

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСІЛКИ
“полтавський університет економіки і торгівлі”**

Кафедра міжнародної економіки

О. В. ШКУРУПІЙ

**ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ
ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА: ІМПЕРАТИВИ
ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА
ОРІЄНТИРИ ДЛЯ УКРАЇНИ**

МОНОГРАФІЯ

ПОЛТАВА
РВВ ПУЕТ
2010

УДК [330.14:316.324.7"713":330.3:303.035]:(477)
ББК 65.011+65.013.6
Ш67

Рекомендовано до друку вченою радою ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» від 1 липня 2010 року (протокол № 6).

Автор:

О. В. Шкурупій

Рецензенти: *Т. М. Циганкова*, д.е.н., професор ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»; *Л. І. Яковенко*, д.е.н., професор Полтавського національного педагогічного університету ім. В. Г. Короленка.

Шкурупій О. В.

Ш67 Інтелектуальний капітал в умовах становлення пост-індустріального суспільства : імперативи глобального економічного розвитку та орієнтири для України : монографія. — Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. — 303 с.

ISBN 978-966-184-099-6

У монографії розглядається феномен сучасного світового розвитку, який змістовно характеризує тенденції становлення постіндустріального суспільства та широкого використання інтелектуального капіталу. Ключовими елементами продуктивних сил у сучасних умовах стають інформація, знання, креативність, які надають інтелектуальному капіталу ознаки домінуючого фактора виробництва.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів і студентів вищих навчальних закладів, усіх кого цікавлять проблеми утворення, нагромадження та використання інтелектуального капіталу в системі сучасних економічних відносин.

УДК [330.14:316.324.7"713":330.3:303.035]:(477)
ББК 65.011+65.013.6

ISBN 978-966-184-099-6

© Шкурупій О. В., 2010 р.

© Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», 2010 р.

ВСТУП

Сучасний світовий розвиток змістовно характеризують тенденції становлення постіндустріального суспільства, які виявляються у процесах глобалізації економічного буття. В умовах соціально-економічних трансформацій мега-, макро- та мікрорівня ключовими та безпосередніми елементами продуктивних сил стають інформація, знання, креативність, що у своїй цілісності та синергії формують інтелектуальний капітал, надаючи йому ознаки домінуючого фактора виробництва.

Для України необхідність цілеспрямованої регуляторної стратегії у сфері суспільного відтворення інтелектуального капіталу не потребує особливої аргументації, оскільки нагальною потребою, а не проблемою вибору є інтелектуально-інноваційний тип суспільного відтворення, який, власне, і здатний забезпечити сталий розвиток і конкурентоспроможність національної економіки.

За таких умов набуває потреби наукове обґрунтування сутності, місця і ролі інтелектуального капіталу у суспільному відтворенні, особливостей його інституціоналізації у трансформаційних умовах. Необхідно підкреслити, що процеси інституціоналізації суспільного інтелектуального капіталу за змістом не ідентичні процесам тотальної капіталізації інтелектуальної сфери діяльності, підґрунтям якої є ідеологія переходу до ринкової економіки. У аспекті, що розглядається проблеми трансформації економіки мають сприйматися не тільки та й не стільки як проблеми становлення ринку інтелектуального капіталу і регулювання цього процесу державою, а більш широко – з позицій постіндустріальних перспектив національної економічної системи.

Висвітленню змісту постіндустріальних трансформаційних процесів і розробці проблем, пов'язаних із сутністю людського та інтелектуального капіталу, присвячені дослідження багатьох зарубіжних науковців. Серед них слід відзначити таких, як Д. Белл, Г. Беккер, Е. Брукінг, П. Бурд'ю, А. Гапоненко, Дж. Гелбрейт, В. Гойло, О. Добринін, С. Дятлов, Л. Едвінссон, В. Іноземцев, Р. Капелюшников, М. Кастельс, С. Клімов, О. Корицький, Р. Кроуфорд, Б. Леонтьєв, Й. Масуда, Й. Малхотра, І. Нонака, Т. Орлова, Д. Рисмен, Т. Сакайя, Т. Стюарт, Х. Такеучи, О. Тоффлер, Л. Туроу, Р. Флорида, Ф. Фукуяма, Дж. Ходжсон, К. Циренова, Т. Шульц та ін.

Не залишає поза увагою зазначену проблематику вітчизняна наука. Цілісному дослідженню проблем інтелектуального капіталу, обґрунтуванню інтелектуально-інноваційних моделей розвитку, науковому вивченню специфіки постіндустріальних змін, присвячені широко відомі праці таких науковців, як Г. Андрощук, Л. Безчасний, Ю. Бажал, В. Базилевич, О. Беляєв, О. Бутнік-Сіверський, В. Врублевський, А. Гальчинський, В. Гесць, О. Головінов, А. Гриценко, Б. Данилишин, М. Дробноход, Ю. Зайцев, В. Кушерець, В. Куценко, В. Лагутін, І. Малий, С. Мочерний, Б. Панасюк, Є. Панченко, Ю. Пахомов, М. Па-

шута, В. Савчук, В. Семиноженко, О. Скаленко, Л. Федулова, А. Чухно, О. Шевчук, В. Якубенко та ін.

Однак, зважаючи на всеохоплюючий характер сучасних системних перетворень, не варто розраховувати на повне та остаточне вирішення зазначених проблем. Найбільш актуальними є дослідження процесів формування інтелектуального капіталу та його відтворення, розвитку інтелектуального виробництва, інституціонального опосередкування відтворення інтелектуального капіталу, ролі інтелектуальної власності, стратегічних параметрів інтелектуально-інноваційного розвитку національної економіки, інтелектуального потенціалу конкурентоспроможності національної економіки в умовах поглиблення глобалізації тощо.

РОЗДІЛ 1. СУТНІСТЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОЇ РОЛІ ЛЮДИНИ У СУСПІЛЬНО-ВІДТВОРЮВАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

1.1. Теоретико-методологічні основи дослідження інтелектуального капіталу

Формування наукових уявлень стосовно сутності інтелектуального капіталу започатковано вченням про людський капітал. Унаслідок цього багато концептуальних положень для обох теорій є спільними.

Узагальнення наукових підходів (рис. 1.1) – тих, що передували появі теорії людського капіталу, тих, що розвивались комплементарно, доповнюючи та збагачуючи один одного, а також тих, що виникли одночасно з нею, але формувались паралельно і незалежно – показує багатовекторність економічних досліджень, пов'язаних із людиною. Сучасне уявлення про зміст теорії людського капіталу віддзеркалює передусім ідеї класичної політичної економії А. Сміта, марксистське вчення з проблем трансформації робочої сили, неокласичну методологію, принципи інституціонального напрямку, а також результати досліджень сучасних науковців.

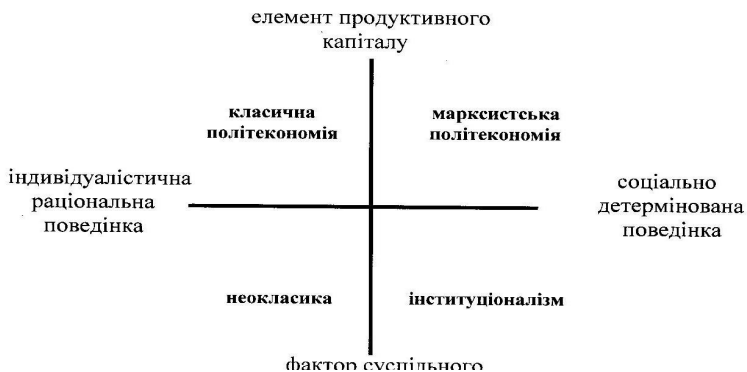


Рис. 1.1. Методологічні підходи до визначення людського капіталу

Теоретико-методологічний аналіз людського капіталу дозволяє визначити можливості та межі розгляду інтелектуального капіталу як факторного ресурсу. Якщо у рамках класичної політичної економії людський капітал зводиться до одного з елементів продуктивного капіталу, а людина до «людини економічної», яка діє за принципами раціональної поведінки, то у марксистській політекономії людський капітал розглядається як «змінний» елемент продуктивного капіталу («капітал-функція»), але його функціонування, включене у суспільне відтворення, детерміновано соціально-економічними відносинами («капітал-власність»). Так само пов'язані між собою та заперечують один одного інші методологічні підходи до визначення людського

капіталу: класичну політекономію та неокласику поєднує методологічний принцип індивідуалістичної раціональної поведінки, а марксистську політекономію та інституціоналізм – навпаки – соціальна детермінація. У свою чергу, неокласичні та інституціональні погляди на природу людського капіталу, розходячись за вказаним критерієм, сходяться між собою у його трактуванні як домінуючого фактора суспільного відтворення.

Головні наукові положення щодо визначення центральної категорії «людський капітал» і основних категорій, пов'язаних з нею, зокрема, такої змістовної форми, як «інтелектуальний капітал», започатковані у працях Т. Шульца [264; 265; 266] та Г. Беккера [22; 228]. Завдяки їх дослідженням, незважаючи на полеміку, яка протікала протягом багатьох років супроводжувала дослідження щодо застосування концепції капіталу до людини, і навіть завдяки їй, до середини XX ст. визначився новий етап розвитку економічної теорії.

Відмінність теорії людського капіталу, яка надала їй статусу самостійної концепції, полягає насамперед у тому, що, по-перше, людський капітал у теоретичному аналізі став розглядатися з тих же позицій, що й речовий капітал, а по-друге, він став інтерпретуватися, як надбання, що належить особистості, є персоніфікованим і здатним приносити дохід упродовж певного часу. Якщо представники класичного і неокласичного напрямків економічної теорії переважно піддавали аналізу взаємозв'язок робочої сили з ефективністю виробництва, то творці нової теорії та їх послідовники зосередили увагу на різних аспектах розвитку та відтворення людського капіталу, справедливо вважаючи, що інвестиції в його розвиток сприяють зростанню національного багатства країни.

Наукові пошуки у рамках теорії людського капіталу не є завершеними. У сучасних публікаціях дискусію викликають як певні положення теорії людського капіталу, так і коректність самого терміна. Дж. Ходжсон, наприклад, звертає увагу на те, що «існує тенденція трактувати знання як субстанції, що ідентифіковані, запаси, які поряд із матеріальним багатством є власністю індивідів, наприклад, поширене вживання терміна «людський капітал» часто вводять в оману, тому що такий термін припускає, що знання і здібності легко піддаються виміру в грошових одиницях і, власне кажучи, є предметом ринкової торгівлі» [209, с. 40]. А. Бузгалін та А. Колганов піднімають питання про те, що в економіці XXI ст. людина, яка все більшим чином виступає як суб'єкт творчої діяльності, не тотожна людському капіталу, а приймає лише форму подоби людського капіталу, через цілковите підкорення особистості тотальному ринку й капіталу. Обмеженість підходу, який фактично зводить статус людини у сучасній економіці до «людського капіталу», пов'язана з тим, що поза аналізом лишається те, що людина в економіці відіграє багато якісно різних ролей, кожна з яких суттєво змінюється в історичній перспективі. А саме: люди є суб'єктами діяльності, суб'єктами економічних відносин, представниками різних соціальних груп, творцями

інститутів, а також громадянами, особистостями з культурою і мораллю, що діють в особливому національному, історичному та культурному середовищі [30, с. 125–127]. Предметом наукових дискусій до цього часу залишаються також такі теоретичні положення, як (1) повнота визначення чинників, що формують економічну поведінку людини та (2) взаємне проникнення наукових ідей між економікою – з одного боку, і психологією, соціологією, політологією та іншими суспільними науками – з іншого.

Незважаючи на наявність цих і деяких інших аспектів полеміки, що створюють проблемну галузь у дослідженнях людського, а також інтелектуального капіталу, все ж таки очевидним є той факт, що зазначена парадигма набула значного поширення. Усі наступні дослідження, які стосуються ролі людини у сучасному суспільстві, спираються на поняття «людський капітал», використовуючи певною (більшою або меншою) мірою теорію людського капіталу. Особливого значення основні положення теорії людського капіталу, які у подальшому були розвинені та доповнені теорією інтелектуального капіталу, набули в умовах, коли у межах інституціонального напрямку економічної теорії почала формуватися ідея постіндустріального суспільства.

Загальний аналіз існуючих теоретико-методологічних підходів дозволяє визначити та відокремити три основні ознаки, які найбільш часто використовуються при визначенні сутності категорії «людський капітал», і дають можливість віднести знання, навички, здібності й інші властивості індивіда до виробничих ресурсів, представивши їх як відповідну форму капіталу. По-перше, ознакою капіталу є необхідність здійснення певних фінансових, матеріальних витрат, а також витрат часу, без яких формування ресурсу неможливе; по-друге, створений і функціонуючий ресурс надає змогу отримати дохід від його використання; по-третє, властивості людей, залучені у сферу виробничих відносин, використовуються для створення товарів і послуг.

Розгляд механізмів реалізації потенційних продуктивних можливостей, якими володіють носії людського капіталу, у контексті суспільного відтворення потребує чіткого розмежування категорій «людський потенціал» і «людський капітал» (рис. 1.2).

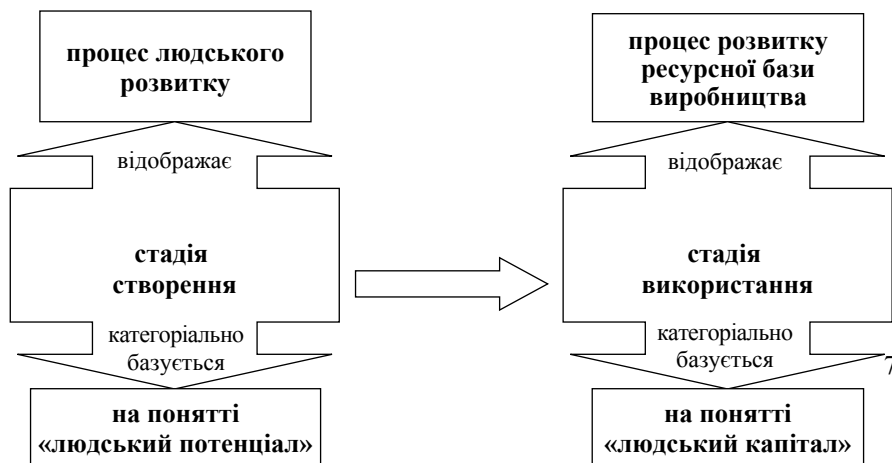


Рис. 1.2. Схема стадійного підходу до визначення категорії «людський капітал»

У трактуванні категорії людського капіталу як форми продуктивних властивостей людини, яка зумовлена виробничим процесом, можна виділити дві стадії – стадію створення людського капіталу і стадію його використання.

Стадія створення людського капіталу категоріально базується на понятті «людський потенціал». Вона відображає процес людського розвитку, внаслідок якого потенційні можливості особистостей формуються та набувають певної завершеної форми, адекватної рівню соціально-економічних відносин, що склався і, як наслідок, набувають вигляд людського капіталу, створеного на індивідуальному рівні, готового до використання у сфері виробництва.

Зміст стадії використання людського капіталу розглядається з погляду реально реалізованої можливості людини взяти участь у виробничому процесі. Він базується на сутності поняття «людський капітал». Поняття «людський капітал» є визначальним для характеристики процесу розвитку ресурсної бази виробництва й, зокрема, застосовується для опису розвитку людських ресурсів. Методологічна аналогія є придатною і для категоріальної аналітики інтелектуального капіталу, що здійснюється в контексті дослідження процесів суспільного відтворення.

Понятійний аналіз людського капіталу може бути розширений за рахунок дослідження похідних і взаємопов'язаних категорій. При здійсненні такого категоріального аналізу доцільно обрати за критерії дві основні класифікаційні ознаки – аналітичну та сутнісну. Відповідно до логіки зазначеного аналізу передусім необхідно розглянути категорії, які ідентифікують процеси створення та використання людського капіталу, тобто такі, що відображають витрати та результати (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Похідні категорії людського капіталу
за аналітичним критерієм утворення системи

Важливою атрибутивною категорією, яка визначає одну з основних властивостей людського капіталу, є «інвестиції у людський капітал». Інвестиціями у людський капітал вважається будь-яка дія, яка підвищує кваліфікацію та здібності, а отже, продуктивність праці робітників. За розширеним визначенням – це витрати індивіда (родини, фірми, держави), які йдуть на підтримку здоров'я, на отримання загальної і спеціальної освіти; витрати, пов'язані з пошуком роботи, професійною підготовкою на виробництві, міграцією, народженням і вихованням дітей; пошуком економічно значимої інформації тощо [58, с. 291].

Дослідження [88, с. 102] свідчать, що саме у людський капітал, який на початок третього тисячоліття уже перевищував 365 трлн дол. США, спрямовується домінуюча частина інвестицій. Отже, капіталовкладення у людський капітал зростають значно більшими темпами, ніж у матеріально-речові елементи національного багатства.

За допомогою інвестицій у людський капітал формуються його активи. Активи людського капіталу характеризують реально сформовані продуктивні сили (здібності) людини, які застосовуються у системі суспільного відтворення. Активи формуються у процесі життєдіяльності людини. Форми активів утворюються відповідно до напрямків інвестицій у людський капітал, тому їх можна класифікувати за елементами відповідних видатків, які спрямовані на забезпечення здоров'я, сприятливих для людини (як для біологічної істоти) умов життя, освіти, набуття професійної кваліфікації, досвіду, навичок, інформованості тощо.

Результати використання людського капіталу характеризуються за допомогою таких понять, як «ціна», «вартість», «доходи» та «норма віддачі від використання людського капіталу».

Ціна людського капіталу є платою за його використання, яка складається на ринку праці під впливом попиту й пропозиції. Сукупні надходження від використання працівником персоніфікованого людсько-

го капіталу становлять зміст категорії «доходи від інвестицій у людський капітал».

Категорії «вартість» і «ціна» людського капіталу тісно пов'язані між собою, але нееквівалентними. Л. Туроу, спираючись на наукове положення про те, що сутність людського капіталу – це властивість людей виробляти предмети та послуги, визначив вартість людського капіталу як ціну продуктивних здібностей, помножену на кількість таких здібностей [274, с. 15].

Норма віддачі від використання людського капіталу відображає ефективність інвестицій у людській капітал, як окупність капітальних благ (освіти, набуття виробничого досвіду тощо), отриманих індивідами.

Застосування сутнісного критерію класифікації дає змогу отримати досить довгу низку взаємопов'язаних категорій. У науковій термінології попередніх років широко використовувалися такі поняття, як «робоча сила», «трудоий потенціал», «кадри», «персонал» тощо. У 70–80-х рр. у вітчизняній науковій економічній літературі почали активно використовуватися такі поняття, як «людський фактор» і «особистий фактор виробництва». Згаданий категоріальний апарат використовується і зараз, але за сучасного розвитку економічної науки, яка враховує зміст ринкових відносин, визначений перелік суттєво доповнився такими поняттями, як «економічна людина», «людський капітал», «людські ресурси», «підприємець» та ін.

Визначення перелічених категорій можна звести до такого змісту: (1) «економічна людина» – суб'єкт раціональної поведінки, який за певних ринкових умов здатен вільно приймати найбільш оптимальні рішення згідно з системою індивідуальних переваг, інтересів, цілей; (2) «людські ресурси» – відповідний вид фактора виробництва, який в умовах ринку взаємодіє на принципах залежності й заміності з іншими видами ресурсів; (3) «підприємець» – суб'єкт, який із метою отримання прибутку в умовах ринкової невизначеності ініціює певний вид господарської діяльності зі створення нових товарів і послуг, здійснюючи це шляхом прийняття новаторських рішень щодо організації, управління виробництвом, через залучення ресурсів і визначення найбільш вдалої (оптимальної для кожного окремого випадку) комбінації факторів виробництва.

В умовах становлення та розвитку постіндустріального суспільства в економічних дослідженнях теоретико-методологічного та практичного спрямування особлива увага стала приділятися дослідженням інтелектуального капіталу. Науковці відзначають, що в умовах розвитку сучасного суспільства змінюються місце і роль людини у суспільно-вдтворювальному процесі, що зумовлює концентрацію досліджень саме на зазначеній проблемі. Розробка категорії «люд-

ський капітал» створює великі можливості для вивчення таких важливих проблем, як економічне зростання, розподіл доходів, місце і роль освіти у суспільному відтворенні, зміст процесу праці, мотивація та ін. Поняття «людський капітал» інтенсивно використовується світовою економічною наукою, яка гідно оцінила роль інтелектуальної діяльності та з'ясувала необхідність і високу ефективність інвестувань у людину [58, с. 4–5].

За логікою визначення інтелектуальний капітал є дуже складною категорією. Тому насамперед необхідно проаналізувати визначення первісної складової – «інтелект». Інтелект (від лат. *intellectus* – пізнання, розуміння, розум) – це здатність людини до усвідомленого, нестереотипного пошуку та знаходження адекватних змісту форм мислення і доцільних засобів поведінки та певних дій, які засновуються на досвіді та знаннях. За висновками науковців, соціально-економічна структура інтелекту (або суспільний зміст) може бути представлена переліком її складових частин, що утворений за ознаками зростаючої складності змісту та важливості функціональних ролей, які зазначені компоненти відіграють в інтелектуальному виробництві (рис. 1.4) [48, с. 139].



Рис. 1.4. Складові інтелекту [48, с. 139]

Інтелект проявляється, у єдності форми креативної якості та інструментальних знарядь. Форма креативної якості конкретна, вона активізується певною потребою або метою. До інструментальних знарядь відносяться знаряддя інтелектуальної діяльності (пам'ять, стереотипи, автоматизми тощо) та інтелектуальні знаряддя праці (технічні й інформаційні засоби, наукові теорії, методики та ін.).

Враховуючи особливості функціонування інтелекту, в наукових дослідженнях відзначається, що при створенні різних видів інтелектуального продукту, інтелект виконує функцію неоречевлених засобів розумової праці. Предметом праці є інформація, яка входить до процесу, що вивчається, і несе нові відомості, отримані раніше як іншими людьми, так і особисто виконавцем цієї праці [48, с. 140].

Інтелект можна розглядати одночасно і як явище, і як процес. Сутність інтелекту, як явища полягає у здатності людини самостійно продуктивно мислити, ґрунтуючись на попередньо накопичених знаннях. Проте природа інтелекту є такою, що, як явище, він може існувати лише у динаміці – в процесі переходу до нових знань. Факторами, які зумовлюють процес руху та сприяють утворенню нової якості інтелекту, є насамперед зміна природних і соціальних умов.

Найсуттєвішою властивістю інтелекту, на підставі якої безпосередньо забезпечується соціально-економічний прогрес суспільства, є інноваційна здатність, що проявляється завдяки наявності у людини таланту до творчої діяльності та вміння його реалізувати. У науковій економічній літературі інноваційна здатність визначається як уміння створювати нову якість у межах заданої технології, підвищуючи таким чином загальну ефективність системи. Творча здатність є однією зі складових інноваційної здатності [114, с. 193].

Для нашого часу характерним стало таке явище, як взаємне доповнення людського та штучного інтелекту, що проявляється у масштабах суспільства у формі інтелектуалізованих виробничих та побутових технологій. Зв'язок між людським інтелектом і штучним найбільш органічно, відображає термін «інтелектуальні знаряддя праці». На думку науковців, це дає можливість створення узагальненого уявлення про інтелект як про феномен дійсності, що характеризує рівень розвитку цивілізації [189, с. 76].

Зазначені підходи до визначення сутності інтелекту є найбільш придатними для подальшого дослідження категорії «інтелектуальний капітал». Проте слід відзначити, що до теперішнього часу загальноприйняте визначення інтелекту лишається несформульованим. Через те, що численні уявлення про інтелект є неоднозначними, простежується неоднозначність і у визначенні поняття «інтелектуальний капітал», передусім, коли мова йде про інтелектуальний капітал індивіда. Сутність проблеми, яка підлягає вирішенню, можна сформулювати так: у чому полягає відмінність між категоріями «людський капітал індивіда» та «інтелектуальний капітал індивіда» і яка термінологія при вирішенні цього питання має бути застосована для описання?

З теоретико-економічного погляду інтелектуальний капітал (на індивідуальному рівні) можна розглядати як нагромаджений людиною та сформований на основі інвестицій у людину запас інформації, знань, творчих здібностей, який за умов включення у потік суспільного відтворення зумовлює створення інтелектуального продукту, що сприяє інноваційним перетворенням на макро- й мікрорівні та забезпечує його власнику факторний дохід.

До складу інтелектуального капіталу індивіда входить інтелектуально-креативний капітал. Визначальним критерієм сутнісного змісту інтелектуально-креативного капіталу є здатність людини до творчої діяльності, що проявляється у двох формах: як здатність до творчої діяльності з опрацювання інформації і як здатність до творчої діяльності з продукування нових ідей, які втілюються в інноваціях.

Інтелектуально-креативний капітал визначається нами, як сформована внаслідок інвестицій у людину розвинута здатність індивіда до творчої новаторської діяльності у вигляді процесів креативного опрацювання інформації та генерування нових знань, яка є основою створення унікальних матеріальних і духовних благ і забезпечує можливість отримання доходу у разі використання суб'єктом своїх інтелектуальних здібностей у системі соціально-економічних відносин.

В умовах нових економічних відносин, які все більше набувають постіндустріальних ознак, можна стверджувально говорити про вирішальну роль науки у суспільному відтворенні та особливу роль науковця. Існування спроможності певної категорії людей до продукування не просто оригінальних ідей, а інтелектуальної продукції у вигляді новацій, що дійсно доведені й перевірені практикою, дає підстави для виділення у складі інтелектуально-креативного капіталу індивідуального рівня «субкортикальної» капітальної форми – наукового капіталу. Ця категорія може бути визначена, як природно закладені та розвинуті на основі цілеспрямованих інвестицій у людину, інформаційно збагачені розумові здібності, що застосовуються індивідом і мають цінність для створення продукту у вигляді нових знань, які за підтвердження їх відповідності критерію істинності стають науковими знаннями.

Існує декілька дискусійних теоретико-методологічних аспектів стосовно визначення інтелектуального капіталу на індивідуальному рівні. Зокрема, у сучасних наукових публікаціях висловлюється думка про те, що, власне, інтелект людини поряд із природною енергією можна вважати фактором процесу виробництва [85, с. 83]. Тому необхідно зазначити, що у контексті використання інтелекту людини у виробничо-господарських процесах значимість має не інтелект (не система пізнавальних здібностей індивіда), а економічна корисність його застосування, яка проявляється у вигляді матеріального або нематеріального продукту застосованих здібностей працівника. Доведення існування теоретико-методологічних підстав вважати творчість (вищий тип креативності) основою формування окремої форми капіталу, яка належить людині, котра використовує свій інтелектуальний капітал у сфері господарських відносин, ґрунтується на тому, що капіталом, залученим у сферу економіки, є розвинуті у процесі життєдіяльності, цілеспрямовано сформовані та адресно використані відповідно до конкретних цілей підприємства здібності індивіда до творення. Визнати все-таки інтелектуальну обдарованість у «чистому вигляді» капіталом або фактором виробництва, придатним до застосування із імовірністю високої корисності для підприємства або для сус-

пільства в цілому, навряд чи можливо – це, імовірно, одна з головних умов створення відповідного капіталу (інтелектуально-креативного за нашою термінологією).

Іншим спірним питанням є дилема: вважати категорію «людський капітал індивіда» змістовно ширшою, ніж категорія «інтелектуальний капітал індивіда», або ж навпаки? Застосування того чи іншого підходу пов'язано з контекстом досліджень, у межах якого застосовуються названі категорії.

1. Доведення того, що стосовно індивіда інтелектуальний капітал слід трактувати ширше, ніж людський, будується на таких теоретико-методологічних положеннях. При розгляді ролі людини як суб'єкта трудових відносин в аспекті майбутніх трансеринкових змін (за висловом О. Тоффлера), особливої значущості набуває творча діяльність, яка є найважливішою характеристикою постіндустріального суспільства. Зважаючи на це, підвищується і відокремлюється у своїй значущості саме здатність людини до творчості, що застосовується в інтересах розширеного суспільного відтворення. Якщо акцентувати на тому, що інтелект визначається не просто здатністю до процесу мислення, а якістю цього процесу, одним з головних критеріїв якого є знаходження евристичних, нестандартних, оригінальних рішень, то, дійсно, виникають підстави вважати, що величина людського капіталу може бути збільшена на величину креативної складової, і все разом може бути визначено, як інтелектуальний капітал, утворений на індивідуальному рівні. Концептуальним підґрунтям для цього підходу, як правило, слугує ідея «глобальної креативності», у ракурсі якої творчість розглядається з позицій визнання онтологічного статусу креативних процесів у контексті їх первинності як певної визначеної тотальності.

2. Доведення того, що стосовно індивіда людський капітал слід трактувати ширше, ніж інтелектуальний, аргументується наступним. Визнається, що виявлення інтелекту людини через її творчість є основою для створення продукту, який до цього за задумом і виконанням не мав аналогів. Саме креативністю (при наявності інших ознак інтелекту, таких як легкість надбання знань і вмінь, здатність адаптування до змін середовища, до незнайомих обставин тощо) пояснюється роль людини у сучасних господарських відносинах; саме такі людські цінності є джерелом інноваційних змін, які задовольняють суспільні потреби, а отже, є найбільш значимими. Але одночасно з цим (на відміну від першого вищезазначеного підходу) вважається, що оскільки здатність до творчості, креативність, евристичність природно властиві людині, то інтелектуальний капітал будь-якого суб'єкта сучасних економічних відносин – кожної конкретної особистості – має розглядатися як власне надбання, яке є неповторним, як і сама людина. Отже, інтелектуальний капітал, сформований на такому рівні, повинен розглядатися як складова людського капіталу. Взагалі виконання майже будь-якої роботи чи виду діяльності потребує від людини застосування в більшій чи меншій мірі своїх інтелектуальних

здібностей. Засновуючись на тлумаченні інтелекту як синоніма мислення, це є ще одним приводом вважати, що інтелектуальні здібності поряд із фізичними можна розглядати як складові людського капіталу індивіда.

З описаних підходів до визначення співвідношення категорій, більше переваг має другий, оскільки він, по-перше, не суперечить, а повністю відповідає гуманістичній спрямованості сучасного економічного розвитку, узгоджується з концепцією ноосферного суспільства й змістовно відображає сутність категорії «інтелектуальний капітал» в аспекті постіндустріальних економічних відносин, що зароджуються. Крім того, зазначений підхід має перевагу методологічного характеру. При його застосуванні чітко простежується процес перетворення нагромадженого людиною потенціалу у вигляді знань, навиків, умінь нестандартно мислити, творити в інтелектуальний капітал підприємства, який структурно утворюється за рахунок включення до його складу людського капіталу.

Сутність інтелектуального капіталу можна охарактеризувати, за допомогою групи ознак, властивих поняттю «капітал» взагалі, але водночас існують відмінності, властиві інтелектуальному капіталу, які проявляються на фоні цих загальних ознак (додаток А).

Утворення інтелектуального капіталу організації бере початок від інтелектуального капіталу індивіда. У разі перетворення носія інтелектуального капіталу в суб'єкта трудових відносин відбувається перехід із категорії ресурсів у категорію факторів виробництва, з потенціалу – у капітал. Для того щоб знайти відповідь на питання, як співвідносяться на рівні організації інтелектуальний капітал і людський капітал, необхідно розглянути структуру інтелектуального капіталу господарюючого суб'єкта.

У сучасних дослідженнях інтелектуального капіталу наголошується на важливості аналізу динамічних і статичних характеристик цієї категорії. Аспект динаміки пов'язується з людським ресурсом організації.



Рис. 1.5. Зміст інтелектуального капіталу організації
за визначенням складових частин

Сутність активної складової інтелектуального капіталу організації (людський капітал) визначається на основі сутності людського капіталу, створеного на рівні індивіда (використовується термін «інтелектуальні активи, сконцентровані в людині» – «human-centred-assets»). Активи людського капіталу характеризують уже сформовані та застосовані у виробництві продуктивні сили (здібності) людини. Проте перш ніж вони будуть застосовані, їх має бути нагромаджено та персоніфіковано у предметній структурі продуктивних властивостей живої людської особистості, яка є єдиним масивом компонентів людського капіталу [58, с. 55].

Точне визначення дає Б. Леонт'єв, який вартість інтелектуальних активів людини ототожнює з її інтелектуальним капіталом. Інтелектуальним капіталом того чи іншого суб'єкта є вартість сукупності інтелектуальних активів, наявних у нього, включаючи інтелектуальну власність, його природні та здобуті інтелектуальні здібності і навички, а також нагромаджені ним бази знань та корисні відносини з іншими суб'єктами» [114, с. 101].

Враховуючи те, що у реальному житті процеси відтворення та нагромадження людського капіталу здійснюються у межах суспільних відносин, головними факторами, від яких залежить дієвість таких

активів, є розвиток системи охорони здоров'я, підтримання сприятливого екологічного режиму, вдосконалення системи освіти, створення умов вільного розповсюдження інформації і можливості її використання, забезпечення стійкості соціально-економічної системи, гарантій політичної та правової стабільності.

На рівні індивіда чинниками, які зумовлюють формування інтелектуально розвинутої особистості, а отже, визначають розширене відтворення інтелектуального капіталу, є: постійне підтримування процесів оновлення нагромаджених знань; удосконалення процесу набуття нових навиків і вмінь відповідно до отриманих індивідом новітніх знань, перетворення новітніх навичок, умінь, знань у систему, розвиток здібностей щодо здійснення процесів генерації нових ідей; забезпечення форм і засобів (каналів) для передання оновлених знань і вмінь сучасному та наступним поколінням суспільства й ін.

Пасивна складова інтелектуального капіталу організації – інтелектуальний продукт. У широкому розумінні ця категорія може бути представлена у вигляді реалізованих ідей, що об'єктивуються у формі, доступній сприйняттю, розумінню й оцінці інших людей. Реально пасивна складова інтелектуального капіталу набуває вигляду новітніх технологій, методів, процесів, винаходів, торговельних марок тощо.

Продукт, який отримує, організація, унаслідок застосування інтелектуального та інтелектуально-креативного капіталів індивіда – суб'єкта трудових відносин, має особливі властивості. Це товар підвищеної корисності, рідкісності й ринкової вартості. Інтелектуальний продукт можна визначити як результат інтелектуальної діяльності, що сприяє оновленню цінностей, які є надбанням людства та змінам у суспільному відтворенні.

Інтелектуальний продукт є результатом інтелектуальної праці – розумової діяльності людини, що спрямована на виробництво товарів і послуг. Коли створена за результатами інтелектуальної праці ідея набуває форми об'єкта, стосовно нього виникають відносини власності. Поняття «інтелектуальна власність» широко застосовується у системі категоріального аналізу. Відповідно до загального визначення інтелектуальна власність є виключним правом на інтелектуальний продукт, який може бути відчужений.

Поняття «інтелектуальна власність організації» і «активи інтелектуальної власності» дуже близькі. Активи інтелектуальної власності визначаються як інтелектуальна власність, яка належить компанії та захищається законом (торгові й сервісні марки, патенти, авторські права тощо) [58, с. 290]. Виокремлено також поняття «інтелектуальні активи» – «явний інтелектуальний ресурс» підприємства [31, с. IX]. За змістом, який тотожний сприйняттю поняття «активи інтелектуальної власності господарюючого суб'єкта», його можна використовувати, якщо види інтелектуальних ресурсів на підприємстві визначені, описані й зареєстровані.

Межі поширення прав власності організації є критерієм до визначення відмінностей між категоріями «інтелектуальні активи» та «інтелектуальний капітал». А саме: організація має права власності на інтелектуальні активи, які їй належать, але не має таких прав на інтелектуальні ресурси, які є джерелом зазначених активів [31, с. IX]. Отже, поняття інтелектуального капіталу є змістовно насиченішим, оскільки ні робоча сила, ні знання, які належать працівникам, не можуть стати власністю господарюючого суб'єкта.

Визначення поняття «інтелектуальний капітал» має великий діапазон. За Т. Стюартом, інтелектуальний капітал трактується найбільш широко – це сума знань усіх працівників компанії, що забезпечує її конкурентоспроможність. Уточнюючи зміст такого сприйняття категорії, науковець відзначає, що під «інтелектуальним капіталом» є не лише інтелектуальна власність (патенти та авторські права, хоча і вона є його складовою) і не лише провідні фахівці компанії («купка докторів наук, які шукають істину за зачиненими дверима лабораторії») [188, с. 11].

Крім широкого уявлення про зміст інтелектуального капіталу, існує вузьке, згідно з яким зміст зазначеної категорії ідентифікується як нематеріальні активи. Поняття «нематеріальні активи», або «невідчутні активи», застосовується у світовій практиці для позначення групи специфічних господарських засобів, які, як правило, є результатом інтелектуальної діяльності.

Продуктами інтелектуальної діяльності людини, які отримують господарюючі суб'єкти, стають: патенти, авторські права, торгові марки, всі види ноу-хау (розроблені на підприємстві бізнес-процеси й методологія тощо), виробничі таємниці, а також репутація фірми, сталість клієнтури, господарські зв'язки з покупцями й постачальниками, що зафіксовані договорами, бази даних і масиви інформації, звіти, характер і особливості роботи персоналу, програмне забезпечення тощо. Не маючи відчутної фізичної форми й речової цінності, нематеріальні активи, між іншим, здатні надавати господарюючому суб'єкту переваги на ринку та приносити значні доходи за рахунок привілеїв, які має власник. Це права користування природними ресурсами, земельними ділянками, захист діяльності компаній, який забезпечує страхування, монопольні права, включаючи ліцензії, патенти, ноу-хау та ін.

Визначення інтелектуального капіталу як поняття, тотожного категорії «нематеріальні активи» додержуються К.-Е. Свейбі, Е. Брукінг, Л. Едвінссон та ін. (додаток Б, рис. Б.1–Б.3). За К.-Е. Свейбі склад нематеріальних активів, який відповідає розгорнутій структурі інтелектуального капіталу, включає три компоненти: індивідуальну компетентність, внутрішню структуру фірми та зовнішню [271]. Е. Брукінг вважає, що інтелектуальний капітал – це термін для позначення нематеріальних активів, без яких компанія не може існувати. Складові частини інтелектуального капіталу визначаються автором так: ринкові активи, інтелектуальна власність як актив, людські акти-

ви, інфраструктурні активи [28, с. 30–31]. Л. Едвінссон розуміє інтелектуальний капітал як особливе поєднання людського капіталу (реальні та потенційні інтелектуальні здібності, а також відповідні практичні навички працівників компанії) та структурного капіталу (його складові визначають такі специфічні фактори, як зв'язки зі споживачами, бізнес-процеси, бази даних, бренди та ІТ-системи); структурний капітал, у свою чергу, поєднує клієнтський капітал та організаційний [215, с. IX, XIII]. У схемі Л. Едвінссона «Інтелектуальний капітал – Вартість» виокремлюється надзвичайно важливий вид інтелектуального капіталу – інноваційний.

Нині інтелектуальний капітал стає основою інноваційного розвитку – відтворення на основі інновацій. Враховуючи сучасні особливості конкурентного середовища, успішність бізнесу досягається за рахунок використання технологічних, конструкторських, дизайнерських інновацій, впровадження новітніх підходів до організації й управління виробництвом, вирішення фінансових проблем тощо. Тому в контексті стратегічного управління діяльністю підприємства привертають увагу сучасні підходи до визначення інтелектуального капіталу (додаток Б, рис. Б.4).

Джерелом створення інноваційного капіталу компанії є інтелектуальний капітал індивіда. Інноваційний капітал, який використовується у межах господарської діяльності підприємств, є похідним від інтелектуально-креативного капіталу особистості. Інакше кажучи, інтелектуальні активи організації, у тому числі й ті, що безпосередньо є інноваціями, виникають завдяки інтелектуальним активам індивідів, які стали учасниками виробничих процесів. У цілому інноваційний капітал можна охарактеризувати, як вид інтелектуального капіталу, який за категоріальним змістом відноситься до засобів виробництва, що створюються людьми, та забезпечує процеси оновлення технологій, техніки, організації процесів, комерційної діяльності підприємства.

Головним джерелом інновацій у виробництві є прогрес знань, який забезпечується насамперед наукою і освітою. Саме наука й освіта є тими головними сферами, де безпосередньо відбувається розширене відтворення інтелектуального капіталу. У процесі формальної та неформальної освіти виникають і нагромаджуються знання, інформація, розвиваються креативні здібності людини – формується інтелектуальний ресурс особистості й утворюється, зокрема, її інтелектуально-освітній капітал. Інтелектуально-освітній капітал є одним із основних компонентів людського капіталу, сутність якого проявляється у нагромадженні знань загальноосвітнього та спеціального характеру, набутих у процесі навчання через здійснення відповідно спрямованих інвестицій, що зумовлює можливість отримання людиною більшого доходу внаслідок приросту науково оновлених знань, підвищення кваліфікації, набуття спеціальних навичок і досвіду.

Аналіз на рівні підприємства, який дозволив визначити ознаки структурного співвідношення елементів, що утворюють інтелектуальний капітал і описати сутнісні відмінності похідних і споріднених

категорій, став основою для наступного узагальнення: індивід як власник сформованого унікального інтелектуального капіталу зорієнтований на його використання у системі господарських процесів через здійснення відповідної суспільно корисної діяльності – інтелектуальної діяльності. Отже, стосовно людини інтелектуальний капітал розглядається як особливе відносно людського капіталу – загального. Стосовно підприємства ця підпорядкованість змінюється на протилежну, а саме: інтелектуальний капітал характеризується ознаками загального, а людський капітал, який є його складовою, – ознаками особливого.

У цілому інтелектуальний капітал може бути визначений та оцінений як явище в аспекті категорій особливого / загального на трьох рівнях: індивідуальному, корпоративному та суспільному. Взаємодія багаторівневих процесів у зазначеній системі співвідпорядкованості відбувається на основі закону переходу кількісних змін у якісні, який є об'єктивним законом розвитку природи, людського суспільства та мислення.

Інтелектуальний капітал, створений людиною – суб'єктом, який завдяки нагромадженню та актуалізації знань збільшує продуктивні властивості свого інтелекту, є явищем особливого. В умовах розвитку постіндустріальної – «нової» економіки все більшого значення набуває й новий тип фахівця. Провідною продуктивною силою стають робітники розумової праці («brainworkers»), робітники знань («knowledge workers»). Їх головні риси були названі О. Тоффлером [194, с. 255], який відзначав, що працівники нового типу, зокрема, винахідливі, схильні до творчої праці, підготовлені за фахом, високоосвічені, мають професійні знання, володіють майстерністю та інформацією. Поділ працівників на, так званих, «синіх комірців» і «білих комірців», який застосовувався у недалекому минулому, сьогодні, як показує практика, вже не є достатнім. З'явилась нова категорія працівників. Вони отримали назву «золотих комірців» за здатності реалізовувати свої здібності до складної інтелектуальної праці у системі виробничих відносин, застосовуючи ініціативу та творчість.

Як тільки людина починає діяти у виробничому процесі, використовуючи свій інтелектуальний капітал, виникає, практично одночасно, ефект інтеграції конкретного працівника з іншими працівниками компанії – прямий (міжособистий) і опосередкований – через процеси використання засобів виробництва, обороту документації тощо. При прийнятті індивідом на себе функцій працівника компанії його персоніфіковано створений інтелектуальний капітал вступає у взаємодію з сукупним корпоративним інтелектуальним капіталом, який складається з людського та структурного. На основі зазначених процесів формується, так би мовити, «колективний інтелект» – явище з ознаками загального.

Взагалі за природним походженням інтелектуальна праця є суто індивідуальною. Однак за сутністю – це суспільна діяльність. Процес інтелектуальної діяльності – це привласнення вже створених інтелек-

туальних благ, ідей, це завжди спілкування не лише сучасників, а й попередників за допомогою книг, інших джерел інформації та створення нових продуктів людського розуму.

Створення кадрового складу компанії не є лише простим збільшенням чисельності працівників, кожен з яких відокремлено реалізує продуктивні можливості власного інтелекту. Кожного разу, коли черговий працівник вступає у систему трудових відносин, задіюється складний механізм взаємодії суб'єктів – учасників виробничого процесу, завдяки якому формується новий якісний рівень господарського розвитку підприємства. З огляду на характер сучасних економічних відносин, як приклад, можна навести появу колективів нового типу – гібридних колективів («hybrid communities»), які об'єднують спеціалістів для спільної науково-практичної діяльності на підприємствах, в інститутах, лабораторіях тощо.

Разом із визнанням того, що генерування нових ідей – це завжди результат індивідуальної науково-технічної творчості, нині широко визнається колективний характер наукової творчості. Це проявляється у констатації того факту, що в умовах сучасного розвитку суспільства індивідуальну науку, тобто співтовариство науковців, які працюють порівняно незалежно один від одного, можна розглядати лише у ретроспективі, або як окремий випадок. Сучасний науковець не може бути відокремленим від наукового колективу. Процес «колективізації науки» пов'язаний із розширенням і ускладненням наукової проблематики, яку нині необхідно вирішувати. Організація колективної науки, яка забезпечує, незважаючи на збільшення складності завдань, зростання наукового знання, призводить до своєрідного ефекту структурного посилення. Об'єднання науковців у колектив породжує не просту адитивну взаємодію між ними, а багатократне зростання залежності колективного результату від зусиль конкретних науковців. Тому організація колективних досліджень відповідних наукових проблем є способом подолання обмеженої «пропускнуої властивості» кожного окремо взятого науковця. Зміни структури наукового співтовариства у бік утворення згущень – наукових груп, тобто перетворення індивідуальної науки у колективну, є, на думку науковців [221, с. 224, 226], важливим феноменом наукознавства.

По відношенню до індивідуального інтелектуального та корпоративного капіталу суспільний інтелектуальний капітал є явищем загального вищого ступеня. Концептуальним підґрунтям для визначення сутності інтелектуального капіталу суспільства у цілому можна вважати вчення В. Вернадського про ноосферу (в перекладі з грецької – розум і сфера). У працях В. Вернадського ноосфера визначається як «царство розуму людського», «земна оболонка, регульована розумом», «субстрат історичного процесу» [36, с. 117]. Ґрунтуючись на цьому, можна розглядати інтелект нації та відповідно інтелектуальний капітал країни, сформований на макрорівні, як явище загального.

Інтелект нації, за С. Мочерним, – це сукупність здібностей і творчих обдарувань людей, їх освітньо-кваліфікаційний рівень, на

основі яких формується здатність народу засвоювати нові знання та інформацію й використовувати їх для розвитку науки, культури, мистецтва, створення і впровадження нової техніки, застосування прогресивних форм організації виробництва та праці, вироблення найоптимальніших рішень в усіх сферах суспільного життя [62, с. 671]. Інтелект такого рівня відноситься до класу систем, головними ознаками яких є відкритість, складна багаторівнева структура, іманентно закладений потенціал самоорганізації, нелінійна динаміка розвитку. Такі системи здатні до забезпечення синергетичного¹ ефекту. Інтелект нації, утворений на основі інтеграції елементів з ознаками особливого, – передусім первинних складових, якими у своїй численності та індивідуальності представлені інтелектуальні властивості людей – дозволяє на основі процесів суспільного відтворення, що розгортаються, отримати зростання ефективності макроекономічної системи та забезпечити прогресивний розвиток нації.

Інтелект нації є основою для формування інтелектуального капіталу відповідного рівня. На сьогодні відома практика оцінки інтелектуального капіталу нації. Такі макроекономічні дослідження здійснив Й. Малхотра, проаналізувавши інтелектуальний капітал Ізраїлю з позицій оцінки перспектив економічного розвитку країни, винайдення центральної компетенції у міжнародній конкурентній боротьбі, визначення ключових факторів розвитку цих компетенцій, з'ясування індикаторів для виміру зазначених факторів [254, с. 5–15]. Науковці відзначають що, ця методика аналізу може бути поширена і використана для аналогічних досліджень у інших країнах [76, с. 31–32].

Концентрація інтелектуальних ресурсів і інтелектуальної діяльності є природним етапом і одночасно формою вдосконалення виробництва нематеріальних благ – із зростанням потреб у результатах інтелектуальної діяльності та ускладненням її характеру неминуче відбувається утворення відповідних структур, їх укрупнення і об'єднання. Саме у цей період часу виникають основні інституціональні одиниці, зароджуються та розвиваються сфери інтелектуальної діяльності. Концентрація забезпечує перехід від «ремісничої» стадії здійснення інтелектуальної діяльності до «промислової» стадії [130].

Узагальнюючи результати розгляду сутності інтелектуального капіталу, необхідно зазначити таке: внутрішній зміст інтелектуального капіталу визначається передусім тими серединними закономірностями, порядком і зв'язками, якими характеризується інтелект як феноменальне явище. Отже, інтелектуальний капітал, як і інтелект, необхідно оцінювати як складноутворене та системноутворене явище, яке функціонує на основі саморозвитку. Згідно з цим визначаються підходи до з'ясування співвідношення категорій «людський капітал» і «інтелектуальний капітал». Зв'язок між ними має антиномічний характер, що проявляється так: (1) якщо аналітика здійснюється на рівні індивіда, то людський капітал розглядається як загальне по відношен-

¹ Синергетика – грец. *sinergeia* – спільна дія.

ню до інтелектуального капіталу – особливого; (2) якщо аналіз відбувається на рівні господарюючого суб'єкта (організації, підприємства тощо), то людський капітал розглядається як особливе по відношенню до інтелектуального капіталу – загального; (3) якщо дослідження висвітлюють макроекономічний рівень, то особливим буде людський капітал порівняно з інтелектуальним капіталом, який має ознаки загального.

Коли системна організація певного рівня (наприклад, корпоративний інтелектуальний капітал, який відноситься до мікроекономічного рівня або суспільний, – який відноситься до макроекономічного) сформована і діє, то виникає ефект примноження. Він зумовлений тим, що результативність (ефективність) спільної дії, притаманна для «колективних феноменів»², значно перевищує результативні можливості певної кількості механічно об'єднаних елементарних одиниць (для випадку, що розглядається, – людей, як носіїв інтелектуального капіталу). Зазначене положення підтверджує практика: економіка країн, орієнтованих на постіндустріальний розвиток, характеризується значно інтенсивнішим розширенням відтворенням, порівняно з рештою країн, передусім завдяки тому, що нагромаджений суспільний інтелектуальний капітал макrorівня за силою продуктивної дії перевищує наявний людський капітал.

Інтелектуальний капітал у науковому аналізі сучасної ролі людини у суспільному відтворенні розглядається як нова основоутворююча економічна сутність, що визначилася об'єктивно внаслідок процесів інтелектуалізації, які визнають зміст сучасного етапу розвитку суспільства. Пов'язані з цим потреби поглиблення наукових досліджень зумовили розширення меж термінологічного апарату. До теперішнього часу сформовані основи системи базових і похідних понять, які слугують важливим інструментарієм аналізу. Разом з цим, враховуючи, що теорія інтелектуального капіталу знаходяться у стані активного розвитку, методологічний аспект досліджень, зокрема спрямування категоріальної аналітики, продовжує удосконалюватися, а перелік ідентифікаторів процесів і явищ, зміст яких описує та вивчає сучасна економічна наука, постійно поповнюватися.

1.2. Інформація, знання, креативність як факторні ресурси

У сучасних економіко-теоретичних дослідженнях інформація, знання, креативність – три тісно пов'язані між собою категорії – є такими, що дуже активно використовуються у термінологічному обігу через значне, властиве їм, змістовне навантаження. Особливо це стосується постіндустріальних моделей трансформації економічних систем. Постіндустріальна економіка за своєю сутністю є сферою виробництва та відтворення інновацій і інформації. Процеси, властиві

² За термінологією І. Р. Прігожина: [160, с. 23].

новому укладу, відбуваються завдяки нагромадженню знань і розвитку здатності індивідів до творчості.

Стосовно інформації існують такі форми інтерпретації категорії: (а) одна з трьох фундаментальних субстанцій (речовина, енергія, інформація), які становлять сутність світоутворення та охоплюють будь-який продукт розумової діяльності, насамперед знання та образи [180, с. 213]; (б) документовані або публічно проголошені відомості про події та явища [84, с. 519]; (в) знання, відомості про навколишнє середовище (об'єкти, явища, події, процеси тощо), які зменшують неявний ступінь невизначеності, неповноту знань та, які відокремлені від їх творців і перетворені у повідомлення за допомогою знаків (символів), що можна відтворити людьми в усній, письмовій або іншій формах [111, с. 44]; (г) сукупність даних, які вже інтерпретовані, яким вдалося надати певного змісту [209, с. 34] та ін.

Інформація у певних контекстах, зокрема, коли мова йде про цільове використання новітніх корисних відомостей, якими володіють люди, визначається як знання, подані у певній формі. Проте, якщо мова йде про з'ясування сутності інформації і знань, ці категорії не можуть сприйматися як тотожні. Так само не є аналогами поняття «знання» і «креативність»: знання є продуктом екстенсивної «роботи інтелекту», новітні знання – є результатом інтенсивної творчої діяльності суб'єкта.

У науковому термінологічному обігу широко використовується визначення знань за Д. Беллом, як сукупність субординованих фактів або суджень, що є аргументованими твердженнями або експериментальними результатами, здатними бути переданими іншим людям за допомогою засобів зв'язку в певній систематичній формі [23, с. 235]. У загальному сприйнятті категоріального змісту поняття «знання» може бути визначено, як перевірений практикою результат пізнання дійсності; правильне відображення реального світу у мисленні людини; система здобутих за допомогою пізнання понять про дійсність.

Стосовно креативності єдиного визначення цього феноменального явища не існує. Найвищою формою креативності здебільшого визначається творчість, а креативне мислення розглядається як функція творчої особистості. За певних спрощень у визначенні, креативністю визначається здатність людини бачити навколишній світ у новому незвичайному світлі, яка дозволяє знаходити унікальні рішення актуальних проблем. Креативність має конструктивний характер, тобто засновується на свідомому прагненні вдосконалення та бажанні позитивних змін. Креативність у мисленні передбачає відхід від екстенсивно сприйнятих ідей, є протилежністю шаблонного мислення. При здійсненні оцінки креативності, якою наділена людина, засновуються на результатах її діяльності, що знаходять своє відображення як у матеріальній, так і у нематеріальній формі [134, с. 94–95].

Дослідження інформації, знань, креативності як факторних ресурсів інтелектуального капіталу передбачає подальший аналіз співвідношення понять «наука» – «інформація», «наука» – «знання» та «наука» – «креативність».

Категорія «інформація» не ототожнюється з поняттям «наука». У зазначеному випадку коректним є лише термін, що визначає належність інформації до сфери науки, – «наукова інформація». У сучасній науковій літературі висловлюється думка про те, що на підставі постнеокласики, для якої характерний перехід до символізму та трактування знань як символів, виникають підстави визначати поняття «наукові знання» як «символічну демонстрацію дійсності». Знакове (символічне) вираження сучасних наукових знань створює можливість для їх перетворення в інформаційний ресурс [111, с. 26–27].

Згідно з широким уявленням наука в цілому може трактуватися як знання. З погляду філософії наука у розумінні «знання» – це істина, взята з обґрунтуванням. Разом з цим як сукупність відомостей і пізнань в окремій сфері існує термін «наукові знання». Наукові знання визначаються як перевірений експериментом і підтверджений на практиці результат людського (абстрактного) мислення, правдиве (об'єктивне) відображення дійсності у мозку людини. Основні риси цих знань: новизна, об'єктивність (незалежність від свідомості людей), спеціальний характер, феноменологізм [111, с. 24].

Створення наукових знань безпосередньо пов'язано з креативністю у мисленні. У цьому розумінні науку можна характеризувати через індивідуальну та колективну творчість, яка має надзвичайно високий рівень суспільної значимості. Наука, виконуючи когнітивні та соціальні функції, забезпечує передусім безперервне зростання знань, які мають розцінюватися як загальне надбання, вільно розповсюджуватися та бути доступними всім членам суспільства. Крім цього, наука забезпечує підґрунтя для якісних змін у суспільному відтворенні, безпосередньо впливаючи на характер господарських процесів. Зазначена функція передусім реалізується через викладення знань у таких інформаційних формах, які дозволяють використовувати їх для інноваційної діяльності, а також через підготовку тих, хто здатен створювати інновації та забезпечувати їх застосування. Отже, узагальнено, генеральним спрямуванням науки є фундація основ нового суспільства як співтовариства високоосвічених і висококваліфікованих особистостей; суспільства, заснованого на постіндустриальній економіці.

Суспільне відтворення у зазначеній системі господарювання розвивається на основі активного використання інтелектуального капіталу як домінуючого фактора виробництва, факторними ресурсами якого є інформація, знання, креативність.

З погляду на використання інформації у сфері господарської діяльності ця категорія трактується по-різному, а саме: (1) як один з видів ресурсів, що використовуються в економічних процесах – отримання такого джерела господарського розвитку потребує затрат часу та інших видів ресурсів, тому зазначені затрати необхідно включати у суму витрат виробництва та обігу; (2) як знання, які вміщує людина у дані на основі угод, що відносяться до надання таких даних; (3) як відомості, дані, значення економічних показників, які є об'єктами зберігання, обробки та передання і використання у процесах аналізу та прийняття економічних рішень у управлінні [180, с. 213].

В аспекті виробничого використання знань (у тому числі й наукових) вони насамперед розглядаються як такі, що відрізняються безпосередньо належністю до ресурсу праці. Грунтуючись на цьому, знання ідентифікуються у сучасній науковій літературі як інструмент, знаряддя та предмет праці [111, с. 18].

Стосовно виробничого аспекту відносин, зміст категорій «знання» та «інформація» характеризується певною специфікою. К. Віг, який вважається одним із засновників теорії «менеджменту знань» [276; 277; 278], розглядаючи знання як один із видів виробничих ресурсів, виділяє, по-перше, активи знань, які є доступними для використання, по-друге, процеси формування, організації, трансформації, передачі та зберігання інформації, що містить знання.

У визначенні К. Віга, крім ознак, за якими знання та інформація відносяться до категорій благ виробничого використання, вказується на нетотожність цих понять. Згідно з Е. Брукінг [28, с. 212], при одночасному посиланні на К. Віга, як на першоджерело, розбіжність в уявленні про корпоративні знання і інформацію полягає у тому, що знання складаються з істин, уявлень, поглядів, концепцій, суджень, пропозицій, методологій, ноу-хау. Вони нагромаджуються, піддаються організації, інтеграції та зберіганню впродовж тривалого часу для того, щоб їх застосувати в конкретних ситуаціях або у разі розв'язання проблем. Інформація складається з фактів і даних, які описують окрему ситуацію або проблему. Для інтерпретації інформації в конкретній ситуації та при здійсненні вибору стосовно того, як саме треба підходити до її вирішення, знання застосовуються послідовно.

Дж. Ходжсон зазначає [209, с. 34] що, між поняттями «знання» та «інформація» не можна ставити знак «дорівнює»: «інформація» – це сукупність даних, які вже інтерпретовані, яким надано певний зміст, а поняття «знання» – це продукт використання.

З огляду на глибину змісту зазначених понять, визначаються їх місця у системі категоріальної підпорядкованості. Ж. Сапір відзначає: «знання, яке сприймається як сукупність уявлень про стан середовища, є первинним відносно інформації» [172, с. 161]. Інформацію він визначає, як «будь-які видобуті відомості, які можуть бути отримані з сигналу та додані до знання, що вже існує» [172, с. 150]. Така упорядкованість має не лише теоретико-методологічну, а й емпіричну цінність. В. Іноземцев, досліджуючи зміст сучасних соціально-економічних відносин, підкреслює, що найбільш важливим виробничим ресурсом суспільства стає не стільки інформація, як відносно об'єктивна сутність або набір даних про ті чи інші виробничі й технологічні процеси, скільки знання, тобто та інформація, яка є засвоєною людиною і яка не існує поза її свідомістю [71, с. 3].

У корпоративному аспекті категоріального аналізу є дуже слушним визначення Р. Кроуфорда, в якому відображені співвідношення категорій «знання» і «інформація» та їх взаємозв'язок: «знання – це власність застосовувати інформацію до конкретних видів діяльності» [236, с. 10].

Для підприємця значення нагромаджених людиною-учасницею трудових відносин знань стосовно певного предмета або явища

розглядається як підстава для продукування ідей, що набувають форму об'єктів інтелектуальної власності підприємства і стають в умовах постіндустріальної економіки головною перевагою у міжнародному технологічному суперництві. З такого погляду найціннішим факторним ресурсом інтелектуального капіталу, що використовується на мікроекономічному рівні системи суспільного відтворення, є креативність, яка функціонально виявляє себе у рамках інтелектуальної діяльності суб'єкта як виробничий чинник. В умовах становлення укладу, якому відповідає постіндустріальний тип суспільного відтворення, виникає своєрідне соціальне замовлення на творчих особистостей, які наділені здатністю до креативного мислення.

Коли індивід отримує статус працівника компанії, то креативність як властивість індивіда застосована у системі виробничих відносин, є тією основою, на якій ґрунтується виконання людиною складної інтелектуальної праці. До теперішнього часу положення про існування суспільно нового знання (раніше невідомого суспільству) та суб'єктивно нового (невідомого певному виконавцю розумової діяльності) затвердилось остаточно. Практично беззаперечною є думка про те, що для отримання знання потрібна складна за своєю сутністю та функціональним призначенням інтелектуальна діяльність. Необхідно зазначити, що поряд із складною розумовою працею існує і проста, після здійснення якої розум людини не збагачується. Продуктом такої праці є інформація стосовно вже існуючих знань і від виконавця не вимагається прийняття самостійних рішень, які впливають на зміст «вхідної» інформації. Для людей, професійно зайнятих інтелектуальною діяльністю, праця є змішаною, оскільки вони здійснюють як складну, так і просту розумову діяльність³.

Інтелект проявляється, як єдність форми креативної якості та інструментальних знарядь. Форма креативної якості конкретна, вона активізується певною потребою. У цьому відношенні інтелектуальну діяльність можна представити у вигляді послідовності процесів: (1) опанування індивідом уже відомого, створеного іншими суб'єктами знання – засвоєння знання, яке існує, привласнення його; (2) процес створення нового – у його рамках творець ідей, технології тощо привласнює це нове, тобто відбувається первинне привласнення і нове знання стає приналежністю суб'єкта.

Інтелектуальна діяльність як творчий процес завершується створенням інтелектуального продукту, яким, по суті, є генероване знання. У ширшому розумінні інтелектуальний продукт, який є породженням креативних властивостей індивіда, являє собою набір ідеальних образів. Незважаючи на ідеальне походження, інтелектуальний продукт як результат функції інтелекту та, зокрема, креативності, пройшовши такі стадії, як фіксація, трансляція та використання, здатен перевести взаємодіючі матеріальні та нематеріальні системи у їх новий стан.

У сучасних теоретичних дослідженнях доводиться можливість існування знань у різних формах. У загальному розумінні знання може існувати у таких трьох формах: індивідуальне (суб'єктивне), кодифі-

³ Ці та інші, споріднені з ними проблеми, знайшли відображення в багатьох наукових публікаціях зарубіжних і вітчизняних науковців. Див., напр.: [48, с. 137–147].

коване, об'єктивоване [96, с. 52]. Індивідуальне (суб'єктивне) – це системно утворена множина понять, засвоєних, а також набутих завдяки практичному досвіду, які опосередковують зв'язок окремої людини з навколишнім середовищем. Відзначена система понять, піддана процесам еволюції, може виявитися як декларативне знання, тобто таке, що призводить до утворення певних реальних організаційних форм (дійсних поведінкових моделей), а також схем або алгоритмів дійсності (умінь, ноу-хау). Кодифіковане знання – це поняття, представлені через застосування системи знаків або символів у доступній для сприйняття формі. Кодифіковане знання виконує функції фіксації, збереження та передачі знань у мережі комунікативних зв'язків суб'єкта. Об'єктивоване знання – поняття про дійсність, отримані індивідом унаслідок пізнавальної діяльності, які були перетворені з суб'єктивних змістовностей свідомості у самостійні сутності, які існують незалежно від свідомості. У сфері виробничих відносин на рівні підприємства результат пізнавальної діяльності суб'єкта у вигляді об'єктивованого знання має такі виявлення: як процес, як інструмент і як виробничий результат. Власне, будь-який продукт виробничої діяльності може бути представлений у вигляді об'єктивованого знання.

Щодо теоретико-методологічного аналізу мікрорівня справедливим є визначення категорії «знання» через такі форми: (1) «живі знання», які невід'ємні від носіїв – людей (досвід, навички, кваліфікація); (2) матеріалізовані знання, які втілені у новій техніці, матеріалах, організаційних формах тощо; (3) знання у вигляді інформації (відомості, відокремлені від «першоджерела», передані каналами зв'язку, збережені у природній або штучній пам'яті) [111, с. 28].

З'ясування ролі та місця знань у системі економічних відносин мікрорівня призводить до потреби визнання їх видом ресурсу. Характеризуючи знання, В. Іноземцев відзначав, що у них суперечливо поєднується справжня безмежність із рідкістю вищого рівня, об'єктивний характер із безпрецедентним суб'єктивізмом, невідтворюваність – із здатністю до тиражування імітації; позаекономічна мотивація їхнього здобуття має цілком економічні наслідки [72, с. 320]. Саме ці відмінності суттєво відрізняють знання від усіх інших чинників виробництва.

Аналіз наведених підходів до визначення знання як економічного ресурсу, який використовується господарюючим суб'єктом, дозволяє зафіксувати його ідентичність з інтелектуальним ресурсом. Відповідно змістовно однозначними стають категорії (а) «капітал знань» і (б) «інтелектуальний капітал», поняття, яке включає одночасно всі три складові – інформацію, знання, креативність.

Розглядаючи проблему віднесення знань до факторів виробництва, які вводяться (розуміючи їх як тріаду факторних ресурсів інтелектуального капіталу), необхідно підкреслити, що основною відмінністю всіх видів ресурсів (інтелектуальних також) є обмеженість факторного блага. Знання, незважаючи на загальну властивість їх безмежності, набувають рідкісності, будучи включеними у кругообіг. Найбільш виразно це проявляється в аспекті виробничого застосування наукових знань, оскільки саме новітні знання, здобуті на основі наукових

досліджень, забезпечують оновлення технологій і відіграють вирішальну роль у господарській діяльності підприємств. Наприклад: (а) корінні знання, якими володіє компанія, забезпечують необхідний мінімум, який дозволяє їй існувати в галузі; (б) знання, що забезпечують успіх, наділяють компанію конкурентними перевагами локального характеру та дозволяють застосовувати стратегію диференціації; (в) інноваційні знання забезпечують компанії лідерство у галузі, дозволяють встановлювати власні «правила гри».

Сучасний підхід до визначення сутності інформації, знань і креативності як сукупного інтелектуального ресурсу, який може використовуватися у процесі виробництва, має здійснюватися з позицій капіталізації та комерціалізації. В умовах постіндустріальної економіки суспільне відтворення зазнає докорінних змін, які зумовлені прискоренням науково-технічного прогресу та розвитком інформаційних технологій. Такому господарському укладу має відповідати висококваліфікований працівник, який постійно оновлює та збагачує свої знання – інтелектуал, творча особистість. Додана вартість у новій системі економічних відносин утворюється передусім за рахунок інновацій як у процесах, так і у продуктах, а продукування інновацій, у свою чергу, залежить від здатності людини застосувати нове знання до конкретних виробничих завдань.

Отже, можливість освоєння, нагромадження, використання інформації і знань, джерелом яких є інтелектуальна (творча, креативна) діяльність людини, набуває ключової ролі у суспільному відтворенні. У сучасній економіці людський капітал формує 64 % загального обсягу багатства (решта припадає на фізичний капітал – 16 % та природний – 20); у найбільш економічно розвинених країнах, наприклад, у Японії та Німеччині, частка людського капіталу у створенні національного багатства сягає 80 % [72]. Процеси прирощення знань на індивідуальному, корпоративному та суспільному рівнях є нині імперативом суспільного відтворення. Багатство, яке отримує суспільство завдяки активному використанню знань, дозволяє здійснювати розширений відтворювальний процес, постійно збільшуючи масштаби знань, які беруть участь у кругообігу.

Набуваючи об'єктивованого вигляду, визначені у будь-якій доступній для сприйняття формі, результати інтелектуальної діяльності людини можуть бути комерціалізовані. Тобто у такому вигляді креативні властивості людини, а також знання та інформація становлять економічний інтерес для суб'єктів ділової активності як джерело отримання доходу. Найбільш затребуваною, перспективною та високодохідною на світових ринках сьогодні є наукоємка продукція, у складі якої найбільшу частку становлять інтелектуальні ресурси – винаходи, ноу-хау, промислові зразки, знання та навички розробників.

Людина як носій інтелектуального капіталу і власник конкретних знань може отримувати дохід на ресурс, що застосовується у практичній діяльності суб'єкта, коли він вступає у систему виробничих відносин. Те саме можна стверджувати і стосовно інформації. За визначенням науковців, інформаційний капітал забезпечує здатність індивіда, який ним володіє, до успішних дій у складних ситуаціях, отримуючи винагороду, у деяких відношеннях аналогічну прибутку

на вкладений капітал [212, с. 42]. Динаміка таких доходів об'єктивно визначається тенденцією, характерною для постіндустріального суспільства: винагорода за розумову, інтелектуальну, творчу працю постійно збільшується при одночасному скороченні плати за фізичний труд. Отже, процеси комерціалізації знань, стимульовані новими економічними механізмами, простежуються і в діяльності господарюючого суб'єкта, і в поведінці індивіда.

Потреби збереження чіткості категоріальної підпорядкованості складових інтелектуального капіталу (інформації, знань, креативності, як реалізованої творчої активності індивіда) зумовлюють необхідність повернення до теоретико-методологічного аналізу категорій «інтелектуальний капітал» і «людський капітал» з диференціацією аналітичних підходів щодо: (а) індивіда та (б) організації.

Система категоріального співвідношення складових інтелектуального капіталу на рівні індивіда (рис. 1.6) відображає, що креативний (більш точно інтелектуально-креативний) капітал індивіда, як це відзначалось раніше, входить до складу інтелектуального капіталу, який, у свою чергу, є частиною загального цілого – людського капіталу. Нижчі, згідно зі схемою, рівні складових інтелектуального капіталу послідовно підпорядковані таким чином: знання, нагромаджені індивідом, можуть бути представлені, як складова інтелектуально-креативного капіталу, враховуючи передусім те, що основними джерелами їх утворення є наука та освіта і те, що вони знаходиться у процесі безперервного формування і збагачення протягом усієї життєдіяльності людини; інформація як форма капіталу є частиною капіталу знань, який сформований людиною.

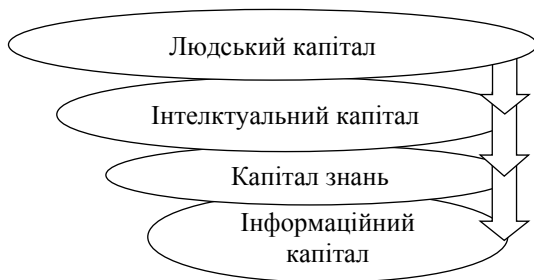


Рис. 1.6. Система категоріального співвідношення складових інтелектуального капіталу на рівні індивіда

Отже, інтелектуальний, як єдність креативного капіталу, капіталу знань та інформаційного капіталу є суттєвим елементом людського капіталу; вірне і зворотне твердження – людський капітал існує у всіх зазначених формах. Разом з цим виникає потреба уточнити, що чітка демаркація між зазначеними капітальними формами, що розглядаються стосовно індивіда, навряд чи можлива, особливо коли визначення стосується пар «інтелектуальний капітал» – «інтелектуаль-

но-креативний», «інтелектуально-креативний» – «капітал знань», «капітал знань» – «інформаційний капітал».

Аналіз співвідношення аналогічних категорій на рівні організації (рис. 1.7) показує, що теоретико-методологічні уявлення, які склалися до теперішнього часу у економічній науці стосовно характеру зазначеної підпорядкованості, інші. А саме: людський капітал входить до складу інтелектуального капіталу організації і інтелектуальний капітал у широкому розумінні (так, як його визначає, наприклад, Т. Стюарт [188]) трактується як поняття тотожне капіталу знань. У. Букович і Р. Уилльямс дають таке визначення інтелектуального капіталу: «інтелектуальним капіталом, або знаннями, є все, що має вартість для організації та втілено у людях, котрі там працюють, або виникає з виробничих процесів, систем чи організаційної культури, включаючи знання і навички окремих людей, норми та системи цінностей, бази даних, методології, програмне забезпечення, виробничий досвід (ноу-хау), ліцензії, бренди, торговельні секрети тощо» [31, с. 3–4].

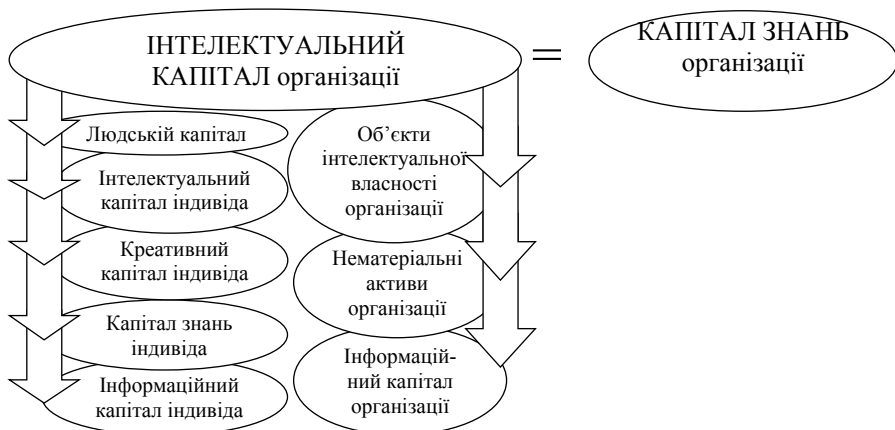


Рис. 1.7. Система категоріального співвідношення інтелектуального капіталу на рівні організації

Отже, на основі існуючих теоретико-методологічних підходів до визначення сутності інтелектуального капіталу через категоріальну узгодженість його складових можна отримати таку послідовність понятійних співвідношень: «капітал знань організації» є змістовно ширшим поняттям, ніж «нематеріальні активи», а «нематеріальні активи» є поняттям ширшим, ніж «інформаційний капітал». Проте цілком припустимою є можливість існування інших поглядів на побудову схеми підпорядкованості зазначених категорій, передусім враховуючи існування звуженого уявлення про інтелектуальний капітал, а також різних підходів до визначення його складових – таких, що трактують кожну з них ширше або вужче.

Якщо розглядати інформаційний капітал через призму власності та виробничого використання інформаційних ресурсів, то він є частиною загальних нематеріальних активів організації. Корпоративний інформаційний капітал визначається, як нематеріальні активи, які належать корпорації і дають змогу утримувати певну частку ринку в умовах конкуренції, отримувати високий поточний і майбутній прибуток, підвищувати ринкову капіталізацію [212, с. 42]. Зміст інформаційного капіталу утворюють системно організовані відомості – технологічна інформація, науково-технічна, соціальна, економічна та деякі інші її види. Найвищими формами, в яких функціонує інформаційний капітал, є інформаційні технології, зокрема ІКТ-технології. У наукових публікаціях останнім часом навіть почав вживатися термін «ІКТ-капітал», який визначається, як нагромаджені ІКТ-інвестиції, переоцінені з урахуванням амортизації при застосуванні методу перманентної інвентаризації (PIM) [165, с. 35].

Необхідно зазначити, що у міру того, як суспільне відтворення дедалі набуває постіндустріальних ознак, серед факторних ресурсів інтелектуального капіталу усе більшої значимості набуває креативність. З достатньо високим ступенем вірогідності можна припустити, що у недалекому майбутньому інтелектуальний капітал організації буде ототожнюватися термінологічно не стільки зі знаннями, скільки з креативністю. Прецедентом для такого припущення є приклади господарської практики – вже нині діють і креативні компанії, і креативні індустрії. Отже зміст інтелектуального капіталу організації як фактора виробництва можна цілком обґрунтовано представити через вплив його внутрішніх ресурсів – інформації, знань, креативності (рис. 1.8).

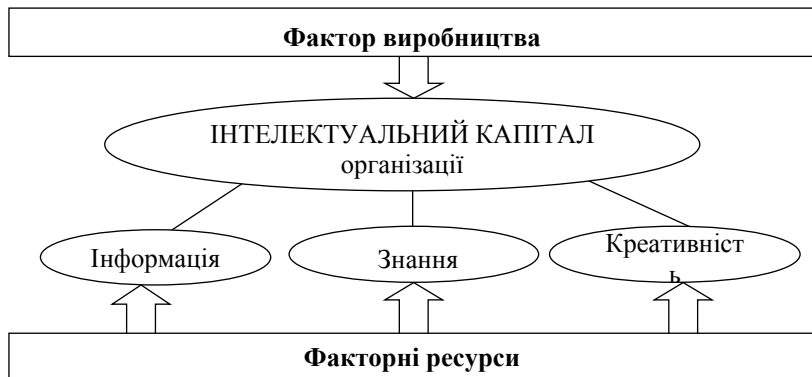


Рис. 1.8. Складові інтелектуального капіталу організації як фактора виробництва

Теоретико-методологічний аналіз підтверджує, що поняття «інформація», «знання», «креативність» тісно пов'язані між собою. Цей зв'язок досліджується найчастіше відповідно до такої аналітичної спрямованості: як взаємозалежність між інформацією і знаннями та як

взаємна обумовленість між креативністю, з одного боку, та інформацією і знаннями з іншого.

Вихідне теоретичне положення щодо взаємозалежності між інформацією і знаннями полягає у тому, що інформація являє собою зміст знання, водночас вона є формою передачі знань. Практично такий взаємозв'язок розглядається передусім з погляду ролі інформації та знань у розширеному відтворенні.

Визначення впливу передачі знань і інформації на характер ділових процесів досліджували на практиці Н. Кок, Ж. Маккін і Ж. Корнер [250, с. 60]. На основі аналізу бізнес-процесів ряду підприємств були отримані такі результати: (а) співвідношення передачі знань і інформації у процесі розвитку підприємства становить 33,6 та 66,4 %, (б) у процесах підтримки ділової активності та (в) у здійсненні основних процесів господарської діяльності – 14,63 та 85,37 % відповідно. Таким чином, когнітивний зміст бізнес-процесів характеризується так: частка знань близька до 24 %, тоді як інформації – до 76 %. Висновки, які були отримані авторами експерименту, зводяться до такого: (1) передача інформації переважає над передачею знань в усіх бізнес-процесах; (2) інформація може передаватися у чистому вигляді, а знання передаються лише разом із інформацією; (3) передача знань є більш вірогідною після досягнення певного порогу інтенсивності; (4) знання передається головним чином у процесах, пов'язаних із розвитком організації.

Результати дослідження показують, що цінність інформації у сучасній господарській діяльності компаній полягає у створенні необхідних умов для ефективного функціонування підприємства. Від ефективності процесів отримання, нагромадження, передачі інформації залежить концентрація знань і результативність їх креативного опрацювання, а отже і подальшого виробничого використання.

Провідна роль людини, її інтелекту в господарських процесах, які опосередковані функціонуванням індивідуального знання, – очевидна. Будучи одним із основних елементів інтелектуальних ресурсів підприємства, індивідуальне знання, як зазначають науковці, у кодифікованій формі обслуговує процес виробництва на підприємствах, а у об'єктивованій формі – стає частиною основного капіталу та економічним благом, уведеним у господарський обіг [96, с. 60]. Л. Едвінссон відзначав, що саме за рахунок особливого ефекту від «помноження» людського капіталу на структурний (такий, що знаходиться у процесних, інноваційних, клієнтських факторах плюс бази даних, бренди та IT-технології) виникає можливість трансформації знань і нематеріальних активів у фактори (ресурси), які створюють багатство [215, с. IX, XIII].

Рух інформації є більш інтенсивним і масовим порівняно з рухом знань, проте знанням, на відміну від інформації, властивий вищий ступінь інструментальності. Неопрацьована інформація сама по собі не може бути використана для прийняття господарських рішень. Лише використання людиною знань, які були видобуті з потоку або масиви

інформації шляхом застосування інтелектуальних здібностей, може закласти основу для створення вартості, підвищення конкурентоспроможності, ділової і фінансової активності, прибутковості підприємства тощо. Зазначені процеси нині є визначальними для суспільного відтворення. Про це свідчить той факт, що 90 % науковців і інженерів, які існували за весь період розвитку людства, – наші сучасники, а з всього обсягу знань 90 % створені за останні три десятиріччя [149].

Знання та інформація є засобами задоволення людських потреб, тобто вони є економічними благами. За характером споживання знання та інформація можуть бути благами суспільної (колективної) дії, змішаної та приватної, проте у науковій літературі здебільшого акцентується увага на існуванні знань у двох формах (як суспільне благо і як приватне), а головним критерієм їх відмінностей є можливість комерціалізації. За ступенем віддалення від кінцевого споживання знання та інформація можуть розглядатися як споживчі блага та ресурси.

Під час глобальних інформаційних змін, які у наш час відбуваються у суспільстві, виникає надзвичайно масштабний перехід знань і інформації до стану суспільного блага, яке згідно з визначенням не може бути надано окремому індивіду без надання іншим особам. Як суспільне благо, знання та інформація володіють властивостями невиключення та неконкурентності. Перша (невиключення) означає, що виробник, яким у цьому випадку є автор або власник прав на певні знання та інформацію, не має змоги надавати свій інтелектуальний продукт тільки тим, хто може здійснити за це відповідні платежі. Отже, він змушений представляти благо всім бажаючим. Користування таким благом або не може бути обмежено, або призводить до надто великих витрат, тому його суспільне використання є більш вигідним, ніж приватне. Друга властивість (неконкурентність) – передбачає, що користування знаннями та інформацією може бути лише безкоштовне. Вважається, що абсолютно неконкурентними є тільки нематеріальні (невтілені) знання.

Потреба в існуванні результату інтелектуальної діяльності у вигляді суспільного блага виявляється передусім на рівні соціуму, а не на рівні окремого індивіда. Якщо йдеться про знання та інформацію, які розглядаються, як блага колективного використання, то численність споживачів є суттєвою не стільки в аспекті мінімізації затрат, скільки в аспекті розвитку суспільства, досягнення позитивних ефектів і їх примноження.

Існування інтелектуального продукту як приватного ресурсного блага зумовлюється передусім наявністю попиту та пропозиції на товар, яким стають знання та інформація. Причини виникнення інтелектуального виробництва пов'язані, з одного боку, з потребами соціуму, а з іншого – з потребами матеріального виробництва у нових джерелах економічного зростання, що забезпечуються приростом знань. В епоху постіндустріального розвитку інформація, знання, креативність стають провідними елементами процесу відтворення.

На стадії первинного утворення, знання, як правило, характеризуються індивідуальною належністю. Невтілене знання, створене суб'єктом, може розглядатися, як імовірний фактор виробництва, що спроможний потенційно забезпечити дохідність від застосування зазначеного блага, проте для того, щоб відповідна трансформація відбулась, ідея має знайти визнання її цінності для суспільства або бізнесу. Отже, новітні знання, отримані індивідом, можуть стати як суспільним, так і приватним благом на стадії їх використання.

Знання, сформовані на основі розумових здібностей людини й набуті завдяки усвідомленню, систематизації, критичному сприйняттю інформації, є основою для генерації власних ідей. Створений продукт, яким є новітнє знання, утворює для людини – генератора ідеї певну цінність лише тому, що він (продукт) призначений не для себе. Для автора (первісного власника) корисність інтелектуального блага як всенародного надбання є нульовою; якщо ж способом інституційного закріплення прав власності та комерціалізації знання та інформація переходять у категорію приватних, то корисність стає позитивною.

Сформована здатність до творчості, яка є інтелектуально-креативним капіталом людини, являє собою суб'єктивну, строго індивідуалізовану властивість створювати нову якість – інтелектуальний продукт із ознаками унікальності. Якщо розглядати інтелектуальний продукт індивіда у вигляді отриманих новітніх знань, то за умови їх всезагального оприлюднення і прийняття до використання іншими людьми, здобуті нові знання стають суспільним благом; за умов, що створюють можливість закріплення прав власності на раніше невідомі знання, вони переходять в категорію блага приватного.

Знання, що нагромаджуються індивідом, можна розглядати, як спожиті блага, але одночасно цей факт нагромадження означає існування потенційної можливості застосування знань на практиці. На підставі зазначених процесів формується капітал знань людини, який виробники, розглядають як вірогідний ресурс. У цьому контексті можна визначити як окрему категорію капітал наукових знань людини – це утворена у результаті реалізованої інноваційної здатності властивість людини до застосування у системі суспільних відносин, перевірених практикою, істинних і обґрунтованих відомостей. При використанні як фактора виробництва і капітал знань, і капітал наукових знань спроможні забезпечити отримання доходу на зроблені інвестиції у людський капітал індивіда.

В процесі виробничої взаємодії суб'єктів трудових відносин (носіїв інтелектуального капіталу) обов'язково виробляється спільно створене колективне знання – таке, що у споживанні може проявляти як властивості приватного блага, так і суспільного. Воно існує у вигляді здобутків, отриманих у результаті спільних дій учасників виробничого процесу і може набувати різні форми, функціонуючи як кодифіковані або об'єктивовані знання, збагачуючи при цьому «живе» знання кожного з індивідів. На основі інтеграції знань, практичних навичок, розумових здібностей працівників підприємства створюється не

тільки інтелектуальний продукт, який стає власністю господарюючого суб'єкта, і на вказаних правах як приватне благо піддається комерціалізації, а й виробляється нове знання, доступне і безкоштовне для всіх зайнятих у виробництві працівників.

Узагальнити характерні риси такого явища як колективно створені знання можна, застосувавши таке визначення: колективно створене знання, яке знаходиться у розпорядженні господарюючого суб'єкта, є видом блага, яке за сукупністю особливих властивостей слугує задоволенню як корпоративних потреб, так і особистих потреб окремих індивідів (членів колективу), діяльність яких включена у систему виробничих відносин і реалізована на мікрорівні.

Особливою за своєю сутністю категорією є колективно створене наукове знання. Воно утворюється насамперед у секторах науки: заводської, галузевої, вузівської, академічної тощо. Наукове колективне знання відрізняється фундаментальністю й постійним оновленням. Його актуалізація і розвиток здійснюються через процеси подолання суперечностей.

На мікроекономічному рівні колективно створене наукове знання функціонує як капітал наукових знань підприємства. Ця категорія трактується, як вид загального капіталу знань або, рівноцінно, як вид інтелектуального капіталу, оскільки ці поняття («капітал знань» і «інтелектуальний капітал») стосовно підприємства розглядаються як тотожні. Близьким до змістовної аналогії є також співвідношення понять «капітал наукових знань підприємства» та «інноваційний капітал підприємства».

Капітал наукових знань підприємства створюється на основі інтелектуальних активів, сконцентрованих у людях, дії яких поєднані системою виробничих відносин і взаємопов'язані. Сформований таким чином капітал наукових знань підприємства є доступним для використання у виробничому процесі як фактор виробництва, який зумовлює впровадження науково-технічних досягнень у будь-який із господарських процесів і розглядається, як джерело надходження доходів від адресно здійснених інвестицій (у науку, підготовку кадрів і ін.).

Потреби масового випуску та просування на ринку інноваційної продукції зумовлюють необхідність виробничого підходу до організації наукової праці, роблячи її все більш колективною. Сучасні масштаби використання в інтересах ефективності господарювання результатів діяльності науковців свідчить про швидко зростаючу потребу бізнесу саме у креативності як у факторному ресурсі інтелектуального капіталу. Така тенденція простежується як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях. Як приклади: у Великій Британії 90 % усіх науковців і фахівців, задіяних у сфері НДДКР промисловості, припадає на 100 найбільших компаній країни [132, с. 16], а переваги фінської компанії «Нокія» ґрунтуються на творчому мисленні кожного з 60 тис. працівників у п'ятдесяти країнах, третина з яких зайнята у секторі досліджень і розвитку [146, с. 16].

Отже, індивідуальний, особистісний характер творчості втілюється у все більш колективному, суспільному характері розумової праці. «Випадкові» знахідки за рахунок талановитості, ерудиції окремого

суб'єкта, безумовно, можливі й зараз, проте у більшості випадків новації прямо або опосередковано стають результатом колективних дій. Н. Вінер, ведучи мову про продуктивність науки, зазначав: «Досить вірогідно, що 95 % оригінальних наукових робіт належить менше ніж 5 % професійних науковців, проте більша частина з них взагалі не була б написана, якби інші 95 % науковців не сприяли створенню загального, досить високого рівня науки»⁴.

1.3. Соціальний капітал у системі «людина – інтелект – соціум»

Одним із найважливіших аспектів дослідження становлення пост-індустріальної економіки – процесів, які визначають сучасні тенденції суспільного розвитку – є ефективність господарювання у контексті соціальної віддачі. Разом з цим взаємозалежно соціальні спільноти (системно утворені сукупності індивідів, об'єднаних достатньо стійкими зв'язками та відносинами), а також соціальна система у цілому, є визначальними чинниками економічного розвитку.

Центром нової соціально-економічної системи, що зароджується, стає людина. Перетворюючись на провідну продуктивну силу суспільного розвитку, людський фактор сприяє удосконаленню та оптимізації використання всіх інших факторів виробництва. Одночасно відбуваються суттєві трансформації і з самим людським фактором. Суспільство стає не тільки більш зацікавленим, але і залежним від розвитку потенціалу, закладеного в людині. Інтелектуальні здібності людини, її обдарованість, уміння генерувати нове знання, творчість, ініціатива, соціальні зв'язки тощо стають у наш час вирішальними стратегічними ресурсами розвитку економіки та суспільства в цілому. На запит суспільства вони починають функціонувати в економіці, набуваючи форми людського капіталу та інтелектуального.

З часу фундації концепцій людського капіталу й інтелектуального капіталу науковцями ведуться активні дослідження, які розширюють наукове уявлення про капітальні форми, пов'язані із зазначеною категоріальною першоосновою («людський капітал», «інтелектуальний капітал»). Перелік, що склався до теперішнього часу, є вже досить значним: «організаційний капітал», «інноваційний капітал», «символічний капітал», «капітал освіти», «капітал знань», «капітал культури», «соціальний капітал» та ін.

Широта наукового інструментарію зумовлена багатовекторністю досліджень сучасних соціоекономічних процесів, що відбуваються у суспільстві. Сучасна економіка досягла такого рівня розвитку, коли її подальший прогрес безпосередньо залежить від якості відтворення самої людини – носія культурного й історичного досвіду, наукового знання, інтелектуальних творчих здібностей. Якщо вважати людину

⁴ Цитата за джерелом: [221, с. 93].

соціальною істотою, то такий підхід дозволяє розглядати інтелект передусім, як соціальний феномен, як загальну суспільну духовно-практичну силу.

У наш час у рамках теорії та методології сучасних спрямувань розвитку економічної думки приділяється велика увага дослідженням, які пов'язані з соціальним капіталом. Виникнення соціального капіталу як нової економічної категорії об'єктивно зумовлено розширенням діапазону форм капіталу, що застосовуються у господарській діяльності. Категорія «людський капітал» у сучасному трактуванні вперше з'явилась у працях Дж. Мінсера (1958 р.), термін «інтелектуальний капітал» уперше був застосований Дж. Гелбрейтом (1969 р.). Виникнення поняття «соціальний капітал» пов'язується з працями Л. Хеніфен і також відноситься до періоду 60-х рр. XX ст. У цих дослідженнях автором, зокрема, висловлюється думка про те, що способом утворення соціального капіталу є взаємодія членів родини або спільноти. Такий капітал дає змогу задовольнити їх соціально-економічні потреби та використовується для поліпшення життя всієї громади [246]. У вигляді концепції дослідження соціального капіталу були оформлені лише до початку – середини 90-х рр.

Дослідженням, які відображають новий підхід до визначення місця та ролі людини у розвитку суспільства на постіндустріальній стадії (П. Бурдьйо (1983 р.), Дж. Коулман (1988 р.) та ін.), передували фундаментальні розробки, які сформували теорію людського капіталу та теорію інтелектуального капіталу.

У найбільш лаконічній формі зміст соціального капіталу можна визначити, як певний набір суспільних відносин, який мінімізує операційні затрати інформації у межах всієї економічної системи. Відповідно до цього, досить нового спрямування науки, прийняті норми соціальної взаємодії, які за аналогією до фізичного капіталу утворюють певну цінність для економіки, сприяючи підвищенню її ефективності (за Дж. Коулманом [103] та Р. Патнемом [260]).

Взаємозв'язок категорій «людський капітал», «інтелектуальний капітал» і «соціальний капітал» є достатньо визначеним. Дж. Коулман у праці «Капітал соціальний і людський» зазначав, що соціальний капітал бере участь у створенні людського капіталу і, по суті, сам є певним чином його компонентом [103, с. 121–139]. Саме таке уявлення про категоріальне співвідношення (соціальний капітал – це людський капітал, що здатен реалізувати свій потенціал [12, с. 71]) затвердилось у сучасній науці.

Розглядаючи структуру інтелектуального капіталу організації, активною складовою якого, за загальним визнанням, є людський капітал, досить обґрунтовано можна стверджувати, що соціальний капітал є також і складовою інтелектуального капіталу. Сучасні науковці [107, с. 29–37] у своїх дослідженнях часто дотримуються

думки про те, що соціальний капітал входить до складу інтелектуального.

Уявлення економічної науки про людину як суб'єкта економічного життя чітко відображає зміну пріоритетів. Еволюція наукової думки простежується через категоріальний ряд: «робоча сила», «трудові ресурси», «трудовий потенціал», «людський потенціал», «людський капітал» (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**Розвиток уявлення про людину як про
суб'єкта економічного життя***

Поняття	Період активного використання в науці	Уявлення про людину
Робоча сила	XIX ст. – теперішній час	Людина як носій властивостей, які можуть активно використовуватися у процесі праці
Трудові ресурси	20-ті рр. XX ст. – теперішній час	Людина як планово-облікова одиниця та пасивний об'єкт управління
Трудовий потенціал	70–80-ті рр. XX ст. – теперішній час	Людина як об'єкт аналізу зі своїми потребами та інтересами у сфері праці
Людський потенціал	Середина 80-х рр. – початок 90-х рр. XX ст. – теперішній час	Людина як ефективний засіб зростання обсягів виробництва
Людський капітал	Середина 90-х рр. XX ст. – теперішній час	Людина як об'єкт найбільш ефективних вкладень та джерело економічного зростання
Соціальний капітал	Кінець XX ст. – початок XXI ст.	Людина як суб'єкт соціальних зв'язків, які є ресурсами для отримання користі індивідом та суспільством

Примітка. * Узагальнено за [196, с. 7; 17, с. 47].

Ідентифікується соціальний капітал передусім на основі визначень Дж. Коулмана, Ф. Фукуями, П. Бурдьйо та Р. Патнема – засновників цієї теорії. Підставою для виокремлення спеціальної капітальної форми передусім є те, що кожен економічний суб'єкт інтегрований у систему соціальних відносин, яка, у свою чергу, породжує такі певні дії та очікування, що інші суб'єкти виконують обов'язки без застосування санкцій.

Найбільш визнаним вважається визначення соціального капіталу в розширеному трактуванні Дж. Коулмана, згідно з яким це «потенціал взаємної довіри та взаємодопомоги, що цілеспрямовано формується у

міжособистих відносинах; зобов'язання та очікування, інформаційні канали та соціальні норми» [234, с. 90].

У дослідженнях Ф. Фукуями соціальний капітал представлено як «підтверджені неформальні норми, які сприяють співпраці між двома або більшою кількістю індивідумів» [244, с. 10].

П. Бурдью вважав соціальний капітал продуктом суспільного виробництва, трактуючи його як суспільний ресурс, який неможливо оцінити на індивідуальному рівні. Він визначав соціальний капітал, як «сукупність існуючих або потенційних ресурсів, пов'язаних із наявністю стійкої мережі більш або менш інституціоналізованих відносин взаємного знайомства або визнання, тобто членством у групах» [233, с. 248].

Р. Патнем соціальний капітал визначає через характеристики соціального життя – мережі, норми, довіра, – які спонукають учасників до більш ефективної спільної дії з досягнення загальних цілей [259, с. 66]. Визначаючи сутність соціального капіталу, Р. Патнем здійснює порівняльний аналіз. Він, зокрема, відзначає, що «за аналогією з поняттями фізичного та людського капіталу – засобами та навиками, що поліпшують індивідуальну виробничу продуктивність – «соціальний капітал» відноситься до характеристик соціальної організації, зокрема до соціальних зв'язків, норм і довіри. Останні сприяють координації та співпраці для взаємної користі» [260, с. 1].

Важливо зазначити розбіжність поглядів Р. Патнема [261, с. 124–181] та Дж. Коулмана [234, с. 95–121] у розумінні сутності соціального капіталу. А саме: Р. Патнем розглядає соціальний капітал як ресурс, який має забезпечити солідарність суспільства та сприяти його розвитку, а Дж. Коулман – як відношення і соціальні мережі, які визначають характер і якість взаємодії індивідів і груп.

До теперішнього часу у результаті досліджень соціальною та економічною науками сутності соціального капіталу визначились чотири основних підходи. Дослідження соціального капіталу здійснюється: (1) в аспекті аналізу спільноти, (2) в аспекті аналізу мережі відносин і зв'язків, (3) згідно з інституціональним і (4) синергетичним підходами.

Згідно з підходом, у межах якого розглядається спільнота, досліджуються можливості громади щодо генерації соціального капіталу та з'ясовуються позитивні й негативні екстерналії. Відповідно до підходу мережі головна увага приділяється дослідженню вертикальних і горизонтальних зв'язків між людьми, відношенням, які складаються усередині певної громади, зокрема всередині фірми⁵. Метою інституціонального підходу є дослідження впливу формальних інститутів на нагромадження соціального капіталу у рамках певних груп⁶. На думку науковців, ефективність діяльності фірм, їх фінансова ре-

⁵ Див., напр.: [258, с. 1–24; 225, с. 1–31].

⁶ Див., напр.: [240; 269, с. 20–25].

зультативність значною мірою залежить від злагодженості, взаємодії, партнерства при вирішенні соціальних проблем. Підкреслюється також роль держави, яка полягає у підтримці працездатності інститутів, діяльність яких сприяє добробуту суспільства в цілому. Безпосередній вплив на рівень нагромадженого суспільством соціального капіталу мають межа поділу суспільства за певними ознаками (національними, релігійними тощо), розвиненість інститутів урегулювання конфліктів, місце середнього класу у системі стратифікації.

На думку представників синергетичного підходу⁷, який інтегрує інституціональний підхід і підхід за аналізом мережі відносин і зв'язків, держава не тільки створює суспільні блага, а й сприяє тривалому альянсу між різними класами та групами. За їх висновками для забезпечення стійкого розвитку економіки необхідним є партнерство бізнесу, суспільства та держави.

Соціальний капітал, як частка цілого, має багато спільного з людським капіталом і інтелектуальним, проте водночас він є досить специфічним. Соціальний капітал має певні характеристики, властиві лише йому. Насамперед соціальний капітал є продуктом організованої взаємодії і не може мати іншої форми прояву. На відміну від людського капіталу та інтелектуального він унаслідок своєї суспільної природи не може бути атрибутом окремої людини. Крім цього, соціальний капітал є суспільним благом. Він не може знаходитись у приватній власності, оскільки згідно зі своєю природою є елементом функціонування соціально організованої суспільної системи. Не будучи власністю окремої фірми, соціальний капітал, однак, входить у структуру її активів; використовуючись як суспільне благо кожним суб'єктом по можливості, він водночас не може бути відчуженим від людей, які володіють указаним капіталом.

Соціальний капітал існує у формах зобов'язань і очікувань, інформаційних каналів, соціальних норм, відносин влади та соціальної залежності. У такій структурі, характер якої обумовлений відповідним внутрішнім змістом, соціальний капітал може бути представлений, як сукупність ресурсів.

Наукове доведення існування специфічної капітальної форми, якою є соціальний капітал, бере свій початок у концепціях фізичного капіталу та людського капіталу, що вже склались до теперішнього часу. Обґрунтування того, що зв'язки, довіра, соціальні норми тощо можуть розцінюватися як капітал, передусім бере початок з класичної політекономії, теорії капіталу К. Маркса, неокласики, старого інституціоналізму та неоінституціонального спрямування економічної думки.

У сучасних дослідженнях потенціал неокласики головним чином використовується для розробки моделей раціональної, свідомо цілеспрямованої поведінки суб'єктів (індивідів, фірм, держави та суспільства в цілому) щодо генерування соціального капіталу. Дж. Коулман вважав, що сутність соціального капіталу можна розкрити, якщо в

⁷ Див., напр.: [248, с. 175–200].

основу дослідження буде покладений принцип раціональної та цілеспрямованої поведінки, за допомогою якого можна пояснити не тільки поведінку індивідів, але й розвиток соціальної організації [103, с. 123]. Соціальний капітал сприяє реалізації певних цілей, досягти яких за його відсутності неможливо. На думку Дж. Коулмана, соціальний капітал, так само як фізичний і людський капітал, бере участь у виробничій діяльності та подібно іншим формам капіталу є продуктивним.

Разом з цим повністю розкрити сутність соціального капіталу лише на підставі неокласики неможливо, через те, що внаслідок спрощеного відображення поведінки людини у неокласичній моделі слабо віддзеркалюється вплив на соціально-економічний розвиток історичних культурних і соціальних чинників. З позицій неокласики досягнення стану рівноваги, навіть ціною інфляції та безробіття, оцінюється позитивно, тому що внаслідок збалансування утворюється оптимальний розподіл ресурсів. Отже, за неокласичним підходом, вагомість економічної ефективності переважає над важливістю соціальної справедливості.

Модель «економічної людини», яка знаходиться в основі досліджень Дж. Коулмана на думку науковців [190, с. 77], не дозволяє виявити роль таких інститутів, як культура, традиції, релігія у процесі нагромадження соціального капіталу. Крім зазначеного, обмеженість рамками неокласичної теорії, у яких існує досить примітивістське уявлення про утворення соціуму, – як об'єднання людей-споживачів, що переслідують власну вигоду та механічно утворюють певну спільноту – не створює необхідних умов для аналізу соціальних зв'язків.

Соціальні зв'язки розглядаються у сучасній теорії і практиці як один з найбільш значимих ресурсів, який в умовах виробництва функціонує аналогічно до інших факторів виробництва. Проте за допомогою виробничої функції їх дію відобразити неможливо. Фактори виробництва (передусім праця, капітал), дія яких традиційно розглядається у неокласиці, зв'язані у виробничій функції тільки технологією, а в основу соціального капіталу покладені людські відносини. Соціальні зв'язки – це стосунки, і технологія у межах виробничої функції неспроможна забезпечити відповідну узгодженість між ними та іншими факторами виробництва, що вводяться.

Отже, у неокласичній теорії капітал піддається аналізу головним чином в аспекті ефективності розміщення та достатності його обсягу для максимізації прибутку. Дослідженню природи капіталу приділяють менше уваги. Проблеми походження, формування внутрішнього складу та нагромадження соціального капіталу знаходять своє пояснення в інституціоналізмі.

Старий інституціоналізм, який значною мірою приймає наукове бачення проблеми, напрацьоване німецькою історичною школою, визначає принципові підходи для з'ясування значення культури, соціальних норм, традицій, етики й інших інструментів нагромадження соціального капіталу.

Дослідження неоінституціоналізму головним чином зосереджені на проблемах забезпечення прав володіння, використання, розпорядження капіталом, а також на проблемах прав отримання доходів на капітал [190, с. 70]. Неоінституціоналізм є корисним у дослідженнях нагромадження соціального капіталу економічною системою, для визначення причин виникання соціального капіталу, класифікації рівнів нагромадження і функцій соціального капіталу, частина яких, крім безпосередньо продуктивності соціального капіталу, пов'язана зі зниженням трансакційних витрат, підвищенням ефективності використання специфічних активів.

З погляду на те, що економічний зміст соціального капіталу пов'язаний зі зменшенням трансакційних витрат за рахунок координації спільної діяльності, із заміщенням формальних правил і бюрократичних процедур відносинами взаємної довіри, з позитивними неформальними суспільними нормами, сучасна економічна наука розглядає його, як один із провідних факторів становлення та розвитку нових постіндустріальних відносин у суспільстві.

Будучи тісно пов'язаним з людським і інтелектуальним капіталом компанії, соціальний капітал здатен чинити істотний вплив на кінцеву господарсько-фінансову результативність діяльності суб'єктів мікро-рівня. Концепція соціального капіталу передусім є актуальною при здійсненні аналізу трудових відносин, оскільки саме у цій сфері люди вступають у певні взаємовідносини, які можуть як активізувати, так і гальмувати продуктивну діяльність.

Зростанню продуктивності, розширенню інтелектуальних, творчих можливостей людини, яка знаходиться у системі економічних відносин, сприяє розвиток культури, зумовлюючи при цьому як успішну діяльність господарюючого суб'єкта, так і загальний соціально-економічний прогрес суспільства. Культура у широкому розумінні – історично визначений рівень розвитку суспільства, творчих сил і здібностей особистості, вираженої у типах і формах організації життя і діяльності людей (фізичної, пізнавальної, інформаційної, духовної тощо), у їхніх взаєминах, а також у створюваних ними матеріальних і духовних цінностях. Знання, техніка, інформаційні ресурси – усе це, по суті, елементи культури, форми її втілення, як цілісної, тонко реагуючої системи [111, с. 199].

У наукових дослідженнях економічного спрямування увага передусім приділяється аналізу інтелектуальної культури та економічної культури. При визначенні поняття «інтелектуальна культура» [3, с. 236; 69] на перший план висувається якість потенціалу, спосіб отримання знань, їх зв'язок з естетичними та моральними принципами, підкреслюються такі відмінності, як характер і стиль мислення, а також їх зв'язок з духовним кліматом суспільства. У ширшому значенні категорію «економічна культура» визначають, як сукупність створених суспільством матеріальних та духовних засобів економічної діяльності. У вказаній структурі виділяють такі аспекти: матеріальну культуру (матеріальні засоби економічної діяльності); економічні від-

носини, які утворюються у процесі економічної діяльності (у виробництві, розподілі, обміні, споживанні), включаючи відносини власності; економічну свідомість, яка, у свою чергу, включає економічну ідеологію, економічну психологію, економічне мислення. У вузькому значенні економічна культура – це типовий для групи індивідів або народу в цілому спосіб економічного мислення, економічної діяльності та поведінки, за допомогою якого суб'єкти адаптуються до конкретних соціально-економічних умов свого існування, а також сукупність економічних інтересів, цінностей, норм, правил, умінь і навиків, які є регуляторами економічної поведінки. Згідно з узагальнюючим підходом до визначення вузького змісту категорії – економічна культура складається з поведінкових стереотипів і економічних знань [4, с. 29–30].

Нині виокремились наукові розробки, які досліджують культуру як капітал; формується концепція культурного капіталу. Її фундація пов'язана передусім з ім'ям П. Бурдьйо, який, пропонуючи поняття «культурний капітал», ще більше розширив межі наукового знання про структуру людського капіталу. В основі змісту зазначеної концепції лежить уявлення про те, що багатство (капітал) може виражатися у формі знання або ідей, які надають законність володіння статусом або владою.

П. Бурдьйо був одним з перших, хто у класифікації основних видів ресурсів поряд з економічними поставив соціальні та культурні й визначив їх як такі, що можуть виступати у формі капіталу. Стосовно культурного капіталу він, зокрема, зазначав, що це не тільки переваги смаку у світі мистецтва та культури, але і відтворення стилів життя, що здійснюється у процесі соціалізації [232]. Х. Шрадер, поділяючи соціоекономічні підходи, визначені П. Бурдьйо, зазначає, що поняття «культурний капітал» включає у себе матеріальні, символічні й інституціоналізовані культурні цілі та ресурси, які використовуються як символічні засоби влади з метою встановлення і збереження головної ієрархії цінностей, легітимних форм габітусу⁸ сприйняття соціального світу. Культурний капітал прихований у культурних благах, ментальностях, особистих титулах та ін. Особи, наділені владою, встановлюють таку форму культури, при якій вони можуть зберігати отриману позицію. Завдяки своєму статусу вони мають певний рівень доступу до благ та відповідні йому політичні і економічні вигоди [213, с. 22].

Культурний капітал, як і соціальний, ідентифікується як особливий вид людського капіталу. Професійна і ділова етика, мораль у трудових та побутових відносинах, психологічний клімат у колективі зумовлюють певний рівень продуктивності праці та доходів людей, включених

⁸ Габітус, за Х. Шрадером – це арсенал культурної практики, тобто способи мислити, сприймати, діяти, які поділяють усі члени конкретного соціального інституту (групи, класу, суспільства, культури). Освіта породжує габітус, специфічний для певного соціального інституту [213, с. 22].

у систему виробничих відносин. Репутація працівника, імідж фірми – здатні впливати на показники бізнесу (залучення клієнтів, інвестицій тощо). Проте культурні цінності, як такі, не є капіталом. Культурні споживні вартості перетворюються на культурний капітал лише коли втілені у такі суспільні відносини, за яких вони стають джерелом економічної влади їх власника над іншими учасниками соціальної взаємодії. Отже, прояв людських властивостей у формі культурного капіталу здійснюється у всій сукупності соціальних відносин суспільного відтворення [181].

Внутрішній склад культурного капіталу є досить неоднорідним, тому у конкретизованому спрямуванні дослідження, виділяють той головний елемент, який в найбільшій мірі характеризує аспект аналізу людського капіталу, що розглядається, наприклад, «культурно-освітній капітал» [111, с. 241], «культурно-моральний капітал» [181] тощо.

Кожен з ресурсів – як соціальний, так і культурний – має свою специфіку, що підтверджує правомірність практики виокремлення відповідних капітальних форм («соціальний капітал» і «культурний капітал»), проте при розгляді тих функцій, які зазначені види капіталу виконують у господарській сфері, їх вивчення можна об'єднати згідно з загальним соціокультурним підходом, враховуючи виразність ефекту обоюдно зумовленої дії та взаємного проникнення. До цього необхідно додати, що такий тип процесів характерний і для інших видів капіталу, зокрема для тих, що інкорпоровані у людський капітал. Наукове положення про перетворення одного капіталу в інший було висунуто П. Бурдьйо.

Враховуючи актуальність вивчення трансформаційних процесів, які у період сучасного розвитку економіки зумовлюються передусім прогресом знань і ґрунтуються на здобутках наукової думки, явище конвертації краще за все відображають дослідження П. Бурдьйо, які стосуються наукового капіталу. П. Бурдьйо зазначав, що науковий авторитет є своєрідним соціальним капіталом, який забезпечує владу над діючими у полі науки механізмами, і який може бути перетворений у інші види капіталу [32, с. 479, 482].

Розглядаючи прояви конвертації соціального та культурного капіталів, необхідно насамперед виділити ті аспекти, що найбільш виразно простежуються на мікрорівні – у діяльності господарюючих суб'єктів. Теорія і практика сучасного економіко-соціологічного аналізу ([166, с. 5–16; 53, с. 31]) стверджують, що у масовому масштабі не всі ресурси можуть ставати капіталом, зокрема, це стосується таких, як особистісний, символічний, біологічний. У інших випадках ідентифікації піддаються лише окремі компоненти. Незважаючи на очевидність сутності капіталу, здійснити операціоналізацію форм соціального та культурного капіталів досить складно. Так, оцінка та вимір соціального капіталу можливі лише через ступінь залучення індивідів або їх груп у ті чи інші мережі, а також через характеристики цих мереж: їх розмір, щільність, силу й інтенсивність зв'язків. У соціаль-

ному ресурсі як капітал найбільш виразно проявляють себе зв'язки, а в культурному – умови соціалізації.

Дійсно, вагомість відносин, які виникають між людьми – учасниками процесу виробництва та господарських контактів, зумовлених такими відносинами, є настільки великою, що у наукових публікаціях зустрічаються визначення соціального капіталу виключно як зовнішніх і внутрішніх зв'язків організації, з урахуванням факторів, які створюють можливість виникнення та розвитку ефективних соціальних зв'язків і забезпечення їх збереження [96, с. 86].

Соціальний капітал, який за своєю сутністю є капіталом спілкування, співпраці, взаємодії – процесів, які формуються у середовищі інтерперсональних економічних відносин, – утворюється у результаті взаємообумовлених дій і контактів між особами, включеними у виробничий процес. Його об'єктивовану структурну основу формують мережі соціальних зв'язків, які використовуються для трансляції інформації, економії ресурсів, формування репутацій та ін. Таким чином, дія соціального капіталу проявляється, коли існує певна спільність людей, при наявності стійких зв'язків між ними.

Загальна користь досягається тоді, коли дії кожного з членів колективу узгоджуються з інтересами інших членів спільноти. Нагромаджений позитивний досвід спілкування через встановлення мережі прямих і зворотних зв'язків закріплюється у нормах поведінки, утворюючи колективний «стиль життя» – культурний капітал організацій, компаній тощо. Така ситуація сприяє формуванню умов, для досягнення більш високого ступеня ефективності у роботі господарюючого суб'єкта, а також зрілості, досконалості суспільства в цілому. Одним з головних позитивних виявів корисного ефекту від соціального капіталу та культури організації є забезпечення ефективно функціонуючого організаційного середовища, завдяки якому існує така можливість вільного руху знань: (а) між працівниками компанії, (б) між партнерами, (в) між інвесторами, (г) між споживачами.

Водночас необхідно зазначити, що сутність соціального капіталу може бути не тільки позитивною, а й негативною. У крайніх випадках негативний вплив соціального капіталу проявляється, як дія кримінальних угруповань, як лобіювання у системі владних структур приватних підприємницьких інтересів, як зловживання конкретною особою своїм винятковим положенням тощо.

Існує оптимальний рівень соціального капіталу, до якого його збільшення корисно для розвитку економіки, у тому числі інноваційної, але подальше його зростання, якщо воно надмірно стримує свободу творчості, може створити негативний вплив на розвиток інноваційної економіки, а отже, має бути баланс, оптимум [224, с. 65]. Важливим джерелом становлення, розвитку та продуктивного використання інтелекту у господарській діяльності, яка відповідає вимогам постіндустріальної економіки, є культура, у тому числі культура інноваційна.

А. Коровський, оперуючи терміном «суспільний капітал» при визначенні форми його утворення, підкреслює, що суспільний капітал формується релігією, традиціями, звичаями, моральними цінностями і, взагалі, культурою. Безпосередньо суспільний капітал трактується, як відтворювальні можливості, що виникають з існуючої у суспільстві довіри або в її складових частинах [102, с. 158]. Довіра, при розгляді форм, у яких проявляється сутність соціального капіталу, розцінюється, як базовий компонент соціального капіталу, взаємопов'язаного з рештою його складових частин [224, с. 66].

Підхід до розуміння культури з позиції ресурсів поряд з теоретичною цінністю має і емпіричну, що безпосередньо проявляється при здійсненні процесів управління знаннями на підприємствах. Якщо вибір моделі культурних цінностей здійснено правильно, і фактичний стан культури, яка розвивається органічно природним шляхом, уміло підтримується, в організації досягається ефективна циркуляція знань.

Створення структур, які сприяють виникненню нової культури, є одним із найбільш ефективних способів підтримання інновацій. Структура розуміється як будь-який процес, механізм або застосування, що спрощують креативну поведінку. Структуру можна використовувати для підкріплення процесу засвоєння нової поведінки, набуття нових навиків і для культивування відповідного середовища [215, с. 206]. Тобто існуюча в організації культура заохочує працівників до співпраці, у процесі якої встановлюються відносини довіри та відбувається обмін думками. У разі несприятливої ситуації суб'єкти трудових відносин не виявляють повністю своїх знань для того, щоб зберігати переваги порівняно з іншими працівниками у межах цієї компанії або скористатися ними у разі переходу на роботу в іншу. Це у кінцевому результаті перешкоджає успішному розвитку компанії, оскільки за відзначених умов не відбувається продукування ідей – головного джерела прогресу в умовах сучасних економічних відносин.

Підходи до управління, які сприяють розкриттю працівниками талантів, стають у наш час найбільш цінними. У нинішніх умовах організації виробництва, що здебільшого проявляють себе як постіндустріальні, найбільш значимим є інтелектуальне виробництво – якісно новий виробничий процес. Головною відмінністю його є інноваційна діяльність, створення об'єктів інтелектуальної власності, основою якого є наука як джерело продукування ідей. Соціальний капітал при цьому з погляду на сучасний характер соціальних і комунікаційних структур у галузі НДДКР усіх рівнів (від академічної науки до виробничої) набуває значення принципово важливого фактора для активізації творчого потенціалу, закладеного у працівниках компанії.

Важливу роль у цьому відіграють також інститути. Розглядаючи причини, якими зумовлюється досягнутий рівень прогресу у межах різних культур, науковці зазначають, що у тій чи іншій культурі виникають чисельні, відомі з інституціональної теорії, так звані «QWERTY-ефекти», – випадки прискорення не кращих інститутів, а тих, що встигли успішно поширитися та закріпитися. Тому різні куль-

тури мають відмінності щодо продуктивності, розвиваються різними темпами, конкурують між собою [224, с. 75–77].

Інноваційна культура – це складова інноваційного потенціалу, яка характеризує рівень освітньої, загальнокультурної та соціально-психологічної підготовки особистості та суспільства в цілому до сприйняття і творчого втілення у життя ідеї суспільного відтворення на інноваційних засадах. Дотримуючись вимог інноваційного розвитку, шляхом якого має йти Україна, цінність інноваційної культури – інноваційного мислення, вміння його реалізувати на практиці – зростає. Формування інноваційної культури є необхідним для приведення потенціалу та творчих здібностей особистості – її знань, умінь, рівня інтелекту та творчої активності, а також взаємовідносин у суспільстві – у цілковиту відповідність до предметних результатів діяльності людей: техніки, технологій інформації, норм права та ін. [25, с. 28]. Одночасно велике значення має забезпечення балансу економічного та соціального розвитку. Людина з інноваційним мисленням – це найбільший суспільний капітал, головне джерело створення та використання не лише технологій, але й нових форм життєдіяльності [111, с. 234].

У наш час, який характеризується зародженням постіндустріальної економіки, економічний успіх забезпечується розвитком загальних суспільних продуктивних сил, насамперед таких, як: сил науки, організації та соціального спілкування. Соціальний капітал, який, з одного боку, є продуктом розвитку суспільства, з іншого сам виявляється одним із найважливіших стимулів суспільного відтворення. Тому стратегічним завданням є необхідність збільшення у суспільстві кількості талановитих і соціально активних людей, які через встановлення соціальних зв'язків і створення нових соціальних структур усередині організації або суспільства, сприяють досконалості трудових відносин, розвитку корпоративної культури, активізації процесів соціального навчання (самонавчання та саморозвитку на основі взаємного спілкування людей), а отже, ефективності господарювання на мікрорівні та розширеному суспільному відтворенню у цілому.

Висновки до розділу 1

Формування наукових уявлень стосовно сутності інтелектуального капіталу започатковано вченням про людський капітал. Унаслідок цього багато концептуальних положень для обох теорій є спільними.

Узагальнення наукових підходів показує багатовекторність економічних досліджень, пов'язаних із людиною. Сучасне уявлення про зміст теорії людського капіталу віддзеркалює передусім ідеї класичної політичної економії А. Сміта, марксистське вчення з проблем трансформації робочої сили, неокласичну методологію, принципи інституціонального напруження.

Теоретико-методологічний аналіз людського капіталу дозволяє визначити можливості та межі розгляду інтелектуального капіталу як факторного ресурсу. Якщо у класичній політичній економії людський

капітал зводиться до одного з елементів продуктивного капіталу, а людина – до «людини економічної», діючої за принципами раціональної поведінки, то у марксистській політекономії людський капітал розглядається як «змінний» елемент продуктивного капіталу («капітал-функція»), але його функціонування, включене у суспільне відтворення, детерміновано соціально-економічними відносинами («капітал-власність»). Так само пов'язані між собою та заперечують один одному інші методологічні підходи до визначення людського капіталу: класичну політекономію та неокласичну поєднує металогічний принцип індивідуалістичної раціональної поведінки, а марксистську політекономію та інституціоналізм навпаки – соціальна детермінація. У свою чергу, неокласичні та інституціональні погляди на природу людського капіталу, розходячись за вказаним критерієм, сходяться між собою у його трактуванні, як домінуючого фактора суспільного відтворення.

Категоріально «інтелектуальний капітал індивіда» та «інтелектуальний капітал організації» мають особливості структуроутворення, незважаючи на те, що загальним джерелом їх формування є одні й ті ж факторні складові (внутрішні ресурси) – інформація, знання, креативність.

Інтелектуального капіталу на індивідуальному рівні можна розглядати як нагромаджений людиною та сформований на основі інвестицій у людину запас інформації, знань, творчих здібностей, який за умов включення у потік суспільного відтворення зумовлює створення інтелектуального продукту, що сприяє інноваційним перетворенням на макро- та мікрорівні й забезпечує його власнику факторний дохід.

Структуроутворюючий категоріальний стосовно індивіда ряд має бути таким: інформаційний капітал → капітал знань → креативний капітал → інтелектуальний капітал → людський капітал. Інтелектуальний капітал організації фактично складається з двох елементів – людського капіталу (відповідно до відзначеної структури) та сукупності інтелектуальних продуктів, що функціонують як об'єкти інтелектуальної власності та можуть бути визначені як нематеріальні активи (у їх склад у тому числі входить і інформаційний капітал).

Співвідношення категорій «людський капітал» й «інтелектуальний капітал» має антиномічний характер. Методологічний інструментарій визначення їх категоріальної підпорядкованості такий: якщо на рівні індивіда людський капітал природно розглядається як загальне по відношенню до інтелектуального капіталу, який сприймається як особливе, то стосовно підприємства ця підпорядкованість змінюється на протилежну – інтелектуальний капітал підприємства структурно утворюється шляхом включення до його складу людського капіталу. На макрорівні (особливо показовим є приклад постіндустріально орієнтованих країн) нагромаджений суспільний інтелектуальний капітал унаслідок значно ширших можливостей інтенсифікації його розширеного відтворення завжди своїм потенціалом перевищує наявний суспільний людський капітал.

Аналіз людського капіталу й інтелектуального має здійснюватися у безпосередньому зв'язку з дослідженнями соціального капіталу. Соціальний капітал як частка цілого має багато спільного з людським і інтелектуальним капіталом, не втрачаючи при цьому своєї специфічності. Насамперед соціальний капітал є продуктом організованої взаємодії і не може мати іншої форми прояву. На відміну від людського й інтелектуального капіталу він унаслідок своєї суспільної природи, не може бути атрибутом окремої людини. Крім цього, соціальний капітал є суспільним благом. Він не може знаходитись у приватній власності, оскільки згідно зі своєю природою є елементом функціонування соціально організованої суспільної системи. Не будучи власністю окремої фірми, соціальний капітал, однак, входить у структуру її активів; використовуючись як суспільне благо кожним суб'єктом по можливості він, водночас не може бути відчужений від людей, які володіють вказаним капіталом.

РОЗДІЛ 2. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО ТА ВІДТВОРЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА МІКРОРІВНІ

2.1. Концептуальні основи та чинники інтелектуального виробництва

Період сучасного розвитку пов'язаний зі становленням інтелектуального виробництва, що розглядається як соціальний феномен, форми прояву якого відображають змістовні трансформації економічних відносин постіндустріального типу. У вихідному пункті інтелектуальне виробництво можна визначити як тип суспільного виробництва, що виникає у результаті соціально-економічного процесу поділу праці та є діяльністю зі створення та розповсюдження інтелектуальних благ.

Формування концепції інтелектуального виробництва, створює можливість визначити сучасні закономірності суспільного відтворення. Аналіз такого спрямування дозволяє вивести принципову схему дослідження різних аспектів проблеми, пов'язаних зі становленням постіндустріального суспільства, забезпечує логіку їх розкриття в історичній дійсності. Структуризація дослідження інтелектуального виробництва у розгорнутому вигляді наводиться у вигляді схеми (рис. 2.1). Принципи її утворення та послідовність аналізу згідно з логікою обраних теоретико-економічних підходів є такою: інтелект – інтелектуальна діяльність – інтелектуальний капітал – інтелектуальний продукт – інтелектуальна власність.

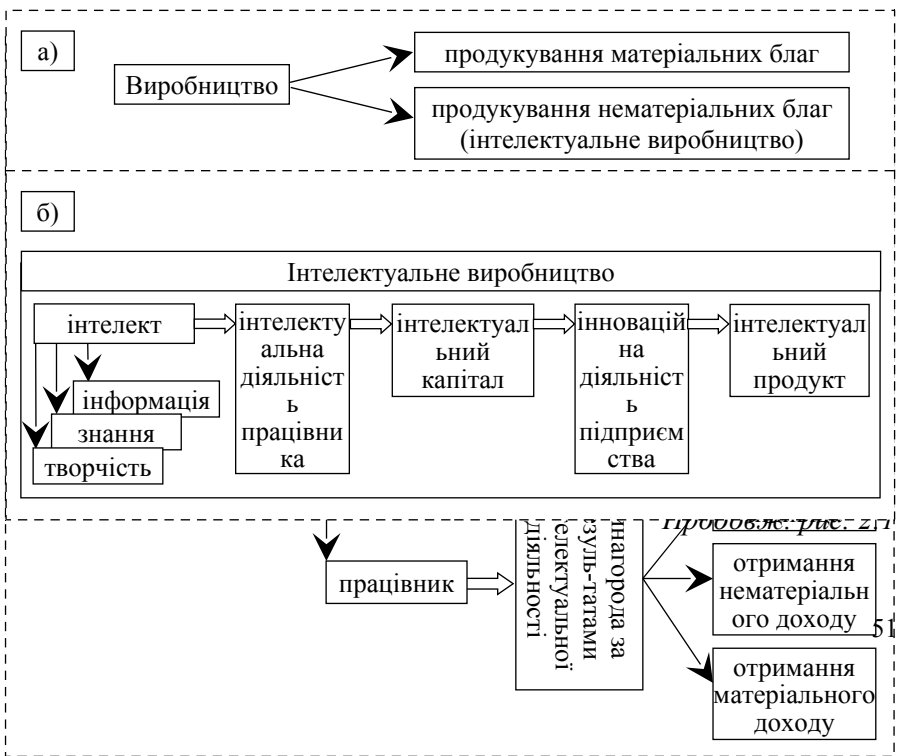


Рис. 2.1. Структуризація дослідження феномену інтелектуального виробництва:

- а) виробничі процеси сучасного підприємства;
- б) відтворювальний цикл виробництва нематеріальних благ;
- в) інтереси учасників інтелектуального виробництва

До ознак, за якими найчастіше ідентифікується феномен інтелектуального виробництва, відносять: дематеріалізацію живої праці, неречовий характер отриманого за результатами праці продукту, переважаючу частку розумової праці у сукупних затратах праці, провідну роль творчої праці в ефекті, що був досягнутий та ін.

Наявність різновидів виробництва у суспільстві – існування матеріального та духовного життя – підкреслювалась К. Марксом⁹. Предметний зміст поняття «духовне виробництво», або «нематеріальне виробництво» К. Маркс відображав (1) як продукування корисного ефекту, невідокремленого від живої праці, та (2) як виробництво

⁹ Маркс К. Теория прибавочной стоимости // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – Т. 26. – Ч. I. – С. 420–421.

споживних вартостей, які можуть бути відокремлені від людини, що здійснює певний вид інтелектуальної діяльності.

Інтелектуальне виробництво формувалось поступово у рамках попередніх епох. Слідом за матеріальним виробництвом з'явилась індустрія продукування послуг, потім інформації. Нині предметами угод стають події, у вигляді, наприклад, операцій зі страхування ризиків, ф'ючерсних операцій. Людські властивості, зокрема здатність до творчої, інтелектуальної діяльності, стали розглядатись як капітал. У сучасних дослідженнях [215 с. 189–190] відзначається зрушення у бік таких явищ, як торгівля своєю індивідуальністю – *i-commerce* (комерціалізація інтелектуального капіталу), яка підсилюється впевненістю індивідів у власних талантах та готовністю отримати вигоду від цього. Уже у наш час характерною рисою суспільного виробництва стала поява сектору творчої (креативної, культурної) індустрії¹⁰.

Головним продуктом інтелектуального виробництва є знання. Враховуючи відмінності створеної споживної вартості, а також специфіку праці, інтелектуальне виробництво може бути двох видів, а саме: 1) виробництво новітніх знань (суспільно нових знань), таких, що не існували до цього; 2) передання знань передусім через навчання та освіту, а також шляхом копіювання та розповсюдження, головним чином завдяки засобам електронної комунікації, – так зване «вторинне інтелектуальне виробництво», куди, крім цього, можна віднести також внутрішньофірмове споживання інтелектуальних продуктів.

Господарська практика підприємства нового, постіндустріального типу, що нині утверджується, передбачає пріоритетне значення технології генерування знань. Така технологія стає складовою виробничого процесу поряд з традиційними технологіями, що застосовуються для змін стану та властивостей матеріальних предметів (сировини, матеріалів тощо). Взагалі будь-яке виробництво матеріальних благ нині має супроводжуватись або створенням нематеріальних благ, або залученням об'єктів інтелектуальної власності ззовні.

Поряд з цим постійно зростають масштаби суто нематеріального виробництва, про що свідчить збільшення обсягів надання послуг консалтинговими фірмами, рекламними агенціями, юридичними конторами, організаціями фінансового сектору економіки тощо, продукція яких безпосередньо має нематеріальний характер. До цього можна додати, що більшість нематеріальних благ і послуг, створених такими організаціями, породжені ринковими відносинами та відповідними інститутами і, на відміну від матеріальних (наприклад, їжі, одягу тощо) та духовних, культурних цінностей (наприклад, витворів мистецтва), поза зазначеними межами цінності не мають. Виробництво нематеріальних благ також охоплює спрямування інтелектуальної діяльності в галузі науки та науково-технічної творчості, яка має най-

¹⁰ В Європі до творчих індустрій відносять види підприємницької діяльності від візуального та театрального мистецтва – до програмного забезпечення та засобів масової інформації; у США, також наукові дослідження та розробки.

більш пріоритетне значення серед усіх спрямувань нематеріального виробництва, оскільки створює передумови стрімкого цивілізаційного розвитку.

Неречовим виробництвом, а не лише суспільно організованим споживанням, слід вважати також отримання знань у процесі навчання. Це підтверджується висновками Ф. Махлупа, який визначає виробництво знань як будь-яку діяльність людини ефективно спрямовану на те, щоб створити, змінити або підтвердити у власному або чужому розумі свідоме розуміння чи визнання певних фактів [120, с. 59]. Набуття знань, коли вони ведуть до збільшення продуктивної здатності людини, на його думку, слід віднести до виробництва знань в економічному розумінні [120, с. 36, 63, 64].

Підґрунтя інтелектуальної діяльності індивіда утворюється його інтелектом (див. рис. 2.1). Характеристика інтелекту не обмежується лише визначенням його феномену як винятково раціоналістичної здатності до логічного висновку – це творчий акт, що охоплює весь досвід особистості, волю та здатність до мислення як пізнавального механізму (який включає також евристику). Цю тезу можна розцінювати як вихідну посилку щодо визначення ролі інтелекту людини в сучасній системі відтворення.

Результат взаємодії факторів інтелекту проявляється здебільшого через обопільний зв'язок і обопільну обумовленість, по-перше, інтелектуальних здібностей індивіда та, по-друге, знань, що ним нагромаджені. При цьому інтелектуальні здібності у різних сполученнях, їхнє використання утворюють систему з переробки інформації, а сукупність знань – систему чітко визначеного порядку стосовно знань різного рівня. Вершиною нетривіального, індивідуалізованого опрацювання інформації та продукування новітніх знань є творчість. Ефективність цілеспрямованої творчості забезпечує рушійна сила ідеально-інформаційного мислення.

Феномен інтелекту може бути висвітлений через певні складові. Згідно з концепцією Р. Аккофа, у контексті дослідження процесу формування знання та його ролі у свідомості людини було сформовано схему з п'яти категорій: дані – інформація – знання – розуміння – мудрість [96, с. 56]. Більш стисло та стосовно внутрішніх складових, більш конкретизовано утворення інтелекту може бути представлено у такому вигляді: інформація → знання → творчість.

Вказана потрійність складових інтелекту (інформація → знання → творчість) з погляду методології економічного аналізу може бути представлена як тріада: потік → запас → потік, а з погляду теорії її проекцією є відтворювальний процес – тріада: екзогенне нагромадження → ендогенне селективне заощадження → екзогенне (спрямоване на зовнішнє) споживання.

Однією з найважливіших функцій, які виконує інформація, слід вважати таку: завдяки їй забезпечується можливість реалізації людиною творчого вибору напрямів діяльності та доцільно спрямованої

праці. В умовах переходу до постіндустріального суспільства інформація стає стратегічним ресурсом. Для інформації як для ресурсу властива участь у процесах відтворення. У своєму русі інформація проходить стадії здобування, нагромадження, систематизації, зберігання та використання.

Знання, як і інформація, є чинником виробництва великого економічного і соціального значення, проте між інформацією та знаннями існують суттєві відмінності, передусім стосовно такого:

1. Форма існування. Знанням властива лише суб'єктивізована форма. Нагромадження знань є індивідуальним процесом, який залежить від здібностей людини. У разі переходу в об'єктивовану форму знання починають існувати у вигляді інформації;

2. Характер виробництва. Джерелом продукування знань є передусім освіта, а також природно успадковані розумові здібності індивіда; виробництво інформації має похідний характер від знань;

3. Характер відтворення. Розширене відтворення знань здійснюється у результаті їх генерування індивідом на основі складних процесів розумової діяльності, а відтворення інформації існує у вигляді процесів тиражування і відновлення;

4. Участь у суспільному виробництві. У цьому аспекті знання відрізняються від інформації тим, що їм притаманне необмежене самозростання. Їх збільшення як фактора виробництва веде до зростання результативності господарської діяльності, але при цьому витрати не зростають (у традиційному розумінні).

Третьою складовою інтелекту, яка розглядається як передумова інтелектуальної діяльності поряд з інформацією та знаннями, є творчість. Такі властивості індивіда, як винахідництво та здатність до творення, у процесі сучасного виробництва все активніше переходять у форму фактора виробництва і стають неодмінною умовою створення інтелектуального продукту.

Творчі здібності людини виникають під впливом внутрішніх та зовнішніх умов. До внутрішніх відносяться персоніфіковані властивості індивіда (природно успадковані та утворені через процеси розвитку особистості). Передумовами творчості вважаються незалежність процесу мислення індивіда, нестандартність світосприйняття, відсутність шаблонності в оцінюванні явищ та процесів, наявність сформованої протидії стереотипам, а також певні поведінкові відмінності (толерантність) та чуттєві особливості (естетичність). Зовнішні умови пов'язані зі станом зрілості суспільства – з ефективністю економіки, досконалістю політики, розвиненістю культури тощо. Однією з найважливіших умов, яка створює принципову можливість творення, є свобода.

Свобода необхідна для неординарних рішень у різних галузях, проте важливою є не абстрактна свобода, а оптимальний баланс свободи творчості та обмежень, який кожен визначає для себе. Інноваційна економіка передбачає зміщення балансу на користь свободи. Обме-

ження стосовно до особистості, передусім зовнішні, мають зменшуватись. Інноваційній економіці адекватний мінімум регламентацій для того, щоб краще використати потенціал людей [224, с. 38].

Для суспільного розвитку особливе значення має наукова творчість та процеси розширення відтворення наукових знань. Наукове знання має статус центрального інтелектуального творчого ядра та є вирішальним, ініціюючим фактором суспільного прогресу [92, с. 14]. У сучасних дослідженнях зазначається, що знання не «черпається» з середовища, адитивно додаючись до попереднього знання, а створюється у результаті розвитку науки, перетворюється науковою спільнотою, яка у цьому випадку виступає як «нелінійний перетворювач» неорганізованої інформації в організоване знання [221, с. 12].

У цьому зв'язку слід зазначити думку К. Маркса. Він відзначав, що продукт розумової діяльності завжди цінується значно нижче собівартості, тому що робочий час, необхідний для його відтворення, не може ніяким чином бути порівняним з тим робочим часом, який потрібен для того, щоб спочатку його зробити [116, с. 214]. З цього випливає важливе теоретичне положення про значимість процесу відтворення (а не виробництва) наукових знань, тому що саме процесом безперервного прирощення та оновлення існуючих знань зумовлені необхідні витрати праці та вартість.

З поступовим набуттям суспільством постіндустріальних ознак, актуальності набувають дослідження проблем використання продуктивних властивостей індивіда та створення інтелектуального капіталу, роль якого в системі суспільного відтворення постійно зростає. Трагування інтелектуального капіталу (див. рис. 2.1) як економічної категорії може бути представлено з позиції авансованої інтелектуальної вартості, яка, перебуваючи у русі (у процесі відтворення), прирощується внаслідок утворення додаткової вартості, що створюється працею інтелектуальних працівників. Існує ряд відмінностей, які відрізняють інтелектуальний капітал від матеріальних ресурсів, а саме: (1) він є невичерпним – не зникає, а зберігається і навіть збільшується у міру використання; (2) він взаємодіє з іншими залученими до виробництва ресурсами (працею, технікою тощо), виявляючи себе в якості домінуючого фактора виробництва; (3) він є засобом безпосереднього включення науки до складу продуктивних сил; (4) він зменшує частку матеріальних ресурсів у вартості товарів і технологій; (5) він затверджує природну первинність нематеріальної економіки відносно матеріальної.

Зазначені відмінності інтелектуального капіталу зумовлюють особливість його функцій у інноваційно орієнтованій системі виробництва. У сучасних публікаціях, які стосуються пріоритетів у розвитку діяльності господарюючих суб'єктів мікрорівня, більшою мірою застосовується звужене трактування інновацій, а саме: інновації – це новостворені або вдосконалені конкурентоспроможні технології, про-

дукти або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного та іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери, а інноваційна діяльність – це діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, що зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [49, с. 32]. Взагалі наведені визначення, з погляду на їх прикладний зміст, є правильними. Проте не можна не відзначити, що, згідно з таким сприйняттям, акцент робиться на кінцевій стадії господарського циклу – на здійсненні процесів використання і комерціалізації інновацій, а початкова стадія – стадія створення інтелектуального капіталу залишається поза межами аналізу інноваційних процесів у виробництві.

Інтелектуальний капітал, який сформований індивідом і використовується в інноваційній діяльності підприємства, виступає як потенційно доступний для використання інтелектуальний ресурс. Базова функція інтелектуального капіталу полягає у створенні нової вартості. Проте це зовсім не означає, що ресурсний потенціал буде дійсно повністю використаний. Основна проблема полягає в тому, що сформований на рівні індивіда інтелектуальний капітал має бути затребуваний суспільством. Інтелектуальний капітал реалізується його власником тією мірою, яка визначена виробничою потребою. Як наслідок, це призводить до виникнення в його складі двох частин: перша частина – це ті здібності, знання, навички, які задіяні у виробництві, а друга – ті, що знаходяться у потенціалі.

Між реалізованими та потенційними здібностями людини виникає структурна суперечність. Вона спричиняє невідповідність між реальною і можливою віддачею від інвестицій в інтелектуальний капітал. Саме наявність невикористаної індивідом частини інтелектуального капіталу свідчить про неповне відшкодування за рахунок створеної нової вартості тих капітальних вкладень, які були зроблені. Вирішення проблеми подолання суперечності, що викликана поділом інтелектуального капіталу на дві частини (сформовану індивідом і фактично використану в системі виробничих відносин та сформовану, але невикористану), є однією з головних умов забезпечення стійкого макроекономічного зростання. Ситуація, що нині існує в Україні, оцінюється як диспропорція співвідношення: при потужності інтелектуального потенціалу в 137–138 млрд дол. США, він практично не трансформується у виробництво [54, с. 71].

Поряд з активною складовою інтелектуального капіталу, який використовується у господарських процесах (інтелектуального капіталу, носієм якого є людина), розгляду потребує інтелектуальний продукт – пасивна складова. Головним критерієм повноти його використання є суспільна корисність, яка може проявлятися як ефект застосування зазначених об'єктів у різних сферах.

У науковій літературі виділяють соціальний (у вузькому значенні цього слова), пізнавальний та економічний ефекти від використання

продукту інтелектуальної діяльності. Соціальний ефект виражається у створенні більш сприятливих умов для якісних змін у життєдіяльності людини, всебічного розвитку особистості та більш повного застосування її творчих сил. Пізнавальний ефект забезпечує нову інформацію про розвиток природи та суспільства. Економічний ефект – це головний ефект від використання інновацій. До економічного ефекту слід віднести приріст кінцевого суспільного продукту, національного доходу, а також зростання інтелектуального потенціалу суспільства.

Унаслідок історично закономірних процесів еволюції економічних систем інтелектуальний капітал у єдності капіталізованих складових інтелекту – інформації, знань, креативності – поступово набуває якості п'ятого економічного фактора виробництва. Аналогічно тому, як на стадії первісного нагромадження фізичний капітал у системі господарських відносин посів пріоритетні позиції відносно природного і трудового факторів виробництва, на стадії розвиненого індустріального суспільства людський капітал у підприємницькій формі отримав домінантні ознаки порівняно з фізичним. При переході до постіндустріальної економіки домінуючого значення набуває інтелектуальний капітал, надаючи підприємницькому потенціалу вторинний, похідний характер (рис. 2.2).

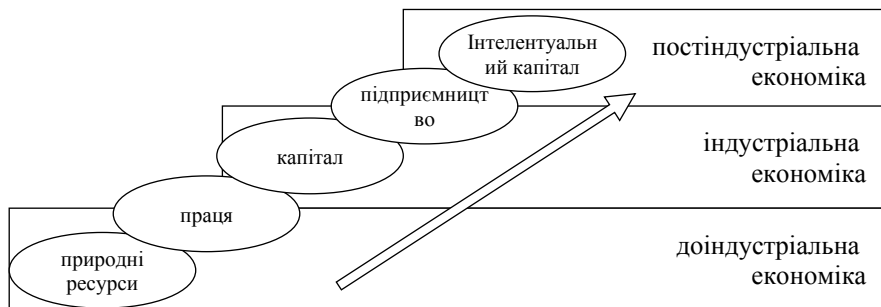


Рис. 2.2. Зміна факторних домінант відповідно до еволюції економічних систем

У системі розвинених індустріальних відносин підприємницький фактор відігравав провідну роль. Ця роль залишається значимою і нині, оскільки у перехідному до постіндустріальної економіки періоді зберігаються ознаки попереднього – індустріального способу господарювання, але разом з цим почали чітко простежуватися інші – нові тенденції. Вони виявляються в тому, що інтелектуальний капітал упевнено оволодіває першістю серед факторів економічного відтворення, а першопричина цих процесів полягає в тому, що функція творення, притаманна людині та розвинена нею впродовж життєдіяльності, перевищує за значимістю функцію ділової (підприємницької) кмітливості.

Й. Шумпетер, досліджуючи черговість економічних підйомів і спадів, наголошував на визначальній ролі, яка відводиться творчості людини, новатора-підприємця, здатного втілити новітні ідеї в ефективні економічні рішення¹¹. Проте, характеризуючи підприємця, Й. Шумпетер одночасно окреслив ознаки функціональної обмеженості підприємництва як ресурсу.

На думку Й. Шумпетера, інтелект підприємця є значною мірою обмеженим і вибіркоким. Такий суб'єкт досконально вивчає низку певних господарських проблем, але коло цих явищ досить вузьке. Обмеженість світогляду та потреба швидкого реагування на зміни кон'юнктури не сприяє застосуванню концептуального бачення процесів та явищ і глибокому аналізу, який стосується оцінки варіативності. В. Автономов зазначає, що для того, щоб боротьба підприємця з суперниками і з самим собою була успішною, інтелект підприємця має бути частково обмеженим (надмірна ерудиція може стати на заваді) і сполучатися з інтуїцією, яка компенсує недостатність інформації [1]. Отже, до підприємництва схильним є так званий «інтуїтивний» тип особистості – на відміну від дискурсивного, тобто такого, що не повною мірою здатний до чітких логічних міркувань

Відмінності інтелектуального капіталу, якій за своєю домінуючою роллю приходить на зміну підприємницькому хисту, зумовлені характером інтелектуальної діяльності індивіда. Взагалі, як відзначає філософська наука¹², інтелекту властивий спектр значень і у тому, чим інтелект виробника новітніх знань (передусім наукових, на яких ґрунтується інноваційний розвиток) відрізняється від інтелекту підприємця, якраз і виявляється пріоритетність інтелектуального капіталу та утвердження його як п'ятого фактора виробництва.

Дослідження у цьому напрямку беруть початок від наукових положень, сформульованих І. Кантом і Г. Гегелем, які пов'язані з розробкою категорій розуму та розсудливості¹³. У філософії «розсудливість» і «розум» поняття співвідносні. В І. Канта розсудливість – це здатність до утворення понять, суджень, правил; розум – здатність до утворення ідей. За діалектикою Г. Гегеля, розсудливість – це «нерозвинена» властивість до абстрактно-аналітичного розчленування, яка є попередньою умовою вищого, «розумного», конкретно-діалектичного розуму. Отже, розсудливість (або підприємницький глузд – в аспекті конкретного аналізу, що здійснюється) можна трактувати як здатність оперувати готовим знанням та діяти, спираючись на інтуїцію, а розум – як творення нового знання у рамках дискурсивного економічного простору.

Підприємницький і продуктивний (у розумінні здатності індивіда до продукування нового знання, ідей) інтелекти суттєво відрізняються за здійсненням функцій в індустріальній та у постіндустріальній економіках. В умовах розвинених ринкових відносин підприємницький інтелект у відповідь на вимоги ведення ефективного бізнесу визначає

¹¹ Див.: [214].

¹² Див., напр.: [189, с. 67–82].

¹³ Разума и рассудка (рос.).

місце прикладання продуктивного інтелекту; в умовах, що наближаються до постіндустріальних економічних відносин, – навпаки, продуктивний інтелект створює сфери ефективного прикладання капіталу, а підприємницький інтелект виступає фактором організації нових напрямків у бізнесі.

Порівняння відтворювальних систем дає підстави для наступного ствердження: на етапі переходу до постіндустріального способу виробництва взаємодіють не три фактори виробництва, як на ранній стадії капіталізму, і не чотири, як у період розвинутого індустріального суспільства, – а п'ять, серед яких інтелектуальний капітал є головним (рис. 2.3).

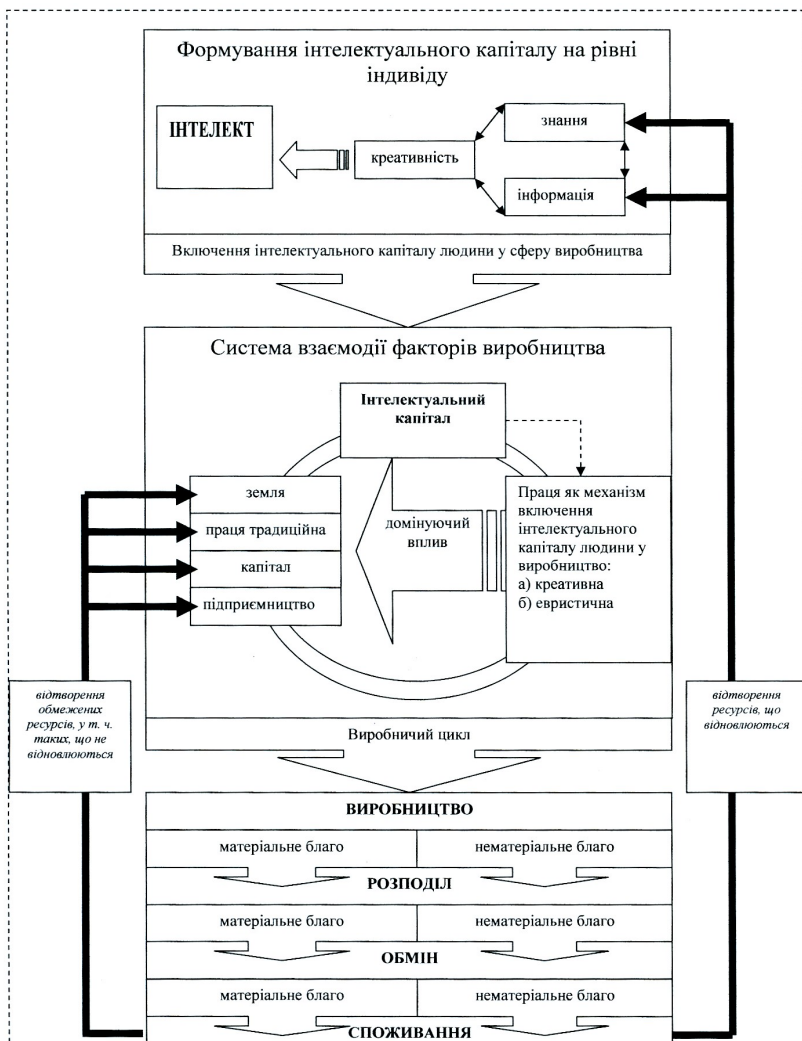


Рис. 2.3. Відтворення в умовах постіндустріальної економіки

Окреслені проблеми потребують поглибленого розгляду в аспекті інтересів розвитку суспільства, що відбувається на основі використання інтелектуальних активів, якими володіє індивід. Людина в умовах переходу до нових господарських відносин постіндустріального типу стає центром економічної системи, виконуючи активну роль у процесі відтворення; людський фактор перетворюється на провідну продуктивну силу суспільного розвитку (рис. 2.4).

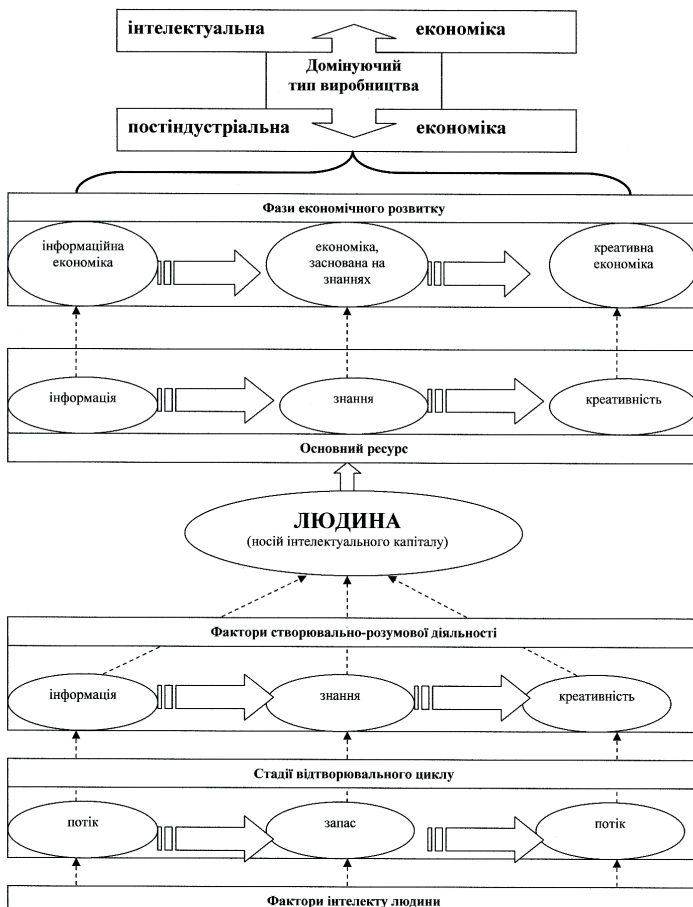


Рис. 2.4. Інтелектуальний капітал як факторна детермінанта сучасного розвитку суспільства

У наш час змінились акценти у системі «людина – виробництво» та ознаки домінантності інтелектуального капіталу порівняно з фізичним капіталом. Результати сучасного господарювання і нині залежать від якісних параметрів засобів виробництва, проте першопричиною інноваційних змін є все ж таки не техніка і технологія самі по собі, а людина, яка реалізує у сфері економічних відносин інтелектуальний капітал. Інноваційний характер виробничих процесів стає все виразнішим, зростають потреби економіки щодо надходження нових «ідей». Основні фонди промислових підприємств швидко старіють і, за свідченням спеціалістів [134, с. 74], потребують оновлення кожні

5–6 років. У цих умовах людина стає не лише носієм новітніх знань, а й творцем – рушійною силою науково-технічного прогресу, який вже не сприймається як задана зовні (екзогенна) змінна економічного розвитку.

Суттєво змінює сучасну ситуацію процес інформатизації. А. Гальчинський зазначає, що власник капіталу, який інвестує в розвиток інформаційної системи у процесі її розширеного самовідтворення, дедалі більше втрачає стартові позиції, поступаючись своєю першою роллю. На цю роль висувається інформаційний працівник, який отримує більший ресурс інформації, ніж безпосередньо власник капіталу. Отже, відбувається процес витиснення власника капіталу інформаційним працівником [43 с. 9].

Б. Леонтьєв визначив головні функції окремих видів капіталу сучасного підприємства, а саме: головна функція матеріального капіталу полягає у відтворенні продукції, робіт, послуг; фінансового капіталу – у нагромадженні всіх видів капіталу; інтелектуального – в управлінні виробництвом та його оновленні [114, с. 126].

Отже, нині, крім сфер використання природних ресурсів, праці як фактора виробництва в її традиційному значенні, виробничо-технологічної сфери та сфери підприємництва, сучасний процес відтворення капіталу включає сферу, у якій діє та розвивається інтелектуальний капітал, що застосовується у виробництві.

Містке визначення загального змісту процесів сучасного розвитку дав А. Печчеї. Він зазначав, що головною рисою постіндустріальної цивілізації, яка знаходиться у початковому періоді фази становлення, є відродження гуманізації (гуманістична фаза). При цьому, підкреслював А. Печчеї, повернення до гуманізму після «машини індустріального Молоха» має зовсім інший зміст, ніж відновлення пріоритету цінностей вільної творчої особистості, як це мало місце за «епох афінської демократії та італійського Ренесансу», оскільки зазначені процеси відбуваються нині в умовах життя та розвитку суспільства, що істотно змінились [155, с. 272]. У перспективі, за твердженням П. Сорокіна, характер світового розвитку буде визначати «соціальний, культурний та особистісний лад людського всесвіту» [183, с. 117–118]. Глобальні зміни економічної системи, що відбуваються нині, свідчать на думку науковців, про початок формування стійкого планетарного ноосферного суспільства, що розвивається [134, с. 146].

Визначальним вектором глобальної еволюції світової цивілізації є постіндустріальне суспільство, сутність якого концептуально обґрунтовано Д. Беллом¹⁴. Постіндустріальне суспільство Д. Белл ідентифі-

¹⁴ Виникнення терміну «постіндустріальне суспільство» пов'язане з дослідженнями Д. Рісмана (Riesman D. *Leisure and Work in Post-Industrial Society* // *Mass Leisure* / E. Larrabee, R. Meyersohn eds., 1958. – P. 363–385), але визнаним засновником теорії є Д. Белл (Белл Д. *Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования* / Белл Д. ; [пер. с англ.]. – М. : Academia, 1999. – 956 с.).

кував як новий принцип соціально-технологічної організації та новий спосіб життя, який витискає індустріальну систему так само, як вона сама витискала колись аграрну [23, с. IX, LIV–CLIX]. В аспекті аналізу домінуючих ресурсів у постіндустріальній економіці Д. Белл наголошує на зростанні масштабів знань та обсягів інформації, розглядає роль науки, відзначаючи особливе місце теоретичного знання та його безпрецедентний вплив на виробництво [23, с. CLII].

Формування постіндустріального суспільства є поступовим і тривалим процесом, який супроводжується суттєвими якісними змінами економічної системи та суспільства в цілому. Ці зміни зумовлені передусім типом ресурсу, який є визначальним для кожної з фаз постіндустріального розвитку, що послідовно змінюють одна одну.

Цілісне категоріальне та сутнісне визначення феномену сучасних трансформацій економіки, як основи розвитку суспільства, потребує встановлення аналітичних підходів, заснованих на використанні певних критеріїв. Ними обрані: (1) домінуючий тип виробництва та (2) основний економічний ресурс (див. рис. 2.4). Відповідно до першого критерію сучасна економіка повинна трактуватися як постіндустріальна, другий же представляє її як економіку, (а) засновану на інформації, (б) засновану на знаннях, (в) засновану на креативності індивідів.

Розглядаючи послідовно у контексті постіндустріальної парадигми форми створювально-розумової діяльності індивіда, які одночасно виступають основними факторними ресурсами інтелектуального капіталу, у першу чергу слід виділити інформацію. Т. Стоунер, який досліджував ресурсні властивості інформації, зазначав, що у постіндустріальному суспільстві національні інформаційні ресурси є найбільшим потенційним джерелом багатства, які можна нагромаджувати та зберігати з метою подальшого використання як капітал. У зв'язку з цим необхідно розвивати нову галузь економіки – інформаційну економіку. Постіндустріальна економіка – це економіка, в якій промисловість за показниками зайнятості та своєї частки у національному продукті поступається місцем сфері послуг, а сфера послуг є переважно обробка інформації [185, с. 394]. В якості складової частини постіндустріальної концепції теорію інформаційного суспільства також розглядали Т. Сакайя, Й. Масуда [255, с. 171] та ін.

Класиком теорії інформаційної економіки вважають М. Кастельса¹⁵. Він диференціює поняття (1) «інформаційна економіка» і, відповідно, «інформаційне суспільство» та (2) «інформаціональне суспільство». У першому випадку акцентується на ролі інформації у суспільстві, а у другому – на джерелах продуктивності, якими є генерування, обробка та передавання інформації (специфічні риси сучасного суспільства). Економіку нового типу науковець називає інформаціональною

¹⁵ Термін «інформаційна економіка» був уперше введений М. Поратом (Porat M. The Information Economy : User's Guide to the Complete Database (on Magnetic Tape) / Porat M. – Washington : Office of Telecommunications, 1977. – P. 63).

та глобальною. Але, разом з тим, М. Кастельс вважає, що постіндустріальна економіка – це міф. На думку науковця, сучасний період розвитку є індустріальною економікою, але іншого типу – такого, що ґрунтується на інформатизації та глобалізмі.

Концептуальні положення, висунуті Д. Беллом, є протилежними. Визначаючи сучасне значення інформації, Д. Белл одночасно підкреслює існування нового принципу суспільної організації, до того ж не тільки технологічної, але й соціальної. Він зазначає таке: «...ми вступаємо в інформаційну еру. Це означає не просто розвиток способів комунікації, які існували до цього, а й викликає до життя нові принципи соціальної та технологічної організації... Нова інформаційна ера базується не на механічній техніці, а на «інтелектуальній технології», що дозволяє нам говорити про новий принцип суспільної організації та соціальні зміни» [23, с. СХХ–СХХІ]. Ці наукові погляди є більш слушними, порівняно з тими, які пропонує теорія інформаційного суспільства М. Кастельса. Наша спроба визначення меж постіндустріальної економіки, існування фаз її розвитку, визначального значення таких факторних ресурсів інтелектуального капіталу, як інформація, знання, креативність, а також нової ролі людини в суспільстві ґрунтується саме на них.

Нині відбувається черговий етап інформаційної революції – п'ята революція у сфері інформації за теорією Ю. Яковця¹⁶, яка пов'язана з ІТ-технологіями (комп'ютерними, телекомунікаційними тощо). Цей етап інформаційної революції є визначальним для формування інформаційної економіки, а на її основі, відповідно, – для створення інформаційного суспільства. Побіжно варто зазначити, що у сучасних наукових публікаціях понятійний спектр є досить широким – використовуються терміни: «інформаційна економіка», «цифрова», «електронна», «комунікаційна», «мережева», «інфокомна» та ін.

Досліджуючи ознаки інформаційного суспільства в аспекті процесів трансринкової трансформації, А. Гальчинський відзначав: «У теорії інформаційної економіки акцентується на тому, що носієм інформації, її мультиплікатором є інформаційна мережа. Йдеться більшою мірою про «соціотехнологічну» методологію, яка обмежується (у своїй) основі суто технологічними детермінантами. В економіці знань такий аналіз не заперечується, проте він логічно продовжується, акцентуючи на тому, що безпосереднім генератором інформації є людина. Відповідним чином не інформаційна мережа, а людина в її системному визначенні стає ядром постринкової системи, її найціннішим ресурсом» [43, с. 10–11].

Дійсно, з одного боку, глобальні інформаційні мережі, які дозволяють інтенсифікувати обмін і співробітництво у комерційній, науково-технічній, культурній сферах, формують глобальне інформаційне поле, у рамках якого відбувається продукування знань. Разом з цим, з

¹⁶ Перша пов'язана з виникненням мови, друга – з виникненням пісенності, третя – з винаходом книгодрукарства, четверта – з винаходом радіо та телебачення [223].

іншого боку, глобальні інформаційні мережі не вирішують усі проблеми ефективного генерування знань, якщо рух інформації не супроводжується зростанням продуктивної інтелектуальної діяльності індивідів і не доповнюється зв'язками та співробітництвом через особисті контакти та творчу співпрацю.

Характеризуючи інформацію як факторний ресурс, а інформаційну економіку як стадіальну форму інтелектуалізації економічного розвитку, необхідно зазначити, що «інформаційна економіка» повинна розглядатися як висхідна характеристика «економіки знань». На думку В. Іноземцева, економіка у наш час стає не стільки «information есоному», тобто економікою, заснованою на інформації, скільки «knowledge есоному» – економікою, заснованою на знаннях. Найважливішим ресурсом сучасного суспільства є не інформація як відносно об'єктивна сутність, а знання – інформація, засвоєна людиною, яка не існує поза його свідомістю [75].

Не виникає сумнівів у тому, що «економіка знань» повинна концептуально розглядатися як змістова характеристика «постіндустріальної економіки»; у відповідному співвідношенні мають сприйматися також поняття «суспільство знань» і «постіндустріальне суспільство». Незважаючи на те що родоначальник теорії постіндустріального суспільства Д. Белл прямо не застосовував терміни «економіка / суспільство знань», проте надані ним загальні положення характеристики постіндустріального суспільства є такими, що більшість їх цілком однозначно ідентифікує постіндустріальну економіку як економіку знань.

Як окреме предметноспрямоване теоретичне дослідження, суспільство знань представлено у працях Р. Кроуфорда («суспільство знання» – «knowledge society»), Д. Куа («економіка, заснована на знаннях» – «knowledge-based есоному»), Т. Сакаїї та ін.

Р. Кроуфорд сформулював теоретичні підходи у вигляді наступної логічної послідовності: нове знання викликає виникнення нової технології, що у свою чергу спричиняє економічні зміни, а це, знов таки, у свою чергу, викликає соціально-політичні зміни, що у підсумку веде до створення нової парадигми, або нового бачення світу. Цю модель, зазначає далі науковець, можна використовувати для пояснення тих серйозних економічних, соціальних і політичних змін, які відбуваються нині у світі [236, с. 4].

На думку Т. Сакаїї, новий етап розвитку цивілізації відрізняється тим, що «рушійною силою є цінності, створені знаннями» [170, с. 337]. Науковець відзначає, що характерною ознакою сучасного суспільства є не сам факт широкого поширення знань, а те, що вони безпосередньо втілюються у більшості створених у суспільстві благ, – і у такий спосіб економіка перетворюється на систему, яка функціонує на основі обміну знань та їхньої взаємної оцінки.

Можна додати, що широке уявлення про економіку, яка базується на знаннях (як і про відповідну фазу суспільного розвитку), перед-

бачає не тільки те, що знання втілюються в технології, а й увесь механізм виробництва знань, тобто теорія економіки, заснованої на знаннях, передбачає всезагальний підхід до розгляду процесів використання знань, а не лише їх застосування у сфері економіки виробництва. Ф. Махлуп, який започаткував у економічній науці уявлення про «індустрію знань», ще у 70-ті роки XX ст. висловив думку про те, що найбільш значимою галуззю сучасної економіки є освіта, багатогранність якої проявляється у її зв'язку з виробництвом, наукою, ринком праці, інформацією та зберіганням і поширенням останньої.

Підвищення цінності знань у соціумі є тим необхідним підґрунтям, на якому зростає суспільна значимість креативності як ресурсу майбутнього. Здатність людини до творчості, застосована нею у системі суспільних відносин, передусім у виробничих, цілком обґрунтовано, на нашу думку, може розглядатися як капітал. А. Чухно зазначав, що «...основним засобом примноження вартості, створеної знаннями, є розум людини, яка вкладає у виробництво якнайбільше знань, досвіду, винахідливості» [210, с. 410]. Отже, людина як творча особистість перетворюється на найважливіший фактор соціально-економічного прогресу. Це означає, що ефективність економіки та перехід суспільства до нової, більш досконалої фази розвитку знаходиться у безпосередній залежності від розкриття творчого потенціалу особистості, передусім потенціалу наукової творчості. На думку Д. Белла, досягнення наукою зрілого стану, зв'язок науки і технологій належать до основних рис постіндустріального суспільства [23, с. СІІ]. У наукових публікаціях застосовується навіть термін «суспільство науки»¹⁷.

У найбільш сконцентрованому вигляді теоретичні підходи до розкриття сутності креативного капіталу, креативного класу, креативної економіки, креативної епохи представлені у дослідженнях Р. Флориди. Науковець доводить закономірність виникнення нового (заснованого на використанні креативності) етапу в історії розвитку людства, зазначаючи, що нині люди більше, ніж будь-коли контролюють засоби виробництва тому, що ці засоби знаходяться у них у голові: мозок і є засобом виробництва [205].

Дійсно, починаючи з часів первісного нагромадження капіталу, яке передувало промисловій революції, відбувались процеси відокремлення людей та їхньої праці від засобів виробництва. Ці процеси тривали протягом багатьох десятиліть, інтенсивно зростаючи в епоху технічного перевороту і створення машин, а також у період концентрації капіталу, що у підсумку привело до остаточного формування індустріального суспільства. Постіндустріальне суспільство істотно змінює ситуацію. Як зазначає А. Чухно, дизайнеру, фотографу, оператору, програмісту не потрібні якісь могутні засоби виробництва – достатньо

¹⁷ Див., напр.: [251, с. 803].

лише фотоапарата, відеокамери, персонального комп'ютера тощо [210, с. 409–410].

Р. Флорида пояснює виникнення в історії вирішальних перехідних періодів посиленням креативного начала у суспільстві та господарському житті. З новими успіхами креативності, зазначає науковець, були тісно пов'язані чотири вирішальні перехідні періоди, а саме: зародження організованого землеробства, поява сучасної системи торгівлі та професійної спеціалізації, розвиток промислового капіталізму та організаційна епоха. Вищою точкою креативності науковець вважає початок нової – креативної епохи. Як показує Р. Флорида, креативна епоха – це епоха підкорення всього соціального життя завданню мобілізації творчих ресурсів, вимогам творчого процесу. Отже, креативна епоха, а разом із нею і креативна економіка засновуються на інноваціях, різноманітності й творчому самовираженні в усіх сферах життя [6, с. 136].

Концепція «креативного класу» Р. Флориди здебільшого гіпотетична, проте існують дослідження, які свідчать, що основи креативної економіки фундуються вже нині. П. Лінднер констатував реальність цих процесів, спираючись на досвід таких економічно розвинених країн, як Велика Британія, Німеччина, США. Він використав факти утворення креативних індустрій та показав, що зазначена концепція Р. Флориди переходить з наукового дискурсу на політичну арену [105].

Отже, практика підтверджує справедливність теоретичних передбачень у розвитку суспільства: капітал і праця – основа індустріального суспільства поступаються місцем інформації, знанням та креативності – тим домінуючим факторам виробництва, на яких ґрунтується постіндустріальний розвиток. З огляду на те, що визначальні для системи господарювання нового типу фактори виробництва можуть бути представлені у єдиній формі капіталу – як інтелектуальний капітал, який безпосередньо є породженням людського інтелекту, цілком правомірно стверджувати, що внутрішня сутність постіндустріальної економіки, а отже і суспільства, визначається інтелектуальністю (як домінуючим явищем і як генеральним процесом, що утворюють зміст сучасності) (див. рис. 2.4). Тобто постіндустріальна економіка одночасно є економікою інтелектуальною, відповідно, так само може бути ідентифікований і тип суспільства.

Уточнюючи термінологію, доречно зазначити, що в сучасних публікаціях поняття «інтелектуальна економіка» та «креативна економіка» досить часто використовується як аналоги. Найбільш за все вірогідно, що це викликано популяризацією поняття, які визначають епохальні процеси, – подібно до того як у вільній інтерпретації «нашаровуються» поняття, наприклад, у таких парах: «інформаційна економіка» – «економіка, заснована на знаннях»; «інформаційна економіка» – «постіндустріальна економіка»; «постіндустріальна економіка» – «економіка знань», а також у різних варіаціях при комбінуванні співвідношень з поняттям «нова економіка».

Як уже наголошувалось, інтелект як процесуальну цілісність можна звести до трьох складових: інформації, знання та творчості, які одночасно і в наведеній послідовності є відповідними стадіям відтворювального циклу «потік → запас → потік». Історично і логічно існують усі підстави стверджувати, що у схожий ряд повинні ставитись і терміни: «інформаційна економіка», «економіка знань» та «креативна економіка». Економіку, засновану на інформації, слід розглядати як поняття, що сутнісно визначає джерело походження наступної фази – економіки, заснованої на знаннях, а в сукупності обидва поняття («економіка, заснована на інформації» та «економіка, заснована на знаннях») мають розглядатися як такі, що визначають зміст попередніх умов утворення «креативної економіки». Поняття «креативна економіка» характеризує найвищий ступінь досконалості постіндустріальної системи господарювання (інтелектуальної економіки).

Суспільство творчості у прикладних цілях, зазначає Г. Кархін, може розглядатися як своєрідна багатовимірна, багаторівнева інноваційна система особистих та колективних інтересів і різноманіття індивідуальної, суспільної та державної діяльності щодо їх задоволення. Творча інноваційна соціальність є її найважливішою ознакою якості. У підсумку вступ у нову цивілізацію залежить від формування багатовимірних основ життєупорядкування нового суспільного устрою – інтелектуалізму [92, с. 100, 70].

2.2. Інтелектуальний капітал індивідуального рівня відтворення: інвестиції та доходи

Головне місце у продуктивних силах сучасного суспільства відводиться виробникам знань. Це пояснюється насамперед тим, що на правах власності сучасні робітники володіють такими визначальними для теперішнього етапу економічного розвитку «засобами виробництва», як інтелект та знання, а також ініціативою, особистим досвідом та ін. З іншого боку, місце виробників знань у нових умовах відтворювального процесу визначається тим, що вони утримувачі унікального ресурсу, який є основою для створення багатства. Це змінює традиційний погляд на жорстке розмежування праці як первинного фактора виробництва та капіталу як фактора похідного.

Взагалі будь-який соціально адаптований індивід володіє певними ресурсами і тим багатством у вигляді людського (інтелектуального, інтелектуально-креативного) капіталу, який міститься у ньому самому. У системі здійснення інвестицій, якщо її розглядати на рівні індивіду, важливу роль відіграє взаємність впливів, що існує між різними видами капіталу, які знаходяться у розпорядженні суб'єкта. Відбувається так звана конвертація, коли інвестиції, зроблені в один із видів капіталу, зумовлюють зміни іншого. При певному спрощенні ситуації, тобто за умови зведення всіх видів надбання, якими володіє

людина, до двох угруповань – (а) матеріально-речовий капітал, (б) людський – можна цілком наочно спостерігати процеси їх взаємного впливу (рис. 2.5).

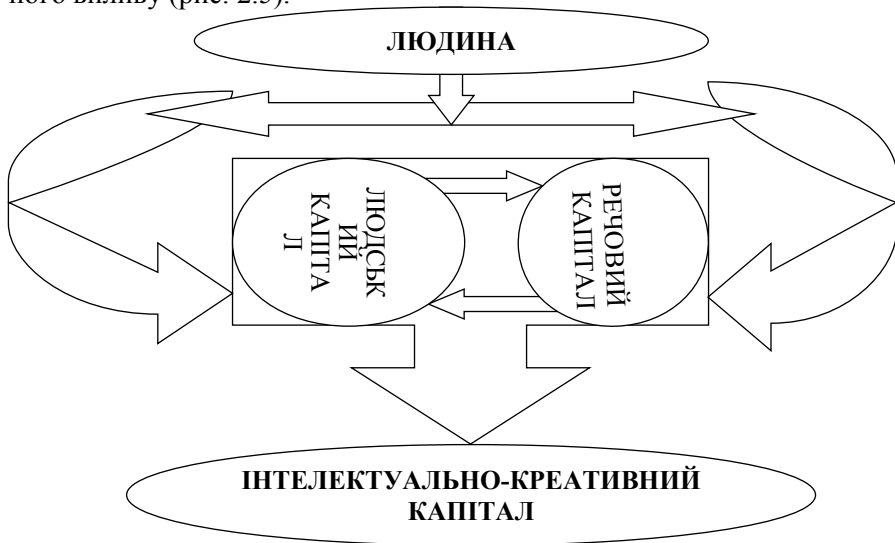


Рис. 2.5. Інвестиційні потоки при формуванні інтелектуального капіталу індивіда

Утворення зазначених видів капіталу (людського та матеріально-речового) може відбуватися як шляхом прямих (у розумінні безпосередньо здійснених за адресною визначеністю) інвестицій, так і опосередкованих, що відбуваються внаслідок обопільного впливу та можливості конвертації капіталів. Спрямування інвестиційних потоків при формуванні інтелектуального капіталу, а також креативного компоненту інтелектуального запасу індивіда має ту відмінність, що такі інвестиції є лише опосередкованими. Такий механізм схожий на крос-інвестиції, що здійснюються через відповідні вкладення у людський капітал (в освіту, культуру людини тощо), а також у матеріально-речовий капітал (у матеріальні носії інформації – книги, програмні продукти, комп'ютерну техніку тощо). Як правило, формування інтелектуально-креативного капіталу індивіда відбувається одночасно і через людський капітал, і через речовий.

Виділяючи провідну роль інвестицій у людський капітал та розглядаючи це як одну з головних умов розвитку інтелектуальних здібностей індивіда, необхідно відзначити, що такі інвестиції можуть бути ендогенного та екзогенного походження. Ендогенні інвестиції здійснюються безпосередньо індивідом. Екзогенні – це капіталовкладення, що зроблені за рахунок коштів держави, спеціальних фондів, господарюючих суб'єктів, родини та ін. Фінансування із

зовнішніх джерел здійснюються за згодою індивіда, але остаточний вибір, як правило, завжди за власником інвестиційних коштів.

Важливо зазначити, що сам факт фінансування потреб індивіда щодо набуття освіти, отримання необхідної інформації тощо автоматично не веде до формування інтелектуального капіталу в користувача такими інвестиціями. Позитивний результат досягається тільки тоді, коли в індивіда виникає, по-перше, бажання, а по-друге, вміння скористатися інвестиціями. Узагальнено результати факторної взаємодії відображено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Результати факторної взаємодії суб'єктивних та об'єктивних умов здійснення крос-інвестицій в інтелектуальний капітал індивіда

Здійснення інвестицій	Наявність бажання індивіда до формування інтелектуального капіталу	Наявність природної здатності індивіда до формування інтелектуального капіталу	Результат факторної взаємодії
<i>Ендогенні інвестиції</i>			
+	+	+	+
+	+	—	—
×	+	+	×
×	—	+	×
×	—	—	×
<i>Екзогенні інвестиції</i>			
+	+	+	+
+	+	—	—
+	—	+	—
×	+	+	×
×	—	+	×
×	—	—	×

Примітка. «+» – позитивний вплив чинника або позитивне значення отриманого результату; «–» – негативний вплив чинника або негативне значення отриманого результату; «×» – відсутність дії чинника або відсутність результату.

Щодо бажання скористатися інвестиціями. Розглядаючи поведінку людини, яка має цілком конкретну мету – використання індивідуальних властивостей як капіталу, потрібно припустити, що суб'єкт буде налаштований на ефективне застосування наявних ресурсів. Це виключає з аналізу ситуацію, коли суб'єкт із достатньо розвиненим інтелектом, а також наділений від природи іншими здібностями, який прагнув подальшої досконалості і мав для цього необхідні можливості (передусім у вигляді інвестиційних надходжень), не захотів скористатися ними.

Щодо вміння індивіда скористатися інвестиціями. Розвивати або знаходити в собі здатність до творчості – це якість, що набувається головним чином завдяки отриманню тих благ, які надають освіта та інформація. Проте з причини індивідуальних людських відмінностей результат формування інтелектуального (інтелектуально-креативного) капіталу в кожному випадку буде різним. Люди можуть отримати одну й ту саму освіту, користуватися однаковою інформацією, але при цьому одні з них на основі рівних за обсягом капітальних витрат здатні розвинути свої творчі якості, а інші – ні. У випадку, коли індивід об'єктивно має умови для творчості (наприклад, у вигляді капіталу професійних знань, фактично сформованого на основі процесів навчання), але внаслідок недостатньої досконалості механізму креативної поведінки не в змозі скористатися нагромадженими ресурсами, його самореалізація, найбільш вірогідно, відбудеться в іншій формі, такій, що більшою мірою відповідає його можливостям.

Якщо інвестором при створенні інтелектуального (інтелектуально-креативного) капіталу є сам індивід, то збалансування потреб і можливостей знаходиться лише в його компетенції. Найбільш поширеними є такі ситуації: (а) якщо індивід має природні здібності, схильність до творчості та самореалізації, то цілеспрямоване формування людського капіталу за рахунок інвестицій, безумовно, принесе позитивний результат і у вигляді сформованого інтелектуального капіталу; (б) якщо є лише бажання реалізувати себе у творчості, без наявності здатності до творення, витрати індивіда будуть марними; (в) якщо відсутні ендогенні інвестиції, то можливість людини реалізувати себе у певному виді творчості¹⁸ та сформувати інтелектуально-креативний капітал, придатний для використання, як правило, суттєво ускладнюється.

Екзогенні інвестиції, як і ендогенні, є націленими на перетворення творчих здібностей людини на капітал. Проте для екзогенних інвестицій властивий більший ступінь ризику – з причини відсутності повної визначеності інтересів, бажань і можливостей сторін, а також непередбаченості результату очікувань. Якщо інтереси сторін («інвестиційного донора» і «інвестиційного реципієнта») співпадають і при цьому у суб'єкта (а) є природні інтелектуальні здібності і він (б) сприяє їхньому розвитку – результат зроблених капіталовкладень буде найбільш оптимальним а саме: суспільство отримає працівника певної галузі з високим ступенем творчої віддачі, результати діяльності якого будуть об'єктивовані у вигляді новітніх знань та матеріально-речових інновацій. Якщо ж позитивно орієнтований інтерес інвестора не співпадає з інтересом іншої сторони або людина неспроможна скористатися інвестиціями (сформувати себе як професіонала і розвинути свої творчі здібності) – зроблені витрати не виправдаються, оскільки індивід так і не стане продуцентом новацій. Випадки, коли

¹⁸ Розглядається професійне використання унікальних властивостей індивіда та відповідні види творчості – творчість науковця, конструктора тощо.

індивід певним чином проявляє свої можливості та бажання щодо творчої праці, але не має змоги зробити належні інвестиції сам і не отримує їх зовні, мають характер соціальних проблем. Причини їх виникнення, як правило, зумовлені устроєм соціуму, громадсько-політичним порядком у країні та можливостями, які надає рівень суспільного відтворення, що склався.

Існує модель оптимальних інвестицій у людський капітал, розроблена Г. Беккером (додаток В), згідно з якою загальний дохід від інвестицій у людський капітал залежить від обсягу зроблених вкладень та норм їх віддачі [22, с. 92]. Г. Беккер також відзначав: чим раніше будуть здійснені інвестиції, тим більший дохід вони принесуть у майбутньому.

Інвестиції, вкладені у людину, є основою для утворення доходів на індивідуальному рівні. Науковці відзначають [102, с. 86], що людський капітал може розглядатись як елемент майна і, як майно, здатен утворювати дохід у вигляді заробітної плати, яку людина отримує протягом працездатного віку (див. додаток В).

З активів, які має людина, найкраще оцінюванню піддається інтелектуальний капітал – на підставі того, що у його формуванні визначальну роль відіграє освіта. Інвестиції, спрямовані на отримання освіти, легше піддаються обчисленню порівняно з іншими формами капіталовкладень у людину. Дохід від вищої освіти обчислюється як різниця між заробітками тих працівників, які закінчили коледж, і заробітками, що їх за життя отримують працівники, які здобули освіту лише в середній школі, а норма віддачі розглядається як аналог норми прибутку і є регулятором розподілу інвестицій між різними типами та рівнями освіти.

Згідно з теорією людського капіталу, заробітну плату працівника можна представити як таку, що складається з двох частин: першою є ті грошові надходження, які він може отримати взагалі не маючи освіти; друга – це дохід на освітні інвестиції. Витрати у вигляді капіталовкладень також утворюються з двох компонентів: прямі витрати, які дорівнюють вартості навчання, та непрямі – втрачені можливості, які дорівнюють доходам, що їх може отримати індивід під час набуття освіти. Внутрішньою нормою віддачі вважається така ставка дисконту, за якої приведені величини вигод та витрат, пов'язаних з освітою, стають рівними.

У науковій літературі¹⁹ часто наводиться інший підхід, який заснований на оцінюванні параметрів виробничих функцій, що залежать від рівня освіти людини, трудового стажу, тривалості відпрацьованого часу та інших факторів. Розробка такого класу функцій пов'язана з ім'ям Дж. Мінцера, який показав, що в рамках цієї моделі коефіцієнт освітньої змінної буде еквівалентним показнику внутрішньої норми віддачі, та емпірично довів залежність між рівнем освіти та рівнем оплати праці. За Дж. Мінцером, 60 % розбіжності рівнів трудових

¹⁹ Див., напр.: [101, с. 51].

доходів пояснюються впливом трьох факторів: освіти, досвіду та числом робочих тижнів.

Виходячи з того, що найкращою формою соціального захисту працездатної людини вважається підвищення її професійно-кваліфікаційного рівня, інтерес представляє теоретична модель вибору професії, яку запропонували М. Беневітц та А. Зукер (див. додаток В). Зазначений підхід відображає критерії оптимізації капіталовкладень (окупність майбутніми доходами) при здійсненні процесів із підвищення освітнього та кваліфікаційного рівня працівників. Разом з цим, на базі зазначеної методики існує можливість оцінювання обґрунтованості поведінки індивіда, який визначає доцільність отримання іншої професії [229, с. 106–109]. Особливу значимість цей теоретико-методологічний підхід набуває не лише за необхідності аналізу ситуацій, які відображають імовірність кардинальних змін, мотивованих як ризиком вірогідного безробіття або стану, який загрожує істотним зменшенням доходу, а й ситуацій, зумовлених можливістю кар'єрного зростання і, відповідно, очікуванням вищого доходу у вигляді оплати праці.

Інвестиції у людський капітал можуть здійснюватися фірмами, зацікавленими у підвищенні своєї конкурентоспроможності та результативності бізнесу. Сучасний досвід організації та стимулювання праці є нагромадженням достатньої кількості прикладів, які відображають процеси підвищення кваліфікаційного рівня або навчання на робочому місці²⁰. За деякими джерелами інформації, у розвинених країнах загальний обсяг інвестицій у підготовку на виробництві є порівнянним із обсягом інвестицій у формальну освіту [187]. У теорії відповідна модель була розроблена Г. Беккером (див. додаток В) [22, с. 86].

Застосування суб'єктом людського (у тому числі інтелектуального) капіталу у сфері виробництва мотивовано передусім отриманням матеріальної винагороди. Проте у сучасних умовах, коли виробничі та безпосередньо трудові відносини все більшою мірою набувають постіндустріального характеру, мотивація вже не зводиться лише до її базової форми – трудової мотивації. Для того щоб людина була зацікавлена у продуктивному використанні інтелектуальних здібностей, які можуть функціонувати у системі відтворення як певний вид капіталу, мають бути активовані також інші інтереси людини, серед яких найбільш значимими є мотивація до розвитку та мотивація до перетворень.

Мотивація персоналу до розвитку передбачає актуалізацію у свідомості людини мотиву самовдосконалення. Під час реалізації індивідом відповідної поведінки виникають умови розвитку особистості – зростає кваліфікаційний, освітній, творчий, комунікативний, духовний

²⁰ Наприклад, у США застосовується система «оплати за кваліфікацію»: опановуючи кожну нову спеціальність, виконавець отримує надбавку до зарплатної плати, при цьому отримані знання мають обов'язково використовуватися в роботі.

потенціал. Мотивація до перетворень передбачає формування у персоналу позитивного ставлення до змін, що відбуваються у діяльності підприємств. Передусім йдеться про прогресивні, інноваційні зміни, такі, що сприяють удосконаленню господарських процесів.

З позицій пріоритетів суспільного відтворення інтелектуальний капітал людини та закладений у ньому творчий компонент набувають усе більшої цінності. У країнах, які є економічними лідерами, на професії з переважанням інтелектуальної праці припадає основний приріст зайнятості: 85 % – у США, 89 % – у Великій Британії, 90 % – в Японії. Серед таких професій – інтелектуальних за характером праці – професійна діяльність науковця є найбільш передовою. Тому окремого розгляду потребують проблеми здійснення інвестицій в інтелектуальний капітал науковця та утворення доходів від використання такого капіталу індивідом.

Оцінюючи значення науки, М. Вебер відзначав, що науковий прогрес є частиною, і при цьому найважливішою частиною процесу інтелектуалізації [34, с. 134]. Результатом досліджень та розробок, що здійснюються у науковій сфері стають знання. Наукова діяльність веде до нагромадження знань, які підвищують частку інтелектуальної складової в кінцевому продукті, та сприяє зростанню інтелектуального капіталу суспільства.

Праця в науці, як і в матеріальній сфері, є суспільною. Це знаходить свій вияв у розвитку спеціалізації та кооперування і пов'язаних із ними процесів диференціації та інтеграції наукового знання, які, як об'єктивні форми розвитку науки, сприяють більш ефективному проведенню досліджень. Разом з цим, наукова пізнавальна діяльність має відмінності від звичайної самостійної предметно-практичної діяльності людини. Вони зумовлюються насамперед типом завдань, що вирішуються, характером і змістом здобутого знання, а також способом його отримання.

Завдання, які підлягають вирішенню в процесі пізнавальної наукової діяльності – евристичні за своєю головною сутністю, – це пошукові завдання і полягають вони в установленні нових істин, невідомих до цього. В основі продуктивної розумової діяльності, яка веде до наукових відкриттів, знаходиться особистісний інноваційний потенціал виробника наукових знань, його індивідуальна креативність. Ініціювання інновацій є генетичною функцією наукової праці.

Творчі властивості людини можуть проявлятися (1) як талант до продукування власних ідей та (2) як здатність розвинути оригінальні ідеї, висунуті іншими. Виходячи з цього, суб'єктів поділяють на групи. Відповідно: (1) особи з первинною творчою здатністю, або «творці ідей», (2) особи із вторинною творчою здатністю, або «творці-інтерпретатори» чи «творці-реалізатори» [108]. Ця класифікація є предметно орієнтованою, такою, що дозволяє враховувати відмінності наукової творчості у людей, зайнятих у сфері науки професійно. Разом з цим, необхідно зазначити і той факт, що людина, яка здійснює

плідну наукову діяльність у вигляді створення власних ідей, так само ефективно здатна підійти і до розвитку існуючих.

Діяльність науковця, що реалізується як інтелектуальний вид праці, є дуже багатогранною, унікальною та надзвичайно індивідуалізованою за своїм характером. Тому на початку дослідження необхідно зазначити, що будь-яка теоретична експлікація, подана у будь-якому формалізованому вигляді (в описовій формі, у формі моделей, схем тощо), завжди лишатиметься недостатньо повною. Крім того, при здійсненні такого аналізу неминуче введення умов спрощення, а саме: (а) мета отримання результатів відповідно до завдань дослідження превалює над усіма другорядними цілями (в тому числі одержання матеріальних або нематеріальних благ для людини); (б) для здійснення інтелектуальної діяльності, що відбувається у сфері науки, суб'єкт повинен мати відповідний (інтелектуальний) капітал; (в) у діях науковця має існувати поміркований раціоналізм (у тому розумінні, що людина науки прагнучи досягти визначеної мети своїх досліджень, буде нагромаджувати для цього всі необхідні ресурси, відповідно спрямовувати їх та ефективно використовувати); (г) наукова діяльність здійснюється професійно і відбувається у відповідному (науковому) середовищі (або полі); (д) у полі науки існують обмежуючі параметри, насамперед інституційного характеру.

У рамках дослідження інтелектуального капіталу методика аналізу інвестицій та доходів науковця передбачає: (1) визначення головних процесів, які зумовлюють інвестиції та сприяють утворенню доходів, – процесу виробництва наукових знань та процесу їх визнання і просування у полі науки; (2) здійснення прийому інкорпорації – сукупний капітал може бути представлений матеріально-речовим та людським капіталами, тобто структурно утворений за двома угрупованнями головних компонентів; (3) урахування впливу на інвестиції / доходи соціального капіталу, який входить у склад активів людини, але при цьому не є її власністю (у складі соціального капіталу виділяється насамперед ресурс зовнішніх зв'язків та ресурс визнання); (4) визначення у складі сукупного капіталу індивіда умовно-постійної складової (матеріально-речового капіталу, а також, частково, компонентів людського капіталу – капітал освіти, капітал здоров'я та ін.) та умовно-змінної складової (по-перше, інтелектуально-креативного капіталу – частини людського і, по-друге, соціального капіталу).

Виділення зазначених видів капіталу (інтелектуально-креативного та соціального) як змінної частини активів пояснюється наступним. Якщо сутність інтелектуально-креативного капіталу в контексті з'ясування ресурсного підґрунтя процесів діяльності науковця визначається як відповідь на питання «як створити наукове знання?» та «як його застосувати?» (відповідно до процесів генерації та інтерпретації знань), то сутність соціального капіталу визначається через вирішення проблеми з питанням «як зробити одержані наукові знання легітимними?».

Процеси інвестування та отримання доходів опосередковує механізм трансформації інтелектуально-креативного капіталу науковця та соціального капіталу у структурний капітал. Взагалі, як відзначає П. Бурд'ю, символічним капіталом може бути будь-яка властивість (тобто будь-який вид капіталу: фізичний, економічний, культурний, соціальний), якщо вона сприймається соціальними агентами, здатними помічати, визнавати та надавати їй цінності [33, с. 234].

Конкретно механізм застосування «особистісного» капіталу суб'єктом інтелектуальної діяльності заснований на дії таких факторів: (а) креативність індивіда та (б) ексклюзивність результатів його праці – чим вищими є ці параметри, тим більше шансів (за інших рівних умов) на результативність інвестицій, зроблених у людський капітал. Схема може бути представлена так: інвестиції → відмінності → переваги → дохід. Підставою для цього, з одного боку, є присутність ознак оригінальності у науковому продукті, створеному індивідом, а з іншого – персоніфікована неординарність самого науковця. Створення зазначених відмінностей відбувається у рамках процесу виробництва наукового продукту, а активація у вигляді оприлюднення – у рамках процесу його просування у полі науки.

Разом з цим, якщо орієнтуватися на зазначену схему, аналіз діяльності науковця потребує на застосування уточнень щодо відмінностей здійснення інвестицій та сутнісної специфіки доходів. Процеси професійної наукової діяльності, з одного боку, та процеси формування і використання ресурсів, необхідних для функціонування індивіда у науковому полі, з іншого, – обопільно зумовлені. Різні види активів, які використовуються суб'єктом також знаходяться у взаємному зв'язку.

Продуктивність використання інтелектуально-креативного та соціального капіталів, які складають варіативну частину загального ресурсного забезпечення індивіда, істотним чином визначаються досягнутим станом тих видів сукупного капіталу, які є базовими з точки зору послідовності інвестицій. Передусім така віддача зумовлюється станом людського капіталу. Відмінності якісного стану, що з'являються в інтелектуально-креативному і в соціальному капіталах, є результатом ефекту ретрансляції певних продуктивних можливостей індивіда, які були закладені при формуванні людського капіталу.

Особливості інтелектуально-креативного та соціального капіталів, які можуть забезпечити переваги поведінки індивіда у просторі його професії, утворюються здебільшого на основі опосередкованих інвестицій, що здійснюються у людський капітал. Капіталовкладення в інтелектуально-креативний капітал набувають опосередкованої форми повністю, а інвестиції в соціальний – частково. Зокрема професійний авторитет у науці не може утворюватись на підставі прямих інвестицій, а формування зв'язків у полі науки припустимо розглядати як результат безпосереднього інвестування таких заходів, як участь у конференціях, симпозіумах тощо.

До стратегій економічних інвестицій у розумінні їх за вузьким змістом (як таких, що зводяться до економічного або грошового виміру) необхідно додати стратегії соціального інвестування, які спрямо-

вуються на встановлення та підтримання довгострокових та короткострокових соціальних відносин. Вони забезпечують конверсію встановлених соціальних відносин у довгострокові зобов'язання, гарантовані суб'єктивно (визнання, повага тощо) або інституціонально (у вигляді права), тобто у соціальний або символічний капітал. Таке перетворення здійснюється за допомогою обміну грошима, роботою, часом тощо, а також шляхом специфічної роботи з підтримання відносин [33, с. 103–104].

Можна визначити структуру витрат, обравши за критерій специфіку процесів діяльності науковця, а саме: витрати, пов'язані (1) зі створенням інтелектуальної продукції та (2) її просуванням у науковому середовищі.

З огляду на неоднозначність процесу наукової діяльності та варіативність поведінки суб'єкта, відзначається наступне: по-перше, в опозиції між високими і низькими траєкторіями в освітньому та науковому полях відтворюється опозиція між надійними вкладеннями у вузькоспеціалізоване дослідження і ризикованими вкладеннями у широкомасштабне; по-друге, капіталовкладення можуть бути великі й одночасно екстенсивні, при цьому спрямовані тільки у дослідницьку діяльність, або помірні й інтенсивні, спрямовані у дослідження у поєднанні з інвестиціями у наукове адміністрування [32, с. 487–488].

Приймаючи рішення щодо інвестицій, пов'язаних із науковими дослідженнями, науковець оцінює ступінь ризику. Небезпека того, що зроблені інвестиції можуть не повною мірою виправдати себе або взагалі виявитися марними, супроводжує процеси і виробництва наукових знань, і просування знань у науковому полі. Щодо першого, головний вид ризику – це одержання негативного результату стосовно предмета дослідження, щодо другого – це невизнання у професійному середовищі дійсно новим науковим знанням інтелектуального продукту, представленого науковцем.

Витрати, пов'язані безпосередньо зі створенням продукту наукової діяльності (ідеї), можна розглядати як прямі, ті ж, що виникають унаслідок просування готової наукової продукції та пов'язані з визнанням створеного продукту дійсно науковим, а продуцента, який його створив, – авторитетним, розцінювати як додаткові витрати суміжного процесу.

П. Бурдьйо називав визнання, отримане від колег-конкурентів, науковим прибутком [32, с. 479]. Формування такого своєрідного прибутку залежить від стану системи відносин, що складається у науковому полі під впливом легітимних агентів, які діють у цьому середовищі. Їхня сутність – подвійна: з одного боку, вони є соратниками творця новітніх знань, оскільки тільки на підставі їхньої компетенції інтелектуальна продукція науковця, який ініціює новачку, може бути відповідним чином оцінена та визнана науковою; з іншого боку, вони виступають як суперники (і між собою, і стосовно нового «гравця»), оскільки кожен із них захищає свою позицію в науковому полі.

Для набуття визнання, а відповідно – і переваг, поведінка суб'єкта в науковому полі може бути різною: від приєднання (стратегії «збереження», за П. Бурдьйо) до протистояння (стратегії «підриву», за

П. Бурд'ю, або форм тотальної війни – «wars metatheories» за Р. Коллінзом). Суб'єкт, намагаючись утвердитись у полі науки, з огляду на реакцію представників наукового оточення, які наділені високим ступенем легітимності, може обирати менш ризикований, щодо отримання «наукового прибутку» (реальної і символічної вигоди), варіант поведінки або інший, кардинально йому протилежний.

Оцінюючи форми, в яких може існувати вигода, отримана науковцем за результатами його професійної діяльності, необхідно ще раз наголосити на винятковій пріоритетній значимості реалізованого наукового інтересу у вигляді досягнення цілі наукового дослідження. Разом з цим, з огляду на реальність існування системи економічних відносин проблеми, пов'язані з отриманням грошових (матеріально відчутних) доходів, залишаються.

Аналіз отримання як матеріально-відчутних доходів, так і доходів взагалі (разом із суб'єктивно значимими для індивіда), передбачає насамперед розгляд рентних відносин. Рента у тому чи іншому ступені завжди присутня в доході, який приносить власникові створений ним капітал. Як спосіб отримання доходу, рента на інтелектуальний капітал властива будь-якому індивіду, який завдяки своїй розумовій праці створює продукт, корисність якого визнається суспільством – підтверджується легітимно. По-перше, індивід отримує ренту від використання таланту – того дару, яким його наділила природа; по-друге, – від знань, нагромаджених у суспільстві, які він (індивід) використовує. Через застосування живої розумової праці людина (а) активує свої природні здібності та (б) відчужує і привласнює певну частину суспільного надбання, користуючись суспільним благом, яким є знання.

У системі господарських відносин унаслідок «живої» розумової праці, що є унікальним механізмом, за допомогою якого людина видобуває нові знання з природи свого таланту та через багаторазне примноження минулої праці (більш точно її інтелектуальної частини відображеної у складі виробничого капіталу), утворюється додана вартість. Згідно з теоретико-методологічними ознаками, цей процес цілком підпадає під характеристику рентних відносин. У сучасних корпораціях 60 % вартості товару утворюється як інтелектуальна рентоутворююча складова [175, с. 4]; до товарів, що містять у вартості найбільшу частку ренти, відносяться комп'ютерна техніка, автомобілі, носії інформації (CD, DVD) тощо (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Частка інтелектуальної ренти у вартості товарів [147]

Найменування товару	Частка інтелектуальної ренти, %
Комп'ютерна техніка	63–65
Телебачення	45
Радіотовари	35
Побутова техніка (пилососи, пральні машини)	40–50
Носії інформації (CD, DVD, тощо)	70

За фактом затребуваності суспільством продукту, що був створений у результаті інтелектуальної праці, використання суб'єктом інтелектуального (зокрема інтелектуально-креативного) капіталу сприяє утворенню доходу, зокрема у вигляді ренти. Рента є тим платежем власнику інтелектуального капіталу, який перебільшує кошти, необхідні для того, щоб утримати інтелектуальний капітал у певній сфері використання. Альтернативою інтелектуальній ренті виступає заробітна плата – ціна розумової праці, яка існує на ринку стосовно певної категорії інтелектуальних працівників²¹. Дію рентного механізму можна показати графічно (рис. 2.6). S_L

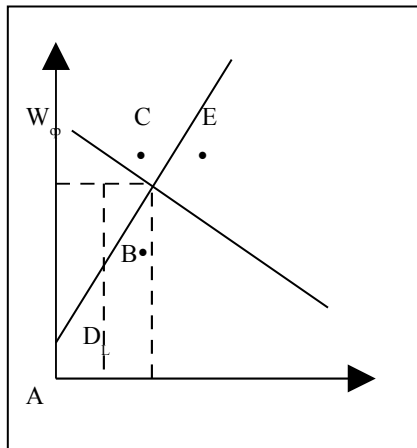


Рис. 2.6. Інтелектуальна рента

Оскільки таким чином виникає ситуація природної монополії, пропозиція інтелектуального капіталу на ринку праці є нееластичною. Чим більш відмінною від інших буде пропозиція індивіда, тим вищу ренту він зможе отримати. Згідно з графіком, для певної категорії інтелектуальних працівників, кількість яких становить L_i , величину ренти відображає відрізок BC , а величину заробітної плати – відрізок BL_i . Площа AEW_{op} показує сукупний розмір ренти, яку має виплатити вищий навчальний заклад, фірма або будь-яка установа чи підприємство, де використовується інтелектуальний капітал індивідів. Ця сума має сплачуватися зверх сукупної заробітної плати (на графіку – площа $OAEL_{op}$), мінімально необхідної для того, щоб уникнути переходу працівників до іншого роботодавця. Отже, рента за соєю суттю є надлишком виробника, яку він отримує, реалізуючи право власності на фактор виробництва, яким є його інтелектуальний капітал.

²¹ Наприклад, у вищій школі – це рівень офіційно встановленої заробітної плати для науковців, які мають певне вчене звання (доктор наук, кандидат наук тощо).

Необхідно зазначити, що з суто економічного погляду на пропонування суб'єктами трудових відносин свого інтелектуального капіталу впливає лише попит (сама рента участі в цьому не бере – вона є лише формою реалізації власності на фактор виробництва, інструментом отримання доходу). З цього теоретичного положення випливає висновок, який має практичне значення для України. Нині, незважаючи на те що наша країна наділена значним інтелектуальним потенціалом, інноваційна активність у секторі реальної економіки низька, перетворення «ідей» на товари і технології не є інтенсивним. Отже, механізм використання інтелектуальної ренти не спрацьовує належним чином, – внаслідок відсутності стимулюючої функції попиту.

У країнах, які є світовими економічними лідерами, практика рентних відносин є широко розвинутою. Вона реалізується через застосування персоніфікованого підходу до кожного зі спеціалістів, у яких зацікавлене підприємство чи організація, – науковців, інженерів, програмістів та інших схожих категорій працівників, та визначається індивідуально, на умовах контракту. Такі підходи почали застосовуватися також і в Україні, проте поки що рента працівників вищої школи здебільшого залишається суто нематеріальною або, більш точно, духовною: зверх мінімально необхідних виплат у вигляді заробітної плати вітчизняний науковець переважно отримує лише таке благо, як можливість працювати за покликанням. Воно є, безперечно, великим і значимим для освітянина і науковця, проте залишається майже єдиним елементом наукової ренти.

Взагалі цей аспект, аналізу згідно, з нашим розумінням нематеріальної ренти, яку отримує власник інтелектуального капіталу, належить до проблеми соціально припустимого рівня споживання. У наукових публікаціях висловлюється думка, що в умовах, коли такий рівень досягнуто, інші блага науковець отримує у вигляді академічної надбавки. Її грошовий еквівалент обчислюється як різниця в доходах співробітника університету та працівника успішної комерційної фірми²².

Можливість отримання наочних прикладів при застосуванні графічних моделей свідчить про їхню аналітичну корисність, проте підходи з погляду інституцій є більш придатними для дослідження процесів, що відбуваються на мікроекономічному та наноекономічному рівнях. П. Бурд'ю, констатуючи реальність процесів отримання символічного прибутку (в тому числі і благ, які не продаються за гроші), зазначає, що саме символічна дефіцитність звання, а не співвідношення між попитом і пропозицією на певні види праці, намагається домінувати над професійним винагородженням. Звання – інституція більш міцна, ніж внутрішні характеристики праці. Вина-

²² Як приклад: соціально припустимого рівня споживання та мотиву поведінки творчої особистості в цілому, наводиться такий вислів: «Уявіть, вони дають мені можливість займатися такою цікавою справою, та ще й платять за це гроші» [110].

города за звання може зберігатися, не зважаючи на зміни у праці та зміни її відносної цінності [33, с. 30–31].

Отже, існування двох форм активів (легітимного, але інституційно не закріпленого символічного капіталу, і легітимного, що зафіксований відповідним чином) визначають порядок утворення доходів продуцента наукових знань. Інституційно закріплений капітал є офіційним статусом, який дозволяє науковцю користуватися ним як підставою для отримання ренти. Найбільш закономірною є ситуація адекватності між: (1) реальною цінністю наукової праці, (2) фактичним визнанням цього, (3) інституційною фіксацією статусу науковця та (4) відповідним доходом. Проте може бути й інше, наприклад, випадок втраченої рентної вигоди. Це ситуація, коли суб'єкт, який фактично став авторитетним серед колег, через певні суб'єктивні або об'єктивні причини не закріплює відповідно до існуючого порядку офіційний науковий статус. Непоодинокі також випадки, коли раніше набутий статус дозволяє науковцю одержувати дохід без достатньо активної подальшої наукової діяльності у поточному періоді. Як показують дослідження, зниження кількості та якості наукової продукції найчастіше спостерігається в сегменті «середніх кар'єр» [32, с. 488–489]. Таку ситуацію можна спостерігати у вищих навчальних закладах: «нуль-продуценти»²³, які протягом певного періоду не опублікували жодної наукової статті, мають практично таку саму заробітну плату, як і активно працюючі колеги.

У контексті українських проблем необхідно зазначити потребу в дієвих організаційних заходах з боку держави, які були б спрямовані на удосконалення процесів у сфері науки, зокрема на поліпшення організації та управління праці науковців, що стосується передусім усіх видів стимулювання наукової діяльності. В умовах сучасних світогосподарських процесів, що відбуваються на тлі активних постіндустріальних змін, нехтування цим може спричинити значно гірші наслідки, ніж просто недоотримання певним індивідом додаткової частки доходу у вигляді ренти на сформований ним персоналізований інтелектуальний капітал. Макроаспект проблеми полягає в тому, що країни, які створюють комфортні умови для творчості інтелектуалів, передусім для науковців, зможуть у майбутньому претендувати на отримання частки глобальної інтелектуальної ренти. Інтелектуальний капітал унаслідок мобільності кадрів, досить легко піддається переливам з одного місця прикладання знань до іншого, тож якщо у певній країні будуть створені зазначені умови для творчої діяльності та життя інтелектуальних працівників, така держава, цілком імовірно, може стати й осередком світової науки, й центром формування глобальної економічної політики, і місцем базування відповідних владних структур. Безумовно, це справа майбутнього, але початок процесу формування умов доступу до інтелектуального капіталу інших країн відбувається вже нині – у рамках розбудови

²³ Тут і далі за термінологією А. І. Яблонського [221, с. 123, 172].

постіндустріального суспільства, – про що свідчить практика економічно розвинених країн.

Україні, як зазначають науковці, акцент потрібно робити не на імпорті розуму, а на стимуляції інтелектуальних процесів усередині країни. Надалі глобальна система використання інтелектуальної ренти, якщо таку буде створено, зможе брати активну участь у спеціалізації країн у галузі знань, а самі знання зможуть стати головним товаром у світовій економіці. Україна має достатньо умов для того, щоб стати країною, де рента працюватиме та створюватиме «ренту штрих», базуючись на інтелектуальних розробках, інтелектуальному капіталі, «економіці знань» [147].

У світовій практиці відомий приклад застосування глобальної ренти, який міг би стати прототипом інтелектуальної ренти на наднаціональному рівні. Його демонструють умови Кіотського протоколу²⁴. Україна за продаж квот отримує приблизно 7 млрд дол. США щорічно. Науковцями робиться передбачення стосовно того, що якби було створено прецедент підписання «інтелектуального протоколу», схожого на Кіотський, яким було б передбачено використання «всесвітньої ренти» для кожної країни, виходячи з капіталовкладень у технологічний прогрес і ступеня користування благами цивілізації, то згадана сума могла б бути на порядок вищою [147].

У наш час сформований на основі інвестицій у людину інтелектуальний капітал стає однією з найбільших цінностей для господарюючих суб'єктів. Індивідуальні властивості людей – зокрема такі, як творчість, схильність до наукового пошуку, здатність до нагородження та ефективного використання знань тощо, – розглядаються підприємцями як джерело прогресивного господарського розвитку та запорука успішної комерційної діяльності. Незважаючи на загальне визнання того, що інтелектуальні ресурси мають провідне значення для економічного зростання, Україна, посідаючи за кількістю науковців одне з перших місць у світі, і досі розвивається без суттєвого використання результатів наукових досліджень, тоді як розвинені країни одержують 80–90 % приросту ВВП від виробництва та експорту наукомісткої продукції [203, с. 8]. Така ситуація зумовлює необхідність поглиблених теоретико-методологічних та практичних досліджень, пов'язаних із вирішенням проблем використання у системі суспільного відтворення здатності людини до творчої діяльності.

2.3. Особливості відтворення інтелектуального капіталу на рівні організації

Процеси перетворення природних і функціональних здібностей людини на стратегічний ресурс організації та трансформація праці інте-

²⁴ Зміст полягає у наступному: фактично всі країни отримують однакову квоту на забруднення повітря, однак більш розвинені країни (екологічно більш небезпечні) можуть платити гроші іншим країнам, менш розвиненим (і менш екологічно небезпечним), за право користування їхніми квотами.

лектуального робітника у переваги господарюючого суб'єкта на ринку його продукту мають великий науковий інтерес у контексті аналізу процесів формування та нагромадження інтелектуального капіталу суб'єктами господарювання. При цьому лишається дискусійною проблема щодо створення доданої вартості та ролі суб'єкта праці, яким є індивід – носій інтелектуального капіталу. На поглиблене дослідження потребують також проблеми розвитку притаманних людині властивостей (насамперед творчих здібностей), що застосовуються у процесі трудової діяльності, та механізму, завдяки якому такий розвиток відбувається.

У наш час уже практично не виникають дискусії стосовно широко трактування складу факторів виробництва, до яких поряд з речовою складовою капіталу (земля, будівлі, споруди тощо) включається інтелектуальний капітал (матеріалізовані знання та інтелектуальні здібності людей). Визнання продуктивних властивостей людини капіталом дозволило використовувати методологію неокласичного аналізу, яка до цього застосовувалась стосовно інших видів капіталу. Основою слугував ряд теоретичних положень: продуктивні властивості людини можуть нагромаджуватись, утворюючи запас; затрати на освіту, охорону здоров'я тощо є інвестиціями; зазначені витрати є продуктивними, оскільки завдяки їм виникають умови для створення готової продукції, збільшення доходу підприємства та зростання національного багатства в цілому.

Зміст новітніх підходів²⁵, як правило, пов'язаний з побудовою виробничої функції робітника з урахуванням таких характеристик індивідів, як (1) освіта, кваліфікація, цілеспрямованість, поєднана з працелюбством, та (2) здатність індивідів до інтеграції в навколишньому середовищі. Враховується запас «когнітивного капіталу» робітника, запас соціального капіталу (капіталу відношень) та обсяг затрат праці й усі зазначені характеристики узгоджуються з розмірами доходу, що дозволяє будувати оптимізаційні моделі на зразок задач максимізації прибутку. Прикладом такого аналітичного підходу щодо визначення поведінки працівника є «наноекономічна виробнича функція робітника» за Г. Клейнером (додаток Г).

Відаючи належає неокласиці, необхідно відзначити, що сформована на її базі модель економічної людини внаслідок простоти, абстрактності та універсальності прийомів економічного аналізу стала широко розповсюдженою й такою, що активно застосовується і нині – як базова конструкція. Сучасні моделі людини, якщо вони тяжіють до конкретизації та кількісного виміру, як правило, спираються саме на неї; ті ж моделі, в які намагаються не тільки вводити якісні параметри людської поведінки, а й досліджувати причини та наслідки їхнього впливу, мають здебільшого описовий характер, який здійснюється на основі глибокого теоретичного аналізу.

Разом із визнанням того, що неокласична наукова думка суттєво збагатила економічну теорію, слід усе ж зауважити, що така аналітика не позбавлена слабких сторін. Майже абсолютний раціоналізм пове-

²⁵ Див., напр.: [94, с. 70–94].

дінки індивіда, який є однією з основних умов моделі, не дозволяє досліджувати характер зв'язку праці людини з креативною поведінкою, насамперед тому, що розвиток творчої діяльності людини заснований на внутрішній позаекономічній мотивації. Інтерперсональний характер творчості призводить до того, що на дії індивіда та на господарський процес, у якому використовується інтелектуальна праця, впливають, окрім мотиваційних параметрів корисності й задоволення матеріальних потреб, також такі чинники, як бажання самореалізації, прагнення досконалості, радість творчості, а крім цього, ще й суб'єктивні фактори: самосвідомість, світосприйняття, ставлення до інших членів суспільства тощо.

За умов, коли інтелектуальний ресурс стає більш значущим для господарюючих суб'єктів, у теорії поширюється думка про те, що інтелектуальний капітал створює додану вартість [173], що знання виступають як джерело вартості, а на зміну трудовій теорії вартості нині приходить теорія «вартості, створеної знаннями» («knowledge value») [124]. Зазначені підходи загалом не є безпідставним. З цього приводу можна навести широко відому й авторитетну наукову думку, яку висловлює Т. Сакаїя. Він зазначає, що на новому цивілізаційному етапі рушійною силою є цінності, створені знаннями [170]. Проте при поглибленому теоретичному аналізі виникають аспекти, які потребують уточнення щодо джерела походження вартості.

Дійсно, використання «ідей» у виробничому процесі, що розглядається як залучення фактора виробництва, зумовлено застосуванням компанією інтелектуального капіталу, але відбувається це за домінантною ролі, яку відіграє людина у системі виробничих відносин. Люди – єдиний елемент, який має здатність створювати вартість. Усі інші змінні – гроші, сировина, заводи, обладнання тощо – можуть лише запропонувати інертні потенціали. За своєю природою вони нічого не додають і не можуть додати доки людина (хто б це не був: робітник найнижчої кваліфікації, майстерний професіонал чи керівник вищої ланки) не використає цей потенціал, змусивши його працювати [204, с. 14].

Виробнича діяльність неможлива без залучення носіїв людського капіталу. Для того щоб отримати «ідею», необхідна участь робітників інтелектуальної праці («knowledge worker»), розумові здібності яких є джерелом інновацій у виробництві та збуті продукції. Тобто, коли підприємець, зацікавлений в отриманні конкурентних переваг, формує кадровий капітал компанії з числа робітників інтелектуальної праці, відбувається процес, який за принциповим відображенням його сутності є нічим іншим, як придбанням товару «робоча сила», – але сучасний характер зазначеного процесу відображає якісні зміни взаємовідносин між робітником і підприємцем – між працею і капіталом.

Відмінності залучення робітників, орієнтованих у своїй праці на використання знань та інформації, зумовлені тим, що такі працівники внаслідок притаманної їм особливої властивості у вигляді здатності до продукування оригінальних ідей, мають дієву систему регуляторів трудової діяльності, що суттєво підвищує ступінь їхньої незалежності.

Більшість параметрів власної трудової діяльності, умови кооперації праці, навіть визначення цілей виробничих процесів та їхніх результатів, належать до компетенції робітників інтелектуальної праці. Отже, в умовах сучасних економічних відносин перед капіталом постає проблема придбання і використання у виробництві не просто робочої сили, суб'єкт якої зайнятий репродуктивною працею, а робітника, цілі, організація та результативність якого задаються зовні [30, с. 127–128].

Специфіка трудової діяльності як форми людської активності, притаманної робітникам інтелектуальної праці, породжує видимість тотожності людини та людського капіталу; людини і інтелектуального капіталу. Економічні явища, якими є перетворення факторів виробництва на готовий продукт і зростання вартості, засновані насамперед на тому, що, по-перше, має місце процес праці, а не просте залучення людського капіталу, яке припускає існування виробничих процесів за аналогією експлуатації матеріально-технічних об'єктів, що належать до основних фондів підприємства. По-друге, використання будь-якого виду капіталу передбачає його застосування людиною. Це цілком стосується й інтелектуального капіталу індивіда. До виробничого процесу залучається людина – суб'єкт діяльності, що має свій інтелектуальний капітал, сформований на індивідуальному рівні, застосування якого означає, що людина виступає суб'єктом відносно капіталу (об'єкта).

Важливо згадати дослідження стосовно сутності робочої сили та праці, які були здійснені К. Марксом при визначенні ним природи доданої вартості при капіталізмі. Зокрема, К. Марксом робоча сила була визначена як здатність людини до трудової діяльності, а праця – як процес споживання робочої сили і процес створення благ. Ним було доведено, що «сама робоча сила і є капітал у товарній формі» [117, с. 498–499].

Отже, нова роль людського фактора зумовлює поглиблення теоретико-методологічного аналізу категорії «робоча сила» в аспекті того, що людина: (а) посідає провідне місце в усіх економічних процесах; (б) є учасником процесу праці, виконуючи певну роботу, яка характеризується як репродуктивна праця, та одночасно використовує свої креативні можливості (талант), здійснюючи творчу діяльність; (в) є носієм інтелектуального капіталу і по стосовно до застосування інтелектуального капіталу, створеного на індивідуальному рівні, виступає як суб'єкт до об'єкта.

К. Маркс, на відміну від неокласичного трактування капіталу як технічного фактора виробництва, розглядав капітал через систему виробничих відносин. У працях К. Маркса було визначено фундаментальні основи товарно-грошових відносин та показано роль людини у суспільному відтворенні. Передусім слід згадати концептуальні положення щодо змін форм вартості: схема відтворення товару має вигляд $T \rightarrow G \rightarrow T'$ (формула товарного обміну); схема відтворення фінансового капіталу відома як: $G \rightarrow T \rightarrow G'$ (загальна формула руху капіталу). Досліджуючи трансформацію грошової та товарної форм вартості у процесі відтворення, К. Маркс відзначав, що при цьому виникає ефект її самозростання: вартість «...змінює свою величину,

приєднує до себе додану вартість, або зростає. Саме цей рух перетворює її на капітал» [118, с. 161].

Сучасне бачення проблеми формування і розвитку інтелектуального капіталу, яке ґрунтується на висновках трудової теорії вартості, передбачає включення людського (у тому числі інтелектуального) капіталу в склад елементів виробництва з урахуванням діяльності самого носія. Разом з цим, у наш час відбувається модифікація сформульованих у марксизмі теоретико-методологічних підходів на підставі того, що людська думка не тільки реально функціонує у виробничій системі, а й перетворилась на провідний елемент продуктивних сил і, відповідно, на елемент сучасної системи суспільного відтворення. Аналіз, який проводиться нині у межах економічної теорії, враховує також відмінності нового постіндустріального господарського укладу, що поступово фундується.

Нині будь-яке сучасне підприємство використовує значно більший спектр факторів виробництва, ніж за часів створення теорії доданої вартості та обґрунтування концептуальних положень щодо процесів відтворення і кругообігу та обігу капіталу. При цьому у їхньому складі домінує інтелектуальний капітал. На нього у великих та середніх корпораціях та фірмах США припадає частка 86 %, а фінансовий та фізичний капітал офіційно займають у загальному обсязі лише 14 %. Крім цього, науковці відзначають, що зростання частки інтелектуального капіталу є чітко визначеною тенденцією [114, с. 12]. В Україні на початок 2006 р людський капітал в структурі національного багатства (склад якого відповідає трансформаційному типу) дорівнював 46,7 % [45, с. 196], отже можна припустити, що вміст інтелектуального капіталу ще менший.

Об'єктивність існування нової ролі людського фактора в суспільному відтворенні та знаннямісткості як відмінності сучасного постіндустріального виробництва дає підстави до внесення доповнень у теорію аналізу кругообігу та обігу капіталу. На думку Б. Леонт'єва, введення параметра «ідея» (I) у схему відтворення фінансового капіталу дозволяє демонструвати розширене відтворення однорідної продукції (формула 2.1) та відтворення фінансового капіталу на диверсифікованих виробничих потужностях та ринках (формула 2.2).

$$[\Gamma \rightarrow I \rightarrow T \rightarrow \Gamma] \rightarrow [\Gamma \rightarrow I \rightarrow \Gamma] \rightarrow [I \rightarrow T \rightarrow \Gamma] \quad (2.1)$$

$$[\Gamma \rightarrow I \rightarrow T \rightarrow \Gamma] \rightarrow [\Gamma \rightarrow I \rightarrow T \rightarrow \Gamma] \quad (2.2)$$

Науковець аргументовано доводить, що з появою інтелектуального капіталу можна вводити в економічну теорію нові формули, які відображають формування стратегії високотехнологічного бізнесу. Основою матриці виникнення, функціонування, розвитку об'єкта бізнесу є формула:

$$IK \rightarrow \Phi K \rightarrow MK, \quad (2.3)$$

де IK – інтелектуальний капітал;

ΦK – фінансовий капітал;

МК – матеріальний капітал [114, с. 120–121].

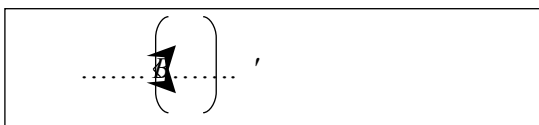
Отже, ідеї як головний продукт діяльності інтелектуалів із нематеріального стану перетворюються у матеріальний, і тільки після цього починає діяти традиційна схема руху капіталу ($G \rightarrow T \rightarrow G'$). Оскільки значення терміну «ідея» сприймається у такому контексті досить широко, виникає потреба уточнень щодо функції, яку при створенні вартості виконує людина, її інтелект та інтелектуальний капітал.

Інтелект людини розглядається підприємцями з позицій ресурсу – як імовірний людський капітал, що стане активною складовою інтелектуального капіталу компанії (або інакше – капіталу знань). Саме наявність активної частини інтелектуального капіталу є головним аргументом для застосування новітніх підходів до сучасної інтерпретації процесів відтворення капіталу ($G \rightarrow I \rightarrow T \rightarrow G$), в основу якої покладена схема зростання вартості, виведена у межах трудової теорії вартості. Інтелект, як зазначає Т. Стюарт, стає засобом виробництва, але відбувається це тільки тоді, коли розумова енергія, що вільно плине, організована з користю для справи, коли вона набула чіткої форми, що робить її придатною для використання з метою створення новачії. За висловом Т. Стюарта, «інтелектуальний капітал – це упаковані корисні знання» [188, с. 109] або більш детально: «інтелектуальний капітал – це інтелектуальний матеріал, який включає в себе знання, досвід, інформацію та інтелектуальну власність і бере участь у створенні цінностей» [188, с. 12].

З погляду інтересів організації, виробнича діяльність людини розглядається як джерело прибутку. Ключем до підтримання доходності компанії або здорової економіки є продуктивність робочої сили, людський капітал [204, с. 22]. Дійсним джерелом походження доданої вартості, що виникає внаслідок продукування товару з винятковими споживними властивостями, є саме праця нового покоління робітників – творчих особистостей, креативних, інтелектуальних працівників компанії, а результат праці (інтелектуальний продукт) – похідним від неї.

На основі використання виведеної в марксистській теорії загальної формули капіталу та узагальнення здобутків сучасної наукової думки, показати процеси руху вартості з урахуванням елементу «ідея» дає можливість наступна аргументація. Формула, яка відображає зростання вартості у процесі виробництва ($G \rightarrow T \rightarrow G'$) може бути трансформована і традиційно подана у такому вигляді:

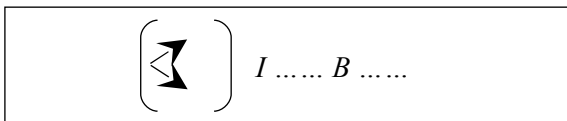
(2.4)



де B – процес виробництва;

T' – товар більшої вартості, створений в процесі виробництва.

(2.5)



У традиційному вигляді загальна формула капіталу відображає три головні стадії руху: (1) придбання факторів виробництва (купівля засобів виробництва та наймання робочої сили); (2) власне процес виробництва; (3) реалізація готової продукції. З урахуванням уведених змін, кількість стадій збільшується, а характеристика процесів набуває видових відмінностей.

Виокремлення зі схеми відтворення капіталу (формула 2.5) факторної складової «праця» дає підстави для наступного узагальнення. Можна виділити:

(1) стадію формування підприємством активної частини інтелектуального капіталу;

(2) стадію продукування ідей;

(3) стадію втілення ідей у споживній вартості товарів;

(4) стадію втілення ідей у ринковій вартості товарів (рис. 2.7).

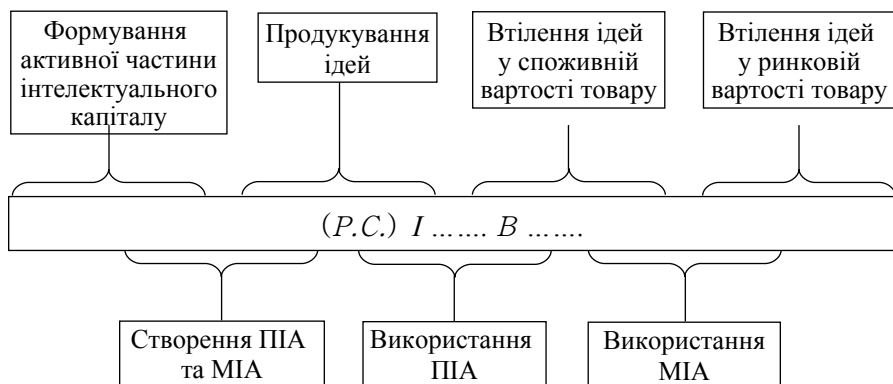


Рис. 2.7. Стадії відтворення інтелектуального капіталу та рух інтелектуального продукту, створеного в процесі інтелектуального виробництва

Формування кадрового складу організації з числа працівників інтелектуальної праці (перша стадія) є основою створення активної частини інтелектуального капіталу, що використовується суб'єктом господарювання. У цілому «придбання» компанією працівника через застосування механізму укладання трудової угоди дозволяє прийняти першу стадію як таку, що за основною сутністю не зазнала принципів змін порівняно з процедурою найму працівника, яка існувала до цього. Разом з цим, необхідно відзначити, що залучення робітників інтелектуальної праці в сферу виробництва, безперечно, має мотиваційні особливості, які пов'язані з потребами інтелектуального розвитку індивіда і належать до сфери задоволення його нематеріальних (негрошових) інтересів.

Унаслідок інтелектуальної праці людей виникає продукування ідей. Процеси найму робочої сили, навчання, перепідготовки фахівців, впровадження системи мотивації праці тощо передують появі продукту інтелектуальної діяльності. Тобто друга за послідовністю стадія перетворення інтелектуального капіталу показує результат застосування компанією людського фактора. Інакше кажучи, процеси створення та використання інтелектуальних активів беруть свій початок зі сформованої підприємством активної частини інтелектуального капіталу. Стадія виробництва ідей відображає процеси створення продуктивних (ППА) та маркетингових (МІА) інтелектуальних активів компанії.

До продуктивних інтелектуальних активів насамперед належать винаходи, корисні моделі, промислові зразки тощо, які в сукупності утворюють групу об'єктів промислової власності, а також ноу-хау та деякі об'єкти авторського права. У склад маркетингових інтелектуальних активів підприємства входять товарні знаки, фірмові найменування тощо, а також ті об'єкти авторського права та ноу-хау, які використовуються у маркетингових дослідженнях та під час проведенні рекламних компаній. Отже, на другій стадії працею інтелектуальних працівників, залучених компанією, створюються ідеї та відбувається їхній перехід в об'єктивовану форму.

За часом створення обидві групи інтелектуальних активів, що виникають у процесі творчої праці інтелектуальних працівників, залучених компанією, можна віднести до однієї (другої) стадії, яка відображає трансформацію інтелектуально-креативного капіталу працівника в інтелектуальний продукт. Проте уречевлення ідей здійснюється на різних етапах процесу виробництва та, відповідно, належить до різних стадій відтворення капіталу.

Третя стадія відображає процес переходу ідей у готову продукцію, точніше, у готову продукцію трансформуються продуктивні інтелектуальні активи, які є джерелом технологічних новацій, що зумов-

люють появу нових споживних властивостей товарів або, безпосередньо, оригінального продукту споживання.

Науковці відзначають, що учревлені в інноваційній продукції предмети інтелектуальної праці зумовлюють сукупність властивостей та якості цієї продукції у цілому. Інтелектуальний капітал учревлюється в продукції на всіх технологічних етапах її створення: у матеріалах, з яких виготовляється продукція, у станках, їхньому оснащенні, в упаковці та ін. [173].

На четвертій стадії відтворювального циклу, при застосуванні маркетингових інтелектуальних активів, формується ринкова вартість товару. Функція маркетингових інтелектуальних активів полягає у забезпеченні процесів просування та популяризації продукції на ринку. Це відбувається через застосування нових дієвих заходів, запропонованих інтелектуальними працівниками.

Отже, учревлення ідеї в кінцевому продукті здійснюється завдяки інтелектуальній праці, за допомогою якої вартість інтелектуального капіталу переноситься на готовий продукт. Загалом застосування продуктивних властивостей суб'єктів праці, зокрема їхніх творчих здібностей, супроводжує весь процес – від початку і до кінця, тобто до моменту зміни форм вартості (до реалізації готової продукції на ринку). При цьому не має значення той факт, що створені у рамках інтелектуального виробництва та у подальшому застосовані у виробничому процесі інтелектуальні активи беруть участь у кругообігу капіталу, починаючи з третьої (продуктивні) або з четвертої (маркетингові) стадії, а людський капітал починає використовуватись одразу після найму працівника на роботу.

У процесі кругообігу капіталу виникає прирощення грошей. На цій основі відбувається перетворення частини доданої вартості на капітал, тобто гроші знову спрямовуються на залучення вхідних факторів виробництва і, зокрема, на постійне нагромадження інтелектуального капіталу, що відбувається завдяки процесам капіталізації.

Необхідно зазначити, що створена в процесі інтелектуального виробництва ідея приносить підприємству прибуток не тільки втілюючись у готовий матеріальний продукт, проданий на споживчому ринку, а й безпосередньо перетворюється на гроші, перебуваючи у своїй нематеріальній формі. Цінні знання та інформаційні ресурси стають дедалі значущими, здійснюють усе більший вплив на економічне зростання, все активніше виступають як ефективний механізм перерозподілу товарних та фінансових потоків між господарюючими суб'єктами та як засіб зняття «інтелектуальної ренти» шляхом установалення тимчасової монополії на виробництво інноваційної продукції. В цьому зв'язку варто зазначити, що в американських компаніях 3/4 доданої вартості, яка створюється у промисловості, виробляється за допомогою інформації.

Сутність зазначених процесів проявляється в тому, що інтелектуальний продукт, набуваючи об'єктивованої форми, стає власністю

компанії (інтелектуальною власністю). Отже, інтелектуальні продукти є відокремленими від підприємства та індивіда. Вони функціонують як нематеріальні активи і можуть утримуватись підприємством для використання протягом операційного циклу або певного строкового інтервалу – для виробництва, торгівлі, адміністративних потреб, а у разі прийняття відповідних господарських рішень щодо форми відчуження – можуть бути надані в оренду або продані.

Якщо інтелектуальний продукт використовується компанією, в межах якої він був створений, об'єктивовані та ідентифіковані знання здійснюють свій рух за принциповою аналогією з кругообігом та обігом капіталу, об'єкти якого належать до форм речової власності. Враховуючи, що у вузькому розумінні інтелектуальний капітал асоціюється з інтелектуальним продуктом, який використовується господарюючим суб'єктом на правах власності, можна навести думку С. Климова, згідно з якою інтелектуальний капітал господарюючого суб'єкта може бути представлений як сукупність нематеріальних об'єктів, що застосовуються у виробництві та є частиною основного капіталу [95, с. 7].

Компанія не може отримати об'єктивовану «ідею» у вигляді інтелектуального продукту взагалі без споживання інтелектуальної праці індивідів, але механізми залучення новачі є різними. Крім того що унікальний ресурс, у якості якого розглядається ідея, може бути створений безпосередньо на певному підприємстві у рамках процесу відтворення, він може бути також залученим ззовні («ідею» можна застосувати, так би мовити, «у готовому вигляді»). Відмінності полягають лише у тому, чи використовує компанія результати інтелектуальної праці своїх працівників, чи користується новітніми знаннями працівників інших компаній, що були об'єктивовані та набули форму, придатну до їхньої комерціалізації. У цьому зв'язку доречно уточнити, що нематеріальний характер знань та інформації зумовлює складнощі в реалізації прав власності (розпорядженні, володінні, користуванні). Як наслідок, у практиці бізнесу набуває поширення копіювання об'єкта власності та використання одержаних переваг взагалі без будь-яких відчутних затрат на створення ідеї.

В умовах поширення товарно-грошових відносин на сферу обігу нематеріальних благ, об'єктивовані знання та інформація все частіше стають предметами купівлі-продажу. Сучасні компанії активно виступають продавцями та покупцями часткових або повних прав на використання об'єктів інтелектуальної власності. Наочним прикладом може слугувати франчайзингова модель господарських відносин, яка відображає механізм комерціалізації ідей та передбачає передавання чи продаж ліцензій на товарний знак (марку) або технологію відомої фірми іншій компанії. Залучені ззовні (придбані або запозичені) інтелектуальні активи також включаються в обіг і кругообіг капіталу та здійснюють свій рух, забезпечуючи процеси створення і зростання вартості (рис. 2.8).

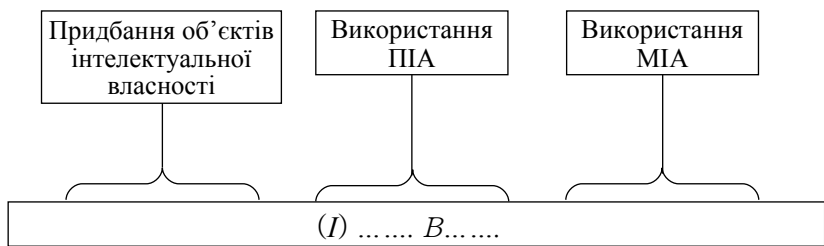


Рис. 2.8. Відтворювальний рух інтелектуального продукту за умов придбання або оренди об'єктів інтелектуальної власності

Для компанії вибір стратегії економічного розвитку відбувається шляхом співставлення пріоритетів, які відкриваються: по-перше, у разі застосування механізмів генерації нового знання та, по-друге, у разі застосування механізмів акумуляції існуючого знання. Переважна схильність до слідування одному з цих підходів може бути виділена, хоча у своїй практиці суб'єкт господарювання, як правило, одночасно використовує обидва.

Організації, в яких інвестиції у дослідження і розвиток перевищують вклади в основні фонди, називають інтелектуальними компаніями²⁶. Вони переважно використовують власний, самостійно створений інтелектуальний ресурс. Разом з цим в умовах сучасного бізнесу поширеною є практика, яка застосовується високотехнологічними компаніями і полягає в одержанні переваг здебільшого шляхом придбання повних або часткових прав на використання ідеї – без власних затрат на її створення.

Нині практично неможливо ані вийти на міжнародний ринок, ані утримувати свої позиції, ані, тим більше, домінувати на ньому без ефективної технологічної стратегії, яка виходить із розуміння потенційної ролі новачків та їх застосування на мікрорівні у процесі відтворення. За цих умов наявність у суб'єкта праці інтелектуального капіталу, який при сучасному способі виробництва активно використовується у бізнес-секторі, набуває все більшої значимості.

У загальній сукупності інтелектуального капіталу організації людський капітал є активною складовою. Вживаючи термінологію, прийнятну в марксизмі, можна сказати, що він несе на собі ознаки змінного капіталу, який застосовується підприємцем для здобуття прибутку. Суб'єкт у процесі відтворення бере участь у створенні вартості товару тому, що сам є вартістю і функціонує як капітал. У процесі цього функціонування він і відтворюється й накопичується як – капітал, а потім, як капітал, і розтрачується. У зв'язку з цим можна говорити про

²⁶ Вихідне уявлення про інтелектуальну компанію запропоновано Дж.Б. Куїнном. Автор виділив основні ознаки інтелектуалізації підприємства: швидку адаптацію компанії до змін внутрішнього і зовнішнього середовищ, диверсифікацію стратегій діяльності, управління інноваціями, структурні зміни, розширене виробництво та управління інтелектуальним капіталом.

людський капітал як форму економічної життєдіяльності єдиного суб'єкта виробництва (людини – носія людського капіталу) [50, с. 70–71]. Отже, незважаючи на виникнення зовнішньої подібності людини до капіталу, людина все одно буде залишатися головним елементом продуктивних сил, а її праця – джерелом зростання вартості.

Розглядаючи відтворення людського капіталу як складової майбутніх інтелектуальних ресурсів господарюючих суб'єктів, необхідно зазначити, що цей процес є індивідуалізованим. Виробничі властивості утворюються на основі уроджених властивостей людини, які розвиваються та нагромаджуються у процесі життєдіяльності.

Функціональний кругообіг людського капіталу також здійснюється у процесі життєдіяльності людини. При цьому за відтворювального руху продуктивні сили приймають різні функціонально-логічні форми. Загальний обіг індивідуального людського капіталу – це функціональний кругообіг, що постійно повторюється та відновлюється на кожному новому циклі і досягає поразку якісно нового рівня. Цей обіг

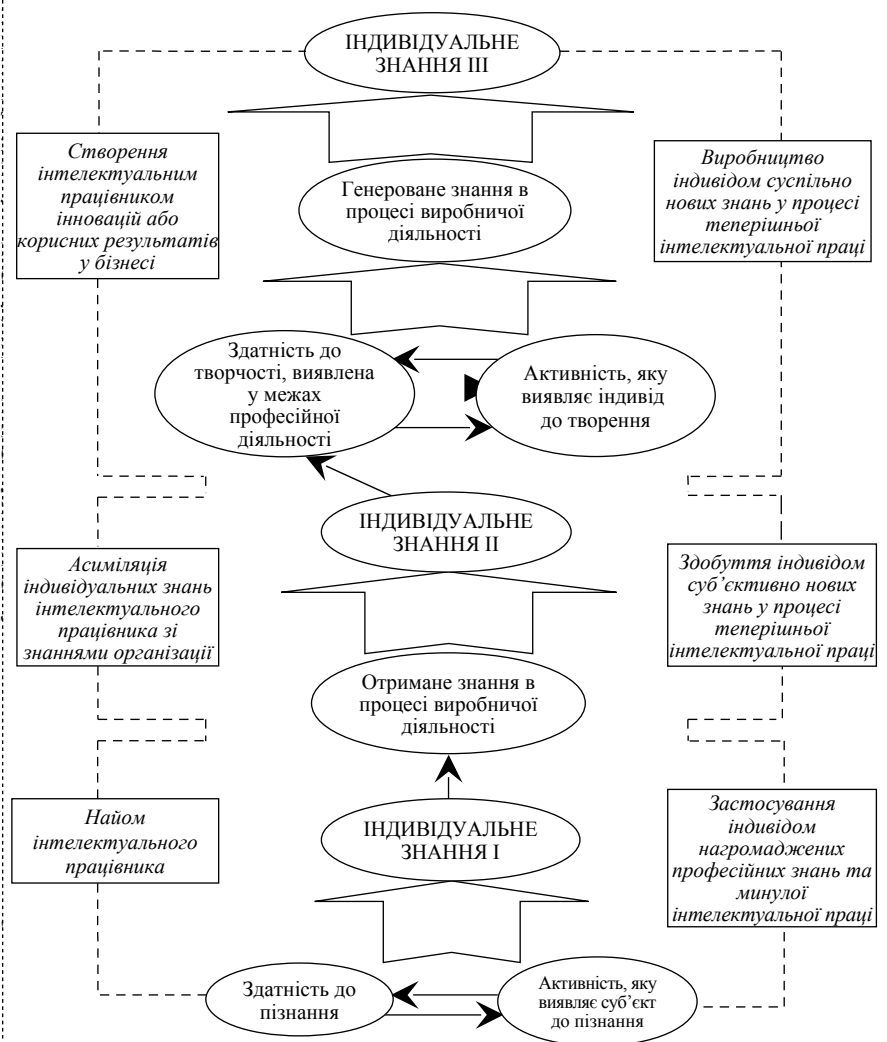


Рис. 2.9. Процеси прозьюмеризму у інтелектуальній діяльності

Феномен єдності виробництва та споживання знань забезпечує нагромадження інтелектуального капіталу індивіда, яке відбувається на основі самозростання у процесі безперервного розширеного відтворення. Людський капітал (складова інтелектуального капіталу підприємства), функціонуючи в циклах господарської діяльності, здійснює кругообіг та обіг. Проте, на відміну від загального правила руху капіталу («обіг – виробництво» і знову «обіг – виробництво» і так далі), в послідовності стадій, що мають місце у відтворювальному русі інтелектуального капіталу, виникають відмінності, зумовлені явищем прозьюмеризму. Як зазначають науковці [208, с. 90], вони полягають у тому, що до двох стадій (обіг та виробництво) додається третя – стадія

споживання, наявність якої викликана необхідністю збереження та нагромадження людського капіталу. Отже, людський капітал як частина інтелектуального капіталу підприємства проходить у своєму русі такі стадії з відповідною послідовністю: споживання → обіг → виробництво → обіг → споживання.

Головна відмінність, яка пов'язана з наявністю стадії споживання, пояснюється дією подвійного ефекту примноження. Сутність зазначеного ефекту полягає в тому, що сформована у результаті інвестицій та застосована у процесі праці цінність людського капіталу, з одного боку, бере участь у виробництві матеріально-речових благ – через своє уречевлення у цих благах, а з іншого – нагромаджується людиною, бере участь у збереженні (виробництві) нематеріального інтелектуального блага, яким є сама людина (її науково-освітній, інтелектуальний потенціал), – через персоніфікацію цієї цінності в індивіді. У результаті зазначеної відмінності оцінка людського капіталу вдвічі більша порівняно за величину випуску [58, с. 67–68].

У сучасній системі виробничих відносин явище прозьюмеризму, як таке, що стосується нагромадження та використання людського капіталу, охоплює інтереси обох сторін виробничого процесу – і працівника, і підприємця. Прирошення знань, їхнє постійне оновлення, підвищення продуктивної цінності зумовлено, – з одного боку, вимогами досконалості господарської діяльності, що виникають на потребу розвитку суспільства та комерційних інтересів підприємців, а з іншого – суб'єктивними перевагами інтелектуального зростання самого працівника.

Створюючи сприятливі умови для розвитку творчих властивостей працівника, суб'єкти господарювання через природження інтелектуального капіталу на індивідуальному рівні забезпечують нагромадження інтелектуального капіталу своєї організації. Здійснення підприємствами витрат, пов'язаних із набуттям людиною знань, насамперед переслідує цілі потенційного і фактичного повернення витрачених коштів – у вигляді нового, природженого знання та / або нового матеріального продукту, а в підсумку – створення конкурентних переваг та забезпечення максимізації прибутку, що досягаються шляхом використання праці інтелектуалів. Отже, для сучасної фірми, наділений знаннями робітник, який, до того ж, володіє креативними здібностями та здатний до творення («knowledge worker», «brainworker»), є надзвичайно цінним.

Інтереси людини, інтелектуальний капітал якої використовується господарюючим суб'єктом, полягають у тому, що під час здійснення трудової діяльності її природні та функціональні здібності збагачуються, тобто завдяки нагромадженню досвіду відбувається процес, відомий як «learning by doing». Витрачання робочої сили інтелектуального робітника, необхідне для створення нової вартості, поєднується таким чином із процесом споживання. Це насамперед споживання знань, а також матеріально-фінансових ресурсів суспільства та затрат власного часу. Крім того, відбувається поєднання знань, якими во-

лодіє кожен працівник, із тими, що існують та функціонують у межах організації. Подальший відбір продуктів такої асиміляції, здійснений за критерієм цінності отриманих нових знань для організації, стає основою для всіляких якісних змін у виробництві та збуті продукції.

У процесі відтворення, що відбувається на рівні підприємства, у русі знаходяться обидві частини інтелектуального капіталу: і активна – людський капітал, і пасивна – інтелектуальний продукт, що функціонує у вигляді нематеріальних об'єктів, на які підприємство має права власності (повні або часткові). У цьому контексті необхідно відзначити первинність творчої праці у створенні споживної вартості інтелектуальних продуктів.

Результатами творчої праці є нова інформація та оригінальні знання, які не мали до цього аналогів. Разом з цим, існує суперечність, яка полягає в тому, що не існує форми, в якій може відбуватися рух корисності творчої праці. Тому корисність нового знання має перетворитись у споживну вартість, яка реалізується у споживанні; формою її перетворення є інформація. Кінцевим етапом руху корисності є надходження інформації до користувачів [169, с. 21–22].

Знання постійно знаходяться у рухомому стані, проходячи певні стадії відтворення, а саме: створення, збереження, передавання та використання. На стадії створення відбувається пошук, узагальнення, фіксація, розвиток, осмислення, представлення у вигляді нових знань. Збереження передбачає перетворення, кодування, нагромадження, переведення знань на інформаційний носій, внесення в інформаційні бази. Передавання знань – це процес перенесення знань між інформаційними базами, технічними засобами, людьми. Використання є процесом залучення знання до вироблення рішень. Під час використання знань створюються також передумови для його подальшого нарощування. Аналіз перетворень, яким піддаються знання у під час їхнього руху, показує, що у виробництві інтелектуального продукту не тільки використовується інформація, яка виникає у результаті інформаційно-когнітивного процесу, а й сам продукт створюється як матеріал для подальших інформаційно-когнітивних процесів.

Сформовані через взаємодію процесів виробництва і споживання продуктивні властивості людини є джерелом нових знань для створення інновацій, що у подальшому використовуються господарюючим суб'єктом. Зазначені процеси можуть мати як широку спрямованість, так і вузьку. Продукування суспільно нових знань веде до створення інновації – такої форми вартості, яка відображає результати науково-технічного прогресу. Водночас, рух знань на стадії їх генерації може бути націлений на отримання корисних результатів у бізнесі – удосконалення виробничих та маркетингових процесів.

Індивідуальна база знань розширюється через активацію людиною своїх властивостей до навчання та через їхню адаптивність, тобто через розвиток інтелектуальних здібностей, передусім шляхом ефективного застосування у професійній діяльності. При цьому механізм нагромадження індивідуального інтелектуального капіталу відповідно

до зазначених способів може бути приведений у дію лише за умови ініціативи, яка походить від самого індивіда, є зумовленою його свідомими потребами в прирості інтелектуального капіталу і спрямованою на здобуття знань унаслідок чітко визначеної мети. Така поведінка індивіда є однією з форм інтелектуальної активності. Іншими, не менш значимими формами інтелектуальної активності індивіда є опрацювання отриманих знань та генерація нових.

Велике значення мають також ціннісні пріоритети потреб та інтересів, що визначають мету і характер поведінки людини, рівень її культури, духовні установки та ін. У процесі інтелектуальної праці реалізується здатність індивіда до творення, тому насамперед необхідно зазначити, що використання у трудовій діяльності необхідних знань, втілення їх у нових методах роботи, продуктах праці веде одночасно і до задоволення духовних потреб людини. Тобто, сама праця, в рамках якої відбувається використання та функціонування творчих здібностей, стає сферою безпосереднього задоволення духовних потреб, потреб у творчості [124].

Сполучення науково і технічно розвинутої робочої та універсальної споживної сили характеризує виробничо розвинену особистість, створює передумови для забезпечення виробництва новим типом людей, які здатні забезпечити прискорений прогрес нових технологій [50, с. 90]. В аспекті проблем, які стоять перед Україною, нагромадження інтелектуальних ресурсів повинно розглядатись як першочергова необхідність, що набуває особливого значення. Інтелектуальний потенціал, мабуть, є єдиним фактором, який можна мобілізувати досить швидко. Це робить його застосування унікальною конкурентною перевагою для вітчизняних організацій на тлі зношення матеріальних активів, зниження науково-технічного рівня і недостатнього фінансування науки, освіти та інфраструктури. У суперництві із закордонними фірмами, для набуття українськими суб'єктами господарювання конкурентоспроможності потенціалом фактично залишаються лише якість підготовки кадрів та потенційно – фактор технологічної готовності організацій до впровадження інновацій. Отже, основним чинником конкурентоспроможності для суб'єктів національної економіки є продуктивні властивості людини – її знання, навички, майстерність, інтелектуальні здібності, розвитку яких необхідно всіляко сприяти.

2.4. Інтелектуальна власність як передумова та результат відтворення інтелектуального капіталу

За дотримання принципів і послідовності аналізу інтелект – інтелектуальна діяльність – інтелектуальний капітал – інтелектуальний продукт – інтелектуальна власність (див. рис. 2.1) на особливе виокремлення потребує дослідницький аспект відтворювальної єдності і взаємозумовленості інтелектуального капіталу і інтелектуальної власності. Складноутвореність такого зв'язку полягає у тому, що інте-

лектуальна власність, будучи передумовою створення інтелектуального капіталу, на прикінцевій стадії циклу стає результатом відтворення інтелектуального капіталу. Взаємозалежність інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності, а також послідовність процесів, пов'язаних з переходом кожного разу циклів відтворення інтелектуального капіталу на новий більш високий якісний рівень може бути схематично відображено так: інтелектуальна власність – інтелектуальний капітал – інтелектуальна діяльність – інтелектуальний продукт – інтелектуальна власність.

За визначенням А. Чухна категорія «інтелектуальна власність» уособлює нині вищий ступінь розвитку категорії «власність». Як і будь-яка форма власності, інтелектуальна власність відображає відносини, закріплені законодавством, з приводу володіння, користування та розпорядження певними об'єктами чи продуктами [210, с. 310].

Особливості правового режиму стосовно інтелектуальної власності зумовлені інтелектуальним компонентом, який проявляється у інформаційних властивостях об'єктів інтелектуальної власності. Інтелектуальна власність є інформацією, охорона якої здійснюється через її зміст (результати інтелектуальної діяльності) або через її форму (засоби індивідуалізації). Відповідно, має специфіку зміст майнових відносин інтелектуальної власності.

Стосовно фізичного володіння об'єктом інтелектуальної власності (форми суб'єктно-об'єктних відносин, характерної для відносин власності на матеріальні об'єкти) можна вести мову лише у розумінні володіння матеріальним носієм інформації. Фактично безпосереднє споживання інтелектуального блага неможливе, оскільки цінність для споживача має, по суті, інформація, яку містить певна форма, що втілює інтелектуальний продукт. Отже, володіння інтелектуальною власністю означає можливість сприйняття індивідом, вивчення та застосовування у практичній діяльності інформації.

Специфіка відносин користування об'єктом інтелектуальної власності зумовлена численністю користувачів, котрі одночасно і необмежено (по кількості актів користування) мають доступ до споживної вартості блага. Відмінності полягають також у тому, що інтелектуальні продукти не піддаються амортизації, відбувається моральне (а не фізичне) старіння інформації²⁷. Користування людини інтелектуальним продуктом означає, по суті, духовне сприйняття, а отже, відображає процес розвитку здібностей індивіда. Користування інтелектуальним благом у розумінні «введення інтелектуальної власності у господарській обіг» означає здобування способом експлуатації їх матеріальних носіїв корисних властивостей інтелектуальних продуктів.

Правомочність розпорядження може розглядатися як елемент, що міститься у правомочності використання. Розпорядження є, власне,

²⁷ Виняток становлять унікальні результати творення людини (художні твори, витвори мистецтва тощо), цінність яких, а отже, і ринкова вартість із часом зростають.

одним із способів використання, тому і за обсягом, і за змістом повністю залежить від нього. Відмінність відносин розпорядження інтелектуальним продуктом полягає в тому, що разом із передачею функції розпорядження, не відбувається перехід функції власності від однієї особи до іншої (на противагу суб'єктно-об'єктним відносинам, які виникають з приводу матеріальних об'єктів) – видається дозвіл на право розпоряджатися певним об'єктом інтелектуальної власності, при цьому такий дозвіл стосується необмеженої кількості осіб.

Існує певна складність використання понятійного апарату. Сутність інтелектуальної власності часто трактується як поняття, тотожне виключному праву на результат інтелектуальної діяльності, яке було закріплено законом²⁸. Проте «інтелектуальна власність» та «виключні права» як базові категорії належать до двох різних, відповідних до назв, концепцій, що протистоять одна одній.

Підстави для виникнення виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності можуть бути різними. Це залежить від того, наскільки інтелектуальний продукт є унікальним. Унаслідок високого рівня індивідуалізації підставою виникнення прав власності є факт об'єктивного існування результату творчості. Для надання правової охорони об'єктам авторського права і суміжних прав здійснення будь-якого захисту, як правило, не потрібно. Якщо інтелектуальний продукт ідентифікується не за образними характеристиками, а за змістовими результатами, то виникає потреба спеціальної процедури фіксації. Виключне право на об'єкти промислової власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки), а також фірмові найменування, товарні знаки тощо, виникає лише внаслідок визнання такого права державою. У практиці використовується система реєстрації виключного права на об'єкт, посвідченням такого права є акт державної реєстрації.

У господарській практиці виключність, з погляду інституцій, проявляється найчастіше при укладанні контрактів, коли визначаються межі прав на об'єкти інтелектуальної власності, – умови користування і розпорядження, яких повинні дотримуватися підприємства. Саме на виключність як на особливу властивість інтелектуальної власності спирається інституціональна теорія, аргументуючи переваги приватновласницького правового режиму.

Виключність зумовлює певні поведінкові наслідки; основними серед них виділяють два [13, с. 112]. По-перше, прагнення власником максимально повної специфікації діяльності. Зумовлена така мотивація тим, що відповідно до виключності права результати інтелектуальної діяльності, як позитивні, так і негативні, сконцентровані на власникові, а специфікація є тим інструментом, який сприяє прийняттю ефективних рішень і забезпечує переважання позитивних наслідків над негативними. Чим конкретніші права приватної власності, тим тісніші відносини між добробутом індивідуума й економічними

²⁸ Див., напр.: [37; 154, с. 57–58].

(соціальними) наслідками його рішень (рівнем добробуту суспільства). А отже, тим сильніший для власника стимул урахувати ті вигоди чи той збиток, що його рішення приносять іншим індивідуумам [86, с. 29].

По-друге, ефективне спрямування ресурсних потоків. Надходження інтелектуальних ресурсів, як і будь-яких інших, відбувається за тим напрямом, де вони цінуються вище та більшою є ринкова ціна. Тобто вони переміщатимуться з менш продуктивних сфер використання до більш продуктивних.

Структуру інтелектуальної власності утворюють: (1) авторське право і суміжні права, (2) право промислової власності, (3) право на засоби індивідуалізації учасників цивільного обігу товарів і послуг, (4) права на нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності. Відповідно існує система правових норм, які регулюють майнові й особисті права. Визнання й охорона таких прав законом передбачає наявність інститутів: а саме: (1) інститут авторського права і суміжних прав, (2) інститут патентного права, (3) інститут прав щодо засобів індивідуалізації економічних суб'єктів і виробленої ними продукції (робіт, послуг), (4) інститут охорони нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності.

У міжнародній практиці класифікації угруповано виокремлюються рухома, нерухома та безпосередньо інтелектуальна власність. До інтелектуальної власності відповідно до підходів BOIB (Всесвітньої організації інтелектуальної власності – World Intellectual Property Organization) відносяться об'єкти, які є результатом творіння людського розуму, інтелекту [9, с. 26]. Згідно з Міжнародною конвенцією про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності підходи до структуризації об'єктів інтелектуальної власності передбачають виокремлення по певних групах: (1) літературні, художні та наукові твори; (2) виконавча діяльність артистів, звукозапис, радіомовлення та телевізійні трансляції; (3) винаходи у всіх сферах людської діяльності; (4) наукові відкриття; (5) промислові зразки; (6) товарні знаки, знаки обслуговування, фірмові найменування та комерційні позначення; (7) інші об'єкти.

Інтелектуальні продукти як об'єкти власності є втіленням корисних властивостей, а поведінка суб'єктів, що діють у сфері інтелектуальної власності, керована саме метою їх здобуття. За допомогою механізму товарно-грошових відносин (1) власник (виробник «ідеї») отримує змогу компенсації затрат праці й набуття користі у вигляді нематеріального зиску (наприклад, статусу, визнання тощо) та / або реально-го грошового доходу від створеного та застосованого у виробництві інтелектуального продукту, (2) підприємець – забезпечення прибутку за результатами господарської діяльності або безпосередньо від операцій з нематеріальними активами, а (3) держава – бюджетних надходжень, як частки від прибутку економічних агентів, що нагромаджуються через механізм податків і зборів.

Для того щоб інтереси учасників відносин інтелектуальної власності були реалізовані, їх взаємодія є обов'язковою, проте у межах тих самих відносин виникають і суперечності, які зумовлені розподілом кінцевого прибутку. Механізм, який забезпечує корекцію процесів, спричинених суперечностями, створення умов для досягнення суб'єктами оптимізації інтересів і реалізація відносин власності, проходять три рівня: (1) перехід відносин приналежності, володіння, розпорядження та користування об'єктами власності з правових (формально визначених) у реальні, діяльні відносини володіння, розпорядження та користування останніми, тобто в економічні, виробничі відносини; (2) перехід виробничих відносин у конкретні економічні форми; (3) перехід конкретних економічних форм виробничих відносин у систему особливих форм господарювання, тобто господарський механізм [27, с. 47].

Розглядаючи сутність інтелектуальної власності в аспекті сучасних процесів економічного відтворення, необхідно зазначити важливість теорії трансакційних витрат. Сформована в рамках неoinституціоналізму, вона є одним з найбільш глибоких і виважених методологічних підходів до аналізу феномена інтелектуальної власності та процесів відтворення інтелектуального капіталу.

Сутність трансакційних витрат істотно відрізняється від сутності витрат трансформаційних (назва дана Д. Нортон), рівень яких визначається передусім технологічними факторами, а виникнення пов'язано зі здійсненням виробничого процесу і перетворенням ресурсів на продукцію.

Рівень трансакційних витрат визначається інституціями. Зміст категорії «трансакційні витрати» з'ясовується за допомогою таких визначень: це – «витрати обміну правами власності», «витрати здійснення захисту контрактів», «витрати отримання вигод від спеціалізації та поділу праці», «витрати координації та мотивації діяльності економічних агентів» [87]. Трансакційні витрати господарюючих суб'єктів традиційно визначаються як такі, що виникають між закінченням одного циклу (наприклад виробництва) і початком наступного (наприклад торгівлі).

Трансакційні витрати згідно зі складом утворені так: перша частина (попередні витрати трансакції) є такою, що відноситься до моменту здійснення угоди (збір інформації), друга припадає на момент її оформлення (переговори й укладання контракту), третя має постконтрактний характер (заходи безпеки проти опортуністичної поведінки, заходи з відтворення порушених прав власності) [87].

Трансакційні витрати в інтелектуальній сфері мають відмінності порівняно з витратами трансакцій у матеріальній сфері. Вони пов'язані передусім з додатковими витратами (витратами опортуністичного характеру, витратами захисту та специфікації прав інтелектуальної власності й ін.), що виникають унаслідок однієї з головних ознак інтелектуального продукту – невідчуженості знання. Інша відмінна риса інтелектуальних продуктів – невиключність – може зумовити

зростання трансакційних витрат унаслідок появи підвищених витрат доступу до прав інтелектуальної власності. Науковці також указують на те, що об'єкти інтелектуальної власності є специфічними благами, тому, по-перше, унаслідок високого ступеня непередбачуваності існує складність визначення умов угоди; по-друге, існує певний часовий лаг при здійсненні трансакції; по-третє, як правило, угоди мають одиничний характер, а оскільки діє фактор унікальності для кожної з угод, неможливо застосувати стандартизацію та уніфікацію контрактного механізму [163].

Класифікація трансакційних витрат знаходиться у стадії формування. Науковці досліджують і поступово нагромаджують знання про сукупності складових. Дж. Стіглер виокремив «інформаційні витрати» [270], О. Уільямсон – «витрати опортуністичної поведінки» [197], М. Дженсен та У. Меклінг – «витрати моніторингу за поведінкою агента та витрати його самообмеження» [249], Й. Барцель – «витрати виміру» [227], П. Мілгром та Дж. Робертс – «витрати впливу» [257], Г. Хансманн – «витрати колективного прийняття рішень» [247], К. Долман – «витрати збору, обробки інформації, витрати проведення переговорів та прийняття рішень, витрати контролю та юридичного захисту виконання контракту» [237].

При аналізі трансакційних витрат, які виникають на ринку інтелектуальної власності, найбільше значення мають витрати специфікації та захисту прав власності, інформаційні витрати, витрати опортуністичної поведінки, витрати доступу до прав власності, витрати, пов'язані з оцінкою прав інтелектуальної власності, витрати впливу.

Трансакційні витрати можна розглядати з позицій цінності ресурсів, спрямованих на створення і використання інститутів у сфері інтелектуальної власності, оскільки структура й динаміка трансакційних витрат визначають форми організації господарської діяльності. Отже, не тільки технологія, але й інститути є джерелом економічного зростання; відповідно інвестиції у нові інститути, особливо у періоди системних перетворень, є таким ж значимими, як і інвестиції у нові технології.

Необхідно зазначити, що Україні для визначення інституціональних засад, які б забезпечили відповідний сучасним вимогам розвиток відносин власності, бракує системності теоретичних і методологічних підходів та обґрунтованої упорядкованості поглядів на практичне застосування здобутків науки.

Аналіз показує, що на категоріальному й інституціональному рівнях інтелектуальна власність містить у собі суперечності. Теоретично те, що неможливо відмежувати, неможливо й відчужити, тобто, якщо неможливе відокремлення від людини її інтелекту, і для виникнення власності нібито не виникає підстав. Але практика доводить, що така інтелектуальна власність притаманна індивіду, а її використання стає нині дедалі ширшим. Мова іде передусім про власність індивіда на знання, до визначення якої залучаються термінологія «внутрішня

власність» (intra-ownership, intra-property), або навіть невластність (non-ownership) з урахуванням факту невідокремлення знання від людини. У такому значенні власність на знання розглядається як інтелектуальне багатство індивіда, яке потенційно може бути включено у систему суспільних, зокрема економічних, відносин.

Проблема індивідуалізації прав власності пов'язана з обміном взагалі та з формуванням і функціонуванням товарних і факторних ринків зокрема. На думку Ф. А. Хайєка, інститут індивідуалізованої власності є необхідною передумовою ефективної економіки, оскільки такий інститут знаходиться у центрі уваги моральних традицій «розширеного порядку людського співробітництва». До індивідуалізованої власності відноситься індивідуальна приватна власність, родинна, партнерська, кооперативна, акціонерна, тобто така, що утворюється та розвивається унаслідок добровільного комбінування та рекомбінування індивідуальних прав власності [206, с. 54].

Надзвичайна специфічність такої власності, спричинена ідеальністю її (власності) походження, посилюється унікальністю ситуації фактичної відсутності захисту, оскільки зберігати ідею у вигляді персоніфікованого блага можна лише запобігаючи оприлюдненню. Проте мислення як суб'єктивний процес індивіда, включеного у систему суспільних відносин, принципово налаштований на активацію результатів інтелектуальної діяльності, особливо якщо продуктивна функція інтелекту реалізується у межах професії.

Як уже зазначалось, невисвітлену «ідею» захищати не потрібно, а у разі висвітлення вона набуває такої форми, до якої застосовується механізм захисту виключних прав, оскільки знання прийняло форму матеріального блага або було об'єктивоване іншим чином. Внутрішня власність індивіда, яка відноситься саме до цього сектора, функціонально реалізується не на ринку інтелектуального продукту, а на ринку праці.

Ефект подвійності у розумінні «особиста власність – приватна власність» ідентифікується тоді, коли аналізу піддається процес формування інтелектуального капіталу індивіда, а отже, і внутрішньої власності. Це означає, що інтелектуальна власність формується як індивідуалізована – розрахована на те, що об'єкти інтелектуальної власності будуть реалізовані.

У практиці розвинених країн, які перебувають на етапі переходу до постіндустріального розвитку, стандарт підходу до сприйняття зазначеної двоїстості такий: інтелектуальна власність, як правило, розглядається як індивідуально зорієнтована власність і отожднюється з приватною власністю. Процеси здобуття індивідом знань та інформації можна порівняти з процесами нагромадження капіталу та зі створенням умов виникнення специфічної форми власності. В умовах сучасних економічних відносин, які все більше набувають постіндустріальних ознак, найконкурентнішим ресурсом стають знання та висока кваліфікація робітника, а найголовнішою властивістю інтелектуального працівника – вміння засвоювати все нове та розширювати

коло знань. Усе це проявляється як здатність людини до створення і розвитку на основі інтелекту внутрішньої власності, яку за наявності економічних умов можна перетворити у джерело реальних доходів, тобто скористатися знаннями, уміннями, розвинутою здатністю до творчості як приватною власністю.

У контексті проведеного аналізу необхідно ще раз зазначити, що взагалі особиста та приватна власність поняття – зовсім не тотожні, адже, приватна власність утворюється при наявності економічних відносин, а особиста – існує поза їх межами. Але так виразно їх розбіжність виявляється на етапі розвинутого індустріального суспільства; при переході до постіндустріальних господарських відносин поєднання інтелектуального працівника з засобами виробництва (на противагу такої характерної ознаки приватної власності як роз'єднаність між працівником і умовами праці) створює передумову нових якісних змін у суспільстві. Науковці підкреслюють, що тенденція відокремлення капіталу від працівника змінюється на протилежну – їх злиття [263, с. 270], а витіснення приватної власності на засоби виробництва власністю особистою розцінюється як найважливіше спрямування перетворення відносин власності у постіндустріальному суспільстві [74, с. 50]. На думку В. Іноземцева, найважливішою умовою процесу «злиття людини з капіталом» є інформаційна революція, а наслідком стає формування якісно нової господарської системи [74, с. 50].

Передусім необхідно зазначити, що, незважаючи на персоніфіковане походження інтелектуальної власності, вона виходить за межі приватної власності, оскільки створена та призначена не лише для себе, а здебільшого для інших, а, отже, має суспільну природу. Це означає діалектичну єдність суспільного та приватного. Інтелектуальний капітал суспільства, з одного боку, формується на основі агрегації інтелектуального потенціалу суб'єктів (на основі інтелектуальної власності кожного з членів суспільства), з іншого – утворення сукупного інтелектуального капіталу (наприклад, національного рівня) ґрунтується на суспільній власності. Отже, суспільний капітал є похідною категорією від інститутів інтелектуальної та суспільної власності. Базою доведення цього положення може слугувати поєднання двох теоретичних підходів, а саме: (1) щодо сутності інтелектуального блага і (2) щодо власності на нього.

Залежно від способу споживання, блага поділяються на приватні, змішані та суспільні (колективні). Функція їх використання (уживання з користю) опосередкована дією привласнення. У практиці це найчастіше відбувається через (а) закріплення монополії на використання інтелектуальних продуктів за їх авторами (фізичними особами), (б) закріплення монополії на використання результатів інтелектуальної діяльності за інституціональною структурою, у якій був отриманий інтелектуальний продукт, (в) перетворення інтелектуального продукту в суспільне надбання. Проте, насправді, спектр зазначених процесів є ширшим, оскільки існує сфера, закрита для прямого закріплен-

ня прав власності, – сфера знань індивіда (внутрішня власність або невластність).

Отже, ґрунтуючись на теоретичних положеннях стосовно розуміння блага та трактування власності, можна виділити:

- блага безпосередньо приватні – суто духовний інтелектуальний продукт, отриманий індивідом унаслідок креативної діяльності на основі опрацьованої інформації;

- блага змішані – з більшим або меншим ступенем опосередкування (опосередковано-приватні та опосередковано-суспільні) – інтелектуальні продукти у кодифікованій формі (наприклад, лекція у вищому навчальному закладі, доповідь на науковій конференції тощо) або у об'єктивованій (як знання, втілене у певному матеріальному носіїві, наприклад, книга, товар буденного вжитку, технологія тощо);

- блага безпосередньо суспільні, під категорію яких підпадають інтелектуальні продукти, які щоденно використовуються всіма членами суспільства (наприклад, мова, алфавіт тощо), такі інтелектуальні продукти, які містять потенційно низьку комерційну привабливість, а також такі, яким притаманні високий ступінь ризику, велика капіталомісткість і невизначеність екстерналій (перетворення внутрішньої якості в ефект зовнішнього впливу).

Взагалі процес створення будь-якої цінності, тим більше інтелектуального блага, є органічним поєднанням індивідуального й суспільного; особистого й загального. В основі утворення інтелектуального блага, інтелектуальної власності й інтелектуального капіталу завжди знаходиться обмін знаннями між членами суспільства, як прямий – між тими людьми, які живуть у певний історичний відрізок часу, так і опосередкований, так би мовити, через зв'язок поколінь – з тими, котрі жили і творили до цього. Такий трансфер знань існує, навіть тоді, коли авторство створеного об'єкта інтелектуальної власності належить лише одній людині, особливість полягає лише в тому, що обмін знаннями набуває неявну форму.

Відмінності суспільного інтелектуального капіталу зумовлюються суб'єкт-суб'єктними і суб'єкт-об'єктними особливостями відносин з приводу власності, які реалізуються у сферах обміну знаннями у неекономічному та економічному просторі.

Сфера обміну знаннями у неекономічному просторі – це так звані особисті немайнові відносини, тобто суспільні відносини з приводу духовних благ. До зазначеної сфери обміну відносяться трансфери наукового знання (зокрема фундаментального), інформації, цінностей культури. Отже, при неекономічному обміні знаннями, однозначно, інтелектуальна суспільна власність є індивідуальною для кожного, хто користується нею, і, навпаки, індивідуальна власність у органічному поєднанні інтелектуальних внесків кожного з членів суспільства стає колективною.

Стосовно характеристики сфери обміну знаннями в економічному просторі передусім згадуються майнові відносини, що виникають з

приводу економічних благ, як матеріальних, так і нематеріальних, але таких, що мають вартісну оцінку. У зазначеному вище випадку знання функціонують як приватне благо, оскільки відбулось їх втілення, а також монополізація здобутих ідей через авторське та патентне право.

Разом з цим науково-практичний інтерес викликає проблема функціонування знань як суспільного надбання. Світову практику з надання інтелектуальному ресурсу властивостей суспільного блага найкраще демонструє приклад Японії. Якщо у західних країнах перше місце посідає завдання щодо забезпечення права власника інтелектуального продукту, то у Японії першорядним завданням є забезпечення суспільної корисності. Тобто перевага віддається застосуванню продукту в господарській практиці. Одночасно до іноземних фірм, які функціонують на внутрішньому ринку Японії, висувається вимога стосовно видання невиключних ліцензій усім вітчизняним компаніям, які мають бажання її отримати. Для того, щоб запобігти виникненню великих витрат у японських компаній на внутрішніх високотехнічних ринках, Міністерство промисловості і торгівлі Японії встановило досить жорсткі ставки ліцензійних платежів. Надання певній японській компанії іноземного інтелектуального продукту зобов'язує її у подальшому сприяти поширенню цього продукту в країні через видання субліцензії іншим господарюючим суб'єктам. До речі, аналогічні механізми закладені в Угоді TRIPS (The Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights).

Якщо скористатися широким підходом до трактування інтелектуальної власності (тобто з урахуванням внутрішньої інтелектуальної власності індивіда) й так само широко представити сутність інтелектуального капіталу, який належить особистості, то сфера інтелектуального обміну знаннями в економічному просторі виявляється не такою однорідною, як сфера звичайного товарного обміну. Економічна сфера, в якій обертаються знання, може бути представлена як двосегментна конструкція, яка передбачає наявність (а) дискурсивного економічного простору та (б) ринкового. Хоча унаслідок тісної функціональної взаємодії їх відокремлення є певною мірою умовним, зростаюча значимість дискурсивної сфери економічної діяльності потребує спеціального аналізу.

Дискурсивний сегмент економічної діяльності може бути передусім представлений простором, у якому здійснюється живий обмін діяльністю як форма та засіб виробництва знань. У дискурсивному сегменті економічної сфери еквівалентний обмін, властивий ринковим відносинам, – відсутній. Прикладом може слугувати рух знань у межах крупного суб'єкта господарської діяльності. Такі знання доступні всім працівникам, згідно з їх компетенцією, структурним підрозділам і підприємствам, які організаційно входять до складу корпорації. Тобто у зазначеному випадку наявні ознаки змішаного (клубного) блага, для якого на відміну від суспільного не виконується умова невиключеності.

Корпоративні знання, на відміну від традиційних ресурсів (землі, праці, капіталу), є суто внутрішнім ресурсом корпорації, який формується на основі постійнодіючого механізму міжсуб'єктних відносин, що активується при взаємодії співробітників, і внаслідок цього забезпечується неперервний процес відтворення знань. Саме дія зазначеного механізму є однією з найважливіших форм нагромадження інтелектуального капіталу на рівні господарюючих суб'єктів. Це пояснюється тим, що за його допомогою спочатку неявне знання переходить у стан явного (тобто індивідуальний ресурс знань працівників, який знаходиться у потенціалі по відношенню до потреб фірми, реалізується повніше), а далі слідує зворотний процес – збагачені й приращені явні знання (спільно отриманий результат міжособистої взаємодії суб'єктів трудових відносин) перетворюються на неявні.

У цілому такий процес може бути представлений як потік знань, що рухається по спіралі, його зміст досліджено і висвітлено у працях відомих науковців сучасності.²⁹ Завдяки безперервному процесу переливу знань зі стану індивідуальних до стану колективних, і навпаки, відбувається також рух інтелектуальної власності та інтелектуального капіталу – обопільно спрямовані переходи між одиничним і загальним.

Дискурсивний простір не є належністю лише сфери економічних відносин на рівні окремого підприємства. У період переходу суспільства до постіндустріальної економіки він поступово стає всезагальним, таким, що охоплює практично всі сфери виробничої діяльності людини; переходить на найвищий – наднаціональний рівень. Науковці зазначають, що раніше живий обмін діяльністю лише супроводжував систему ринкових трансакцій, «працював» на виробництво товарів і послуг, призначених для ринкового обміну; нині виникає зворотна ситуація – ринкові трансакції все частіше розглядаються як засіб для забезпечення зростання продуктивності саме живого обміну або виробництва найновітніших знань і здібностей людини-творця [135, с. 150].

Отже, агенти будь-якого рівня відтворення (індивідуального, суспільного, мега суспільного) все більше залучаються до дискурсивної сфери економічної діяльності, і цей доступ у інтересах цивілізаційного розвитку не повинен обмежуватися. Суспільна інтелектуальна власність має стати підґрунтям суспільного інтелектуального капіталу.

За результатами об'єднаного теоретичного аналізу щодо сутності інтелектуального блага і щодо власності на нього виявлено, що інтелектуальний продукт відносно форм власності може бути представленим як благо (а) безпосередньо приватне і безпосередньо суспільне та (б) опосередковано-приватне і опосередковано-суспільне. Можна також стверджувати, що в основу визначення сутності сукупного інтелектуального капіталу як похідної категорії від інститутів суспільної власності й інтелектуальної власності покладаються фундаментальні

²⁹ Див., напр.: [140].

підходи до обґрунтування розширеного відтворення знань. Вони інтегрально відображають, по-перше, складну систему інтересів людини, котра створює блага на всіх рівнях господарювання, по-друге, взаємопов'язану єдність інтересів і дій людини як індивіда та як члена суспільства. Особливого акцентування потребує положення про те, що саме суспільна сутність інтелектуальної власності, а отже, і інтелектуального капіталу є тією необхідною умовою, яка потрібна для утвердження ноосферного суспільного устрою.

Згідно з більш конкретизованим підходом пізнання сутності інтелектуального капіталу в контексті відносин власності ґрунтується на теорії власності та на концептуальних підходах до з'ясування інтелектуальної власності зокрема.

Історично теорія інтелектуальної власності розвивалась у двох напрямках: соціологічному та економіко-правовому. Згідно з першим напрямом сутність інтелектуальної власності виводиться з поняття інтелекту; згідно з другим – уявлення про інтелектуальну власність формувалась, по-перше, теорією юридичної науки, по-друге, безпосередньо загальною економічною теорією та її інституціональним спрямуванням. У першому випадку визначальним є метод дедукції, а в другому – метод індукції.

Взагалі методи дедукції та індукції як визначальні підходи до наукового пізнання існують у діалектичній єдності. Проте переважаюче застосування певного з них (дедуктивного методу дослідження як визначального теоретико-методологічного підґрунтя або індуктивного у відповідній ролі) не є винятком. Загальна економічна теорія, використовуючи переважно дедуктивний підхід, природно вважає інтелектуальну власність однією зі специфічних форм власності взагалі. З іншого боку, сучасна теорія інституціоналізму, зосереджуючи увагу на специфікації прав власності, здійснює аналіз відповідно до індуктивного підходу, що відповідає принципам, які домінують у праві.

Належність до певного принципу визначає сутність того або іншого наукового погляду на інтелектуальний капітал та інтелектуальну власність. У межах загального судження стосовно розбіжності підходів можна виділити два основних положення.

1. Дотримання дедукції як методу, який переважає у теоретичній аналітиці, дозволяє сформулювати широке уявлення про інтелектуальну власність як про передумову та результат відтворення інтелектуального капіталу. Згідно з таким підходом розгляду підлягають інтелектуальні здібності людини, тобто враховується інтелектуальний капітал, створений на рівні індивіда, та наголошується на тому, що існують об'єкти власності, які не відчужуються (життя, здоров'я, гідність особистості, честь, ім'я, ділова репутація та ін.). Проте на практиці, зокрема у сфері виробничих відносин, характерних для країн з перехідною економікою, процеси функціонування зазначених об'єктів здійснюються здебільшого без належного правового закріплення або за відсутності ефективного виконання функцій з їх захисту.

2. Якщо дотримуватися індуктивного методу досліджень, то у поле теоретичної аналітики потрапляє лише інтелектуальний продукт. Фактично розглядаються аспекти утворення інтелектуального капіталу у вузькому розумінні категорії – пасивна складова інтелектуального капіталу організації та виникнення інтелектуальної власності на об'єкт, що піддається відокремленню. Цей підхід дозволяє конкретизувати інтелектуальний капітал: (а) відповідно до складу нематеріальних активів (права на знаки для товарів і послуг, права на об'єкти інтелектуальної власності, авторські та суміжні з ними права, гудвіл, інші нематеріальні активи); (б) відповідно до уявлення про об'єкти інтелектуальної власності (об'єкти промислової власності, об'єкти авторського права, ноу-хау).

Необхідно зазначити, що перший підхід є більш ґрунтовним, тому останнім часом він починає набувати належного визнання з боку практики внаслідок усвідомлення підприємцями ролі людини як виробника знань (продуцента корисних для бізнесу «ідей») та значення інновацій як джерела розширеного відтворення. Водночас також необхідно зазначити, що для емпірики господарської діяльності нашого часу другий підхід є більш близьким і тому більш поширеним.

З'ясування сутності інтелектуального продукту є однією з центральних проблем, яка потребує висвітлення у контексті розгляду інтелектуальної власності як передумови та результату відтворення інтелектуального капіталу. Передусім необхідно відзначити наявність різних підходів до ідентифікації об'єктів інтелектуальної власності, які є результатом інтелектуальної діяльності людини. Об'єкти інтелектуальної власності досить часто співвідносять з природними об'єктами [14, с. 18], ототожнюють з рухомими та нерухомими об'єктами, які використовуються для промислового виробництва, тобто заводами, машинами, станками [79, с. 54], або з об'єктами безпосередньо промислової власності чи з правовою формою охорони останніх [8, с. 44].

Цей принцип підходу взагалі є правильним, але він висвітлює проблему відповідно до конкретизованих уявлень (з перевагою до використання індукції в аналізі). У контексті дедуктивного підходу, що здійснюється економічною теорією, межі розгляду зазначеної проблеми є ширшими. Загальноприйнятими об'єктними складовими інтелектуальної власності вважаються інтелектуальні продукти, які належать (1) до сфери промислової власності та (2) до сфери авторського права.

Інтелектуальний продукт, за Б. Леонтьєвим, характеризують такі властивості: «...він відрізняється від інших товарів: він може бути корисним, а може виявитися некорисним, але не може бути повністю використаним. Не лише одна особа може використовувати ідею, будь-яку інформацію, знову і знову без будь-якої небезпеки вичерпувати її, одна й та ж ідея може служити одночасно певній кількості творців, і від того, що їх кількість зростає, ніхто не буде обділений через те, що

інші отримали більше» [114, с. 27]. Отже, основними відмінностями інтелектуального продукту є:

(1) належність і до матеріального виробництва (наукові дослідження, винаходи, корисні моделі й інші інтелектуальні продукти, які зорієнтовані на виробництво), і до нематеріального виробництва (твори мистецтва, літератури, консалтингові послуги, інженерінгові, метою яких є складання інтелектуальної інфраструктури інтелектуального виробництва);

(2) унікальність порівняно з існуючими об'єктивованими результатами людської думки;

(3) невизначеність щодо затребуваності суспільством результату інтелектуальної діяльності та подальшого застосування отриманого інтелектуального продукту – нез'ясованість ступеня необхідності, корисності інтелектуального продукту для суспільства, підготовленості суспільства до сприйняття такого продукту, а отже, значимості суспільної споживної вартості;

(4) багаторазовість використання, у тому числі із застосуванням нових комбінацій, у процесі яких утворюється новий продукт.

Своєрідність інтелектуальних продуктів полягає також у тому, що їх корисність за походженням є ідеальною, а об'єктивована форма, у якій предмет споживання пропонується на ринку, є матеріальною. Це породжує проблеми визначення вартості.

Згідно з загальним розумінням вартість в умовах товарного виробництва визначається кількістю абстрактної праці, затраченої на виробництво товару та уречевленої у цьому товарі. Проте праця на створення інтелектуального продукту не може бути уречевлена внаслідок того, що сутність такого блага ідеальна (матеріальною є лише форма втілення). З цієї причини також неможливо визначити витрати на виробництво інтелектуального продукту, тому що вони не оцінюються тривалістю робочого часу. Отже, як наслідок, неможливо також визначити та обчислити вартість.

Досить аргументованим і тому поширеним є твердження про те, що проблема вартості інтелектуальних продуктів виходить за межі безпосередньо вартісних оцінок і переміщується у сферу оцінок експертних. Дійсно, високий рівень експертних оцінок дозволяє досить точно оцінити корисність інтелектуальних продуктів для суспільства, враховуючи те, що у ролі предметів оцінювання виступають нові, нетривіальні рішення, або нові сполучення вже відомих фактів і явищ, які до того ж у більшості випадків мають ймовірний характер.

Безпосередньо вартісна оцінка інтелектуальних продуктів не уявляється можливою. Логіка теоретичного аналізу та реалії життя змушують погодитись з існуванням подібності вартісного виміру, з наявністю квазивартісного виміру. Пояснюється це тим, що вартісні відносини, які характерні для матеріального виробництва, не можуть бути повністю перенесені в умови духовного виробництва й адаптовані там. Безумовно, інтелектуальні продукти (за умов набуття ними

товарної форми, ознак об'єктів власності, наявності монополії на їх використання) включаються у ринкові відносини, проте їх вартість на ринку інтелектуальних продуктів визначається у безпосередній залежності від їх корисності (необхідності) для суспільства.

У сучасних наукових публікаціях, зокрема у вітчизняних³⁰, висвітлюються підходи, згідно з якими вартість інтелектуального продукту співвідноситься з суспільно необхідними витратами праці, здійснення яких необхідне для отримання такого продукту. Фактично висувається пропозиція щодо використання функціонально-вартісного методу оцінки інтелектуальних продуктів – удосконаленого витратного визначення вартості.

Необхідно зазначити, що такий підхід потребує уточнення. Практика доводить, що ринкова вартість інтелектуального продукту може суттєво відхилятися від прямих витрат на його створення. Крім того, необхідно врахувати потребує той факт, що з тисяч новацій, отриманих унаслідок науково-технічних розробок, безпосередньо використовуються лише сотні. Це означає, що, з одного боку, такий товар може завдати збитків, бо на отримання новітніх знань були витрачені великі кошти, але виробництво не виявляє інтересу до їх упровадження, навіть якщо інтелектуальний продукт надається безкоштовно. З іншого боку, ризик вкладення коштів може справдитися тим, що ринкова вартість «ідеї» буде багаторазово перевищувати прямі витрати. Отже, «суспільна потреба в економії праці формує суспільно-необхідні витрати наукової праці і, таким чином, і вартість наукових знань» [11, с. 114]. Несуперечливим є і розширене трактування, а саме: витрати на інтелектуальну діяльність, які є зумовленими потребою збереження праці, визначають вартість новітніх істинних знань.

Визначення вартості інтелектуального продукту є вихідними для з'ясування сутності ренти та заробітної плати. Процес утворення ренти обґрунтовується положенням про паритет між виробленням певного продукту (у тому числі й інтелектуального) та потребою суспільства, а отже, згідно з зазначеним положенням, виникають підстави для визначення умов формування вартості інтелектуальних продуктів. Відповідно винагорода творця залежить від рівня оцінки суспільством корисності «ідеї» та можливостей здійснити гідну оплату за створений інтелектуальний продукт. Отже, наведені уточнення слугують з'єднувальною ланкою, яка гнучкіше відображає взаємозв'язок між витратами інтелектуальної праці та вартістю інтелектуальних продуктів.

Науковці зазначають, що кожний етап виробництва інтелектуальних продуктів дає інформацію, яка може негайно задовольняти суспільну потребу, тобто створює якусь споживну вартість [57, с. 78]. За рахунок споживної вартості досягається реалізація головних потреб суспільства, які полягають у такому:

³⁰ Див., напр.: [9, с. 25].

(1) отриманні економічного ефекту від реалізації продукції на основі економії індивідуальної та суспільної праці у матеріальному виробництві;

(2) здійсненні стимулюючого впливу на науково-технічний прогрес;

(3) сприянні духовному зростанню людини, інтелектуальному потенціалу нації.

Необхідно зазначити, що результат створення інтелектуальних продуктів може проявлятися як товарна споживна вартість, яка здатна бути носієм капіталу. Робити інвестиції у купівлю «ідей» (винаходу, корисної моделі тощо) має сенс лише тоді, коли такий товар може бути використаний для отримання прибутку. Саме з таких позицій сприймається цінність інтелектуального продукту бізнесом.

Продукти інтелектуальної, передусім науково-технічної діяльності за умови їх упровадження мають властивість зменшувати вартість готового продукту при збереженні незмінної ціни на нього, – перерозподіляють вартість. Це створює можливість для отримання надприбутку для тієї компанії, яка використовує інтелектуальний продукт як об'єкт, що є її повною або частковою власністю та, відповідно, означає зменшення прибутку інших суб'єктів господарювання. Такий же механізм діє і у разі створення нової споживної вартості: переваги в отриманні прибутку, що здобула одна з компаній за рахунок виведення на ринок нової (оригінальної) продукції, зменшують можливість нагромадження прибутку для інших компаній, що продовжують пропонувати товар, уже відомий покупцям. Необхідно зазначити, що для представників підприємницького сектора економіки неважливо, за рахунок чого саме здійснюється перерозподіл вартості – на підставі зміни трудових характеристик чи внаслідок дії рентоутворюючих факторів. Головне, що цікавить бізнес, – зиск від інтелектуального капіталу, який функціонує у системі виробничих процесів або, іншими словами, чи є вигідним створення (та / або придбання) та утримання об'єктів інтелектуальної власності.

Стосовно закріплення права ренти, яке дозволяє отримувати дохід від реалізації готового продукту, на який була перенесена вартість інтелектуального капіталу, необхідно зазначити, що важливою особливістю та основною умовою отримання прибутку є наявність монополії на привласнення інтелектуального продукту. Саме закріплення монопольних прав дозволяє знайти відповідь на питання: набуття інтелектуальним продуктом товарної форми та форми інтелектуальної власності, отримання власником певного доходу від використання інтелектуального продукту тощо. За наявності перелічених параметрів виникають умови для утворення ринку інтелектуальних продуктів, у межах якого об'єктивована «ідея», яка ще не отримала оцінки, переходить із безкоштовного стану у стан товару, що має ринкову вартість.

Розбіжність теоретичних уявлень про природу інтелектуальної власності та відмінності підходів до застосування теорій на практиці, кореспондуючись між собою, породжують низку проблем передусім у сфері відтворення інтелектуального капіталу. Серед них найбільш суттєвими і такими, що у наш час найбільше обговорюються як теоретиками, так і практиками (філософами, економістами, правознавцями, соціологами) є: (1) чи можливий взагалі абсолютний захист інтелектуальної власності, і якщо можливий, то (2) що має бути взято за основу таких заходів – концептуальна платформа інтелектуальної власності чи теорія виключних прав?

Стосовно першого питання дискусії (необхідності захисту інтелектуальної власності) зазначимо, що у філософському розумінні інтелектуальну власність через специфіку її походження – інтелекту – захистити неможливо, оскільки інтелектуальні здібності, знання, нагромаджені індивідом, відчуженню не підлягають. Згідно з правовими підходами, навпаки, визнається можливість захисту прав інтелектуальної власності, пропонується відповідний інструментарій щодо здійснення зазначених заходів. Загальна економічна теорія розглядає питання захисту прав інтелектуальної власності з позицій принципової можливості це зробити. При розв'язанні поставленої проблеми обговорюються межі застосування та ефективність таких заходів. У рамках інституціоналізму з посиланням на глобальні тенденції зростання трансакційних витрат доводиться необхідність забезпечувати якомога повніші умови захисту інтелектуальної власності, а відносно у цій сфері розглядаються як обмін пучками права власності. Необхідно відзначити, що у зв'язку з поширенням цифрових технологій і Інтернету відбувається загострення дискусії щодо потреби захисту інтелектуальної власності³¹.

Стосовно цього необхідно зазначити, що захист інтелектуальної власності там, де він може бути реально забезпечений, потрібен; принаймні він має існувати у період становлення постіндустріальних відносин. Варто враховувати, що за часів перехідного періоду до епохи постіндустріалізму, ознаки нерівності економічного розвитку у світі, який глобалізується, ні скільки не зменшуються. Якщо допустити «беззахисність» інтелектуальної власності, то це може спрацювати не як механізм сприяння конкуренції, а, навпаки, призвести до посилення монополії. Внаслідок цього можуть виникнути щонайменше три дуже небажаних явища, які потім практично не піддаються корекції:

1. Укрупнення фірм, спричинене процесами концентрації у сфері інтелектуального виробництва. Усунення будь-яких бар'єрів, пов'язаних із використанням інтелектуального продукту, означає, що індикатором при визначенні корисності новації може бути лише репутація

³¹ Фонд вільних програм виступає проти розповсюдження режиму авторського права на комп'ютерні програми; Фонд Електронних Рубежів бореться проти експансії в Інтернеті; з 2005 р. в Європі заявляються «Піратські Партії», які борються проти інтелектуальної власності на загальнополітичному рівні тощо.

фірми, тому що за умов відсутності засобу захисту ознайомити потенційного покупця із властивостями нематеріального блага і не відкрити йому разом з інформацією про товар якісні властивості самого товару (ноу-хау, винаходу, корисної моделі тощо) неможливо. Отже, покупці ідей будуть прагнути співпрацювати з відомими, у цьому сегменті ринку фірмами; дрібні ж та середні фірми підпадатимуть під вплив фірм – визнаних лідерів, віддаючи за безцінь свої інноваційні здобутки.

2. Нестійкий характер угод. При наявності комерційної таємниці, що супроводжує угоди, предметом яких є інтелектуальний продукт, завжди існує ризик, що створюють треті особи. Якщо інформація просочується і стає відомою (а механізми захисту інтелектуальної власності відсутні), витрати учасників угоди різко зростають, а самі контракти стають нестабільними, тому що жоден із контрагентів не може бути повністю упевнений у діях іншого.

3. Підвищення порогу доступності до інформації. Бажання забезпечити комерційні інтереси при здійсненні угод, предметом яких є інтелектуальний продукт, зумовлює підвищений рівень застережень щодо розголошення інформації. Це призводить до того, що інформація, яка б мала знаходитися у вільному обігу, стає насправді все більше засекреченою.

За передбаченням науковців, світ без інтелектуальної власності буде характеризуватися тим, що ринок інформації стане контролюватися надзвичайно закритою та нечисленною кастою. А якщо врахувати, що цей ринок у майбутньому буде тільки зростати і вже не так віддалений той час, коли увесь значимий ринок буде ринком інформації, можна прийти до висновку про те, що зазначена каста буде контролювати всю економіку. Інакше кажучи, скасування інтелектуальної власності досить імовірно може призвести до утворення тоталітарного світового уряду [169].

Стосовно другого питання дискусії (вибору концептуального підґрунтя для регулювання процесів, пов'язаних із інтелектуальною власністю) необхідно зазначити, що за свідченням науковців, серед усіх теоретичних напрямів, що згадувалися, у законодавстві та доктрині більшості країн світу переважають дві концепції: теорія виключних прав і теорія інтелектуальної власності [154, с. 57–58].

Згідно з теорією виключних прав, автор, винахідник або взагалі будь-яка особа, творчою працею якого був створений інтелектуальний продукт, має право: (а) користуватися і (б) розпоряджатися результатом своєї діяльності. Через процедуру ексклюзивності закріплюється охоронним документом (патентом, авторським посвідченням, сертифікатом), що є підставою для заборони іншим особам використовувати та розпоряджатися інтелектуальним продуктом. Такий підхід закріплений у законодавчих актах Австрії, Швейцарії, Греції, Бельгії та у багатьох інших країнах.

Теорія інтелектуальної власності ґрунтується на тому, що на об'єкти інтелектуальної власності поширюються права їх творців щодо: (а) володіння, (б) користування та (в) розпорядження. Такий підхід закріплений у законодавчих актах США, Великої Британії, Франції, Німеччини, Японії, Іспанії та інших країн.

На відміну від принципів слідування одному з концептуальних напрямів в Україні інститут права представлений і у вигляді прав власності (Закон України «Про інформацію», Закон України «Про охорону прав на промислові зразки»), і у вигляді виключних прав (Закон України «Про авторське право та суміжні права», значною мірою у Цивільному кодексі України – книга четверта). Спеціалісти зазначають, що внаслідок відсутності гармонізації законодавства у сфері інтелектуальної власності суттєво ускладнюється вирішення завдання організації ефективної охорони результатів творчої діяльності й облік таких об'єктів на підприємствах України [99].

Відсутність упорядкованої економіко-правової бази інтелектуальної власності ускладнює взаємодію вітчизняних підприємців і іноземних партнерів, породжує небажані проблеми у сфері міжнародних економіко-правових відносин, негативно впливає на процеси суспільного відтворення і міжнародний статус держави.

Висновки до розділу 2

Період сучасного розвитку пов'язаний зі становленням інтелектуального виробництва, сутність якого розглядається як соціальний феномен, форми прояву якого відображають зміст трансформації економічних відносин постіндустріального типу. У вихідному пункті інтелектуальне виробництво визначається як тип суспільного виробництва, що виникає в результаті соціально-економічного процесу поділу праці та є діяльністю зі створення та розповсюдження інтелектуальних благ.

Інтелект як процесуальну цілісність можна звести до трьох складових – інформації, знань та творчості, – які одночасно і в наведеній послідовності є відповідними стадіям відтворювального циклу: потік → запас → потік. Відповідно до цього, селективне засвоєння «потіку» інформації є передумовою «запасу» знання, яке, креативно перетворюючись у «потік» нового знання, замикає внутрішньо завершене коло відтворення інтелектуальної діяльності на мікрорівні. Посилаючись на це, автор приходить до висновку про існування підстав для визначення особливостей макрофеномену інтелектуальної економіки у термінах «інформаційна економіка», «економіка, заснована на знаннях», «креативна економіка». Отже, «економіка, заснована на інформації» повинна розглядатись як вихідна, більш поверхова характеристика «економіки, заснованої на знаннях», остання ж покладається у підґрунтя визначення феномену «креативна економіка», а у своїй цілісності всі три терміни охоплюються поняттям «інтелектуальна

економіка» – у тому її значенні, що факторною домінантою економічного розвитку стає інтелектуальний капітал.

Внаслідок історично закономірних процесів еволюції економічних систем інтелектуальний капітал у єдності капіталізованих складових інтелекту – інформації, знань, креативності – поступово набуває якості п'ятого економічного фактора виробництва. Аналогічно тому, як на стадії первісного нагромадження фізичний капітал у системі господарських відносин посів пріоритетні позиції по відношенню до природного і трудового факторів виробництва, на стадії розвинутого індустріального суспільства людський капітал у підприємницькій формі отримав домінантні ознаки у порівнянні з фізичним. При переході до постіндустріальної економіки домінуючого значення набуває інтелектуальний капітал, надаючи підприємницькому потенціалу вторинного, похідного характеру.

Формування концепції інтелектуального виробництва, створює можливість визначити сучасні закономірності суспільного відтворення. Аналіз такого спрямування дозволяє вивести принципову схему дослідження різних аспектів проблеми, пов'язаних зі становленням постіндустріального суспільства, забезпечує логіку їх розкриття в історичній дійсності. Принципи утворення схеми та послідовність аналізу згідно з логікою обраних теоретико-економічних підходів є такою: інтелект – інтелектуальна діяльність – інтелектуальний капітал – інтелектуальний продукт – інтелектуальна власність.

Інтелектуальний капітал формується передусім на рівні індивіда. Специфіка інвестування в інтелектуальний капітал людини, з погляду автора, полягає в тому, що цей процес є опосередкованим. Розвиток творчих (креативних) здібностей індивіда відбувається на основі капіталовкладень передусім у людський капітал. Інвестиційні потоки спрямовуються в освіту, культуру людини тощо. У подальшому механізми «кросс-інвестицій» та конвертації капіталів створюють необхідні передумови для формування інтелектуального, зокрема інтелектуально-креативного капіталу.

Зазначені інвестиції можуть бути ендогенного та екзогенного походження. Ендогенні інвестиції здійснюються самим індивідом; екзогенні є капіталовкладеннями, що зроблені за рахунок коштів держави, спеціальних фондів, господарюючих суб'єктів, родини та ін. Сам факт фінансування потреб індивіда щодо набуття освіти, отримання необхідної інформації тощо автоматично не веде до формування інтелектуального капіталу в користувача такими інвестиціями. Необхідним для цього є ще дві умови: бажання індивіда та його вміння скористатися інвестиціями, причому загальний дохід від інвестицій у людський капітал залежить від обсягу зроблених вкладень та норм їхньої віддачі, а норма віддачі розглядається як аналог норми прибутку і є регулятором розподілу інвестицій між різними типами та рівнями освіти.

Визначеність інтелектуального капіталу як факторного ресурсу передбачає й визначеність специфіки факторного доходу на інтелек-

туальний капітал Найбільш глибоко його сутність дозволяє розкрити аналіз рентних відносин. Рента у тому чи іншому ступені завжди присутня у доході, який приносить власникові створений ним капітал. Інтелектуальна рента безпосередньо не пов'язана з підприємницькою діяльністю. Вона є тим платежем власнику інтелектуального капіталу, який перевищує кошти, необхідні для того, щоб утримати інтелектуальний капітал у певній сфері використання. Індивід отримує інтелектуальну ренту, по-перше, від використання таланту – того дару, яким його наділила природа, по-друге, – від знань нагромаджених у суспільстві, які він (індивід) використовує. Через застосування живої розумової праці людина: (а) активує свої природні здібності та (б) відчуває та привласнює певну частину суспільного надбання, користуючись тим суспільним благом, яким є знання.

Схематичний опис процесу отримання індивідом доходу від інтелектуального капіталу може бути представлений так: інвестиції → відмінності → переваги → дохід. Утворення доходу на інтелектуальний капітал індивіда безпосередньо залежить від інтелектуально-креативного та соціального капіталу, оскільки саме вони зумовлюють особливості двох головних процесів: процесу виробництва новітніх (передусім наукових) знань та процесу визнання їх і просування у професійному полі (зокрема у полі науки). Необхідною інституційною умовою отримання ренти є символічний капітал, на який перетворюються переваги суб'єкта – власника інтелектуального капіталу. Символічний капітал має бути легітимним, але при цьому може існувати як у формі простого визнання, так і у формі, коли визнання переваг (у вигляді професійних відмінностей) зафіксовано за допомогою інституцій. Інституційно закріплений капітал є офіційним статусом, який дозволяє індивіду користуватися ним як підставою для отримання ренти.

Ефективно діючий механізм рентних відносин є центральним елементом системи державних заходів у регулюванні процесів переливу інтелектуального капіталу за межі країни або з галузі в галузь. Країни, які створюють комфортні умови для творчості інтелектуалів, передусім для науковців, зможуть у майбутньому претендувати на отримання частки глобальної інтелектуальної ренти.

Створення вартості, сформованої на основі використання інтелектуального капіталу, викликає нині надзвичайно великий інтерес у господарюючих суб'єктів. Проте в сучасних рамках економічного відтворення має місце не просте залучення людського капіталу, яке припускає існування виробничих процесів за аналогією експлуатації матеріально-технічних об'єктів, а процес праці, за якого реалізуються творчі здібності інтелектуального працівника. До виробничого процесу залучається людина – суб'єкт діяльності, який має свій інтелектуальний капітал, сформований на індивідуальному рівні; і його застосування означає, що людина виступає суб'єктом відносно до капіталу (об'єкта).

Формула капіталу та його кругообігу, виведена К. Марксом, за своїм принциповим значенням є чинною і по нині. Разом з цим, реальна дійсність, змістом якої є активне використання інтелектуального капіталу на рівні господарюючого суб'єкта зумовлює потребу розширення існуючих у теорії підходів до відображення механізмів відтворення та процесів руху вартості, а саме – з урахуванням елементу «ідея» кількість стадій збільшується, а відтворення набуває видових відмінностей. Відповідно до цього можуть бути виділені: (1) стадія формування підприємством активної частини інтелектуального капіталу; (2) стадія продукування ідей; (3) стадія втілення ідей у споживний вартості товарів; (4) стадія втілення ідей у ринковій вартості товарів.

У системі господарських процесів виникає унікальне явище – безпосереднє відтворення, тобто поєднання споживання та виробництва знань. Феномен єдності виробництва та споживання знань (прозьюмеризм) забезпечує нагромадження інтелектуального капіталу індивіда, яке відбувається на основі самозростання у процесі безперервного розширеного відтворення. Людський капітал (складова інтелектуального капіталу підприємства) у процесі кругообігу проходить три стадії. До двох традиційно існуючих стадій (обіг та виробництво) додається третя – стадія споживання. Поєднання витрат робочої сили інтелектуального працівника, необхідне для створення нової вартості, зі споживанням знань, яке відбувається у процесі виробництва, забезпечує інтелектуальне збагачення індивіда, а для організації така асиміляція знань стає основою для всіляких якісних змін у виробництві та збуті продукції.

Феномен прозьюмеризм має і ще один аспект – при споживанні знань, на рівні індивіда привласнюється інтелектуальний продукт, а при їх виробництві – інтелектуальний продукт створюється. Таким чином інтелектуальна власність, будучи передумовою створення інтелектуального капіталу, на прикінцевій стадії циклу стає результатом відтворення інтелектуального капіталу.

Інститут інтелектуальної власності забезпечує регуляторні функції щодо відносин володіння, користування та розпорядження продуктом інтелектуальної діяльності. Фізичне володіння об'єктом інтелектуальної власності може бути лише у розумінні «власності на власність» матеріального носія інтелектуального продукту. Користування людиною інтелектуальним продуктом означає духовне сприйняття, а отже, відображає процес розвитку здібностей індивіда. Користування у розумінні «введення об'єкта інтелектуальної власності у господарський обіг» означає здобування способом експлуатації їх матеріальних носіїв корисних властивостей інтелектуальних продуктів.

Правомочність розпорядження може розглядатися як елемент, що міститься у правомочності використання. Розпорядження є, власне, одним із способів використання, тому і за обсягом, і за змістом повністю залежить від нього. Відмінність відносин розпорядження інтелектуальним продуктом полягає в тому, що разом із передачею

функції розпорядження, не відбувається перехід функції власності від однієї особи до іншої (на противагу суб'єктно-об'єктним відносинам, які виникають з приводу матеріальних об'єктів) – видається дозвіл на право розпоряджатися певним об'єктом інтелектуальної власності, при цьому такий дозвіл стосується необмеженої кількості осіб.

Якщо спиратися на інституціональне трактування інтелектуальної власності й у тому ж інституціональному контексті розглядати сутність інтелектуального капіталу, то економічна сфера, де обертаються знання, може бути представлена як двосегментна конструкція, яка передбачає наявність (а) дискурсивного економічного простору та (б) ринкового. Хоча унаслідок тісної функціональної взаємодії їх відокремлення є певною мірою умовним, зростаюча значимість дискурсивної сфери економічної діяльності потребує спеціального аналізу.

Дискурсивний сегмент економічної діяльності може бути передусім представлений простором, у якому здійснюється живий обмін діяльністю як форма та засіб виробництва знань. У дискурсивному сегменті економічної сфери еквівалентний обмін, властивий ринковим відносинам, відсутній. Прикладом може слугувати рух знань у межах крупного суб'єкта господарської діяльності. Такі знання доступні всім працівникам, згідно з їх компетенцією, структурним підрозділам і підприємствам, які організаційно входять до складу корпорації, тобто існують ознаки змішаного (клубного) блага, для якого, на відміну від суспільного не виконується умова невиключеності.

Корпоративні знання, на відміну від традиційних ресурсів, що використовуються (землі, праці, капіталу), є суто внутрішнім ресурсом корпорації, який формується на основі постійнодіючого механізму міжсуб'єктних відносин, що активується при взаємодії співробітників, і у результаті цього забезпечується неперервний процес відтворення знань. Саме дія зазначеного механізму є однією з найважливіших форм нагромадження інтелектуального капіталу на рівні господарюючих суб'єктів. Це пояснюється тим, що за його допомогою спочатку неявне знання переходить у стан явного (тобто індивідуальний ресурс знань працівників, який знаходиться у потенціалі по відношенню до потреб фірми, реалізується повніше), а далі слідує зворотний процес – збагачені й прирощені явні знання (спільно отриманий результат міжособистісної взаємодії суб'єктів трудових відносин) перетворюються на неявні.

У цілому такий відтворювальний процес може бути представлений як потік знань, що рухається по спіралі й завдяки цьому безперервному процесу переходу знань зі стану індивідуальних до стану колективних і суспільних, і навпаки, відбувається також рух інтелектуальної власності та інтелектуального капіталу – обопільно спрямовані переходи між одиничним особливим і загальним.

Інтелектуальній власності притаманна внутрішня суперечність, що проявляється на категоріальному й інституціональному рівнях і під впливом постіндустріальних тенденцій стає все більш явною. В

аспекті теоретичного аналізу та з погляду логіки твердження про неможливість відмежування інтелекту у кінцевому рахунку підводить до висновку про неможливість його відчуження і на цій основі про обмеження можливостей сфери дії інституту інтелектуальної власності. Практика ж, навпаки, іде шляхом розширення переліку об'єктів інтелектуальної власності, але при цьому завуальовується критерій породження таких благ інтелектом, оскільки визначальне значення отримує критерій, яким є можливість забезпечити захист виключних прав на продукт інтелекту.

Приватне інтелектуальне благо, споживання якого опосередковує матеріальна форма втілення «ідеї», обертається у сфері товарного обміну. Права власності у у такому випадку зумовлює сутність ринкових відносин. Тобто інститут ринку є визначальним, оскільки інтелектуальний продукт отримав об'єктивовану форму і став товаром – благом з властивостями виключності й конкурентності. Якщо знання функціонує у суспільстві як колективне (суспільне) благо – невиключне й неконкурентне, то специфікація прав власності визначається системою суспільних інститутів. Якщо знання у нематеріальній формі розглядається в аспекті власності на нього як на приватне благо, то аналіз переходить у площину дослідження людини як неформальної інтелектуальної системи. У такому значенні власність на знання розглядається як інтелектуальне багатство індивіда, яке потенційно може бути включено у систему суспільних, зокрема економічних відносин (внутрішня власність – *intra-ownership*, *intra-property*, або навіть невластність – *non-ownership*). Отже, створюються передумови індивідуалізованої власності. Інститут індивідуалізованої власності є необхідною передумовою ефективної економіки з погляду «розширеного порядку людського співробітництва».

Внутрішня інтелектуальна власність виходить за межі приватної власності, оскільки є створеною та призначеною не лише для себе, а здебільшого для інших, а отже, має суспільну природу. Це означає несуперечливість, діалектичну єдність суспільного та приватного. Визначення сутності сукупного інтелектуального капіталу як похідної категорії від інститутів суспільної власності та інтелектуальної власності спираються на фундаментальні підходи до обґрунтування розширеного відтворення знання. Вони інтегрально відображають, по-перше, складну систему інтересів людини, котра створює блага у рамках господарської системи та, по-друге, взаємопов'язану єдність інтересів і дій людини як індивіда та як члена суспільства. В умовах «накладання» цих різних за критеріями системоутворення форм власності (інтелектуальної та суспільної) спрацює синергетичний ефект, що забезпечує безпосередньо суспільний характер інтелектуального капіталу. Суспільна сутність інтелектуальної власності, а отже, й інтелектуального капіталу є ідеологічною підставою інституціоналізації принципів формування національних моделей інтелектуально-інноваційного розвитку.

РОЗДІЛ 3. ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ТА СОЦІАЛЬНІ ОРІЄНТИРИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

3.1. Стан і стратегічні параметри інтелектуально- інноваційного розвитку національної економіки

Розвиток України за інтелектуально-інноваційним вектором в умовах сучасних світогосподарських відносин слід вважати безальтернативним. У наш час в державі (як на рівні теорії, так і на рівні практики) ведуться активні пошуки спрямовані на формування генерального напрямку соціально-економічного розвитку українського суспільства. Згідно з Постановою Верховної Ради України від 17.02.2009 р. № 965-IV Комітетом Верховної Ради з питань науки і освіти, Центром досліджень науково-технічного потенціалу і історії України ім. Г. М. Доброва НАН України, за участю інших наукових установ НАН України, а також центральних і місцевих органів державної влади розроблена «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів». Головна мета Стратегії – забезпечити до 2020 р. підвищення впливу інновацій на економічне зростання України в 1,5–2 рази порівняно з теперішнім часом.

Нова стратегія використання наукових знань, технологій та інновацій має стати підґрунтям для формування довгострокових зовнішніх і внутрішніх передумов перспективного розвитку економіки і суспільства України в умовах глобалізації. Ключовими глобалізаційними викликами, у відповідь на які визначаються національні пріоритети у рамках Стратегії інноваційного розвитку є такі:

- глобалізація і неолібералізація світової і більшості національних економік, у тому числі української;
- безальтернативність сталого економічного розвитку для кожної країни;
- нарощування в сіті темпів технологічного прогресу, перехід національних економік на найвищі технологічні уклади;
- погіршення демографії, зниження якості трудових ресурсів і посилення процесів міграції населення [186].

З погляду інтересів національного розвитку надзвичайно корисним є аналіз здобутків економічної теорії з проблем створення економіки з інноваційно-визначальними домінантами, а також світової практики щодо реалізації таких підходів. Початком відповідних досліджень потрібно вважати наукову працю Ф. Ліста «Національна система політичної економії» (1841 р.), в якій науковцем було зроблено висновок про те, що існуючий стан держав є результатом нагромадження відкриттів, винаходів і поліпшень, зроблених усіма попередніми поколіннями: саме вони формують інтелектуальний капітал генерації, що живе нині, й економіка кожної країни продуктивна лише тією мірою,

якою досягнення минулого можуть бути використані в нинішній час, у тому числі для створення нових знань [252]. У Німеччині, головним чином саме завдяки висновкам Ф. Ліста, було визначено такі стратегічні заходи, які дозволили країні в кінці XIX ст. досягти економічного лідерства, порівняно з Великою Британією і навіть зберегти ці переваги до теперішнього часу.

Серед найважливіших наукових здобутків Ф. Ліста необхідно відзначити доведення взаємозалежності між імпортом закордонних технологій і внутрішнім технологічним розвитком країни, тобто у сучасній термінологічній інтерпретації – доведення провідної ролі трансферу технологій. Дуже актуальним у наш час залишається також сформульоване ним положення про державне регулювання, яке здійснюється через освітні інститути, науку, технічні інститути, освоєння імпортованих технологій, підтримку пріоритетних спрямувань промисловості тощо і спрямоване на визначення довгострокової промислової та економічної політики.

Головні дослідження XX ст. переваг різних моделей економічного розвитку пов'язані насамперед з іменами таких науковців, як Ф. Махлуп [120], К. Фрімен [242; 243] Дж. Досі [238; 239]. За результатами зазначених досліджень було одержано висновки про відмінності масштабів і темпів економічного зростання, структурних змін, активності на світових ринках, що існують між різними країнами та продовжують поглиблюватись у наш час. Ці явища є віддзеркаленням особливостей національних моделей виробництва та поширення знання (передусім технічного).

Необхідно наголосити, що існування різних рівнів ефективності соціально-економічних систем окремих країн спричинено різним ставленням держав до застосування інтелектуального капіталу та впровадження інновацій. Більш пильний розгляд виявляє, що причиною виникнення таких розбіжностей є результат дії комплексу взаємопов'язаних чинників. Отже, при визначенні конкретної макроекономічної моделі інтелектуально-інноваційного розвитку це зумовлює потребу в системному підході.

Системний підхід взагалі широко застосовується для обґрунтування мети національного розвитку, вибору методів державної політики у сфері науки, технологій, інноваційної діяльності тощо, проте теоретична база щодо системності у галузі інноватики існує, швидше за все, у певних «концептуальних рамках», ніж у вигляді остаточно сформованих теорій. Узагальнення, одержані на основі результатів теоретичних досліджень, дозволяють визначити три головних підходи такого змісту: (1) концепція технологічних систем, (2) концепція індустріальних кластерів і (3) концепція інноваційних систем (рис. 3.1).

Концепція технологічних систем розглядає технології як інтегровані системи компонентів, які підтримуються управлінськими та суспільними відносинами. У межах вказаної концепції технологія трактується як в інженерно-технологічному аспекті, так і в соціально-

управлінському. Трансформації, що відбуваються у сфері технологій, зумовлюють зміни у суспільному устрої в цілому, тобто в основі розвитку знаходиться «технологічний поштовх».

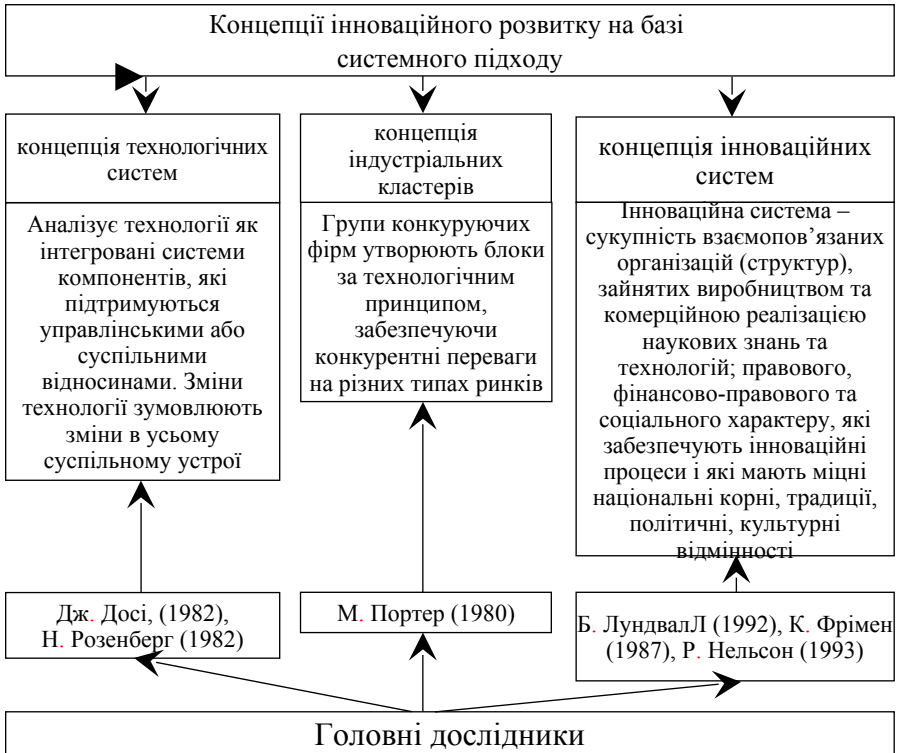


Рис. 3.1. Концепції економічного розвитку на основі системного підходу [16, с. 29]

У концепції індустріальних кластерів функціонування індустріальних секторів розглядається в аспекті інтеграції різних типів фірм і галузей, які базуються на високих технологіях. Ці процеси проявляються як виникнення міжгалузевих взаємовідносин і адекватних зовнішніх факторів, що утворюють динамічні кластери або «пучки галузей промисловості», які характеризуються високою продуктивністю та високим рівнем випуску продукції. До визначення проблем економічного розвитку поняття «кластер» одним із перших застосував М. Портер [158], який визначив його як індустріальний комплекс, сформований на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, пов'язаних між собою технологічним ланцюгом. Виникнення кластерів пояснюється передусім взаємозалежністю галу-

зей і секторів економіки. Така залежність зумовлена технологічним принципом, що дозволяє на основі створення технологічних зв'язків між зазначеними суб'єктами реалізувати потенційні переваги. Кластерна організація надає можливість використання міжфірмових мереж, що утворилися, для більш швидкого розповсюдження та опанування новими знаннями, особливо при формуванні кластерів на базі нових технологій.

Концепція національних інноваційних систем базується на основних принципах, які відзначають усі дослідники названої наукової проблеми – Б. Лундвалл, Р. Нельсон, К. Фрімен, а саме: (1) визначальну роль в економічному розвитку відіграє знання; (2) головним фактором економічної динаміки є конкуренція між підприємствами на основі інновації; (3) інституціональний контекст інноваційної діяльності безпосередньо впливає на її зміст і структуру.

Концепція інноваційних систем інтегрує перелічені передумови, визначаючи таким чином способи та методи дослідження механізмів саморозвитку економіки. Інші концепції, які базуються на системному підході (концепція технологічних систем, концепція індустріальних кластерів), акцентують увагу на конкретних групах факторів, що визначають цей розвиток, у першу чергу на технологічних [16, с. 29–30]. Необхідно наголосити, що саме зазначені розробки використовуються урядами більшості країн – технологічних лідерів. Їх практичною реалізацією є утворення національних інноваційних систем.

Загальним теоретичним підґрунтям утворення сучасних національних систем господарювання є інноваційна модель, яка заснована на ідеях Й. Шумпетера. Тому, з огляду на глибоку теоретичну обґрунтованість, актуальність і практичну затребуваність концептуальних підходів, існує достатньо підстав вважати такий підхід основою моделювання економічного розвитку України, що відповідає новому етапу в житті країни, заснованому на перевагах використання людського інтелекту та інновацій.

Модель національної інноваційної системи не можна розглядати як безпосередній аналог національної моделі інтелектуально-інноваційного розвитку, зокрема тієї, що пропонується для України, проте вона є її (національної моделі інтелектуально-інноваційного розвитку) стрижневою основою, яка через оптимізацію дії інститутів здійснює перетворюючий вплив на економіку країни. Отже, ступінь обґрунтованості моделі національної інноваційної системи слід розглядати як один із найважливіших чинників, що визначає подальший національний розвиток у цілому, а результативність, яку може забезпечити її застосування, – як один з найважливіших параметрів, що характеризують ефективність моделі національного розвитку.

Для країн, які є лідерами у світовій економіці та міжнародній політиці, інноваційна модель економічного розвитку характеризується загалом наступними рисами:

- здійсненням прогнозування та визначенням стратегій економічного та технологічного розвитку щонайменше до 2015 р.;

- участю у формуванні єдиного світового науково-технічного простору та ринку високотехнологічних товарів і послуг із обмеженою кількістю учасників;

- закріпленням на ринку високотехнологічної продукції на основі конкретної технологічної спеціалізації, яка відображає розвиток провідних технологій у певній країні;

- формуванням глобальних механізмів отримання та перерозподілу ренти від монополії на знання та високі технології;

- функціонуванням таких національних інноваційних систем, що охоплюють весь комплекс інститутів, які забезпечують інновацію, розвиток і розподіл нових технологій та є інтегрованими на міжнародному рівні;

- активною державною підтримкою всіх умов, які сприяють підвищенню якості людських ресурсів;

- тісною співпрацею між бізнесом і державою, активною економічною дипломатією та режимом державної підтримки при освоєнні нових сегментів світового ринку [178].

Крім того, дослідження [110] показують, що розуміння інноваційної системи вийшло за межі економіки. З часу появи концепції національних інноваційних систем відповідна категорія («національна інноваційна система» або «НІС») почала широко використовуватись у різнопланових дослідженнях інноваційних процесів, причому не тільки в межах економічної науки, а й у широкому спектрі наук, орієнтованих на інші аспекти соціальної системи. Нині до наукового аналізу залучаються проблеми створення та функціонування інноваційних систем у таких сферах, як освіта, політика, культура та ін.

З'ясовуючи можливості трансформації макросистеми України, необхідно зазначити, що світова практика щодо цього – різноманітна. Аспекти трансформації можна класифікувати таким чином:

- універсальні (наприклад, формування та розвиток інноваційної інфраструктури) та специфічні (конфігурація елементів національної інноваційної системи, системи дифузії інновацій, державних інститутів);

- базові (наприклад, перетворення реального сектору економіки) та надбудовні (перетворення суспільних інститутів);

- спричинені базовими інноваціями (наприклад, перетворення технологічного укладу суспільного виробництва) та різнорівневі (перетворення технологічного процесу на міро- та мезорівнях);

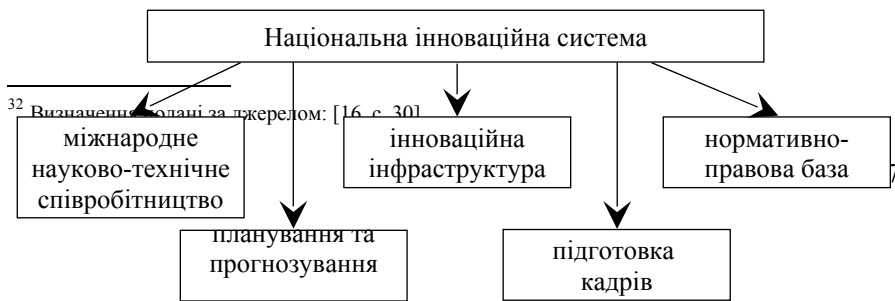
- екстенсивні (наприклад, збільшення кількості інститутів інноваційної інфраструктури) та інтенсивні (удосконалення форм і механізмів інтеграції наукового та виробничого секторів).

Як показує узагальнення досліджень, проектування національного розвитку неможливе без визначення моделі національної інноваційної

системи. Згідно з визначеннями засновників концепції, національна інноваційна система трактується: як сукупність інститутів у суспільному та приватному секторах, унаслідок діяльності та взаємодії яких створюються, імпортуються, модифікуються та поширюються нові технології (Freeman С., 1987); як комплекс інститутів, взаємодії яких детермінують інноваційну діяльність національних фірм (Nelson, 1993); як набір різних інститутів, що у сукупності та індивідуально роблять внесок у розвиток і поширення нових технологій, створюють рамки, в яких уряди формують і реалізують політику впливу на інноваційні процеси, і ця система взаємопов'язаних інститутів, власне, є системою для створення, зберігання та трансферу знань, навиків та інструментів, що визначають розвиток нових технологій (Metcalfе, 1995)³².

Існують також й інші визначення, отримані на основі попередніх трактувань. Наприклад визначення, в якому зафіксовано сферу діяльності інститутів: національна інноваційна система – це сукупність організацій, які безпосередньо здійснюють процеси виробництва та комерціалізації наукових знань і технологій, а також комплекс інститутів зі спрямуванням діяльності правового, фінансового та соціального характеру, що забезпечують ефективне функціонування цих організацій [142, с. 6]. Або інше, в якому за критерій визначення національної інноваційної системи обрано змістовну характеристику основних елементів: національна інноваційна система – це: а) заклади освіти та професійного навчання; б) відповідна макроекономічна та нормативна база, яка включає заходи з торгової політики, що чинять вплив на просування технологій; в) мережа виробничих підприємств та інноваційні підприємства зокрема; г) комунікаційна інфраструктура; д) інші фактори, такі як доступ до глобальних джерел знань і певні ринкові умови, що сприяють упровадженню інновацій [26, с. 53].

Враховуючи всі зазначені вище підходи до з'ясування сутності національної інноваційної системи та акцентуючи увагу на її значимості для забезпечення розвитку суспільства, що іде шляхом активного застосування інтелекту та інновацій, сучасне утворення національної інноваційної системи, зокрема для країн з економікою постсоціалістичного типу, може бути представлено через систему певних складових. Розглядаючи ситуацію в аспекті можливості прогресивних змін у цих країнах, пріоритетними складовими можна назвати такі: (1) нормативна правова база, (2) підготовка кадрів, (3) планування та прогнозування, (4) інноваційна інфраструктура, (5) міжнародне науково-технічне співробітництво (рис. 3.2). Підхід з позицій визначення домінант у моделі національної інноваційної системи передусім корисний для сучасного розвитку України.



3.2. Головні (домінантні) складові національної інноваційної системи України

Документальним підтвердженням визнання необхідності побудови національної інноваційної системи України є Постанова Верховної Ради України від 27.06.2007 р. № 1244-V щодо парламентських слухань на тему «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації». У цьому документі підкреслюється значимість формування національних інноваційних систем. Процеси утворення національних інноваційних систем кваліфікуються як започаткування в економіках провідних країн світу нового механізму саморозвитку [159].

Проте і до нині – не зважаючи на визнання на державному рівні необхідності формування національної інноваційної системи України – загал цих проблем лишається невирішеним. Науковцями [10] відзначається існування істотної невідповідності науково-технічного потенціалу країни загальній продуктивності національної економіки, що зумовлено низькою ефективністю національної інноваційної системи. Нині Україна вже фактично неспроможна забезпечити прискорений розвиток технологій та високотехнологічних галузей, оскільки параметри її інноваційно-технологічного розвитку давно перебувають за межами граничних інтервалів [184, с. 137].

За висновками НАН України ключова причина такого стану полягає у відсутності правильного розуміння на всіх рівнях державної влади важливості і ролі інноваційного чинника у забезпеченні соціально-економічного розвитку країни [184, с. 138]. За наявності урядових програм та здійснюваних відповідних заходів, в Україні так і не створено передумов до переходу країни до «нової економіки». Порівнюючи конкурентоспроможність України з можливостями конкуренції провідних країн світу в глобальному просторі, стає очевидною необхідність нагального впровадження системних заходів та здійснення структурних реформ з метою прискореного переходу нашої країни на стадію інновацій, що в решті і визначає сутність «українського прориву» [10]. У рамках визначення стратегії соціально-економічного розвитку країни (при розробці на певний період і легітимізації такого урядового документу) мають бути чітко встановлені пріоритети розвитку економіки на інноваційних засадах. Національна

інноваційна система створюється згідно з обраним курсом. Вона є сукупністю різних інститутів, що у своїй взаємодії здатні забезпечити розвиток та передачу технологій і створити рамкові умови для формування державної політики, що впливає на інноваційні процеси. І лише у межах такої системи (НІС) можливо вибудувати результативну систему управління науково-технологічним та інноваційним процесом (саме процесом, спрямованим на отримання кінцевих результатів, а не діяльністю, яку віддзеркалює певний набір функцій [184, с. 139].

У червні 2009 р. Кабінетом Міністрів України була розглянута і схвалена Концепція розвитку національної інноваційної системи, в якій визначені напрями і завдання, що мають бути реалізовані до 2025 р. Зокрема основні напрями визначені так:

- створення конкурентоспроможного вітчизняного сектору наукових досліджень і розробок та забезпечення умов для його розширеного відтворення (забезпечення інноваційної спрямованості системи освіти; підвищення результативності вітчизняного сектору наукових досліджень і розробок з метою посилення його ролі у забезпеченні інноваційного розвитку національної економіки; забезпечення розширеного відтворення знань на основі інтеграції діяльності вищих навчальних закладів, академічних та галузевих наукових установ);

- розвиток інноваційної інфраструктури (забезпечення розвитку системи фінансово-кредитної підтримки реалізації конкурентоспроможних науково-технічних та інноваційних програм і проектів; забезпечення розвитку виробничо-технологічної інноваційної інфраструктури; забезпечення розвитку ефективної інформаційно-аналітичної та експертно-консалтингової інфраструктури інноваційної діяльності; створення умов для трансферу технологій та підвищення ефективності охорони прав інтелектуальної власності);

- створення ефективної системи державної підтримки модернізації економіки на основі технологічних інновацій (упровадження відповідно до норм ЄС та СОТ прозорого та ефективного механізму стимулювання та державної підтримки провадження науково-технічної та інноваційної діяльності суб'єктами господарювання; запровадження ефективного механізму державно-приватного партнерства, спрямованого на досягнення високого рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку в окремих секторах наукоємного виробництва переважно на основі впровадження вітчизняних технологій; забезпечення підтримки та захисту національного виробника);

- підвищення рівня інноваційної культури суспільства (формування позитивного ставлення до інновацій у суспільстві; розвиток кадрового потенціалу у сфері інноваційної діяльності) [162].

Зрозуміло, що Концепція (як тип документу) за змістовним наповненням відбиває єдиний всевизначальний задум і не має за мету остаточної конкретизації проєктованих заходів. Проте саме їх бракує у наш час вітчизняній економіці; Концепція ж – декларує загал заходів.

Фактично стан інноваційного розвитку України за сучасними критеріями утворення ефективних національних інноваційних систем можна оцінити як проміжний етап створення відповідних структур. Існуючий нині варіант інноваційної організованості є продуктом істотних (передусім ринкових) змін, який вже не схожий на зразок наукових і технологічних систем (НТС), що існували за часів соціалістичної системи господарювання. Проте він і не набув необхідного якісного рівня для того, щоб вважати таке утворення справді новою національною інноваційною системою (НІС), здатною забезпечити внутрішнє макроекономічне зростання та лідерство України у рамках сучасного світового суперництва.

Аналіз розвитку процесів дозволяє виділити ряд позитивних змін, що вже відбулись. На сьогодні визначились основні складові елементи, наявність яких вимагає створення НІС, у науково-технічній сфері практично завершилися процеси реконструкції та консолідації інститутів, що існували в межах науково-технологічної системи за радянських часів, активно з'являються модифіковані й абсолютно новітні їхні форми. Разом з цим, за безперечної наявності позитивних ознак усе ще не існує необхідної єдності – тієї підстави, за якої зазначену сукупність елементів можна було б вважати системною цілісністю, що ґрунтується на ефективних внутрішніх взаємозв'язках, є дієвою та продуктивною.

На формуванні національної інноваційної системи України не могли не позначитися наслідки, пов'язані з її походженням. Специфіка утворення сучасних національних інноваційних систем у країнах ЦСЄ та пострадянського простору, яка характерна і для України, полягає в тому, що всі вони почали розбудову на основі інституцій соціалізму, які регулювали відносини у науково-технічній сфері та були представлені відповідними науково-виробничими установами, підприємствами тощо. Фактично національні інноваційні системи, що створюються нині у країнах ЦСЄ, виникли на підставі реконструкції тих, що існували досі. Внаслідок цього процеси їхнього якісного оновлення потребують ще багато часу та зусиль. У цілому, незважаючи на незавершеність процесів трансформації, сучасний етап у країнах ЦСЄ та колишнього СРСР в контексті вимог ХХІ ст. оцінюються науковцями досить оптимістично – як фаза, що знаменує початок переходу до нових національних інноваційних систем (часто досить бурхливий) [122, с. 19].

Процеси перетворення та перспективи подальшого розвитку наукових і технологічних систем у країнах постсоціалістичної трансформації були досліджені групою західних науковців³³. Аналіз трансформації здійснений у чотирнадцяти країнах³⁴, дозволив визначити «трифазну модель» зазначених процесів.

³³ Див.: [256].

³⁴ Перелік країн: Росія, Білорусь, Україна, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Чеська Республіка, Словаччина, Угорщина, Румунія, Болгарія, Югославія, Словенія.

Увесь період системних змін у науковій і технологічній сферах у країнах ЦСЄ за цією моделлю представлений так: перша фаза – розпад і фрагментація старої НТС; друга фаза – реструктуризація та консолідація старих елементів / фрагментів НТС і виникнення нових продуцентів наукових знань та інститутів, конструктивні зміни характеру діяльності (особливо від науки до інновацій); третя фаза – нова інтеграція (комбінування діючих одиниць у нову функціонуючу систему кожної з країн і одночасне узгодження з міжнародними тенденціями розвитку у сфері науки та технологій), побудова якісно та кількісно нової НТС [122, с. 20].

Ідентифікація відповідності реальних процесів фазам становлення національної інноваційної системи приводить до висновку про те, що в Україні у секторі підприємництва вони здебільшого належать до стадії реструктуризації та відповідають середньому стану. Більшою мірою до завершальної стадії формування національної інноваційної системи (стадії «нова інтеграція») наближені процеси в секторі академічної науки та освіти. Проте і тут, незважаючи на позитивність трансформаційних змін і появу у сферах науки та освіти нових суб'єктів із чітко визначеними відповідно до сучасних вимог компетенціями та профілем своєї діяльності, лишається ціла низка проблем, які потребують вирішення. З них найсуттєвішою для сучасного розвитку економіки України та стабільності її позицій на зовнішньому ринку є підвищення продуктивності академічної науки та освіти.

Враховуючи сучасні відмінності інтеграції, є сенс розглядати українські проблеми зі створення ефективної національної інноваційної системи у контексті процесів, що сприяють прагненню ЄС сформувати зрілу інноваційну систему в межах регіонального об'єднання. Зважаючи на те, що виникненню та розвитку наукомістких підприємств, створенню нових високотехнологічних виробництв, поширенню нововведень у кожній із країн сприяє стабільне середовище, за висновками Єврокомісії, необхідно створювати умови для доступу підприємств до знань, накопиченого досвіду, фінансової підтримки, консультативних служб і ринкової інформації, а також для зміцнення співробітництва між підприємствами та іншими учасниками інноваційного процесу [146, с. 17].

Зроблені узагальнення надають змогу оцінити існуючу інноваційну систему України як таку, що знаходиться в стадії формування. Для забезпечення її відповідності вимогам макроекономічного розвитку та критеріям паритетних економічних відносин наднаціонального рівня необхідно удосконалити державне регулювання, оптимізувати інституції, вирішити проблеми з фінансування тощо. Якщо конкретизувати завдання, то найбільш нагальними є ті, що сприяють зацікавленості підприємств у здійсненні НДДКР та ефективному використанню результатів науки як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, а також стосуються всілякої підтримки діяльності закладів науки та освіти, яка розглядається як першоджерело формування інтелектуального потенціалу країни. Інтеграція науки, освіти, виробництва є

однією з вирішальних передумов створення НІС як цілісного утворення, здатного забезпечити Україні перехід від існування за національно-індустріальним типом розвитку до постіндустріального, науково-інформаційного суспільства.

За інтенсивності, з якою у світовій економіці утверджуються постіндустріальні процеси та прогресує відповідний тип відтворення, головною умовою успішності господарюючих суб'єктів стає додана вартість, отримана у вигляді інтелектуальної ренти за результатами інтелектуальної діяльності у підприємницькому секторі. Значимість виробництва нових знань для розвитку виробничої діяльності економічних агентів одним із перших довів Ф. Махлуп. П. Ромером та Б. Артуром було обґрунтовано, що на відміну від матеріальних ресурсів, дефіциту ідей не існує і процес відкриття нових знань не підпорядковується закону зменшення прибутку. Це створює підвищену зацікавленість підприємств у застосуванні заходів щодо продукування та використання нових знань. Науково-техноємна продукція є високодохідною, що робить інноваційні процеси важливим стимулом їх запровадження у діяльності підприємств, а також об'єктом цілеспрямованого фінансування.

Між тим в Україні, за висновками науковців [148, с. 24], відсутні навіть достовірні схеми оцінювання інноваційного потенціалу. З цієї причини багато вітчизняних підприємств у процесі приватизації піддаються загрозі втратити вдвічі, а то й утричі більше за їхню реальну вартість. Тому надзвичайно важливим є запровадження механізму, при якому, з одного боку, стає неможливою недооцінка нематеріальних активів, а з іншого – стимулюються надходження інноваційних проектів, спрямованих на модернізацію та розвиток інноваційного потенціалу підприємств.

В Україні нерозвиненість інноваційного процесу, яка спостерігається на мікрорівні, не тільки погіршує фінансову стійкість господарюючих суб'єктів, а й ставить під загрозу можливість стабільного економічного розвитку країни взагалі. Реальність такої небезпеки підтверджує офіційна статистика розвитку промисловості періоду 2000–2008 рр. (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Основні показники розвитку промисловості України [184; 55]

Показники	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Індекс обсягів промислової продукції, %	113,2	114,2	107,0	115,8	112,5	103,1	106,2	110,2	69,9

Продовж. табл. 3.1

Показники	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Обсяг реалізованої продукції промисловості (у фактичних цінах), млрд грн	182,7	210,8	229,6	289,1	400,8	468,6	551,7	717,1	916,6
Експорт товарів, млрд грн	79,3	87,3	95,7	123,0	173,7	175,3	193,8	248,9	346,0
Ступінь зносу основних засобів, %	48,8	51,9	54,5	56,4	58,3	57,9	58,6	59,0	58,0
Індекс інвестицій в основний капітал, %	123,8	113,3	106,0	124,6	124,9	104,1	115,3	127,0	94,7
Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств, %	4,8	3,7	2,6	3,3	4,7	5,5	5,8	5,8	5,0
Частка збиткових підприємств, %	42	41	42	40	38	37	35	33	39,1
Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань	15 323	19 484	22 847	7 416	3 978	3 152	2 408	2 526	2 446
Частки підприємств, які впроваджували інновації, %	14,8	14,3	14,6	11,5	10,0	8,2	10,0	11,5	10,8

Простий огляд наведених даних дозволяє однозначно стверджувати, що господарська та фінансова результативність вітчизняного виробника у секторі реальної економіки напряду пов'язана з впровадженням та використанням новачій. За відсутності прогресивних технологій не можна сподіватися на отримання високоякісної продукції – конкурентоспроможної на зовнішньому ринку, а отже і на очікування суттєвих прибутків. Рівень застосування інновацій, якій існує в Україні є дуже низьким (мінімум 8,2 % у 2005 р. – максимум 14,8 % у 2000 р.). Для порівняння: в країнах ЄС частка інноваційно активних підприємств становить близько 50 %, у США – близько 70 %. Серед країн Європейського союзу мінімальні показники інноваційної активності мають Португалія – 26 % і Греція – 29 %, але Україна навіть порівняно з цим, граничним для європейської економіки значенням, має результат вдвічі нижчий; а порівняно з країнами лідерами, такими, як Нідерланди (62 %), Австрія (67 %), Німеччина (69 %), Данія (71 %) та Ірландія (74 %) – вітчизняні показники

інноваційної активності підприємств нижчі у три – чотири рази [184, с. 125; 59].

В 2009 р. кількість запроваджених технологічних процесів дещо збільшувалась у порівнянні з попередніми роками, проте відповідні абсолютні значення є настільки незначними, що за показником технологічної готовності відкидають Україну до групи країн, які ніколи не мали власного системоутворювального науково-технічного потенціалу [184, с. 126]. Кількість найменувань нової продукції у 2009 р. збільшилась несуттєво (у порівнянні з 2000 р. це показник «важить» лише 17,5 %); частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості постійно скорочувалась (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Впровадження інновацій на промислових підприємствах України [55]

Рік	Частка підприємств, які впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань	Частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості, %
2000	14,8	1 403	15 323	–
2001	14,3	1 421	19 484	6,8
2002	14,6	1 142	22 847	7,0
2003	11,5	1 482	7 416	5,6
2004	10,0	1 727	3 978	5,8
2005	8,2	1 808	3 152	6,5
2006	10,0	1 145	2 408	6,7
2007	11,5	1 419	2 526	6,7
2008	10,8	1 647	2 446	5,9
2009	10,7	1 893	2 685	4,8

Матеріали зарубіжних та вітчизняних досліджень, узагальнені Є. Панченком [146, с. 14–15], дозволяють визначити перелік основних причин, які гальмують повну реалізацію інноваційного потенціалу компаній, у тому числі українських. Серед обмежуючих факторів об'єктивного характеру називаються такі: нестача ресурсів; надмірна розгалуженість пріоритетних технологічних напрямів розвитку; зрос-

тання ризиків впровадження перспективних науково-технічних розробок і утворення для зниження цих ризиків таких сучасних організаційних форм, як стратегічні альянси; вплив спеціалістів, зокрема вищої кваліфікації та науковців, зниження кваліфікації випускників навчальних закладів. Крім цього, істотно впливає внутрішня корпоративно-культурна недосконалість діяльності підприємств, що проявляється через наявність численних планів, які потребують узгоджень та бюрократичних перешкод, що виникають у процесі перетворення наукової розробки у новий продукт чи послугу, а також неоптимальність вертикальних та горизонтальних зв'язків науково-технологічної інтеграції, складнощів організації ефективної діяльності міжнародних команд у сфері науково-технологічного розвитку та ін.

Рівень використання підприємствами інновацій може бути одночасно індикатором затребуваності інтелектуального капіталу, більш точно – показником використання інтелектуально-креативного капіталу працівників (науковців, інженерів та ін.), чия творча праця, ідеї та знання втілюються у новітні технології, товари та інші блага. Слабка інноваційна діяльність підприємств в Україні та змін, які відбуваються в цьому (низькому) діапазоні коливань рівня інноваційної активності (див. табл. 3.2), є одночасно відображенням негативних структурних зрушень між (1) затребуваною – імперативно активною частиною інтелектуального капіталу, який знаходиться у розпорядженні господарюючих суб'єктів, та (2) пасивною його частиною – такою, що залишається незалученою до виробництва. Така ситуація, безперечно, потребує державного втручання, зокрема спрямованого на формування наукомістких підприємств у секторі виробництва. З програмних документів, відповідно спрямованого державного регулювання, можна назвати Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій, яка розрахована до 2013 р., а також Загальнодержавну цільову економічну програму розвитку промисловості до 2017 р.

Згідно з останнім з названих документів, передбачається удосконалення структури промислового виробництва та його технологічне переоснащення через забезпечення випереджаючого розвитку наукоємних галузей, формування нових галузей (підгалузей) для виробництва принципово нових та суттєво поліпшених видів промислової продукції, розширення асортименту промислової продукції, створення нових підприємств, виробництв, цехів, дільниць для випуску нової продукції [65]. Отже, проектується створення об'єктивних умов, за яких буде затребуваний інтелектуально-креативний капітал науковців, інженерів, технологів та інших категорій працівників, чії виробничі можливості нині знаходяться лише в потенціалі.

Якщо неповнота використання інтелектуальних ресурсів розглядається як перешкода інноваційному розвитку українських підприємств, то аналітика обов'язково переходить у площину вирішення проблем недостатнього або неефективного фінансування, – як таких, що мають найбільш сильний обмежувачий вплив. У зв'язку з цим не

можна не відзначити, що прогресивний за задумом проект, результатами здійснення якого мало б стати потрібне зростання обсягів виробництва, істотне поповнення бюджетів різних рівнів, збільшення заробітної плати тощо, навряд чи може бути реалізований саме з причини того, що джерела фінансування, які визначені у Загальнодержавній цільовій економічній програмі розвитку промисловості до 2017 р, не зможуть бути активовані.

Проблема полягає у тому, що Загальнодержавна цільова економічна програма розвитку промисловості до 2017 р. передбачає, що ті структурні трансформації в українській промисловості, які мали б принципово змінити якість, передусім, економічного розвитку, а на його основі і соціального й переорієнтувати у решті рух країни за постіндустріальним вектором, передбачається здійснювати переважно за рахунок кредитів – а це, враховуючи причини виникнення фінансово-економічної кризи та її наслідки, однозначно ставить під сумнів реальність планів інноваційної реструктуризації виробництва (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

**Джерела і структура фінансування заходів, передбачених
Загальнодержавною цільовою економічною програмою розвитку
промисловості України до 2017 р.**

(млн грн в цінах 2008 р.)

Джерело фінансування	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013–2015 рр.	2016–2017 рр.	Разом за період 2009–2017 рр.	
							сума	в % до підсумку*
Державний бюджет	15,4	19,5	16,4	14,5	36,7	17,5	120,0	7,1
Кошти місцевих бюджетів	7,7	7,8	8,2	6,2	15,4	7,0	52,3	3,1
Кредити підприємств	69,5	97,6	112,5	113,8	327,6	218,3	939,4	55,6

Продовж. табл. 3.3

Джерело фінансування	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.			Разом за період 2009–2017 рр.
----------------------	---------	---------	---------	---------	--	--	-------------------------------

					2013-2015 рр.	2016-2017 рр.	сума	в % до підсумку*
Власні кошти підприємств	52,5	68,3	59,3	62,1	154,3	87,4	484,0	28,7
Інші кошти	9,3	2,08,2	8,2	10,3	44,3	19,5	93,6	5,5
Разом	154,4	195,3	204,6	206,9	578,3	349,7	1689,2	100,0

Примітка. Обчислено нами на основі [65].

Фактично в Україні в усі попередні роки інновації здійснювалися підприємствами здебільшого за власний кошт (табл. 3.4). Частка власних коштів підприємств у фінансуванні технологічних інновацій є переважаючою. У 2007 р. понад 90 % промислових підприємств здійснювали інновації за рахунок власних коштів, обсяг яких становив майже 3/4 загальної суми витрат [202, с. 42]. У 2008 р. та 2009 р. частка цього джерела фінансування зменшувалась приблизно до $\frac{2}{3}$; відмінністю фінансування технологічних інновацій стало також збільшення частки коштів іноземних інвесторів. Структурні зміни відбувалися на фоні скорочення загальних обсягів фінансування – сума за цим показником дорівнювала у 2009 р. 7949,9 млн грн, що на 27 % менше, ніж у 2007 р. і на 33,7 %, ніж у 2008 р.

Таблиця 3.4

Джерела фінансування технологічних інновацій (структура) [81]

Рік	Частка власних коштів, %	Частка коштів з державного бюджету, %	Частка коштів іноземних інвесторів, %	Частка коштів з інших джерел, %	Разом, %
2000	79,6	0,4	7,6	12,4	100
2001	83,9	2,8	3,0	10,3	100
2002	70,6	1,5	8,7	18,7	100
2003	70,2	3,0	4,3	22,5	100
2004	77,2	1,4	2,5	18,9	100
2005	87,7	0,5	2,8	9,0	100
2006	84,6	1,9	2,8	10,7	100
2007	73,7	1,3	3,0	22,0	100
2008	60,6	2,8	1,0	35,6	100
2009	65,0	1,6	19,0	14,4	100

Значну частку власних коштів у фінансуванні підприємствами технологічних новацій за умов недостатньо ефективної інноваційної політики в державі не можна оцінювати позитивно – це означає лише те, що вітчизняні підприємства фактично залишилися наодинці з проблеми інвестування, а отже, і з проблемами впровадження інновацій.

За даними офіційної статистики, основним чинником, що став на заваді здійсненню інноваційної діяльності є фактор нестачі власних коштів – його відзначили 80,1 % обстежених підприємств. У переліку інших факторів негативного впливу, які тим або іншим чином пов'язані з фінансами, були названі великі витрати на нововведення (його зазначили 55,5 % підприємств), недостатня фінансова підтримка держави (53,7 %), високий економічний ризик (41,0 %), тривалий термін окупності (38,7 %), відсутність коштів у замовників (33,3 %). До факторів, що створюють істотні перешкоди впровадження інновацій також були віднесені недосконалість законодавчої бази (40,4 % обстежених підприємств), брак попиту на продукцію (16,0 %), відсутність кваліфікованого персоналу (20,0 %), відсутність можливості для кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями (19,7 %), нестача інформації про ринки збуту (17,4 %) та інформації про нові технології (17,3 %) [186].

Згідно з одним з основних на теперішній час програмним документом інноваційного макроекономічного розвитку (Загальнодержавною цільовою економічною програмою розвитку промисловості до 2017 р.) передбачені структурні зміни у промисловості, що по суті відображає намагання уряду створити умови для переходу економіки країни на новий якісний рівень за технологічним укладом (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

**Удосконалення структури промислового виробництва згідно
Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку
промисловості України до 2017 р. [65]**

Галузі економіки	Структура виробництва, %	
	2007 р.	2017 р.
Металургія та оброблення металу	24,4	13,9
Машинобудування	12,9	19,6
Хімічна та нафтохімічна промисловість	6,7	8,6
Виробництво деревини та виробів з деревини	0,7	1,2
Легка промисловість	1,0	2,9
Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів	14,8	17,4

Продовж. табл. 3.5

Галузі економіки	Структура виробництва, %	
	2007 р.	2017 р.
Добувна промисловість	8,8	6,9
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	15,1	14,7
Інші галузі	15,7	15,0

Відповідно до Загальнодержавної комплексної програми розвитку високих наукоємних технологій до 2013 р. структуру промислового комплексу за технологічними укладами передбачається змінити так: обсяги виробництва п'ятого технологічного укладу – збільшити до 12 %, а шостого – до 3 % [64]. Проте дослідження фактичного стану продовжують констатувати технологічне відставання, яке вже стало характерним для економіки України. За даними Інституту економіки та прогнозування НАН України структурна динаміка промисловості України за технологічними укладами з 2003 р. до 2008 р. майже не зазнали ніяких змін. П'ятий технологічний уклад займає близько 3 %, четвертий – близько 50 %, третій – 46 %. Шостий технологічний уклад, який у розвинутих країнах з лабораторій вже виходить на промислове освоєння, в Україні лише предмет розговорів [184, с. 125].

Стосовно стану справ на підприємствах, які належать до господарських галузей економіки України, можна робити висновки, спираючись на інформацію про інновації в обробній промисловості (вона найчастіше використовується у вітчизняній літературі для такого аналізу). Через відсутність належних темпів інноваційного розвитку частка продукції прогресуючого у світі шостого технологічного укладу коливається у межах 0,1 %, а ефективність використання знань за показником створеної валової доданої вартості не досягає 2 % [203, с. 8]. Це ще раз свідчить про існування у країні неузгодженості між продуктивними можливостями нагромадженого інтелектуального капіталу на індивідуальному рівні та реальною потребою у ньому на корпоративному.

Інноваційна активність господарюючих суб'єктів та їхній попит на інтелектуальний капітал значним чином пов'язаний з макроекономічними тенденціями, які, у свою чергу, визначаються ефективністю державної економічної та науково-технологічної політики. Динаміка макроекономічних процесів в Україні іде у розріз світовим тенденціями. За даними дослідження, здійсненого у рамках підготовки Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів, до 75 % вітчизняного наукового потенціалу нині використовується для підтримки вже досягнутого науково-технічного рівня економіки, лише незначна частина орієнтована оновлення сучасних наукових знань [186]. У розвинених країнах радикальні інновації, здійснені у високотехнологічних сферах економіки, становлять близько 60 % і тільки 10–12 % – це поліпшуючі інновації у традиційних галузях [152, с. 39].

Аналізуючи зміст проблем, які стоять перед Україною в аспекті потреб інноваційного розвитку, необхідно наголосити, що більш повне застосування інтелектуального капіталу в секторах національної економіки стримується насамперед саме недостатнім розвитком пріо-

ритетних напрямів (зокрема сектору високих технологій). Прийнятий в Україні Закон Про інноваційну діяльність фактично не діє. Невеликі за обсягом кошти, що виділялися Міністерством фінансів та недосконалість процедур визначення пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки призвели до дискредитації намічених засад інноваційного розвитку України. У матеріалах Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів відзначається, що ніякої реально значимої політики пріоритетів науково-технологічного розвитку за роки незалежності в Україні не було. Визначені законом пріоритети розвитку науки і техніки жодним з численних урядів держави насправді як пріоритетні не сприймалися. У кращому випадку вони позиціонувалися як деяка внутрішня справа Міністерства науки і технологій, а потім як один з не дуже істотних напрямів діяльності Міністерства освіти і науки України. У підсумку – зазначається в документі – Україна нині є єдиною країною в Європі де фактично не стимулюються інвестиції в наукові дослідження і розробки, майже відсутній вплив держави на інноваційні процеси в економіці, внаслідок недостатньої державної підтримки продовжується деградація наукового потенціалу [186].

Наслідки неузгодженості поточних потреб розвитку країни з майбутніми перспективами наочно простежується за фактом прогресування антиінноваційної структури економіки – руйнівної тенденції, яка, до того ж, існує за недостатнього для високотехнологічного розвитку економіки загального обсягу інвестицій. Враховуючи, що більшу частину коштів – до 75 % – вкладено у виробництво третього технологічного укладу³⁵, інвестиційну політику в Україні не можна вважати такою, що дотримується принципу структурної оптимальності та сприяє розвитку високих технологій.

Руйнація складних науково-виробничих комплексів, втрата позицій на ринку високих технологій, згасання наукових шкіл, погіршення якості освіти – всі ці процеси були зумовлені системною кризою 90-х років. Проте вони фактично продовжують існувати, спричиняючи згубні наслідки, – передусім на рівні носіїв інтелектуального капіталу. Вже зараз у науці побутує термін «період напіврозпаду компетентності»³⁶, що свідчить про реальність такої загрози.

Забезпечення ефективності процесів відтворення інтелектуального капіталу в суспільстві та, зокрема суб'єктами господарювання на мікрорівні, слід розглядати як запоруку економічного зростання в Україні. У цьому зв'язку необхідно наголосити на особливому значенні науки. Характерною відмінністю сучасного етапу розвитку суспіль-

³⁵ Див., напр.: [51, с. 3, 96, с. 5–6].

³⁶ За висловом Б. Данилишина, В. Куценко, див.: [67, с. 71–79].

ства стали процеси саєнтифікації (від англ. «science» – наука), на основі яких відбувається створення високих технологій.

Розвиток науки є головним чинником, що визначає зміну технологічних укладів і, починаючи з другої половини ХХ ст., цей процес відбувається надзвичайно стрімко. Якщо ще сто років тому радикальні трансформації у вигляді змін поколінь техніки та технології нерідко заповнювали відрізок часу в 40–50 років, то у сучасних умовах оновлення технологій, викликане процесами морального старіння, може відбуватися кожні 4–5 років, а в найбільш прогресивних галузях – кожні 2–3 роки.

Стан України на тлі світових економічних процесів не може розцінюватися інакше як критичний. Науково-технічний потенціал України практично виключений з економічного процесу, про що свідчить показник наукомісткості промислового виробництва, який становить усього 0,3 %³⁷ і є на порядок нижчим світового рівня. До того ж слід урахувати факт наявності негативної динаміки. Для порівняння: у 1998 р. наукомісткість промислового виробництва становила 3,1 %, у 2004 р. – 0,7 % [159]. Показник наукомісткості ВВП (частка асигнувань на НДДКР у відсотках до ВВП) дещо вищий, порівняно з наукомісткістю промислового виробництва – у 2008 р. він становив 0,84 % [133]. Проте з початку нового тисячоліття цей показник жодного разу не зміг піднятися до значення наукомісткості ВВП 1995 р. (1,09 %), що в решті знову підтверджує наявність негативних процесів, які відбуваються у часі. Отже, за відсутності корегуючих заходів Україна може залишитися на узбіччі магістрального напрямку прогресивного розвитку людства, втратити ще існуючі політико-економічні пріоритети та поставити під загрозу можливість подальшого національного розвитку.

Стрімко втрачаючи інноваційну конкурентоспроможність Україна у наш час все більше поступається і розвиненим країнам, і країнам СНД – як за кількісними, так і за якісними характеристиками науково-технічного потенціалу, і лише за окремими напрямками, як зазначають науковці, може проводити самостійну інноваційну діяльність [138, с. 25].

За ситуації, що склалася, окремі заходи навряд чи можуть бути достатньо ефективними для того, щоб забезпечити кардинальні зміни,

³⁷ Як свідчать Б. Данилишина, В. Куценко, Україна на світовому ринку наукомісткої продукції контролює 0,1% загального обсягу – див.: [67, с. 72].

які приведуть до поліпшення стану вітчизняної економіки. Потрібен комплексний підхід, на основі якого з'являється можливість забезпечити ефективне функціонування всього інноваційного циклу, однаково важливими компонентами якого є:

- (1) отримання нових знань;
- (2) передача їх у виробничий сектор економіки;
- (3) практичне використання у виробничому секторі економіки.

Факт тісного зв'язку між розвитком науки та економічним життям суспільства є давно доведеним та, безперечно, підтвердженим через відповідні дослідження³⁸. Інноваційний розвиток на рівні первинних господарюючих суб'єктів пов'язаний з діяльністю представників усіх інституційних секторів науки (підприємницьким, вузівським, державним, приватним некомерційним), проте передусім саме галузева наука покликана першою реагувати на потреби бізнесу, зумовлені ринковими змінами.

В усьому світі, як зазначив В. Гесць, нині склалась тенденція об'єднання науки та виробництва, тому що наукові дослідження в основному проводяться за рахунок корпорацій, малих та середніх підприємств. В Україні поки що така система відсутня, і в цьому полягає головна суперечність, оскільки реалізація пріоритетів у науково-технічному розвитку можлива лише за умов їх інтеграції в економіку [70].

Проблема впровадження науково-дослідних розробок у виробництво завжди була актуальною. Проте наразі її значимість може розцінюватися на рівні життєздатності вітчизняного підприємницького сектору та економічної безпеки країни в цілому. Однією з основних причин відставання України від економічно розвинених країн є те, що у багатьох випадках відкриття, новітні ідеї не набувають вигляду комерційного продукту. За даними досліджень, які проводились науковцями Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г. М. Доброва НАН України, понад 90 % вітчизняної продукції не має сучасного наукового забезпечення, а національна наука для виживання здебільшого переорієнтовується на виконання зарубіжних замовлень [51, с. 2].

³⁸ Наприклад:

Р. Ейрес зазначав, що темпи розвитку техніки, які оцінювалися рік за роком, наприклад, за числом патентів, заявлених (а потім виданих) коливаються, причому піки та спади на відповідних кривих добре узгоджуються зі зміною показників ділової активності країни у певній галузі [216, с. 79];

Г. М. Добровим відзначався вплив зовнішніх факторів «науково-технічної політики та конкретної історичної обстановки» на періоди підйому та спаду у низці галузей техніки та технології [56, с. 38].

Парадоксальним є те, що в усіх нині діючих державних програмних документах, а також у переважній більшості наукових аналітичних досліджень відзначається, що в Україні є необхідні передумови та можливості для реалізації стратегії випереджаючого розвитку економіки на засаді активізації інноваційних факторів, але заходи відповідного напрямку, які пропонують фахівці, – фактично не реалізуються. Доцільно наголосити, що необхідною умовою для того, щоб інноваційний процес у нашій країні став реальністю, а не розглядався як імовірна можливість, потрібно, щоб достатній (поки що) для розвитку інноваційної діяльності інтелектуальний потенціал, наявний в Україні, був економічно затребуваний суспільством (у тому числі і безпосередньо на рівні підприємств), а також відповідним чином організований.

Мають бути винайдені шляхи переходу до соціально-економічної системи, заснованої на принципах інтелектуально-інноваційного розвитку. Нинішній стан системи був зумовлений трансформаційними процесами 90-х рр. XX ст., а результатом – «трансформаційним ефектом» – став сучасний тип відтворення, заснований на моделі ринкової економіки. За умови зміни цілі, яку висуває суспільство на нинішньому етапі розвитку, базова модель ринкових відносин має зазнати істотної модифікації. Йдеться насамперед про відхід від неоліберальної моделі економіки, згідно з якою здійснювалися у 90-х роках ринкові реформи в Україні.

Нині пагубний вплив неолібералізму дедалі посилюється внаслідок глобалізаційних процесів. Глобалізація спричинила поширення в світі неоліберальної доктрини, яка ставить вільний ринковий обмін в основу всіх людських відносин, повністю лібералізує економічне життя, звільняє капітал від контролю держави і суспільства. Віддаливши державу від участі в економічному процесі неолібералізм, не просто призвів до відриву фінансової системи від матеріального виробництва, але й створив умови для її паразитування на виробничій сфері, для зростання спекулятивної компоненти в економіці. Неолібералізм сприяє посиленню капіталізації інновацій і гальмує процес їх соціалізації. В умовах неолібералізму об'єктивно зростає ризик для розгорнення кризи інноваційного розвитку економіки. Ця криза специфічна для країн є різним рівнем економічного розвитку. Для країн з розвинутою економікою криза настає внаслідок домінування в економічному зростанні фінансового фактору. Для менш розвинутих – за рахунок поступового руйнування їх інноваційного потенціалу. Останнє повною мірою стосується України [186].

Виходячи з визначального значення інноваційного розвитку, який розглядається в сучасних умовах як органічна складова макроекономічних, соціальних, політичних та інших процесів, документом «Стра-

тегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» визначені основні передумови переходу до економічного зростання та досягнення в Україні нової – вищої якості розвитку суспільства. Це насамперед зміна концептуальних засад, що визначають у теперішній час роль і практичні функції держави в ринковій економіці, структурна перебудова економіки, у першу чергу промисловості, а також подолання кризової економічної нерівності населення, відновлення довіри населення до держави і влади.

Стратегією інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки передбачається, що заходи зі збільшення частки технологічно високих виробництв до 35–40 %, частки наукоємної продукції до 25–30 %, частки підприємств, що впроваджують інновації у 3–3,5 рази забезпечать умови для підвищення впливу інновацій на економічне зростання України. Завдяки реалізації зазначених засад очікується зростання ВВП у розрахунку на душу населення до 12–15 тис. дол. США, що означає зміни на краще як в економіці, так і в суспільному житті [186].

Отже, у наш час вирішення найбільш важливих для України проблем – передусім таких, як зростання у реальному секторі економіки, національна безпека, конкурентоспроможність, а також покращення стану на ринку праці, підвищення якості життя населення, істотне подолання розшарування населення за доходами тощо – необхідно розглядати саме в аспекті інтелектуально-інноваційного розвитку країни.

3.2. Інституційне забезпечення інноваційного типу економічного відтворення

Інституційне забезпечення інноваційного розвитку України належить до першочергових завдань реформування національної економіки. Тому, з'ясовуючи критерії, згідно з якими має бути побудована національна інноваційна система України, необхідно застосовувати такі підходи, які б дали відповідь на три головних питання: (1) як має бути структурована ця система з зогляду складу та взаємодії інститутів; (2) які якісні зміни відбудуться під дією зовнішніх трансформаційних впливів зокрема тих, що можуть спричинити суперечності всередині системи; (3) які наслідки для національного розвитку буде мати перебудова національної інноваційної системи і яка міра досконалості при цьому буде притаманна процесам формування та використання інтелектуального капіталу і здійснення інновацій. Розв'язання останньої проблеми розглядається як імператив, оскільки одночасно це визначає умови для появи такої системи суспільного відтворення, яка б дозволила Україні розвиватися відповідно до світових постіндустріальних тенденцій.

У сучасному суспільстві вплив інститутів є дійсно всеохоплюючим. Інститути, які, за Д. Нормом³⁹, можуть бути формальними та неформальними, є правилами гри у суспільстві, або, висловлюючись більш формально, є створеними людиною рамками обмеження, які організують взаємовідносини між людьми. Такі правила зумовлюють структуру збуджувальних мотивів людської взаємодії — чи то в політиці, чи то соціальній сфері, чи то економіці.

Основне завдання інститутів полягає у створенні стійких механізмів взаємодії між учасниками суспільних відносин. Констатуючи цей факт (щодо призначення інститутів), необхідно наголосити, що формальні інститути, які встановлюються державою, не завжди створюються для того, щоб бути ефективними. Досить часто вони потрібні для фіксації існуючих відносин власності або персоніфікованих повноважень. Тому формування інституцій має бути гранично виваженим, таким, що сприяє оптимізації всіх інших сфер суспільного життя, а також викликає довіру з боку різних прошарків населення до інститутів, що запроваджуються.

В умовах розширення меж інституціональних досліджень «інститут» дедалі частіше трактується (як економістами, так і соціологами) як центральна категорія у концепції інституціональних матриць. Уперше згадування інституціональних матриць зустрічається у працях Д. Норта [141]. Науковець трактує інституціональну матрицю як комплекс взаємопов'язаних правил та неформальних обмежень, сукупність яких визначає економічну діяльність [141, с. 129], а також специфіку економічних і політичних інститутів кожного конкретного суспільства та задає спектр («віяло», за Д. Нормом) траєкторій подальшого їхнього розвитку [141, с. 147–148].

Отже, інституціональна матриця є стійкою, історично утвореною системою базових інститутів, які регулюють економічну, політичну та ідеологічну підсистеми суспільства. Базові інститути первинно утворюються на основі історичного досвіду. З розвитком суспільств вони набувають усе більш розвинених і цивілізованих інституціональних форм, водночас зберігаючи свою якісну специфіку. Інститути є взаємозумовленими, вони визначають зміст і підтримують функціонування один одного, тобто утворюють певну систему. Функціями базових інститутів є регулювання основних суспільних сфер. З цього погляду інституціональна матриця трактується як вихідна моделі базових соціальних інститутів, що склалися в суспільствах, здатних відтворювати себе в історії. Всі наступні інституційні структури відтворюють, розвивають і збагачують цю «первинну модель», сутність якої все-таки зберігається [93, с. 44–45].

³⁹ Див.: [141, с. 129–148].

Положення про те, що для кожної країни існує своя інституціональна матриця, заснована та відповідних базових інститутах, не означає, що в її складі не діють альтернативні інститути. Навпаки, їхнє існування (за домінування базових інститутів) є необхідною умовою прогресивного розвитку суспільства. Науковці зазначають, що саме завдяки свідомому, ретельно регульованому вбудовуванню альтернативних інститутів та відповідних їм інституційних форм у суспільне життя стали можливими такі феномени, як «німецьке диво», «японське диво», «стрибок тихоокеанських тигрів (Південна Корея, Сінгапур, Малайзія, Тайвань)» та ін.

У сучасних наукових публікаціях [24, с. 132] підкреслюється винятково важлива функція інститутів у період активного прояву процесів системної трансформації, яка проявляється в утворенні «інституціонального ядра». Частково погоджуючись із підходом О. Бессонової, можна констатувати, що в умовах ринкових відносин у суспільстві структурне утворення такого ядра відображають такі елементи: 1) базовим інститутом обміну визнається суспільне установаження можливості вільної купівлі / продажу (на відміну від пануючого інституту розподілу, що застосовувався в часи соціалістичної системи господарювання); 2) базовим інститутом власності є приватна власність; 3) базовим сигнальним інститутом – прибуток; 4) компенсаторним інститутом – інститут державного регулювання та соціального забезпечення.

Необхідно визнати, що бажаний трансформаційний ефект формується переважно саме внаслідок правильно визначеного сполучення складових інституціонального ядра. Взявши за основу такий теоретико-методологічний підхід, можна розширити межі його застосування, запропонувавши систему складових інституціонального ядра, з якою узгоджується модель інституційного забезпечення інноваційного типу економічного відтворення. Впровадження такої моделі фактично означає реалізацію програми, спрямованої на становлення і розвиток постіндустріальних відносин у суспільстві та формування відповідної системи суспільного відтворення. Згідно з цим і визначаються зазначені базові інститути, компенсаторний інститут і головний формаційний елемент – складові інституціонального ядра.

1. Базовим інститутом обміну є вільна циркуляція в системі купівлі / продажу об'єктивованих знань і інформації. Через придбання інформації (як форми втілення знань) і залучення інтелектуальних працівників (носіїв знань та інформації) компанії отримують доступ до найбільш цінних, у сучасних умовах господарювання, ресурсів. Інформація та знання, набуваючи вигляду інтелектуального капіталу, перетворюються в ефективний фактор виробництва, який функціонує

в межах діяльності фірм. Формою придбання зазначених ресурсів є інвестиції.

Однією з найбільш суттєвих відмінностей циркуляції знань та інформації в умовах нової (постіндустріальної) системи суспільного відтворення є явища прозыюмеризму. Під час виробництва інформаційних продуктів та знань одночасно виникає і їх споживання, причому кожен такий акт споживання стає основою для розширення виробництва (економічного відтворення). Важливо також і те, що ці процеси формують нові якості працівника. Людина відтворюється як суб'єкт нової господарської системи – такої, що заснована на моделі сучасного економічного розвитку, яка враховує визначальний вплив інтелекту та інновацій. Отже, водночас з економічним відтворенням відбуваються процеси відтворення соціуму.

Сучасна практика найуспішніших компаній свідчить, що розвиток особистих властивостей людини – процес, який, по суті, є рівнозначним активізації споживання інформації та знань, – може бути «інвестиційним» значно більшою мірою, ніж нагромадження матеріальних факторів виробничого потенціалу.

2. Базовим інститутом власності є інтелектуальна власність. На зміну пануванню приватної власності в нових умовах розвитку суспільства приходить домінанта особистісної власності, що формується на рівні індивіда, а на рівні господарюючого суб'єкта виникають права на об'єкти інтелектуальної власності. В інтервалі перехідного періоду (періоду становлення основ постіндустріального суспільства), який нині триває, активний прояв особистісної власності спостерігається поки що у масштабах прав, які поширюються на сегмент інтелектуальної праці в суспільному господарстві. Проте її значимість неухильно зростає. Особистісна власність (передусім у вигляді розвинутого інтелекту, знань, умінь тощо), використана у системі сучасних відтворювальних процесів, стає тією необхідною основою, яка наділяє інтелектуальні продукти високим ступенем суспільної корисності.

Процес трансформації відносин власності, за оцінкою ситуації з позицій відповідності критеріям утворення постіндустріального суспільства, не можна вважати таким, що повністю відбувся. Інститут приватної власності, який відповідає ринковим принципам господарювання, не може бути усунений доти, доки існуватимуть відповідні ринку механізми обміну. Подолання ринкового характеру товарних трансакцій є можливим лише за умов однозначного домінування неекономічних мотивів та стимулів у поведінці індивідів.

3. Базовим сигнальним інститутом є ринкова вартість компанії. У нових (перехідних до постіндустріальних) умовах господарювання, оцінка компанії означає урахування не лише вартості технологій, а й

«вартість» таких внутрішніх виробничих цінностей, як рівень досконалості управління персоналом і концепція поведінки підприємства у зовнішньому конкурентному середовищі. Нині визначального значення набувають нематеріальні активи. Особливий вплив на ринкову вартість компанії має «ім'я» компанії, її імідж. Ці ознаки стають вирішальними як для власників, так і для потенційних інвесторів при прийнятті рішень щодо злиття компаній, придбання у власність, а крім цього, при з'ясуванні можливостей співпраці, утворення союзів, укладання угод тощо. Сучасні підприємства також вважають за свої найбільш цінні активи довгострокові партнерські зв'язки, постійність клієнтури, знання та компетентність співробітників, прагнення компанії та її працівників до самовдосконалення і розвитку тощо.

Зростання цих невідчутних за своєю сутністю активів зумовлює можливість їх трансформації в активи відчутні, що проявляється як багатократне збільшення балансової вартості компаній. Перевищення ринкової капіталізації компанії над бухгалтерською вартістю її активів (матеріальних та фінансових) є надбанням компаній, отриманим за рахунок інтелектуального капіталу. Експерти розходяться в думці щодо існуючого співвідношення реальної та облікової вартості інтелектуальних компаній: від 3 : 1 та 4 : 1 – в одних випадках до 5 : 1 і 6 : 1 – в інших. Наприклад: у British Petroleum – 71 % : 29 %, а у Coca-Cola як 96 % : 4 % [175, с. 4].

Співвідношення нематеріальних і матеріальних активів підприємств може мати суттєві розбіжності, оскільки в ринковій вартості компанії значна частка припадає на вартість бренду (до 80 % і навіть більше). В період фінансово-економічної кризи загальна вартість самих цінних світових брендів упала на 4,6 % (а з урахуванням того, що нормальний приріст у вартості брендів вважається 5–6 % – глибина падіння оцінюється експертами у 10 %). За даними Interbrand суттєво знизилась вартість брендів фінансових компаній та автомобільних корпорацій. У той самий час вартість технологічних брендів майже не змінилися, а торгові марки, пов'язані з товарами для споживачів – навпаки зростають в ціні (табл. 3.6). Отже, навіть на фоні глобальних кризових явищ практика підтверджує активність сучасних процесів, завдяки яким прихована вартість компанії переходить у яву.

Таблиця 3.6

Рейтинг Best global brands, 2009 р. [230]

Місце у рейтингу 2009 р.	Місце у рейтингу 2008 р.	Бренд	Країна	Сектор економіки	Вартість бренду, млн дол. США	Зміни вартості бренду, %
1	1	Coca-Cola	США	Напої	68,734	3
2	2	IBM	США	Комп'ютерні послуги	60,211	2
3	3	Microsoft	США	Програмне забезпечення	56,647	-4
4	4	GE	США	Різне	47,777	-10
5	5	Nokia	Фінляндія	Споживча електроніка	34,864	-3

Продовж. табл. 3.6

Місце у рейтингу 2009 р.	Місце у рейтингу 2008 р.	Бренд	Країна	Сектор економіки	Вартість бренду, млн дол. США	Зміни вартості бренду, %
6	8	McDonald's	США	Ресторани	32,275	4
7	10	Google	США	Інтернет	31,98	25
8	6	Toyota	Японія	Автомобілі	31,33	-8
9	7	Intel	США	Комп'ютери, комп'ютерні комплектуючі	30,636	-2
10	9	Disney	США	Медіа	28,447	-3

4. Компенсаторним інститутом є інститут державного регулювання економічних і соціальних процесів, пов'язаних передусім з використанням інтелекту людини, яка включена у виробничі відносини, а також із рухом продуктів, отриманих за результатами творчої праці індивіда, що існують у вигляді новачій, ідей тощо.

Перехід суспільства до нової (постіндустріальної) системи відносин не означає ліквідації функцій державного регулювання. Навпаки, зумовлена прогресом, а також ускладненням сучасних виробничих систем, загальна тенденція зростання державного впливу на господарське життя залишається (і це підтверджується емпірикою розвитку провідних країн світу).

Передусім регулювання соціальних процесів стосується розв'язання суперечностей, яких неможливо уникнути в перехідному періоді. Вони виникають між тією частиною суспільства, представники якої є носіями сучасного знання, та тією його частиною, яка утворює основу середнього класу, сформованого при попередніх індустріальних відносинах. Слід врахувати також те, що при наближенні соціуму до постіндустріалізму знання та інформація, якими володіють люди, стають критерієм класового (стратифікаційного) поділу. У зв'язку з цим регулюючі функції держави мають бути в першу чергу спрямовані на забезпечення рівних умов доступу членів суспільства до освіти. Метою зазначених заходів є запобігання появі нової форми розшарування населення, а також завчасне упередження таких явищ, як поляризація і протистояння всередині суспільства.

Крім того, необхідно зазначити особливий зміст праці інтелектуального робітника (а саме – інтелектуальну працю). При трансформації відносин власності, вже в період переходу до постіндустріального суспільства, відбуваються зміни у характері трудових відносин. По-перше, процеси інтелектуалізації праці якісно змінюють саму сутність робочої сили. По-друге, значна частина робітників інтелектуальної праці стає власниками засобів виробництва, що дозволяє їм пропонувати компаніям не лише свою працю, а й її результат – споживну вартість, втілену в інформаційному продукті або в новій технології.

У сучасній ситуації людина продовжує залишатися найважливішим фактором прогресу в суспільстві, але вже як творча особистість, якій притаманні властивості, що донині, як вважалося, не мали стосунку до господарських закономірностей. Нині творча діяльність має гранично широкі можливості для свого прояву. Фактично вона формується як результат розвитку сучасного господарства – процесу, який веде до переходу від економіки, спрямованої переважно на задоволення матеріальних потреб, до економіки, що відповідає нескінченно різноманітним духовним потребам.

Дуже важливим є формування такої сукупності елементів інституціонального ядра, яка в подальшому найбільше відповідатиме цілям розвитку конкретного суспільства. В аспекті цієї адекватності (відповідності саме тим спрямуванням розвитку, що визнані пріоритетними для конкретного суспільства) не менш важливим є забезпечення системної сукупності базових інститутів, визначених за головними сферами життя соціуму, а саме: економічних, політичних, ідеологічних базових інститутів, які у своїй єдності утворюють інституціональну матрицю держави та суспільства.

Необхідність утворення нової інституціональної матриці виникає при зміні концепції соціально-економічного розвитку, але проблеми організації нової системи інституцій не можуть бути вирішеними за рахунок лише окремих заходів (наприклад, прийняття певних законів і підзаконних актів) або штучного запозичення інститутів, що розвивались в іншому інституційному середовищі. Тому при визначенні

моделі інституційного забезпечення інноваційного типу економічного відтворення потребує уточнення національна специфіка. Це зумовлено тим, що кожна держава у процесі розвитку формує власні інститути, попри те що стадії еволюції можуть бути однаковими для цілого ряду країн⁴⁰. Взагалі при системних змінах спостерігається така закономірність: чим повніше використовується потенціал розвитку, який має певна країна, тим більшим є трансформаційний ефект.

У наш час модель інноваційного розвитку в тій чи іншій модифікації використовують усі без винятку економічно розвинені країни світу, але практика трансплантації інститутів, діючих у цій групі країн, на ґрунт інституційного середовища країн, що розвиваються, рідко буває вдалою, особливо коли відбувається не «передання» інституційних інновацій (тобто коли одержувач зазначених інновацій не виявляє опору щодо їхнього застосування у своїй системі соціально-економічних відносин), а «впровадження» (коли нові інституціональні норми сприймаються негативно переважною частиною суспільства).

За сучасних умов нові соціально-економічні інститути нав'язуються передусім через міжнародні організації, в яких домінують країни економічного авангарду, при цьому, відповідно, блокуються варіанти, що були б більш доцільними для країн, що розвиваються. Наприклад, повчальний досвід – українські реформи періоду 90-х рр. Зрозуміло, що нинішня ситуація в Україні суттєво відрізняється від тієї, що існувала за часів переходу до ринку, як і сучасна мета, згідно з якою відбуваються пошуки ефективної, з погляду національного розвитку, моделі, заснованої на інтелекті нації та інноваціях. Проте і за нинішніх умов у випадку запозичення інститутів і технологій їхнього упровадження виникає необхідність ретельного визначення принципів відбору. Як показує практика, інституційні норми, які діють ефективно в одному середовищі, за інших обставин можуть бути малопридатними і навіть шкідливими.

Створення нової системи інституцій має вибудовуватись еволюційно, шляхом переходу від старого інституціонального режиму до нового. Конструкція перебудови базової інституціональної матриці передбачає включення додаткової матричної підсистеми, у контексті, що розглядається, – матриці інституціоналізації науково-інноваційної сфери України. Це дозволить у процесі переходу поступово змінити підсистеми, ланки та елементи інституціональної основи суспільства, раціоналізувати їх відповідно до нових потреб суспільного відтворення. Результатом таких структурних змін є трансформаційний ефект, який у подальшому закріплюється через створення нових інститутів розвитку, на основі яких формується нова інституціональна матриця.

⁴⁰ Наприклад, для більшості постсоціалістичних країн за часів переходу до ринкової економіки були характерні такі стадії, як етап первинних, ринково орієнтованих економічних реформ, етап здійснення антикризових заходів і перехід до макроекономічного зростання, етап виходу на траєкторію сталого зростання та розширеного відтворення.

Разом із формуванням інституціонального ядра модифікується безпосередньо інститут держави, видозмінюються традиційні функції, утворюються нові. Взагалі інституціональна система будь-якої сучасної держави має постійно перебувати в стані перетворень, набуваючи нових властивостей та адаптуючись до вимог часу. Особливість глобального розвитку в наш час є такою, що подальший прогрес країн залежить не стільки від технологічних «проривів», скільки від здатності національних інституціональних систем пристосовуватися до нових реалій.

Сучасний період у житті людства характеризується передусім масштабними інформаційно-технологічними процесами. З поширенням мереж Internet виникають процеси концентрації, що проявляється як конвергенція комп'ютерної, телекомунікаційної індустрій та інших галузей промисловості. Їхня діяльність тим або іншим чином є пов'язаною з функціонуванням інформаційних мереж – фактично відбуваються злиття всіх технологій з передання інформації. Процес утворення нових сфер через взаємопроникнення технологій та формування єдиної всеохоплюючої інформаційної мережі, яка уособлює характеристики телекомунікації, засобів масової інформації та багато іншого, формує необхідність інституціоналізації зазначених сфер. Одночасно під впливом технологічних змін відбувається вбудовування національних економік в єдину світову економічну систему.

Внаслідок процесу бурхливого розвитку інформаційних структур (всезагального, міжнародного за своїм характером) та процесу формування наддержавних інститутів (що також характеризується як тенденція світового рівня) змінюється роль держави. Держава все більшою мірою відіграє роль регулятора системи взаємовідносин, інституту, який покликаний забезпечити ефективну та соціально орієнтовану інфраструктуру економіки. В умовах глобальних трансформаційних процесів держава стає фактично єдиним інститутом, що здатен регулювати розвиток відповідно до соціально-економічних інтересів нації, протистояти транснаціональним корпораціям (ТНК), які через інститути міжнародних організацій та безпосередньо власними діями намагаються впливати на економіку окремих країн, послабляючи позиції національних урядів.

Поки що не можна вважати, що інституціональне ядро в Україні відповідно до потреб інтелектуально-інноваційного розвитку формується успішно. Зважаючи на масштаб та інтенсивність сучасних інформаційно-технологічних процесів, існує невпевненість у готовності держави щодо їх регулювання. Порівняно з якісними змінами, що відбулись до цього часу в інституціональних системах більшості європейських країн, інституціональна система України розвивається з очевидним запізненням. Інститути, які діють усередині країни, не адекватні теперішнім економічним умовам. Враховуючи це, інтеграція України у світовий економічний простір змушує до розв'язання цілої низки проблем, які пов'язані з розвитком інтелектуальної сфери та її інституціоналізацією. Відповідно, необхідною умовою є комплекс-

ність при обґрунтуванні конструкції інституційного забезпечення інтелектуально-інноваційного типу економічного відтворення, оскільки така модель утворює методологічне підґрунтя для визначення соціально-економічної стратегії країни (рис. 3.3).

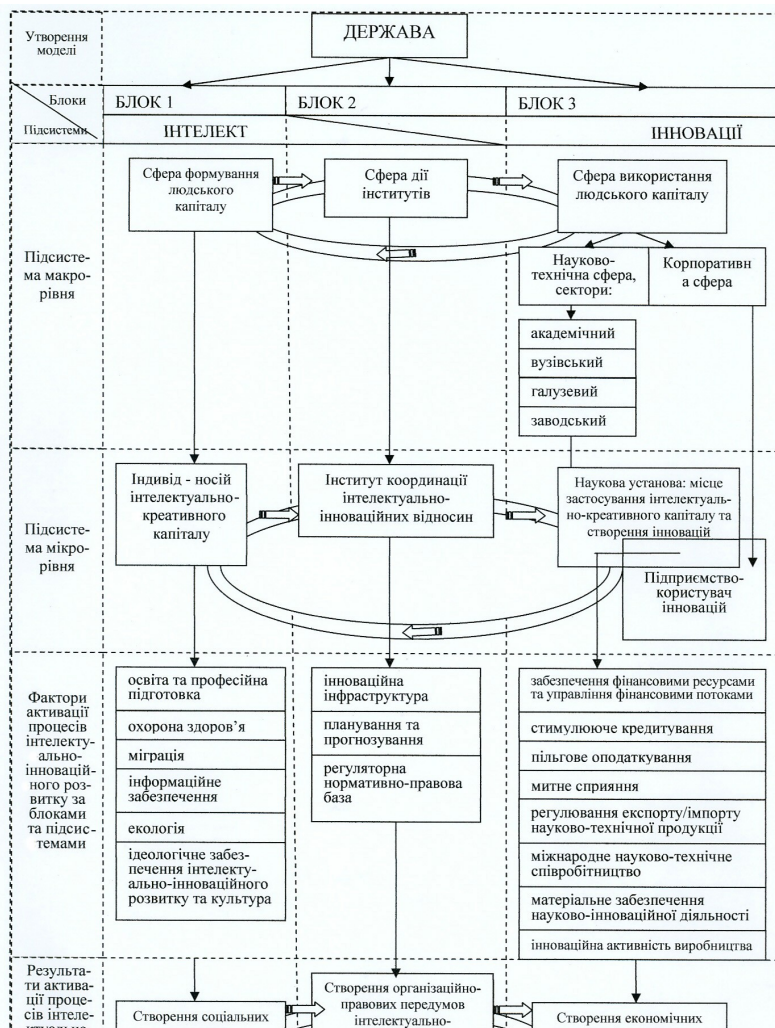


Рис. 3.3. Інституційне забезпечення інтелектуально-інноваційного типу економічного відтворення

Необхідність України мати чітку стратегічну політику для надійного позиціонування на глобальному та європейському рівнях, підкреслю-

ється в документі «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізації них викликів». Стратегічна політика має спрямовуватися на чутливе випереджальне реагування тих динамічних змін, що відбуваються у світовій економіці. Її метою має стати здійснення цілеспрямованих заходів щодо забезпечення виходу української економіки на високий рівень міжнародної привабливості і здатність стало розвиватися за інноваційно-інвестиційною моделлю [186].

Модель інституційного забезпечення інтелектуально-інноваційного типу економічного відтворення, що пропонується для України, складається з трьох блоків, які формують (1) інституціональні (організаційно-правові) передумови інтелектуально-інноваційного розвитку, (2) передумови економічного та (3) передумови соціального розвитку. Кожен із цих блоків повинен знаходитись у полі впливу держави, підпорядковуючись функціям регулювання на відповідних рівнях. При цьому всі підсистеми та елементи таких об'єднань (блоків) активно взаємодіють між собою і впливають одне на одного.

Необхідно ще раз наголосити, що створення нових інститутів – це складний і тривалий процес, а перенесення та адаптація інститутів, які виникли в іншому культурному середовищі, – не завжди успішні. Особливості процесу інституціонального оновлення зумовлені сутністю самих інститутів. Це – нові закони та інші правові інститути, інститути (організації) інфраструктурного характеру (технопарки, кластери тощо), інститути розвитку (банки розвитку, венчурні фонди, інвестиційні фонди, національні проекти, державні та регіональні програми тощо) та багато інших форм.

Наявність належного інституційного забезпечення розвитку України є необхідною умовою доступу країни до світового ринку наукомістких товарів. Проте реалізація зазначених заходів істотно стримується через недосконалість інноваційної інфраструктури. Вона не відповідає необхідному рівню взаємодії між її суб'єктами і не є системою – тобто комплексом організацій, що забезпечують повний сервіс заходів, потрібних у процесі діяльності та взаємодії учасників економічних відносин.

Інноваційна інфраструктура – це сукупність взаємопов'язаних суб'єктів інноваційної діяльності, мета яких полягає у виробництві, застосуванні, розповсюдженні нових знань і нововведень, формуванні нових індивідуальних, колективних та суспільних потреб [5, с. 112]. Інноваційна інфраструктура є складноутвореною. Вона може бути представлена як група елементів, до якої входять: державні інститути інноваційного розвитку, технопарки, наукогради, інноваційно-технологічні центри, центри трансферу технологій (вищі навчальні заклади, галузеві науково-дослідні інститути, спеціалізовані консалтингові організації тощо), інноваційні підприємства, венчурні фонди, банківські інститути, які здійснюють фінансування інноваційних проектів, інформаційні структури та ін.

На сьогодні в Україні створено досить значну кількість суб'єктів (інститутів) інноваційної інфраструктури, проте результати їхньої діяльності не можуть бути визнані такими, що повною мірою відповідають критерію ефективності. З одного боку, про це свідчить низь-

кий рівень реалізації потенціалу винахідництва у країні, а з іншого – слабкий попит на результати інтелектуальної діяльності з боку вітчизняних підприємств. Така ситуація не є лише наслідком неузгодженості дій суб'єктів мікрорівня – головні причини криються у відсутності системного підходу з боку держави до проблем сучасного розвитку, зокрема до забезпечення інноваційного типу економічного відтворення. Нині широко декларується важливість інноваційної стратегії, посилаючись на необхідність здійснення заходів щодо соціального й економічного прогресу в країні, а також з огляду на потреби забезпечення її економічної та політичної безпеки, проте реально існує очевидний факт недооцінки зазначених засад. Це проявляється передусім у неефективній економічній політиці держави. Головні ж труднощі інноваційних фірм – суб'єктів інфраструктури – полягають в організації просування на ринок створених інноваційних ідей та комерціалізації розробок: їм бракує досвіду, який, наприклад, за кордоном нагромаджувався упродовж багатьох десятиліть.

З метою вдосконалення інституційного забезпечення інтелектуально-інноваційного розвитку в Україні разом із визначальними спрямуваннями, що сприяють взаємодії держави, науки та бізнесу – діями, які ведуть до формування інститутів розвитку в рамках нової промислової політики, – дуже значимими є засади, що забезпечують узгодження елементів інноваційної інфраструктури (рис. 3.4).

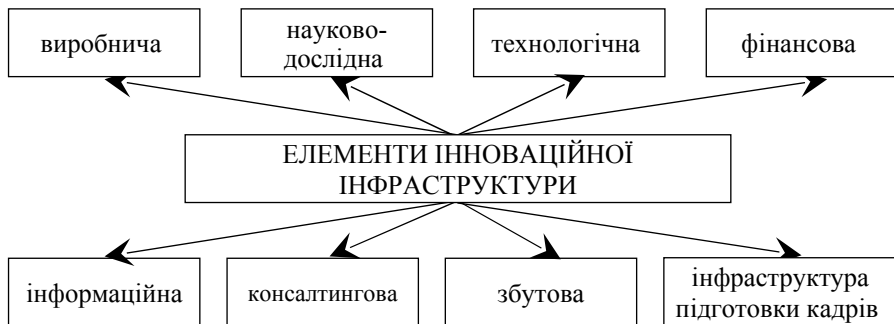


Рис. 3.4. Склад інноваційної інфраструктури за основними елементами

Світова практика свідчить, що найбільш перспективними «точками розвитку» інноваційної інфраструктури є технопарки, центри трансферу технологій, великі університети, де існують базові умови розробки та створення інноваційних продуктів, а також умови, що сприяють поширенню нових знань і технологій. Це факт, який у наш час є загальновизнаним. Проте, розглядаючи проблеми інституційного забезпечення інтелектуально-інноваційного розвитку в Україні, разом з цією закономірністю необхідно зазначити декілька тенденцій глобального економічного розвитку, які значним чином впливають на формування національної інноваційної інфраструктури.

Насамперед на згадування потребує той факт, що процеси створення ідей у сучасній системі міжнародних конкурентних відносин істотно стимульовані потребами бізнесу. Власне генерація знань знаходиться під дією суттєвого впливу фактору комерціалізації ідей. Потужність Силіконової Долини полягає не стільки у тому, що вона генерує найбільш успішні інновації, скільки у тому, що вона якісно фільтрує ідеї і запроваджує їх. Успішність на ринку General Electric, безперечно, пов'язана з використанням інновацій, проте лише 20 % зусиль цієї компанії спрямовані на пошук ідей, а 80 % – на якісну комерціалізацію [131].

Інша тенденція, яка має бути врахована при вирішенні низки проблем інституційного забезпечення інтелектуально-інноваційного розвитку в Україні – це, зростаючі за силою впливу та охопленням, процеси монополізації ринку технологій. Головними гравцями у цьому ринковому середовищі стають передусім транснаціональні компанії. Одна з основних проблем України полягає у відсутності компаній – представників національного крупного бізнесу, порівнянного з провідними ТНК світу. Тобто проблема, з одного боку, проявляється у тому, що за зазначених умов трудно протистояти захвату вітчизняних технологій іноземними компаніями, а, з іншого, у тому, що в країні немає власного подібного джерела фінансування – достатньої кількості крупних і фінансово стійких компаній, зацікавлених у НДДКР і спроможних до фінансової підтримки науково-технічних проєктів.

Важливим чинником розвитку інноваційної інфраструктури є наявність адекватної фінансової інфраструктурної складової: венчурних фондів, банків тощо. На венчурне інвестування в Україні покладаються нині значні надії, з тим, щоб стимулювати інноваційну активність малого і середнього бізнесу. Проте об'єктивно, враховуючи, що ці елементи інноваційної інфраструктури слабо представлені на ринку фінансових послуг і працюють недостатньо активно, кратно (подвійне і більш) зростання показників інноваційної діяльності малих підприємств та діяльності венчурних фондів можна очікувати лише через 8–10 років і для цього, як зазначається у Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки, необхідні відповідні інституційні зміни (наприклад, закон про венчурні фонди інноваційної спрямованості) та заходи щодо стимулювання інноваційної активності (насамперед фіскального характеру) [186].

Стосовно університетів, оцінюючи їх діяльність у контексті інноваційної інфраструктури, потрібно визнати, що позбавлені належного фінансування, нині майже половина вищих навчальних закладів не займається серйозною науково-дослідною роботою. Зі 345-ти університетів лише приблизно 160 (або 45 %) здійснюють наукові дослідження. За даними Національного інституту стратегічних досліджень недостатньо продуктивно є діяльність Національної академії наук України – найбільш крупної та авторитетної у науковій сфері структури, до складу якої входять 170 наукових установ і 202 різні організації (конструкторські бюро, науково-технічні центри і техно-

парки). За результатами наукової діяльності НАН України істотним чином поступається закордонним аналогам – Товариству Макса Планка (Німеччина), Національному центру наукових досліджень – CNRS (Франція), Польській академії наук та ін. [91].

Низька результативність діяльності суб'єктів інфраструктури є приводом для постановки питання про ефективність відповідно спрямованих функцій державного регулювання, зокрема розв'язання проблеми якості програмно-цільового управління науково-технічним та інноваційним розвитком країни в цілому. Правовий режим розробки, затвердження та виконання державних цільових програм визначений Законом України від 18.03.2004 р. «Про державні цільові програми». Згідно з його положеннями, види цільових програм згруповані так: економічні, наукові, науково-технічні, соціальні, культурні, екологічні оборонні та правоохоронні [66].

В аспекті побудови моделі інституційного забезпечення інноваційного типу економічного відтворення України серед положень Закону «Про державні цільові програми» на особливу увагу заслуговують визначення двох блоків: (1) блок економічних і науково-технічних програм та (2) блок соціально-гуманітарних програм. Перший містить базовий комплекс програм реального сектору економіки, які спрямовані на вирішення науково-технічних проблем створення нових технологій, розв'язання низки комплексних міжгалузевих проблем, на підвищення ефективності ресурсозбереження, розвиток інфраструктурних галузей транспорту та зв'язку, опанування інформаційних технологій; другий містить комплекс програм, спрямованих на вирішення проблем підвищення рівня життя, соціального захисту населення, поліпшення умов праці, освіти, охорони здоров'я, на вирішення проблем національно-культурного розвитку та загальнодержавних природоохоронних проблем.

Як свідчить досвід країн Євросоюзу, США, Канади, Японії, саме використання програмно-цільових методів управління у бюджетному процесі дозволяє концентрувати для досягнення конкретних цілей обмежені бюджетні державні кошти. Так, у США приблизно половина державних видатків здійснюється за програмно-цільовим методом, у Франції – 80 %. Для України застосування програмно-цільового підходу зумовлено не лише тим, що він має безперечні переваги над кошторисним фінансуванням завдяки залученню до виконання програм додаткових позабюджетних коштів. Істотний вплив на корекцію методів управління у бюджетному процесі здійснює також фактор зовнішньоекономічного та політичного курсу України, що спрямований на інтеграцію нашої країни в Євросоюз. Це передбачає адаптацію процедур формування бюджету до законодавства ЄС, яке вимагає від країн-кандидатів складення бюджету в програмно-цільовому форматі [44, с. 139].

В Україні з розширенням практики програмно-цільового управління науково-технічним та інноваційним розвитком країни великі надії покладаються на змішане фінансування, що має використовуву-

ватися одночасно з державним (бюджетним) фінансуванням. На користь цього, безперечно, є багато аргументів – починаючи від позитивного соціального ефекту (оскільки змішане фінансування підкреслює суспільну значимість програм і підтримку, яку отримує суспільство з боку бізнесу) і закінчуючи інтересом економічним (бажанням досягти кумулятивного ефекту від державних інвестицій). Проте моделюючи ситуацію щодо ймовірних труднощів, які об'єктивно властиві будь-яким структурним змінам у рамках певної системи, необхідно, по-перше, зазначити, що для того, щоб такий тип фінансування дійсно був впровадженом, має бути створений сприятливий інвестиційний режим, – тільки так можна зацікавити приватний капітал і очікувати його участі в реалізації програм розвитку. По-друге, не можна забувати, що програмування, як правило, пов'язане з державними видатками. Пояснюється це тим, що для приватного бізнесу такі капіталовкладення або є недоступними (військові, космічні програми тощо), або непривабливими (з огляду на обсяг інвестицій та окупність). Тому, якщо бізнес проявляє підвищений інтерес до фінансування цивільних програм, це може, швидше за все, означати, що такі проекти є високорентабельними. Не виключено також і те, що програмування може перетворитись у приховану форму надання субсидій для обмеженого кола суб'єктів господарювання.

Виявлення «слабких місць» у практиці програмно-цільового управління науково-технічним та інноваційним розвитком країни надає можливість визначити заходи з корекції існуючої моделі розвитку України та запобігти перенесенню невідповідностей у модель нової генерації (тобто – у модель інституційного забезпечення інноваційного типу економічного відтворення). Узагальнення головних положень щодо управління у бюджетному процесі, які були сформульовані В. Геєцем [44, с. 139], дає змогу конкретизувати наступне:

1. Основні недоліки цільового управління системного (загального) характеру:

- в Україні застосування програмно-цільового методу знаходиться на початковій стадії розвитку (сучасний етап можна охарактеризувати лише як формальний підхід до нього, коли підготовка бюджетних запитів та інших документів здійснюється за новими стандартами, але зміст конкретної роботи ще не набув принципових змін);

- кількість програм постійно зростає і цей процес набуває неконтрольованого характеру (так, загальна кількість програм до кінця 2005 р. перевищувала 300);

- діючі державні цільові програми затверджувались нормативними актами різного рівня⁴¹, що створило ситуацію відсутності

⁴¹ Після прийняття Закону України «Про державні цільові програми» – тільки останні затверджувалися законом і постановами Кабміну, а до того – законами України, постановами Верховної Ради, указами Президента України, постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів, дорученнями Кабінету Міністрів.

єдиного підходу до прийняття рішень про необхідність реалізації програм;

- існує невідповідність між необхідними, плановими та фактичними коштами (фінансування всіх без винятку програм значно нижче і необхідного, і запланованого рівня – приблизно 50 % від потреби);

- відбувається розпилювання коштів, знижується ефективність їхнього використання – бюджетні борги призводять до дестабілізації господарюючих суб'єктів, які є виконавцями програм, і перешкоджають вирішенню передбачених програмами завдань;

- дублювання окремих положень державних цільових програм створює підстави для фінансування за рахунок бюджету одних і тих же заходів у рамках різних програм;

2. Основні недоліки цільового управління за програмами соціально-гуманітарного спрямування:

- більшість соціальних, гуманітарних та програм із забезпечення безпеки життєдіяльності – несистемні та локальні, їхня кількість є надто великою, а структура за показником масштабу проблеми, що має вирішуватися, – неоптимальною⁴²;

- міністерства та відомства досить часто ініціюють затвердження нових державних цільових програм, розглядаючи ці заходи як можливість отримати ресурси на фінансування своїх поточних функцій;

- відсутня чітка система відбору проблем у рамках пріоритетів соціально-економічного розвитку (існує 105 програм за 18-ма спрямуваннями);

- нечітке формулювання проблеми дослідження створює умови для ініціювання практично необмеженої їхньої кількості та необґрунтованого використання бюджетних коштів;

- відчутним (особливо в період проведення виборчих кампаній) є вплив фактора політичної кон'юнктури;

- відсутній контроль за формуванням програм з боку Міністерства економіки.

3. Основні недоліки цільового управління за програмами економічного та науково-технічного спрямування:

- збільшення кількості діючих програм, спричинене посиленням лобістської боротьби за ресурси державного бюджету з боку міністерств і відомств; наслідком їхньої дій стає зменшення фінансування у розрахунку на одну програму (середній рівень фактичної вартості проектів за державними науково-технічними програмами є невисоким – ледве перевищує 40 тис. грн [7, с. 6]);

- неефективність механізму відбору державних програм за пріоритетами соціально-економічного розвитку (тільки 38 % економічних

⁴² Поряд із великими, загальними для країни проблемами, які підлягають розв'язанню саме у рамках цільових програм, існує значна кількість досить дрібних і менш значимих програм, що фактично відповідають відомчому чи регіональному рівню реалізації.

і науково-технічних програм мають міжвідомчий характер та визначаються народногосподарською доцільністю їх виконання);

- низька змістовна якість програм, що викликано неурегульованістю низки питань, пов'язаних із методологією формування державних цільових програм;

- непрозора та непублічна робота механізму державних цільових програм, що зумовлено нечіткістю формулювання завдань, невідповідністю заявлених цілей сформульованій проблемі, відсутністю системи якісних індикаторів поетапного досягнення мети, невизначеністю принципів аналізу результативності програм, відсутністю обґрунтованих обчислень соціально-економічної ефективності, розпорошеності відповідальності за розробку та управління програмою та ін.;

- у більшості цільових програм нечітко визначено програмні заходи, а також строки виконання робіт і оцінки результатів, що погіршує можливість об'єктивного контролю за реалізацією програм.

Практика провідних країн світу показує, що заходи з планування, прогнозування та застосування цільових програм створюють ефективний механізм, який, належачи до сфери дії інститутів, суттєво впливає на процеси національного розвитку, сприяє гуманістичній спрямованості та, як наслідок, інтелектуально-інноваційній спрямованості економіки. Процес розвитку, як зазначають науковці [144, с. 460], є нічим іншим, як процесом структурних змін, що відбувається в економічній діяльності, тому програму розвитку можна визначити як цільове управління змінами структур соціально-економічних, науково-технічних та інших об'єктів і процесів. У цьому розумінні цілі програм розвитку можуть бути інтерпретовані як такі, що визначають структурні зрушення в соціальних і економічних процесах. Тому моделювання структурних змін перестає в наш час бути здебільшого інструментом описання – воно перетворюється переважно на інструмент управління.

Інституційне забезпечення інноваційного типу економічного відтворення, як система і невід'ємна складова комплексу засад інтелектуально-інноваційного розвитку національної економіки, має бути орієнтоване на реалізацію пріоритетів такого розвитку і сприяти зміцненню на світовому і європейському рівнях іміджу України як держави зі значним науковим і освітнім потенціалом, держави, здатної створювати найсучаснішу високотехнологічну продукцію.

3.3. Соціальна спрямованість та інституційна організація відтворювального циклу «освіта – наука – виробництво»

Нині уявлення про інноваційний шлях сучасного розвитку суспільства як про оновлення техніки, технології та організації виробництва й ототожнення інноваційної політики з науково-технічною або економічною політикою вважається однобічним. Звичайний орієнтир

на автономний розвиток економічної сфери та віднесення до затрат капіталу використання творчого потенціалу соціуму не узгоджується з сучасними вимогами реалізації соціально орієнтованої економіки. Сучасний процес відтворення капіталу, з огляду на ту роль, яку відіграє людина як носій інтелектуального капіталу, включає обов'язково, крім традиційної виробничо-технологічної сфери ще й соціальну сферу, а також сферу природну. Згідно з більш широким поглядом на цю проблему, можна зазначити, що фактично відбувається синхронізація соціально-економічних, техніко-технологічних, політичних, культурних і природних явищ, тенденцій та факторів розвитку суспільства, що проявляється як результат примноження взаємодіючих сил. Завдяки їхній синергетичній взаємодії відбувається сучасний відтворювальний процес усього капіталу соціуму, а разом з ним і самого соціуму.

У сучасних умовах підвищення якості інтелектуального капіталу, яким володіє людина, розглядається як нагромадження багатства соціуму, тому в суспільстві мають бути створені стійкі механізми, які забезпечують організацію процесів відтворення у циклі «освіта – наука – виробництво» відповідно до вимог постіндустріального розвитку. За умов інноваційного типу економічного відтворення освіта та наука стають безпосередньо продуктивними силами, які визначають господарську результативність виробництва.

Інновативність економіки залежить від творців інновацій, їх кваліфікації, інноваційної культури, мотивації. У документі «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізації них викликів» підкреслюється важливість того, щоб творчий потенціал окремих особистостей та спільнот, що створюють інновації, був тісно пов'язаний з підприємництвом, зорієнтований та високомотивований на досягнення конкретних цілей у створенні і розповсюдженні інновацій. Ці завдання мають вирішуватися системно і спільно освітою, наукою, підприємництвом [186].

Підкреслюючи важливість для розвитку України накопичення інтелектуального потенціалу, А. Чухно визначає його склад і одночасно висвітлює інституційні підходи, на підставі яких він (інтелектуальний потенціал) може бути реалізований. Науковець доводить, що інтелектуальний потенціал країни визначається низкою факторів: насамперед це система освіти, яка включає державні та недержавні навчальні заклади; комп'ютерне забезпечення, ступінь охоплення світовим зв'язком, системи зв'язку, де визначальними є швидкість комунікації, надійність, захищеність від несанкціонованого доступу, бази даних на друкованих (бібліотеки) та електронних носіях; система науки, представлена державними і недержавними науковими закладами; інтелектуальна власність у вигляді патентів, ліцензій, ноу-хау [210, с. 68].

Високий рівень освіти є для економіки необхідною передумовою розвитку, основу якої створюють знання та інновації. Як суспільний інститут, освіта задовольняє духовні, соціальні та інші суспільні потреби, а також виконує низку економічних функцій. Обидва спрямування – соціально-культурне та економічне – є винятково важливими для розвитку індивіда і життєдіяльності сучасного соціуму в

цілому. Через такі функції, як культуруотворююча, гуманістична і морально-виховна, в системі освіти відбуваються процеси соціалізації індивіда, а також формування духовних цінностей особистості та суспільства.

В документі «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» підкреслюється надзвичайно важлива роль, яку відіграє освіта для потреб інноваційного розвитку країни. Вона є не лише зв'язуючою, але й конструктивною ланкою в системі трьох головних складових інноваційної економіки – «наука – освіта – виробництво». У цьому поєднанні освітній потенціал виступає одночасно як джерело поповнення науки кадрами і як головний фактор оволодіння робочою силою, всім населенням сучасними знаннями, необхідними для забезпечення економічного, соціального і культурного розвитку суспільства на основі використання передових досягнень науки, технологій, інновацій [186].

Освіта (у широкому розумінні – школа) у сучасному вимірі, на відміну від усіх попередніх часів, – це найважливіший елемент розвитку людського потенціалу. Вона є системою, яка включає дошкільне виховання, а також початкову школу, середню спеціальну освіту у відповідних навчальних закладах, вищу освіту, а далі йде процес безперервної освіти і самоосвіти протягом усього життя, що забезпечує перетворення освіти в інститут, який першочергово формує соціальний порядок світосприйняття, на відміну від біологічного [47, с. 6].

Виконуючи роль найвпливовішої соціальної детермінанти, система освіти одночасно забезпечує відтворення інтелектуальних ресурсів, тобто здійснює одну з найважливіших економічних функцій. Це відбувається передусім через механізм заробітної плати, яку отримує носій інтелектуального капіталу. Вплив фактора освіти на величину майбутніх доходів оцінюється сучасними науковцями майже однаково: від 60 до 75–80 % розбіжності в доходах людей зумовлено рівнем їхньої освіти. У США, наприклад, диференціацію оплати праці за величиною річного доходу відображають такі показники: заробітна плата випускника коледжу в 2–2,5 раза вища, ніж у тих, хто закінчив лише початкову школу; заробітна плата працівників зі ступенем магістра, доктора у 2–2,2 раза вища ніж у тих, хто закінчив коледж.

Разом з тим, освіта не тільки надає вигоди індивіду у вигляді підвищення заробітку, а й створює позитивно спрямовані тенденції розвитку економіки в цілому. Інвестиції в освіту матеріалізуються в якісних характеристиках благ, які створює працівник. Зазначені блага (продукти інтелектуальної праці) стають надбанням суспільства. Отже, посилюється соціальна віддача на вкладений у людину капітал. Оцінку макроекономічної віддачі освіти здійснив Г. Дженкінс⁴³. Дані, які він отримав на основі статистики Великої Британії, такі: загальна віддача вищої освітньої кваліфікації (вища та післявузівська освіта) може становити від 70 до 86 %, а проміжної освітньої кваліфікації (коледж) – від 38 до 50 %.

⁴³ Jenkins H. Education and Production in the United Kingdom Nuffield College. – Oxford: Economic Discussion Paper № 101. Дані наводяться за джерелом: [100, с. 80].

В наш час інтерес до отримання освіти зростає під впливом процесів інтелектуалізації, які є невід'ємною ознакою становлення постіндустріального суспільства, причому у підвищенні освітнього рівня населення зацікавлені обидві сторони майбутніх виробничих відносин – і роботодавці, і робітник.

Нині, за словами Дж. Ходжсона, в економіці відбувається зрушення від суто технічних навиків до інтелектуальних, від фізичної діяльності – до розумової [209, с. 35]. Дослідження констатують, що підвищення частки працівників розумової праці стає домінуючою тенденцією. Згідно з прогностичними оцінками, у промисловості США до кінця 2010 р. на кожні 100 робочих місць, які з'являться в результаті розвитку робототехніки та інформаційних технологій, припадатиме техніків – 25–35 місць, інженерів – 17–20, службовців – 9–11, управлінського персоналу – 11–13. Отже, безпосередньо на промислових працівників лишатиметься щодалі менша частка [38, с. 59].

Загальна характеристика системи освіти в Україні – у цілому позитивна (табл. 3.7). Нині в Україні 881 заклад вищої освіти, у тому числі 353 таких, що мають III–IV рівень акредитації. У віковій категорії молоді 15–24 років на 7 103,1 тис. осіб припадає 2763,8 студента. У міжнародних порівняннях також констатується відповідність середньоєвропейському рівню, оскільки показник кількості студентів в Україні у 2008 / 2009 навчальному році на 10 тис. населення становить 599 осіб, при цьому за остання п'ять років цей показник збільшився у розрахунку на 10 тис. населення на 59 осіб (майже на 11 %) [82] (Франція – 500 студентів на 10 тис. осіб; Велика Британія – 217; Італія – 280 [119].

Таблиця 3.7

Вищі навчальні заклади України (на початок року) [55]

Навчальний рік	Кількість закладів		Кількість студентів у закладах, тис. осіб	
	I–II рівень акредитації	III–IV рівень акредитації	I–II рівень акредитації	III–IV рівень акредитації
1990 / 1991	742	149	757,0	881,3
1991 / 1992	754	156	739,2	876,2
1992 / 1993	753	158	718,8	855,9
1993 / 1994	754	159	680,7	829,2
1994 / 1995	778	232	654,0	888,5

Продовж. табл. 3.7

Навчальний рік	Кількість закладів		Кількість студентів у закладах, тис. осіб	
	I–II рівень акредитації	III–IV рівень акредитації	I–II рівень акредитації	III–IV рівень акредитації

1995 / 1996	782	255	617,7	922,8
1996 / 1997	790	274	595,0	976,9
1997 / 1998	660	280	526,4	1 110,0
1998 / 1999	653	298	503,7	1 210,3
1999 / 2000	658	313	503,7	1 285,4
2000 / 2001	664	315	528,0	1 402,9
2001 / 2002	665	318	561,3	1 548,0
2002 / 2003	667	330	582,9	1 686,9
2003 / 2004	670	339	592,9	1 843,8
2004 / 2005	619	347	548,5	2 026,7
2005 / 2006	606	345	505,3	2 203,8
2006 / 2007	570	350	468,0	2 318,6
2007 / 2008	553	351	441,3	2 372,5
2008 / 2009	528	353	399,3	2 364,5
2009 / 2010	511	350	354,2	2 245,2

Разом з тим через недосконалість інституційної організації у сфері освіти України існують істотні структурні деформації, які негативно впливають на можливість реалізації курсу інноваційного розвитку країни та ефективність відтворювального циклу «освіта – наука – виробництво». З деструктивних тенденцій передусім необхідно назвати структурну невідповідність підготовки фахівців з вищою освітньою кваліфікацією потребам суспільства та недостатньо ефективну дію механізмів, які покликані протидіяти зниженню якості освіти.

Аналізуючи динаміку (табл. 3.8), не можна не відзначити наявність небажаних якісних зрушень, насамперед таке: за зростання чисельності студентів у закладах III–IV рівня акредитації, контингент навчальних закладів I–II рівня акредитації майже регулярно скорочувався. У першому десятиріччі (до 2001 / 2002 навчального року) зростання кількості студентів III–IV рівня акредитації (і відповідно скорочення у закладах I–II рівня акредитації) відбувалось внаслідок перетворення навчальних закладів I–II рівня акредитації на університети, академії тощо, а після 2007 р., коли далось узнаки зменшення народжуваності в середині 90-х років – унаслідок демографії. Отже, протягом двох десятиліть формувалось неоптимальне співвідношення між фахівцями різного рівня кваліфікаційної підготовки.

Таблиця 3.8

**Мережа вищих навчальних закладів України
в 2007 / 2008 навчальному році за типом вищого
навчального закладу [143, с. 15]**

Тип вищого навчального закладу	Кількість закладів вищих навчальних	Чисельність студентів	Частка вищих навчальних закладів, %	Частка чисельності студентів, %	Чисельність студентів на один навчальний заклад
Університети	192	1 860 039	21,2	66,1	9 688
Академії	57	348 477	6,3	12,4	6 114
Інститути	123	178 341	13,6	6,3	1 450
Консерваторії	1	488	0,1	0,02	488
Коледжі	205	174 346	22,7	6,2	850
Технікуми	188	199 190	20,8	7,1	1 060
Училища	138	52 917	15,3	1,9	383
Разом	904	2 813 798	100,0	100,0	3 113

Через те, що підготовка фахівців із вищою освітою III–IV рівнів акредитації не узгоджується з підготовкою кадрів у вищих навчальних закладах I–II рівнів, а також з підготовкою фахівців масових професій, як це робиться в усіх країнах світу, ситуація, яка склалася нині у вищій школі (незважаючи на виняткову значимість освіти для сучасного розвитку), небезпідставно визначається науковцями як «стихийний процес, який веде до значних витрат ресурсів», оскільки інтелектуальний потенціал за таких умов використовується нерационально. Саме це стало основною причиною того, що в Україні, майже втрачено ряд галузей – насамперед мікроелектроніку, напівпровідникову промисловість та ін. [54, с. 72].

В документі «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» констатується, що в Україні повністю ліквідовано середню ланку системи професійної підготовки кадрів – професійно-технічні училища і технікуми, які виконували важливу функцію у формуванні робочої сили шляхом поєднання передових знань і сучасних технологічних навичок. У 2007–2008 рр. у професійно-технічних навчальних закладах, які поступово почали відроджуватися, підготовлено у 6,2 рази менше кваліфікованих робітників у розрахунку на 10 тис. населення, ніж у вищих навчальних закладах [186].

Міжнародна практика у вирішенні таких проблем передбачає реалізацію інтересів найбільш зацікавленої сторони, у ролі якої виступає крупний бізнес. ТНК мають, як правило, свої системи підготовки, перепідготовки кадрів та підвищення їхньої кваліфікації – аж до створення власних вищих навчальних закладів (так званих корпора-

тивних університетів). Кількість таких університетів, за прогнозами, до 2020 р. досягне 3,7 тис. [97, с. 50]. Такий підхід має безперечні переваги, оскільки реального втілення досягає система відтворення, що здійснюється у рамках циклу «освіта – наука – виробництво». Проте слабкість реального сектору в Україні не дозволяє, зокрема зараз, відтворити схожий інституційний механізм. Разом з цим, якщо через систему інституційного впливу не вжити нагальних корегуючих заходів, дисбаланс на ринку праці може призвести до посилення структурного безробіття, а для країни у цілому це приховує небезпеку підриву можливостей науково-технічного розвитку та зниження конкурентоспроможності економіки.

З прикладів урегулювання державою подібних ситуацій можна назвати заходи, проведені у США. Відчуваючи зростаючу нестачу працівників з вищою технічною освітою та зважаючи на кадрові потреби науки, американський уряд вжив заходи, якими було забезпечено інтенсивне зростання заробітної плати, причому, в темпах, що втричі перевищували темп інфляції.

Фінансовий важіль, безперечно, є дієвим, проте не менш значимим може стати низка організаційних заходів, наприклад таких, які застосовує Велика Британія. У країні щорічно публікується «Заява про вимоги до кваліфікацій вищої освіти», які розробляються спільно академічною спільнотою, представниками роботодавців і профспілкових організацій, а також відповідними урядовими структурами. Цей документ, у якому максимально враховано зміни вимог ринку праці, служить орієнтиром для вищих навчальних закладів у розробці та реалізації стратегій придатності випускників до професійної діяльності.

При визначенні державних підходів до інституційної організації сфери освіти має враховуватися існування винятку із загального порядку здійснення капіталовкладень, який є суттєвим. Відмінність економічного погляду на інвестиції в освіту полягає в тому, що людині за будь-яких обставин необхідно дати певний рівень знань, щоб зробити її повноцінним членом суспільства – навіть якщо норма доходу на капітал є такою, що робить зазначені інвестиції економічно недоцільними. Разом з тим, прийнявши до уваги цей факт, в інших випадках, наприклад стосовно вищої освіти, порівняння дохідності від капіталовкладень в освіту зі ставкою банківського відсотку можна вважати цілком коректним. Критерій, який застосовується для порівняння такий: дохід має бути не меншим, ніж середня відсоткова ставка на звичайний капітал. Зазначений підхід є також виправданим, з огляду на те, що в Україні рік у рік збільшується кількість студентів, зарахованих до вищих навчальних закладів на контрактних засадах. Якщо у 2000 / 2001 навчальному році частка студентів, що навчалися

на таких умов фінансування становила 48 %, то у 2008 / 2009 – вона підвищилась до 52 % [80]. Отже, якщо в Україні кожен другий, з тих хто навчається – інвестор вищої школи, він має право знати, якій термін потрібен для того, щоб такі затрати окупилися.

За підрахунками журналу Forbes, середньорічний дохід випускника Гарварда через п'ять років після його закінчення перевищує витрати на навчання та заробітну плату до вступу на 159 тис. дол. США, а доходи випускників Уортона, Колумбійської та Єльської бізнес-школ – зростають удвічі. В Україні, згідно з експертними оцінками, рентабельність інвестицій в освіту нижча за дохідність банківських депозитів – диплом магістра в Україні приносить віддачу приблизно 6 % річних [80].

У контексті розгляду питань, які стосуються платності вищої освіти необхідно зазначити, що надмірна комерціалізація не є позитивною тенденцією, навпаки, це негативно позначається на якості підготовки кадрів, а також утруднює доступ значної частки населення до вищої освіти. У наш час платність вищої освіти в Україні є найвищою серед європейських країн (в середньому майже на порядок). В умовах зростаючої економічної нерівності населення країни, яка є вищою, ніж, наприклад, у скандинавських країнах, в 4–5 разів і навіть у 1,5 рази більшою, ніж в США, масштабне поширення платності освіти стає нездоланною перепорою на шляху отримання якісної освіти для значної частини української молоді [186].

Між тим, в умовах зростаючої конкуренції на світових ринках ресурсів, товарів та послуг особливого значення набуває якість освіти. Це обумовлено тим, що система підготовки кадрів виконує нині одну з найважливіших економічних функцій – здійснює формування інтелектуального ресурсу на потребу бізнес-сектору. У зазначеному аспекті для багатьох країн колишнього Радянського Союзу найбільш серйозною проблемою є погіршення якості освіти через наявність так званої «псевдовищої освіти» (або ерзац-освіти) – надзвичайно негативного явища, яке по суті приховує факт неосвіченості певної частки членів суспільства.

У зв'язку з цим засади щодо забезпечення всім громадянам України доступу до якісної освіти, а також заходи щодо вдосконалення інституційної інфраструктури у сфері освіти, здійснювані урядом, слід розглядати як нагальні. Донині в Україні налічувався 881 вищий навчальний заклад (всі рівні акредитації та форми власності). Для порівняння: у Великій Британії таких навчальних закладів 113, у Німеччині – 78, у Франції – 71, в Іспанії – 58, у Польщі – 40 [235]. На практиці це означає, що формально маючи статус вищих, багато українських навчальних закладів, насправді не виправдовують його і не спроможні належним чином забезпечити сучасний рівень викла-

дання. Фактично вища освіта «девальвує», а господарська система країни, витрачаючи на освіту значні ресурси не отримує натомість висококваліфікованих кадрів.

Станом на 2007 р. було закрито і припинило діяльність більше 200 таких псевдоосвітніх вищих навчальних закладів та їхніх філій [192]. Проте проблему не можна вважати до кінця вирішеною з погляду на те, що Україна поки що відстає від загальноєвропейського рівня якості освіти. У 2007 р. на фоні країн-учасниць Болонського процесу, середнє значення показника забезпечення якості освіти в яких становило 4,1 бала за п'ятибальною шкалою, відповідний індикатор освіти України дорівнював лише 3,5 бала [231]; згідно Болонського оціночного листа підсумкова оцінка України у 2009 р. становила 3,2 бала [90].

Сучасні спрямування удосконалення інституційних підходів до організації відтворювальних процесів в українському суспільстві, які започатковуються у сфері освіти, мають узгоджуватися з інституціями міжнародного рівня. Такі заходи в Україні уже почали здійснюватись. У 2008 р. наша країна стала повноправним урядовим членом Європейського реєстру забезпечення якості освіти. Це зобов'язує до розробки методики та критеріїв визначення рейтингу вищих навчальних закладів III – IV рівнів акредитації, а також до створення агенції з моніторингу якості вищої освіти відповідно до вимог Європейського реєстру забезпечення якості освіти [68].

Нині Європа будує об'єднаний освітній простір, про що свідчать передусім документи з розвитку Євросоюзу до 2010 р. (Лісабонська стратегія) і безпосередньо документи стосовно наближення та гармонізації систем освіти країн Європи (документи, що регулюють Болонський процес). Процеси глобалізації та інтеграції освітнього простору є імперативами відкритої освіти. З огляду на об'єктивність цього феномену, приєднання України до Болонського процесу можна вважати обгрунтованим.

Якісною відмінністю сучасного ринку праці є те, що потреби інноваційного розвитку в традиційних галузях економіки, а також поява нових видів господарської діяльності (передусім у таких сферах, як послуги, виробництво hi-tech продукції тощо) зумовлюють формування попиту на нові види професій. Загальна проблема, в тому числі і для розвинених постіндустріальних країн, полягає у тому, що освіта, яка формує пропозицію кадрів, не встигає належним чином за вимогами ринку, що є структурно рухомим.

В Україні це найбільш виразно проявляється при підготовці фахівців для надання комп'ютерних послуг, обробки даних, обслуговування електронного, комунікаційного обладнання та ін. Виробництво програмного забезпечення в країні швидко зростає. При цьому,

незважаючи на велику кількість випускників вищих навчальних закладів – фахівців у сфері ІТ (до 30 тис. осіб на рік), потреба вітчизняної ІТ-індустрії у кадрах у двічі більша, ніж пропонує сфера освіти [201].

Становлення постіндустріальної економіки створює технологічні передумови, які зумовлюють необхідність змін всієї системи підготовки кадрів. З найбільш значимих тенденцій, які привносять якісні зміни в систему вищої освіти, слід назвати такі: (а) потреба у постійному оновленні та розширенні бази спеціалізованих знань, що передбачає неперервність процесу освіти і (б) потреба у багатопрофільних кадрах, що передбачає отримання другої (чергової) вищої освіти.

Безперервна освіта (lifelong learning) є системою захисту і примноження інвестицій в інтелектуальний капітал, носієм якого є людина. Вона є також неодмінною умовою підвищення результативності виробництва, оскільки поза процесами постійного набуття знань забезпечити розвиток продуктивних сил, відповідний сучасному рівню відтворення, неможливо. Американська асоціація тренінгу й розвитку висуває передбачення стосовно того, що 75 % нинішніх кадрів підлягатимуть перепідготовці.

У нових економічних умовах також виникає потреба у фахівцях, які володіють знаннями та навиками з декількох спеціальностей. Як зазначається у багатьох дослідженнях сучасного ринку праці⁴⁴, бізнесу все потрібнішими стають кадри, які сполучають наукову і технічну спеціалізацію з професіями менеджерів, аналітиків, консультантів, тобто кадри, попит на які диктується глибокою перебудовою інноваційних процесів у корпоративному та інших секторах економіки. Зазначені тенденції є віддзеркаленням постіндустріальних процесів відтворення, що відбуваються у світовій економіці. Враховуючи стійкість таких трендів, зміни відповідного характеру в системі вищої освіти України, які повинні бути забезпечені впровадженням відповідних інституцій, є обов'язковими.

Здійснення заходів із фінансування та організації неперервної освіти господарюючими суб'єктами зумовлено інтересом підприємця отримати ефект збільшення доходу внаслідок зростання економічної результативності праці робітника. Щорічні видатки західних компаній, пов'язані з фінансуванням процесів постійного підвищення кваліфікації та перепідготовки персоналу складають, 10–12 % від фонду оплати праці [97, с. 50], а продуктивність праці при нарощуванні інтелектуального капіталу в результаті діяльності економічних суб'єктів може зрости на 30 % [51, с. 3].

На відміну від робітників репродуктивної, рутинної праці, творчі працівники становлять часто не лише унікальний, але й критичний для

⁴⁴ Див., напр.: [112], [218], [241].

фірми ресурс, головне джерело її доходу. Для кожної з країн кількість здатних до наукової творчості людей є нині основним національним багатством, а наука в цілому характеризується як стратегічний ресурс суспільства.

У наш час провідним джерелом економічного відтворення всюди стає технологічне застосування науки. Зазначений потенціал загалом представлений чотирма секторами науково-технологічної сфери: академічним та вузівським секторами, а також секторами галузевої та заводської науки.

Важливою функцією, яку виконують вищі навчальні заклади поряд з функціями навчання та виховання, є наукова діяльність. Нині здійснюється спроба запропонувати дискусію стосовно доречності збереження університетського сектору науки, посилаючись на низку аргументів. Зокрема: (1) на те, що, незважаючи на існування в системі вищої освіти різних країн розбіжностей у вихідних моделях (з одного боку, інтеграції (дезінтеграції) викладання, а з іншого – досліджень), іноземний досвід організації наукової діяльності в університетах свідчить про наявність вираженої тенденції виокремлення дослідницької функції з процесу викладання [52, с. 61]; (2) на те, що внаслідок великого педагогічного навантаження кандидати та доктори наук, які працюють в університетах, не мають змоги приділяти належну увагу науковим дослідженням, а також на те, що в університетах західних країн професори здебільшого займаються наукою, тоді, як практика у вищих навчальних закладах пострадянських країн традиційно зберігає патронаж викладачем студентів від першого дзвінка до захисту диплома [39, с. 43–44].

Виникнення такої постановки проблеми зумовлено неузгодженістю організації вузівських процесів, що виникає внаслідок недосконалості внутрішніх, притаманних вищій школі, інституцій. Не можна сказати, що наведені доводи зовсім безпідставні, проте вони не є й такими, щоб на їхній підставі можна було погодитися з суттєвою реорганізацією університетських процесів. Наука у вищих навчальних закладах була і залишатиметься органічною частиною та одним з найважливіших пріоритетів діяльності. Крім очевидної цінності у вигляді наукових досліджень, університетська наука забезпечує також низку непрямих (з огляду на функціональне призначення науки) ефектів.

Дані, отримані науковцями під час емпіричних досліджень, свідчать, що при збільшенні видатків вищих навчальних закладів на НДДКР (показник, обраний в якості критерію рівня науково-дослідної роботи) істотно зростає відсоток студентів, які отримують найвищі оцінки на випускних екзаменах. Крім того, результати аналізу показали, що чим вищими були видатки університетів на наукові дослідження, тим активніше викладачі здійснювали публікації, а це, у

свою чергу, зумовлювало збільшення набору студентів, у тому числі з інших регіонів. Причиною стала популяризація наукової діяльності вищих навчальних закладів усередині та за межами країни через наукові видання [268, с. 271–276].

Отже, як з погляду національних інтересів, так і з погляду інтересів взаємодіючих суб'єктів мікрорівня – вищого навчального закладу, що створює пропозицію на ринку освітніх послуг, та індивіда, який виступає їх споживачем, – відокремлення освітньої та наукової функцій недоцільне. Недоцільним і, навіть, порочним є також такий сепаратизм з погляду державних інтересів. Його негативні наслідки фактично позначились на розвитку України – за останні два десятиріччя відбувся розрив зв'язків циклу «наука – освіта – виробництво», освіта, як і наука, залишається майже повністю відстороненою від процесу формування інноваційної економіки. Гострота і складність цієї проблеми потребують системних стратегічних рішень [186].

Держкомстат України констатує, що з початку 90-х років чисельність працівників, які займалися науковими дослідженнями в університетах до 2008 р. скоротилась майже втричі (з 26,1 тис. до 9,6 тис.) [55]. Враховуючи зальну кількість науковців в економіці України за 2008 р. (13,4 тис. докторів наук і 77,8 тис. кандидатів) та 2009 р. (13,9 тис. докторів наук і 81,1 тис. кандидатів) – це означає, що наукові дослідження здійснюють не більше 10 % науковців. Загальний стан і динаміка процесів у сфері науки та науково-технічної діяльності України свідчить, що чисельність науковців рік у рік збільшується, проте результативність їх діяльності не забезпечує вимоги інноваційного економічного розвитку країни (табл. 3.9, табл. 3.10).

Таблиця 3.9

Наукові кадри та кількість організацій [55]

Рік	Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки*	Чисельність науковців, осіб	Чисельність докторів наук в економіці України, осіб**	Чисельність кандидатів наук в економіці України, осіб**
1990	–	313 079	–	–
1991	1 344	295 010	8 133	–
1992	1 350	248 455	8 797	–
1993	1 406	222 127	9 224	–
1994	1 463	207 436	9 441	–

4				
1995	1 453	179 799	9 759	57 610
1996	1 435	160 103	9 974	58 132
1997	1 450	142 532	10 332	59 332
1998	1 518	134 413	10 446	59 703
1999	1 506	126 045	10 233	59 547
2000	1 490	120 773	10 339	58 741
2001	1 479	113 341	10 603	60 647
2002	1 477	107 447	11 008	62 673
2003	1 487	104 841	11 259	64 372
2004	1 505	106 603	11 573	65 839
2005	1 510	105 512	12 014	68 291
2006	1 452	100 245	12 488	71 893
2007	1 404	96 820	12 845	74 191
2008	1 378	94 138	13 423	77 763
2009	1 340	92 403	13 866	81 169

Примітки. * Починаючи з 2006 р. не звітують організації, які виконували лише науково-технічні послуги.

** Починаючи з 1998 р. – станом на 1 жовтня.

Наведені дані свідчать, що за період 1996–2009 рр. при збільшенні науковців майже на 40,0 % (докторів наук на 39,0 % і кандидатів наук на 39,6 %) – рівень наукомісткості у складі ВВП знизився з 1,36 % до 0,95 %. Розмір зниження частки виконаних наукових і науково-технічних робіт становив 0,41 %, а темп зниження – 30,1 %.

Таблиця 3.10

Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт [55]

		у тому числі	
--	--	---------------------	--

Рік	Всього у фактичних цінах, млн грн	фундаментальні дослідження		прикладні дослідження		розробки		науково-технічні послуги		Частка обсягу виконаних науково-технічних робіт у ВВП, %
		млн граума,	частка, %	млн граума,	частка, %	млн граума,	частка, %	млн граума,	частка, %	
1996	1 111,7	140,6	12,64	312,6	28,93	606,9	54,59	42,6	3,84	1,36
1997	1 263,4	188,5	14,92	309,2	24,47	693,7	54,91	72,0	5,7	1,35
1998	1 269,0	205,5	16,19	279,5	23,44	682,8	53,81	83,2	6,56	1,24
1999	1 578,2	220,5	13,97	330,4	20,94	918,6	58,21	108,7	6,88	1,21
2000	1 978,4	266,6	13,48	436,7	22,07	1 106,3	55,92	168,8	8,53	1,16
2001	2 275,0	353,3	15,53	304,9	13,40	1 347,2	57,90	299,6	13,17	1,11
2002	2 496,8	424,9	17,02	343,6	13,76	1 386,6	55,54	341,7	13,68	1,11
2003	3 319,8	491,2	14,80	429,8	12,95	1 900,2	57,24	498,6	15,01	1,24
2004	4 112,4	329,7	15,31	573,7	13,95	2 214,0	53,84	695,0	16,90	1,19
2005	4 817,6	902,1	18,72	708,9	14,71	2 406,9	49,95	800,7	16,62	1,09
2006	5 354,6	1 141,0	21,31	841,5	15,72	2 741,6	51,20	630,5	11,77	0,98
2007	6 700,7	1 504,0	22,44	1 132,6	16,90	3 303,1	49,29	761,0	11,37	0,93
2008	8 538,9	1 927,4	22,57	1 545,7	18,10	4 088,2	47,88	977,7	11,45	0,90
2009	8 653,7	1 916,6	22,15	1 412,0	16,32	4 215,9	48,72	1 109,2	12,82	0,95

Взагалі збільшення кількості науковців, безперечно, є позитивною тенденцією. У розвинених країнах нині 25 % трудових ресурсів зайнято у сфері науки та високих технологій [149]. Високі показники кількості науковців на 1000 зайнятих в економіці мають Фінляндія (10,62), Японія (9,26), Швеція (8,44), проте в усіх названих випадках одночасно відзначається висока ефективність виконання наукою своєї економічної функції [41, с. 6–7].

З погляду інституційного впливу на ситуацію, що склалася в Україні занепокоєння викликає не зростання наукових кадрів, а інше – те, що країна, зокрема її наукова сфера, не може відновити той потенціал, який мала на початку реформ. В Україні відбулося найбільше серед країн Центральної і Східної Європи скорочення чисельності наукових кадрів, обсягів фінансування науки, рівня оплати праці [186]

У 1990 р. в Україні було зосереджено 6,5 % світового науково-технічного потенціалу при чисельності населення, що становило близько 0,1 % світового. Втрати вітчизняної науки після розпаду СРСР у вигляді зменшення обсягів дослідницьких напрацювань, зниження активності наукових шкіл, скорочення зарубіжних партнерств тощо оцінюються у $\frac{2}{3}$ від потенціалу, який існував на той час. Ці втрати є дійсно великі, проте за час, який минув відтоді державою вже мав би бути запроваджений не тільки компенсаторний механізм, а й механізм зростання продуктивності та розвитку наукової сфери.

Аналіз структури наукових та науково-технічних робіт дозволяє виявити лише одну чітку тенденцію, яка достатньо виразно виявляла себе протягом останніх років – зростання частки науково-технічних послуг. Цей напрям структурних змін оцінюється позитивно з огляду на те, що він узгоджується із загальносвітовими тенденціями інтенсивного розвитку сфери послуг, у тому числі з активними процесами, що відбуваються відповідно до надання послуг з доведення науково-технічних розробок, документального, організаційного-технічного супроводження, комерціалізації та інших видів діяльності, які сприяють конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів і тому є затребуваними. Найбільша частка серед видів наукових і науково-технічних робіт (приблизно 50 % і більше у різні роки) припадала на розробки. Коливання показників частки фундаментальних та прикладних розробок були нерівномірними.

Бізнесом прикладні дослідження вважаються більш цінними. З ними, передусім, пов'язані інновації у підприємницькому секторі та конкурентоспроможність підприємств. Разом з цим, необхідно зазначити, що основою суспільного розвитку є фундаментальні дослідження. Відсутність очевидної вигоди від використання результатів фундаментальних досліджень не є підставою вважати їх другорядними. Фундаментальна наука породжує нові ідеї, не допускає зниження рівня наукових знань, а сфера наукових знань, яка постійно розвивається, є необхідним підґрунтям економічного зростання – і це нині визнається однозначно. Отже, фундаментальна наука має першочергово підтримуватися державою. Згідно з оцінками спеціалістів, непряма вигода від державної підтримки фундаментальних досліджень перевищує пряму. Її пов'язують з трансфером неформалізованого знання у навчальне і виробниче середовище, а також з дифузією науковців, які володіють знаннями вищої категорії, у інші сфери діяльності [176, с. 64].

До цього необхідно додати, що потреба в управлінні знаннями збільшує інтерес компанії до проведення фундаментальних досліджень. У США, виконуючи майже 90 % дослідно-конструкторських робіт, промислові компанії здійснюють також близько 16 % загального обсягу фундаментальних досліджень [218, с. 39]. В Україні, на відміну від країн – економічних лідерів, ці інститути не працюють переважним чином через відсутність відповідної зацікавленості з боку

бізнесу, що з усією наочністю демонструє розірваність відтворювального циклу «освіта – наука – виробництво».

В Україні поки що навіть найкращі результати фундаментальних досліджень не трансформуються у прикладні розробки: генерована ідея не набуває подальшого розвитку в прикладних дослідженнях, започатковане спрямування досліджень не продовжується в рамках державного науково-технічного програмування, хоча в країні, як зазначають науковці [7, с. 6–7], існує нагальна потреба в поєднанні ланок від фундаментальних досліджень до інновацій у промисловості.

Удосконалення науково-інноваційної політики України через забезпечення належної інституційної організації процесів потребує розв'язання багатьох невідкладних проблем, проте можна виокремити декілька з тих, які відносяться до основоутворюючих. Вони стосуються ефективності дії механізму укрупненого програмування згідно з пріоритетними напрямками розвитку. Цими завданнями науково-інноваційної політики є узгодженість пріоритетів відповідно до: (1) інтересів суб'єктів – учасників науково-інноваційного процесу, (2) фактору часу та (3) конкретизованого змісту тих домінантних спрямувань, за якими буде розвиватися країна.

Значимість узгодження інтересів пов'язана з тим, що у сучасному суспільстві під впливом зміни ролі науки піддається трансформації система відносин, зокрема тих, які стосуються вибору пріоритетів наукових досліджень, формування механізму їх висунення та оцінки. Аспекти цього вибору можна означити так:

- пріоритети науковців, розробників нових наукових напрямів, проблем, які визначаються вибором, заснованим на власних інтересах дослідників, традиціях наукових шкіл, а також на потребах розвитку вільної творчості;

- пріоритети, які визначені інтересами підприємницького сектору та інтересами макроекономічного розвитку країни, тобто коли вибір напрямів розвитку науки і технології зумовлюється потребами забезпечення конкурентоспроможності підприємств та винайденням найбільш значимих та дієздатних спрямувань національного розвитку;

- пріоритети, визначені інтересами перспективного розвитку суспільства, – нині таких, що відповідають умовам розбудови постіндустріальної економіки.

Повнота реалізації функції науки, у кінцевому рахунку, залежить від того, наскільки добре узгоджені зазначені групи інтересів з урахуванням середовища, в якому вони проявляються (відмінностей економіки, державного устрою країни). Чим далі знаходиться наука від свого структурно-функціонального оптимуму, тим більшими будуть сукупні затрати суспільства. Недостатність продуктивної функції науки призведе до залежності країни від зовнішніх джерел інновації. І навпаки, коли продукування новітніх ідей буде перевищувати потреби національної економіки та платоспроможного попиту на інновації з боку господарюючих суб'єктів, суспільство буде вимушене оплачу-

вати цю надлишкову інтелектуальну продукцію, яка була зумовлена інтересами науковців, або вона (наукова продукція) буде «перетікати» до інших країн, де такі потреби існують.

В Україні є очевидною неефективність системи інституційного впливу держави на збалансування інтересів сторін – учасників науково-інноваційного процесу. Як наслідок, держава втрачає близько 3,4 млрд грн на рік. Втрати фактично виникають через неурегульованість проблем трансферу технологій, і через це, у свою чергу, відбувається несанкціонований відтік вітчизняних технологій за кордон [136].

На неузгодженість інтересів суб'єктів – учасників науково-інноваційного процесу та труднощі, що супроводжують в Україні функціонування відтворювального циклу «освіта – наука – виробництво», суттєво впливає обмежуючий фактор, яким є висока вартість наукових досліджень. Такі затрати складають значну частину загальних затрат на виробництво та реалізацію продукції, яка може коливатися від 15 до 90 %. Для підприємств вони досить часто стають непосильним тягарем з причини недостатньої фінансової стійкості вітчизняних суб'єктів господарювання. Поки майже 40 % підприємств (39,1 % у 2008 р.) працюють зі збитками, в Україні, як і до цього часу, зберігатиметься суттєвий розрив між можливістю науковців до продукування наукових розробок і реальним попитом з боку внутрішнього ринку на результати їхньої інтелектуальної діяльності.

Тобто в Україні фактично існує ситуація, в якій суспільству нібито не потрібні такі наукові знання, і, це за глибинним змістом (з погляду на знання, як на важіль довгострокового розвитку) є навіть більш впливовим чинником, що спричиняє неприпустимо низькій рівень інноваційного розвитку країни, ніж навіть нестача фінансування (з погляду на кошти, як на важіль короткотермінового періоду дії). Проте важливо додати, що обидва названих чинники, як і періоди макроекономічного розвитку тісно взаємопов'язані між собою і обопільно (внаслідок такого зв'язку) зумовлюють реалізацію (або ж нереалізацію) цілей стратегії.

Фактор часу, що розглядається з позицій узгодження стратегії і тактики при визначенні пріоритетів у розвитку країни, по суті визначає умови організації процесів (правил гри) на основі діючих інститутів. Загалом стратегія України має відповідати тенденціям світового розвитку і бути для країни головним імперативом, а тактичні завдання повинні вирішуватися відповідно до генеральної перспективи розвитку, а не відокремлено від неї. Перебуваючи у загальному «контексті», тактичні завдання (як і довгострокові пріоритети розвитку), також повинні бути ретельно обґрунтованими. В. Семиноженко ще майже 10 років тому зазначав, що для в Україні можна говорити у найкращому випадку лише про політику «короткодистанційного» прагматизму [175, с. 2]. Пройшло вже багато часу, проте суттєво мало що змінилося.

Неузгодженість довгострокових і короткострокових пріоритетів стає найбільш очевидною, коли розгляду піддаються процеси визначення конкретних спрямувань, відповідно до яких має розвиватися країна. В Україні законодавчо визначені пріоритетні напрями наукової галузі визначаються десятками. Це свідчить про те, що головуючі напрями розвитку не є чітко визначеними. В якості порівняння можна зазначити, що Росія має вісім пріоритетних наукових напрямів, Німеччина – п'ять [60].

Необхідно зазначити, що урядом України усвідомлюється необхідність підтримки науково-технологічного розвитку на державному рівні через визначення пріоритетів. В Державній програмі прогнозування науково-технологічного розвитку на 2008–2012 рр. відзначається, що такий підхід дає змогу концентрувати фінансові та людські ресурси для реалізації конкурентних переваг вітчизняного науково-технологічного сектору та забезпечення прогресивних технологічних структурних зрушень в економіці; підкреслюється, що відсутність ефективних механізмів об'єктивного визначення сильних та слабких сторін вітчизняного сектору досліджень та розробок, перспектив збереження та розвитку вітчизняного науково-технічного потенціалу та формування переліку пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки з урахуванням конкурентоспроможності результатів наукових досліджень та науково-технічних розробок обумовлює подальший інерційний розвиток вітчизняної науки та відсутність довгострокової стратегії державної політики у сфері наукової і науково-технічної діяльності [161]. Проте у дійсності, якщо брати до уваги факти сировинної орієнтації вітчизняної промисловості та недосконалість механізму фінансування, яка ускладнює загальну ситуацію, не можна стверджувати про започаткування в економіці позитивних зрушень: інвестиції, по суті, консервують неефективну структуру промисловості, яка склалася.

Дослідження показують, що інвестиції та інновації взаємопов'язані та взаємодіють, але ефект досягається лише за умови, коли інвестиції, їхня структура віддзеркалюють технологічну структуру економіки і забезпечують пріоритетний розвиток вищих технологічних укладів [211, с. 16].

Відсутність активного попиту на інновації, що створюються й пропонуються наукою, є однією з найсерйозніших та досі невіршених проблем в українській науково-технологічній сфері. Проблеми нестачі коштів на науку, її обмеженого фінансування можна було б уникнути через створення державою сприятливих умов для ведення бізнесу – тобто якби ефективно діяла система інститутів державного регулювання в економічній сфері. Похідною від активізації господарських процесів на мікрорівні у такому випадку обов'язково стала б зростаюча потреба у застосуванні результатів науково-технологічної діяльності – винаходів, ноу-хау тощо. Тільки за наявності платоспроможного попиту на інновації наука здатна самостійно «заробляти гроші» та не перебувати на мізерному «утриманні». Нині ситуація в Україні ніяким

чином цьому не сприяє: з одного боку, істотно знизився обсяг держзамовлень на науково-технологічну продукцію, з іншого, – підприємці віддають перевагу придбанню сучасного устаткування та технологій за кордоном. У цих умовах, на нашу думку, була б виправданою практика поширення конкурсних засад із отримання виробниками наукової продукції державних замовлень або замовлень приватного підприємницького сектору на науково-дослідні, дослідно-конструкторські роботи. Корисним є також запровадження системи грантів, заснування спільних наукових видань тощо – стимулів, які викликають особливу зацікавленість для академічної та вузівської науки.

Нині дедалі активніше використовуються технопарки, бізнес-інкубатори, кластери Портера⁴⁵, які створені для концентрації наукового і науково-технологічного потенціалу та збільшення повноти його використання. Практика застосування цих передових інституційних форми організації відтворювального циклу «освіта – наука – виробництво» в економічно розвинених країнах є достатньо широкою. Незважаючи на деякі розбіжності між цими утвореннями, їхня мета фактично однакова: зосередити в одному місці всю необхідну для розвитку наукового бізнесу інфраструктуру і надати створеним високотехнологічним підприємствам можливість колективно використовувати її на максимально пільгових умовах.

Для української практики вважаються найбільш придатними технопарки, технологічні інкубатори, інноваційні виробництва – передусім у таких пріоритетних галузях, як радіoeлектроніка, приладобудування, сільське господарство, важке машинобудування, судно- та літакобудування, хімічна, а також «споживчі» галузі промисловості – легка, харчова, меблева [67, с. 31].

У ряді країн з розвинутою та результативною наукою успішно застосовується нова досить ефективна модель «центрів переверження», де проводяться дослідження світового рівня з перспективою масштабних інновацій в економіці та соціальній сфері. Це можуть бути окремі організації, консорціуми, мережеві проекти – важливим є передусім високий рівень і реальні ефекти наукової діяльності (у тому числі й внутрішні, тобто для самої науки) [224, с. 57]. З огляду на це можна передбачати можливість отримання Україною прямої вигоди від створення інноваційно-освітніх консорціумів для проведення науково-прикладних досліджень, а також для реалізації освітніх програм. У цьому ж аспекті можна розглядати ініціативи⁴⁶ щодо створення потужних регіональних університетів, які мають забезпечити посилення своїх складових – наукової та інноваційної.

Наявна в Україні неузгодженість, яка існує в рамках відтворювального циклу «освіта – наука – виробництво», – це зовнішній прояв

⁴⁵ У сфері комп'ютерної технології це Силіконова долина – Каліфорнія (США), у сфері розроблення програмного забезпечення – Бангалор (Індія), у сфері елітної моди – Париж (Франція), у сфері суднобудування – Фінський морський кластер та ін.

⁴⁶ Див.: [220].

глибинної суперечності, що полягає у невідповідності між створеним на індивідуальному рівні інтелектуальним капіталом та його імперативно активною (затребуваною суспільством) частиною. Результати опитування, які були проведені серед працівників науково-дослідних установ НАН України, свідчать, що із загального числа респондентів 46,3 % неповністю реалізують свої здібності, з них 20 % – через відсутність необхідності використання своєї кваліфікації в повному обсязі [126, с. 19].

Розглядаючи проблему інституційної організації відтворювального циклу «освіта – наука – виробництво» з позиції соціальної спрямованості, необхідно зазначити, що в Україні застосовується дуже неефективний механізм морального і матеріального стимулювання учасників цього процесу, що в підсумку негативно позначається на трансформації знань в інновації. Зрозуміло, що більшість інтелектуальних робітників визначають найбільш принципові свої інтереси не в категоріях максимізації особистого багатства, а як інтелектуальне зростання та розвиток; водночас поведінка інтелектуального робітника, як і будь-якого іншого працівника, лишається полімотиваційною. Для сучасних працівників, навіть якщо їхня інтелектуальна праця максимально наближена до творчої діяльності, такі традиційні стимули, як матеріальна та нематеріальна винагорода, гнучкий графік роботи, оснащення робочого місця тощо продовжують відігравати хоч і не провідну, але досить важливу роль, особливо коли йдеться про винайдення механізмів підвищення продуктивності інтелектуального ресурсу при недостатньо досконалих, істотно деформованих макроекономічних умовах.

В Україні інститут заробітної плати навряд чи можна назвати таким, що виконує функцію стимулу. Законодавчо визнано, що заробітна плата науковців має відповідати подвійному розміру середньої заробітної плати в промисловості, середньомісячний розмір якої в 2007 р. дорівнював 1 554 грн [81], проте її фактична величина є значно меншою. В Україні у жовтні 2008 р. було оприлюднено перспективу збільшення оплати праці педагогічних та науково-педагогічних працівників до середнього розміру 1 891 грн [220], але ще до фінансової кризи видавалось малоймовірним, що ці заходи стануть дієвими, оскільки Всесвітній банк прогнозував на 2008 р. для України зростання інфляції на 21,5 %.

Фактично номінальна заробітна плата в Україні у 2008 р. становила 1 806,4 грн (при офіційному курсу гривні за 100 євро – 770,8). У 2009 р. показник середньої заробітної плати дорівнював 1 906,0 грн (90,9 % від попереднього року), у промисловості – 2 117 грн, в освіті – 1 611 грн (при офіційному курсу гривні за 100 євро – 1 086,79). Отже, нині працівник освіти отримує заробітну плату близько 148 євро на місяць, що менше, ніж мінімальна гарантована заробітна плата в Латвії (229), Литві (232), Словаччині (242), Угорщині (272), Естонії (278), Чехії (304), Польщі (313) – в країнах – членах ЄС, які за даними

Євростату (European Statistical Office) віднесені до третьої умовної категорії.

В США, ще середині 90-х років середньомісячна заробітна плата професора становила 4 580 дол. при середньому доході зайнятих в економіці близько 2 тис. дол. Станом на 2001 р. річна заробітна плата доктора наук в США перевищувала 90 тис. дол. США, магістра – 65 тис. дол. США, бакалавра – 50 тис. дол. США [61, с. 39]. Для порівняння: доларовий еквівалент середньомісячної заробітної плати працівників освіти в Україні у 2009 р. – 207 дол. США.

З погляду міжнародних співставлень заробітна плата, яку одержують освітяни і науковці в Україні, є надзвичайно низькою. Існуюча заробітна плата задовольняє потреби науковців лише на 38,25 % [104, с. 19]. За даними опитування працівників науково-дослідних установ НАН України, майже 69,5 % з них мають рівень життя нижчий за середній [126, с. 19]. Здебільшого з причини низької заробітної плати в науці не залишаються молоді вчені.

За нехтування стимулюючого значення оплати праці стає цілком закономірною негативна тенденція швидкого скорочення кількості винахідників та раціоналізаторів⁴⁷. Опитування інженерно-технічних працівників на промислових підприємствах⁴⁸ показало, що кожен третій з них вважає найбільш сильним протидіючим фактором низьку оплату праці, а кожен п'ятий – невідповідність складності роботи та матеріальної винагороди, нестачу інформації [207, с. 95].

Для підкреслення пагубності такого розвитку подій варті уваги теоретичні положення мікроекономіки, а саме, правило Паретто, відоме як: 20 % : 80 %. Згідно з ним, для досягнення збалансованої інтелектуально (інноваційно) продуктивної діяльності підприємств мінімум 20 % членів трудового колективу кожного структурного рівня та підрозділу повинні перебувати у стані такої діяльності [129, с. 17]. До цього потрібно додати, що інвестиції у формування інтелектуального капіталу та, зокрема, у персонал є довгостроковими. Кошти, витрачені організацією на виплати заробітної плати та просування працівника по службі, починають приносити прибуток через 10–15 років, а середній термін окупності інвестицій у персонал становить 20 років. Отже, разом з втратою інженерно-технічних та наукових кадрів підприємство втрачає конкурентні позиції на ринку та перспективи подальшого економічного розвитку, а швидко відновити такий ресурс неможливо.

Вітчизняними науковцями [61, с. 42] справедливо висловлюється думка про необхідність розробки на державному рівні чіткої концепції розвитку високотехнологічних секторів економіки для означення хоча б перспективи можливого використання вітчизняних науковців та інженерів на батьківщині. Ключовим фактором запобігання втраті наукових кадрів, унаслідок еміграції та переходу в інші сфери діяль-

⁴⁷ Порівняно з 1991 р. кількість винахідників та раціоналізаторів зменшилась у понад 20 разів.

⁴⁸ Опитування здійснювалось на підприємствах Кіровоградської області. – Див.: [207, с. 91–96].

ності, а відтак – збереження таким чином інтелектуального капіталу є прискорення розвитку таких галузей, як комп'ютерна техніка, електроніка, телекомунікації, біотехнології та ін. Важливим є також напрям міжнародного науково-технічного та інноваційного співробітництва – керований і системний. Отже, корисний ефект від інвестицій, спрямованих у формування інтелектуального капіталу, та забезпечення злагодженого функціонування відтворювального циклу «освіта – наука – виробництво» істотно визначається якістю державного регулювання, ефективністю державної економічної та науково-технологічної політики і досконалістю інституціональної структури в суспільстві.

Проте усвідомлення процесів, які відбуваються в економіці країни та українському суспільстві в цілому, дає підстави стверджувати, що принципи, стратегії та дія механізмів технологічного й економічного оновлення суспільства мають обмежений, мало придатний для створення умов переходу до постіндустріальної стадії розвитку характер, а функції держави щодо здійснення заходів передбачених соціальною політикою, нині взагалі опинилися серед другорядних.

Зміст існуючої в Україні системи регулювання, яка реалізується через функції інститутів, створених у державі, визначається приматом ринкових відносин і націлена вона передусім на підтримку дії механізму, що дозволяє певним чином вирішувати поточні проблеми економічного розвитку, але зовсім не є орієнтованим на перспективу. Варто додати, що навіть у короткостроковому періоді функції державного регулювання в економічній сфері реалізуються не так ефективно, як цього потребує необхідність створення у довгостроковій перспективі необхідних умов переходу на новий, якісно більш високий рівень розвитку, ознаки якого свідчили б про наближення до основ постіндустріального суспільства.

Недостатня конкретизація пріоритетних напрямів, визначених Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», їхня орієнтація переважно на третій і четвертий технологічні уклади та неузгодженість із визначальними для сучасного розвитку напрямками науково-технічної діяльності не сприяють фундації високоукладної економіки України; Закони про Державний бюджет, що приймаються щорічно, протягом останніх років зупиняють дію норм законів України щодо рівня фінансового забезпечення наукової, науково-технічної, освітнянської сфер, а також щодо створення пільгових умов розвитку інноваційної діяльності; недосконалою є система правової охорони та використання інтелектуальної власності та ін. [159].

Між тим, саме зазначені законодавчі акти утворюють інституційний фундамент макроекономічної політики, і факт того, що у дійсності вони не діють свідчить передусім про дисфункцію державного регулювання. Відтак, можна досить критично резюмувати, що інноваційна спрямованість, яка неодноразово декларувалась у різних програмних, постановчих та інших урядових документах (тобто начебто інституційно закріплювалась), так і не стала до цього час

справді стратегією соціально-економічного розвитку – виваженою та дієвою.

Однією з найбільших помилок, яких припускався уряд України протягом всього періоду існування держави слід вважати ігнорування потреб людського розвитку. У дійсності турбота про людину мала б, навпаки, домінувати в перспективі (в усіх стратегічних, програмних і постановчих урядових документах) – як принцип першочергових напрямів інноваційної діяльності, але ті реальні підходи вітчизняного державного регулювання, які затвердилися (досить прагматичні та зорієнтовані на короткостроковий зиск у сфері ринкових відносин), свідчать, що людина, її здоров'я, інтелект та знання, як і раніше лишатимуться на останньому місці. Ігнорування заходів зі створення інституційних передумов людського розвитку має наслідком передусім недосконалість організації відтворювального циклу «освіта – наука – виробництво», що у більш широкому сенсі означає ігнорування національних потреб формування основ майбутнього прогресу, суспільного відтворення, заснованого на інтелектуальному капіталі та інноваціях.

Очевидно, що вже в поточному періоді має бути визначена ефективна схема взаємодії політики держави: (1) промислової, (2) інноваційної та (3) соціальної. Обґрунтування та фактична реалізація заходів з переходу до нового технологічного укладу відбувається в межах промислової політики. Зазначені засади відповідають цілям загальної макроекономічної політики і стосуються тектонічних (структуроутворюючих) зрушень в економіці.

Об'єктом інноваційної політики є розробка систем виявлення принципів нових, перспективних наукових і технологічних результатів, оцінка їхньої стійкості при реалізації. Успішність ведення такої політики проявляється як ступінь ефективності дії інститутів, які забезпечують супровід передусім управлінсько-технологічних та інвестиційних заходів. Це необхідно для того, щоб ринкові умови, зокрема конкуренція, а також процедури, установлені нормами та правилами, не ускладнювали процеси продукування новацій, а сприяли появі нових ідей та організації їхнього фінансування.

Соціальна політика націлена на забезпечення зростаючих потреб людини, відповідність тенденціям соціалізації економіки, узгодженість реалій суспільного розвитку з концепцією безпеки⁴⁹ виробництва на ін. Метою соціальної політики та соціальної спрямованості економіки є регулювання відносин між людьми, допомога незахищеним верствам населення, скорочення бідності, досягнення мінімального добробуту, тобто забезпечення економічної безпеки населення та соціальної стабільності держави. У цьому контексті необхідно зазначити, що забезпечення соціальної сталості у підсумку, належить до найважливіших завдань суспільного відтворення. Вона досягається

⁴⁹ Беручи до уваги те, що сучасний розвиток людства дуже детермінований здобутками науково-технічного прогресу.

тоді, коли для людини існують умови постійного відтворення себе та членів своєї родини⁵⁰.

Міжнародні порівняння дозволяють оцінити рівень сталості національного розвитку (табл. 3.11). Нині країни – світові економічні лідери – це країни з добре гармонізованими складовими сталого розвитку: економічною, екологічною та соціальною.

Таблиця 3.11

Індекс сталого розвитку, 2009 р. [78]

Рейтинг	Країна	ВВП на душу населення (дол. США)	Індекс сталого розвитку	Індекс економічного виміру	Індекс екологічного виміру	Індекс соціального виміру
1	Швейцарія	33 062,09	3,215	0,677	0,955	0,875
2	Швеція	29 443,24	3,208	0,628	0,931	0,832
3	Нова Зеландія	23 059,97	3,167	0,659	0,889	0,835
4	Фінляндія	29 770,06	3,168	0,644	0,914	0,825
5	Норвегія	38 196,17	3,202	0,610	0,931	0,836
6	Канада	30 272,18	3,213	0,669	0,866	0,833
7	США	39 319,40	3,012	0,683	0,810	0,868
8	Данія	31 768,96	3,147	0,671	0,840	0,833
9	Велика Британія	30 314,72	3,037	0,655	0,863	0,819
10	Австралія	31 900,55	3,074	0,613	0,894	0,828
73	Україна	6 453,18	2,609	0,442	0,741	0,703

Високий рівень стандарту життя (значний ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності, відсутність значного розширення у доходах) дає всі підстави вважати, що в таких країнах, як Швейцарія, Швеція, Фінляндія, Норвегія, Данія, та інші, функція державного регулювання виконується ефективно. Завдяки структурно виваженій бюджетній політиці частка видатків на оборону невелика, натомість великими є спрямування коштів на науку, освіту, охорону

⁵⁰ У сучасній концепції стійкого розвитку, створеній на основі розробок Римського клубу, Міжнародного інституту прикладного системного аналізу (IIASA), Міжнародної федерації інститутів перспективних досліджень та узагальненій на саммітах ООН (1992 та 2002 рр.), системно об'єднані три головні компоненти стійкого розвитку суспільства: економічний, природоохоронний та соціальний.

здоров'я, розвиток засобів масової інформації та комунікацій. У цих країнах забезпечено демографічну стабільність, створено сприятливий політичний клімат (широкий спектр громадянських свобод, низький рівень корупції та ін.)

З урахуванням цих узагальнень можна стверджувати, що переважна більшість заходів з тих, які в Україні у межах реалізації державної політики можуть бути спрямовані на зміцнення соціальної сфери, одночасно можна розглядати як такі, що зумовлюватимуть необхідні умови створення сучасної бази економічних перетворень. Нині, як ніколи до цього, актуально, що головний потенціал трансформації соціально-економічної системи міститься у людині та ґрунтується на нагромадженому суспільством інтелектуальному капіталі, який, вступаючи у взаємодію з іншими факторами виробництва, забезпечує перехід соціуму до нового етапу цивілізаційного розвитку. Оскільки розвиток економіки детермінований людським фактором та інтелектуальним потенціалом суспільства, то сама економіка має розвиватися під знаком імперативу всебічного та якомусь задоволення потреб та інтересів людини.

Висновки до розділу 3

Ефективність систем суспільного відтворення, масштаби і темпи економічного зростання у різних країнах зумовлені передусім специфікою національних моделей інноваційного розвитку, а отже, продокуванням та впровадженням інновацій. «Концептуальні рамки» досліджень стосовно переваг таких моделей дозволяють визначити три головні підходи до визначення їхнього змісту: (1) концепція технологічних систем, (2) концепція індустріальних кластерів та (3) концепція інноваційних систем.

Концепція технологічних систем розглядає технології як інтегровані системи компонентів, які підтримуються концентрованими управлінськими рішеннями. Згідно з таким підходом, в основі розвитку знаходиться «технологічний поштовх», а трансформації, що відбуваються у сфері технологій, зумовлюють зміни у суспільному устрої в цілому. В концепції індустріальних кластерів функціонування індустріальних секторів розглядається в аспекті інтеграції різних типів фірм і галузей, які базуються на високих технологіях. Концепція інноваційних систем дозволяє визначити способи, методи та дію механізмів саморозвитку економіки на основі інтегрування певних передумов, а саме: (1) визначальну роль в економічному розвитку відіграє знання; (2) головним фактором економічної динаміки є конкуренція між підприємцями на основі інновації; (3) інституціональний контекст інноваційної діяльності безпосередньо впливає на її зміст і структуру.

Існує достатньо підстав вважати концепцію інноваційних систем найбільш прийнятною для України – з погляду на системність теорії, а також зважаючи на те, що заходи зі створення національних інно-

ваційних систем (НІС) впроваджуються урядами більшості країн – технологічних лідерів. Визначення параметрів, які забезпечують оптимізацію функцій НІС, має розглядатися як винайдення стрижневої основи інтелектуально-інноваційного розвитку, оскільки такий розвиток має відповідати принципам здобуття переваг від використання людського інтелекту й інновацій у рамках економічного відтворення, що досягається передусім через досконалість інститутів.

Стан НІС в Україні оцінюється наступним чином: визначення набули основні складові елементи системи; у науково-технічній сфері практично завершилися процеси реконструкції та консолідації інститутів, що існували в межах науково-технологічної системи за радянських часів; активно з'являються модифіковані й абсолютно новітні їхні форми. Разом з цим, за наявності позитивних ознак усе ще не існує необхідної єдності – тієї підстави, на основі якої зазначену сукупність елементів можна було б вважати системною цілісністю, що ґрунтується на ефективних внутрішніх взаємозв'язках і є дієвою та продуктивною.

Нерозвиненість інноваційного процесу в Україні спостерігається насамперед на мікрорівні. Цю негативну тенденцію засвідчує значна низка фактів: (1) незначна кількість підприємств застосовують інновації (10,7 % у 2009 р.), недостатньо впроваджуються технологічні процеси, зменшується випуск нових найменувань продукції (майже у 6 раз за 2000–2009 рр.); (2) все більш виразною стає суперечність між імперативно залученою активною частиною інтелектуального капіталу, що знаходиться у розпорядженні господарюючих суб'єктів, та пасивною його частиною – тією, що залишається незалученою до виробництва; (3) через відсутність достовірних схем оцінювання інноваційного потенціалу в процесі приватизації знижується реальна вартість вітчизняних підприємств, а недооцінка вартості нематеріальних активів стримує надходження інноваційних проектів, спрямованих на модернізацію та розвиток інноваційного потенціалу підприємств; (4) унаслідок недостатньої ефективної інноваційної політики у державі понад 50 % підприємств відчувають недостатність державної фінансової підтримки, а більше 80 % – нестачу власних коштів; (5) понад 90 % вітчизняної продукції не має сучасного наукового забезпечення внаслідок зруйнованого в 90-х роках і невідновленого донині зв'язку між підприємницьким і науковим секторами та ін.

Макроекономічні процеси в Україні також не відповідають вимогам інноваційного розвитку. Для системи економічного відтворення властива структурна неоптимальність, а стан економіки країни в цілому характеризується як технологічне відставання: у випуску продукції промисловості переважає третій технологічний уклад (46 %) та четвертий (близько 50 %), частка п'ятого укладу – лише 3 %. Державне регулювання не сприяє інтелектуально-інноваційному розвитку національної економіки – навпаки, численні наукові дослідження свідчать про те, що Україна стрімко втрачає інноваційну конкурентоспро-

можність і лише за окремими напрямами може проводити самостійну інноваційну діяльність

У таких умовах винятково важливою є система заходів щодо формування інституціональної матриці (стійкої, узгодженої системи базових інститутів, що регулюють економічну, політичну та ідеологічну підсистеми суспільства), яка б відповідала стратегії інтелектуально-інноваційного розвитку України. Складові інституціонального ядра такі: 1) базовий інститут обміну (вільна циркуляція на ринковій і позаринковій основі об'єктивованих знань та інформації); 2) базовий інститут власності (інтелектуальна власність); 3) базовий сигнальний інститут (ринкова вартість компанії, при визначенні якої особливої значущості набувають нематеріальні активи); 4) базовий компенсаторний інститут (інститут державного регулювання економічних і соціальних процесів, пов'язаних передусім із використанням інтелекту людини, яка включена у виробничі відносини, а також із рухом продуктів, отриманих за результатами творчої праці індивіда, що існують у вигляді новачій, об'єктивованих ідей тощо).

Поки що не можна вважати, що інституціональне ядро в Україні відповідно до потреб інтелектуально-інноваційного розвитку, формується успішно. Масштаб та інтенсивність сучасних інформаційно-технологічних процесів викликають невпевненість у готовності держави щодо їх регулювання. Порівняно з якісними змінами, що вже відбулись в інституціональних системах більшості європейських країн, інституціональна система України розвивається з очевидним запізненням. Інститути, які діють у середині країни не є адекватними теперішнім економічним умовам. З огляду на це, інтеграція України у світовий економічний простір вимагає розв'язання цілої низки проблем, пов'язаних з розвитком інтелектуальної сфери та її інституціоналізацією. Відповідно, необхідною умовою є комплексність при обґрунтуванні конструкції інституційного забезпечення інноваційного типу економічного відтворення, оскільки така модель утворює методологічне підґрунтя для визначення соціально-економічної стратегії країни.

Модель інституційного забезпечення інтелектуально-інноваційного типу економічного відтворення складається з трьох блоків, які формують (1) інституціональні (організаційно-правові) передумови інтелектуально-інноваційного розвитку, (2) передумови економічного та (3) передумови соціального розвитку. Кожен із цих блоків має знаходитись у полі впливу держави, підпорядковуючись функціям регулювання на відповідних рівнях. Особливо це повинно стосуватися інституційного забезпечення стійкості та ефективності відтворювального циклу «освіта – наука – виробництво», що визначається параметрами якості кожного із зазначених елементів та досконалості системних зв'язків між ними.

РОЗДІЛ 4. СУСПІЛЬНИЙ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ У ГЛОБАЛІЗАЦІЙНОМУ ВИМІРІ

4.1. Інтернаціоналізація та глобалізація інтелектуального капіталу в контексті постіндустріальної парадигми

Сучасна епоха характеризується суттєвими поліпараметричними змінами суспільного життя зумовленими розвитком посткапіталістичних елементів соціально-економічної системи, тенденціями інтернаціоналізації та глобалізації. У наукових дослідженнях [208, с. 82–83] виділяються щонайменше чотири тенденції, які простежуються у суспільному відтворенні:

- прискорення розвитку економічного сектору споживання, галузей соціальної інфраструктури (освіта, охорона здоров'я, культура, торгівля, ресторанний бізнес, житлово-комунальне господарство тощо), які визначають суттєвий вплив на зміни соціальної структури суспільства та підвищення якості життя його членів;

- інтелектуалізація життєдіяльності людей, створення у світовому масштабі всеохоплюючої інтелектуально-інноваційної системи, яка посилює глобалізацію економіки, зумовлює появу універсального механізму її регулювання;

- індивідуалізація виробництва, що зумовлена як принципово новими досягненнями науки і техніки, так і розвитком інтелектуальної власності;

- постання та вирішення проблем розвитку людини, накопичення та ефективне використання капіталу, який вона має як особистість, перетворення його на відповідний вирішальний фактор суспільно-економічного прогресу в ХХІ ст.

Нині у світі відбуваються процеси формування постіндустріальних соціумів, сутність яких визначає соціальний інтелект. У зв'язку з цим набуває особливої актуальності вчення В. Вернадського про ноосферу, обґрунтування (до того ж, обґрунтування у сучасному, «глобалістичному», розумінні) принципу активної ролі розуму і його продукту – знань. Вчення В. Вернадського щодо ролі колективного інтелекту та інформації в соціально-історичному процесі окремої нації та всього людства стало провідницьким для сучасних концептуальних підходів. Науковець пов'язав зростання ноосфери з перетворюючою інтелектуальною діяльністю людини як суб'єкта історичного процесу. В сучасних наукових дослідженнях творчості В. Вернадського відзначається, що одним з основних висновків, які впливають із його теорії, є те, що ноосферний підхід до знання (і свідомості людини) по суті означає нове розуміння процесу взаємодії ідеального та матеріального. Ідеальне (сфера знань) – це не тільки відображення матеріального світу, а й його творчий початок [111, с. 22–23].

В умовах перехідного періоду до постіндустріального розвитку національні системи господарювання поступово перетворюються на форми системного устрою, що діють за принципом самоорганізації і є такими, в основі яких знаходиться розширена структура макроекономічного відтворення капіталу в ускладненому, потоковому вигляді. Сучасний процес відтворення, який охоплює структури природної, виробничо-технологічної, організаційної та соціальної сфер, побудований на синергичній взаємодії всіх системних складових.

При аналізі відтворення як потоку всього капіталу соціуму важливе значення має наступна логічна визначеність: капітал – середовище – результати. Капіталом є вартість, яка інвестована у процес виробництва і в результаті обороту приносить дохід, середовищем є поле діяльності капіталу в процесі відтворення, а результатом функціонування всього суспільного капіталу – креативний потенціал соціуму. Специфіка відтворювального процесу в різних суспільних способах виробництва знаходить своє вираження у використанні певного домінуючого фактора виробництва. У сучасному світі таким є інтелектуальний капітал. Він – стратегічний чинник постіндустріальних перетворень в економіці і трансформації суспільства в цілому. Світова практика, яка відображає якісні системні зміни у найбільш розвинених країнах, доводить, що вже нині відбуваються активні процеси формування постіндустріальних соціумів, заснованих на використанні інтелектуального капіталу.

У сучасному суспільстві народжується такий феномен як колективна свідомість, колективне знання, або ж, за визначенням В. Вернадського, ноосфера. Суспільство справді виробляє колективний розум, який базується на процесах мислення кожного індивіда [111, с. 7].

Акт мислення, безперечно, є суто індивідуальним, проте природа його – суспільна. Мислення не може відбуватися поза межами суспільства, без нагромаджених людством знань. Креативна свідомість може бути визначена згідно з такими рівнями:

- мікросоціум: родина;
- мезосоціум: навчальний, трудовий колектив тощо;
- макросоціум: держава, суспільство;
- мегасоціум: міждержавні спільноти, людство.

Схожій градації дотримується Б. Леонт'єв, розглядаючи поведінку суб'єктів, які володіють інтелектуальним капіталом [114, с. 104], він виділяє п'ять рівнів:

- 1) індивідуальності, особистості;
- 2) відтворювальні об'єднання, у склад яких передусім включаються підприємства, установи, наукові школи, а також, на думку науковця, додатково й політичні партії, релігійні організації, родини та багато інших цільових об'єднань людей;
- 3) територіальні об'єднання, серед яких передусім необхідно розглядати юридично самостійні регіони: республіки, області, міста, райони, округи, муніципалітети;

4) держави;

5) людство, включаючи органи міжнародного регулювання між-державних і міжнаціональних відносин, з огляду на те, що відносини у людському суспільстві, починаючи з ХХ ст., щодалі більше регулюються міжнародними угодами, конвенціями, організаціями.

Необхідно зазначити, що агрегація та комбінація різних за кількістю та якістю інтелектуальних капіталів індивідуального рівня створює ефект, який перевищує просту суму названих складових. Це зумовлює особливу доцільність аналізу процесів та механізмів, формування та використання знань на груповому, національному і наднаціональному рівнях. Як показали дослідження Р. Лукаса⁵¹ та П. Ромера⁵², при агрегації індивідуальних одиниць людського капіталу на макрорівні спостерігається ефект зростаючої віддачі. Навіть якщо така віддача відсутня на рівні фірми, на макроекономічному рівні вона існує і здійснює вплив на продуктивність праці всіх зайнятих у господарській системі.

Л. Едвінссон з цього приводу висловлює думку про те, що в економіці, заснованій на знаннях, вартість корпорацій, організацій та окремих індивідів безпосередньо пов'язана з інтелектуальним капіталом. Якщо ж застосувати системно-мережевий підхід ширше, то відкриваються нові можливості, зокрема, на національному рівні (на рівні країн) – що можна простежити через візуалізацію інтелектуальних капіталів Швеції, Ізраїлю, Нідерландів та, особливо, Данії [215, с. 238–239].

Для реалізації інтелектуального капіталу, сформованого на рівні індивіда, недостатньо індивідуальної мотивації, необхідною є також мотивація всього суспільства, яке пред'являє попит на знання людини і сформовану нею здатність до творення та продукування новацій. Звідси випливає, що економіки, не здатні здійснювати належні інвестиції в інтелектуальний та людський капітал, не можуть розраховувати на такі темпи економічного зростання, які дозволяють забезпечити високий макроекономічний рівень розвитку та паритетні відносини країн у системі міжнародних господарських відносин. Навіть якщо існує доступ до технологій, то за відсутності нагромадженого в країні інтелектуального капіталу їхнє ефективне застосування буде пов'язано з великими труднощами.

Розглядаючи участь індивідів – носіїв інтелектуального капіталу в інноваційному процесі як необхідну умову формування колективного (сукупного, відповідно до певного рівня узагальнення) інтелектуального капіталу, необхідно зазначити, що процеси його нагромадження та використання, безпосереднього набуття знань і розширення креативних здібностей індивіда, найтіснішим чином пов'язані з процесами глобалізації, які відбуваються у світовій економіці. З одного боку, становлення інтегрованого світу створює широкі можливості та різно-

⁵¹ Див.: [253, с. 3–42].

⁵² Див.: [262, с. 71–102].

манітні джерела для набуття освіти і нових знань, з іншого – саме активна генерація нових знань і втілення їх у сучасних технологіях, насамперед інформаційно-комунікаційних, створили матеріально-технічну основу процесу глобалізації. Науковці зазначають, що посилення глобальної орієнтації багатьох галузей – фінансів, мас-медіа, моди, масової культури тощо – без такого базування було б неможливим; з цього погляду «економіка, яка глобалізується» та «економіка освіти» виступають як два аспекти єдиної світової економіки, що взаємно підсилюються [16, с. 33–34].

Сфера економічних відносин поєднує в цілісну систему всі зазначені рівні, починаючи з первинного – з рівня індивіда. Досвід країн – економічних лідерів довів, що у постіндустріальній економіці важелем прогресивних змін є інтенсивні інвестиції в інтелектуальний капітал, інформаційні та інші провідні технології. Розглядаючи суспільний інтелектуальний капітал у глобальному вимірі, необхідно виявити системний зміст інтелектуалізації. На нашу думку, саме здатність людини виробляти, засвоювати та застосовувати нові знання визначає сутність інтелектуалізації як явища, що започатковується на індивідуальному рівні. При включенні носія інтелектуального капіталу в систему економічних відносин, починаючи з цього первинного – наноекономічного рівня, процеси інтелектуалізації поширюються, охоплюють усі вертикально організовані рівні креативної свідомості (від мікро- до мегасоціуму). Отже, утворюється система самоорганізації, за якої через взаємне збагачення, що відбувається на всіх зазначених рівнях, досягається постійний розвиток та синергетичний ефект.

Приклади країн – світових лідерів свідчать, що шлях постіндустріального розвитку одночасно співпадає з підвищенням інтелектуальної активності суспільних систем. Це забезпечується передусім через створення системи стимулів активізації масової ініціативи та творчості у справі виробництва, нагромадження та застосування інтелектуального багатства суспільства і кожного його члена.

Нині, як зазначають науковці, неможливо дати детальне визначення основних характеристик постіндустріального суспільства. Проте, безперечно, важливим методологічним результатом наукового пошуку в рамках концепції постіндустріального суспільства необхідно розцінювати тезу про три масштабні епохи людської історії: доекономічну, економічну та постекономічну. Таке розмежування, відповідно до кожної з епох, здійснюється за двома найважливішими критеріями: типом людської діяльності та характером підпорядкованості інтересів особистостей та суспільства [73, с. 17]. Отже, у виробничій системі постіндустріального типу людина, завдяки таким властивостям, як знання, уміння, здатність до творчості, стає домінуючим елементом, на відміну від економіки індустріального типу, де провідну роль відігравали матеріально-речові елементи виробництва.

Теорія постіндустріального суспільства, яку А. Чухно охарактеризував як таку, що забезпечує вирішення завдань періодизації та типі-

зації історії людського суспільства й одночасно, розкриття змісту, структури та історичного місця кожної стадії в розвитку суспільства, була визначена ним як глобальна методологічна парадигма [210, с. 40].

Термін «глобальна концепція» – надзвичайно влучний і, хоча науковець передусім наголошує на широті охоплення теоретичного бачення сучасності та перспектив розвитку суспільства, цей термін також чітко визначає прямий зміст процесів та явищ, що мають всесвітній, планетарний, тобто глобальний характер. Сучасна емпірика показує інтенсивні процеси становлення постіндустріального суспільства. Нині вони відбуваються на рівні окремих держав (США, країни Західної Європи, Японія), які не тільки є включеними у процеси світового розвитку, а й домінують у них. Це означає, що вони всезагально впливають на світову систему, внаслідок чого якісно змінюється характер суспільних відносин у тому числі економічних.

Сучасні науковці⁵³ з посиланням на дослідження В.-А. Лундвалла щодо національних інноваційних систем, виділяють дві найважливіші зміни сучасності – зростаючу важливість знань та інформації в суспільному розвитку і зростаючу міжнародну взаємозалежність, тобто глобалізацію.

На сьогодні сформувалися два діаметрально протилежних погляди на роль у міжнародних відносинах провідних країн, де поступово розвиваються постіндустріалізм як лад (тобто суспільний устрій). З одного боку, існує глибоко обґрунтована й дуже авторитетна думка⁵⁴ про автономність постіндустріальних спільнот, яка (автономність) сформувалась під впливом технологічної революції кінця ХХ ст. і проявляється нині «перед обличчям всіх інших країн і народів» у вигляді замкнутості постіндустріального світу. Такі явища породжують істотні суперечності, які здатні відчутно впливати на долю людства у ХХІ ст., зумовлювати небезпеку для решти країн і народів, що нині суттєво залежать від постіндустріального світу [88, с. 98]. З іншого боку, в наукових публікаціях досить активно, і теж із посиланням на міжнародну статистику, доводиться позитивний вплив розвинених (постіндустріальних) країн на інші країни з індустріальною та доіндустріальною економікою.

Не маючи на меті розв'язання цієї, безперечно важливої, науково-практичної дилеми, ми проте схильні прийняти думку, висловлену В. Іноземцевим, яку важко спростувати за будь-яких поглядів на проблему. Науковець стверджує, що постіндустріальний світ входить у ХХІ ст. цілком самодостатнім соціальним утворенням, яке контро-

⁵³ Див., напр.: [16, с. 33].

⁵⁴ Див. наукові праці В. Л. Іноземцеві: Іноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / Иноземцев В. Л. – М. : Логос, 2000. – 132 с.; Иноземцев В. Л. Расколота цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции [Электронный ресурс] / Иноземцев В. Л. – М. : Academia – Наука, 1999. – Режим доступа : bookluck.ru//booktrpa.html. та ін.

лює світове виробництво технологій та складних високотехнологічних товарів, досить достатнім чином забезпечує себе промисловою та сільськогосподарською продукцією, є відносно незалежним від поставок енергоносіїв та сировини, а також самодостатнім з погляду торгівлі та інвестицій [88, с. 98].

Реалізм у поглядах на ймовірність швидкого досягнення в Україні такого рівня самодостатності на основі системи постіндустріального відтворення, безперечно, вимагає усвідомлення того, що згідно з науковим висновками В. Іноземцеваєва еволюційне формування постіндустріальної економіки у найближчі десятиліття неможливе ніде, крім США та країн Євросоюзу. Проте, водночас науковець зазначає, що у більш віддаленій перспективі господарський комплекс країн Східної Європи, а також Росії, може трансформуватися в постіндустріальний [73, с. 106, 121].

Провідні вітчизняні науковці наголошують на необхідності використання теорії постіндустріального суспільства для розробки стратегії економічного та соціального розвитку України [210, с. 5]. Наша держава не має іншого вибору, ніж слідувати цій генеральній меті – складній у вирішенні, але надзвичайно важливій з огляду на необхідність забезпечити ефективне входження національної економіки у світове середовище ХХІ ст., яке набуває дедалі більше постіндустріальних ознак.

Вже нині, на думку науковців⁵⁵, вибудовується творче суспільство. Прикладами такої організації суспільства можуть служити соціально-економічні системи Японії, Швеції, Фінляндії, які найбільшою мірою відповідають критеріям творчого суспільства, за визначенням Р. Флориди. Науковець зазначив існування трьох факторів розвитку такого суспільства: технології, таланту і толерантності (останнє – з погляду на те, що чим толерантнішою є культура, тим інноваційнішою та креативнішою є країна).

Україна за параметричними оцінками Р. Флориди посідає серед 45-ти країн, які були піддані аналізу, 19-те місце за критерієм «талант» (ураховувались частка представників творчого класу та частка населення з вищою освітою), 28-ме – за критерієм «технології» (враховувались частка ВВП, яка спрямовується на НДДКР, та кількість патентів на 1 млн населення) та 44-те – за критерієм «толєрантність» (ураховувались рівень спротиву стосовно сприйняття нових цінностей у державі та рівень самовираження) [198]. Зазначені узагальнення дають можливість зробити відповідні висновки у контексті «Україна – глобалізація», а саме: хоча країна чинить зовсім незначний вплив на міжнародний поділ праці та інтеграційні процеси у світовій економіці, водночас існує достатньо підстав (зокрема з огляду на рівень талановитості українського суспільства) для зміни місця країни у світовій економіці на краще.

⁵⁵ Див.: [205].

Нині вплив інтелектуального капіталу суттєво позначається на всіх міжнародних процесах. Сучасні тенденції – розширення зовнішньо-економічних зв'язків, інтенсивність транскордонних потоків, зміни у складі товарів і ресурсів, які знаходяться в русі, діяльність транснаціональних корпорацій – детермінуються визначальним впливом інтелектуалізації, що виразно проявляється в умовах техноглобалізації та інформатизації світової економіки.

В аспекті постіндустріальної парадигми феномен, яким є інтелектуалізація, та безпосередній факторний вплив інтелектуального капіталу, можна проаналізувати, спираючись на визначення інтернаціоналізації та глобалізації, розуміючи ці сучасні загальносвітові явища наступним чином. Інтернаціоналізація економіки розглядається як формування стійких міжнародних зв'язків у виробничо-економічній сфері на основі міжнародного поділу праці, а глобалізація – як явище, що визначає процеси світоінтегруючого розвитку, як всезагальність і всесферність інтеграційної тенденції, а також як пріоритет зовнішніх глобальних факторів розвитку економік окремих країн порівняно з національно-державними⁵⁶.

Процеси інтеграції національних економік у систему міжнародних ринків, яка інтенсивно розширюється, пов'язані прямим і зворотнім зв'язком з інтелектуалізацією – як з визначальною тенденцією світової динаміки, в основі якої знаходиться використання інтелектуального капіталу. Результатом цієї взаємодії є перехід до нової техніко-економічної стадії розвитку (до п'ятого довготривалого циклу, за М. Кондратьєвим) та у більш загальнішому трактуванні – від циклу національно-індустріального розвитку до постіндустріального, науково-інформаційного суспільства.

Наведений факт є надзвичайно значимим. Цивілізаційний підхід і теорія постіндустріалізму, як зазначав А. Чухно, базується на технологічній організації суспільства, на технологічних способах виробництва. Саме рівень розвитку технологій на сучасному етапі визначає поділ світу [210, с. 68]. Аналіз сучасного стану світової економіки подає наступне бачення поділу світу: нині менша частина планети (розвинені країни, які перешли на новий технологічний спосіб виробництва), де живе близько 15 % населення, практично забезпечує решту світу інноваціями; друга частина – приблизно половина населення планети – здатна впроваджувати ці технології у свою систему виробництва і споживання; решта (приблизно третина жителів плане-

⁵⁶ Згідно з академічними визначеннями інтернаціоналізація – це процес розширення господарської діяльності за межі окремих національних економік у вигляді багатосторонніх кооперативних контактів з метою збільшення продуктивності та підвищення ефективності виробництва; глобалізація – це процес поступового утворення універсального світового середовища ринкової діяльності завдяки зниженню і скасуванню країнами тарифних і нетарифних регуляторів зовнішньої торгівлі, лібералізації руху факторів виробництва та розвитку транснаціональних господарських структур [137, с. 624–625, 639].

ти) є технологічно відірваною – вона не створює інновацій сама і не використовує інновацій іноземного походження [171, с. 10].

Ситуація, що склалася, суттєвим чином визначає відмінності світогосподарських зв'язків. Їхній особливий характер полягає в тому, що на тлі загальних процесів глобалізації, внаслідок яких, безперечно, країни все більшою мірою залучаються до системи економічних взаємовідносин, саме держави, віднесені до першої групи, справляють визначальний вплив на інші.

Поглиблення міжнародного поділу праці, дедалі ширші масштаби системи господарських зв'язків позначаються на обсягах світового ВВП та міжнародної торгівлі, викликаючи їх зростання. Проте основну відмінність цих процесів визначає новий (постіндустріальний) тип суспільного відтворення, що ґрунтується на використанні інтелектуального капіталу. Якісні зміни постіндустріального характеру, які відбуваються на світовому ринку, стосуються передусім наступного:

- виникають структурні зміни у вартості товарів, що експортуються / імпортуються країнами – ці зміни викликані скороченням матеріальної факторної складової та зростанням інтелектуальної;

- змінюється структура експорту / імпорту, а саме: скорочується частка сировини та зростає частка продуктів з високим ступенем обробки, а також різного роду послуг;

- в економіках розвинених країн зростає частка сфери послуг, у тому числі інформаційних й послуг та послуг, пов'язаних з використанням високих технологій – це позначається на економіці інших країн через перенесення країнами-лідерами своїх традиційних базових галузей у нові індустріальні країни;

- зазнає трансформації механізм міжнародних інвестицій: цільове призначення капіталовкладень, швидкість фінансових потоків, їхній обсяг, геоспрямування (рух між країнами-донорами та реципієнтами капіталу) суттєвим чином визначається діяльністю ТНК;

- відбувається формування єдиного інформаційного простору;

- формується міжнародна економічна інфраструктура;

- утворюються нові тенденції міграції робочої сили та формування ринку праці.

Названі відмінності, окреслені загально, потребують більш повного розгляду. За вимогами розширеної аналітики необхідною є передусім аргументація щодо тенденцій трансформації складових, які утворюють вартість. Слід зазначити, що розвиток економічних систем завжди був пов'язаним зі збільшенням інтелектуальної складової у витратах на одиницю продукції та відповідно – зменшенням матеріальної. Це загальна еволюційна тенденція, яка відображає прогресивні, щодалі більші структурні зрушення у складі вартості на користь частки затрат, пов'язаних з використанням інтелектуального капіталу. Проте нині ця відмінність стає однією з визначальних. Унаслідок того що постіндустріальна економіка засновується на знаннях і передових

технологіях, в яких втілено інтелект людини, у наш час, як зазначають науковці, навіть традиційні товари насичені, а здебільшого – і перенасичені, інтелектуальною складовою [121, с. 60]. В сучасних умовах процеси інформатизації та інтелектуалізації активно сприяють прискоренню розвитку суспільства, заснованого на знаннях, що виразно простежується як тенденція до матеріалізації економіки – все більша частини виробництва базується на використанні ідей, а не на матеріальних об'єктах. У виробництві високотехнологічної продукції частка інформаційно-інтелектуальної складової може досягати 90 % і більше [42]. Завдяки своїм унікальним якостям саме така продукція насамперед здобуває конкурентних переваг, а відтак – пріоритетів експорту та імпорту між країнами.

Внутрішні тенденції зміни вартості на основі «інтелектуалізації» економічних продуктів є позитивними і свідчать про те, що відбуваються процеси ресурсозбереження, зменшення потреби в матеріальних ресурсах. Використання новітніх технологій є основним шляхом вирішення проблеми зниження енерго- та матеріаломісткості продукції, а інтелектуальна складова вартості – одним з основних індикаторів розстановки сил на міжнародному ринку. Показовим є приклад України: в країні витрачається газу приблизно удвічі більше, ніж у Франції, але при цьому Франція виробляє в п'ять разів більше продукції, ніж Україна [211, с. 16].

Хоча за роки незалежності економіка України зазнала величезних змін, проте в структурному плані вона залишилася технологічно низькоукладною, в якій домінують галузі, що виробляють продукцію з низьким рівнем доданої вартості. Фактично зростають обсяги експорту сировини і продукції з неї. Україна експортує понад 85 % металу, що виробляє вітчизняна металургія. За умов збільшення товарного експорту такої продукції це означає, що Україна зростаючими темпами розпродає свої природні ресурси і використовує свою робочу силу вкрай неефективно, особливо, якщо враховувати, що імпорт в країну складається в основному з високовартісної наукоємної продукції. Дослідження свідчать, що на внутрішньому ринку України забезпечення промисловими товарами власного виробництва становить лише 60–65 %, а інноваційною продукцією – 25–30 % [186].

Порівняння з даними про частку високотехнологічного експорту (табл. 4.1) підтверджують, що розширення використання власних мінеральних ресурсів, особливо надмірне експортування сировини і продукції з неї з низьким рівнем доданої вартості викликають для України негативні економічні наслідки. Очевидно, що за загальною тенденцією інтернаціоналізації та глобалізації інтелектуального капіталу, інтенсивність яких стає все вищою, Україна не може вважатися такою, що активно бере у них участь. Експорт високотехнологічних товарів здійснюють лише близько 2 % вітчизняних підприємств обробної промисловості, загальний обсяг яких становить 55 % реалізованої українськими виробниками високотехнологічної продукції [174]. Частка експорту України на світовому ринку високотехнологічної

продукції оцінюється фахівцями у 0,05–0,1 % [131]. Досить імовірно, що вже через 5–7 років вітчизняна продукція через технологічну відсталість та відсутність інновацій ризикує стати абсолютно неконкурентоспроможною на глобальному рівні [15].

Таблиця 4.1

Частка високотехнологічного експорту в промисловому експорті 2007 р.* [275]

Країна	Частка високотехнологічного експорту, %	Країна	Частка високотехнологічного експорту, %
Ірландія	46,9	Ізраїль	25,0
Швейцарія	42,9	БРИК	24,6
Північна Корея	33,0	Японія	23,1
США	32,9	Франція	22,8
Китай	32,8	ОЕСР	22,6
Угорщина	31,9	Фінляндія	20,1
Мексика	28,4	ЕС-19	19,8

Примітка. * За даними OECD, STAN Indicators Database, 2009 edition.

Процеси зростання інтелектуального капіталу як складової вартості пов'язані прямим і зворотнім зв'язками з процесами індивідуалізації товарів та послуг. Цей факторний зв'язок і загальна тенденція розвитку, зумовлена ним, є надзвичайно значимими. Г. Клейнер назвав період розвитку постіндустріального суспільства епохою індивідуалізації. Він відзначав важливість індивідуалізації факторів, підкреслюючи, що в сучасних умовах уже має значення не кількість капіталу і працівників, а те, чи є серед них людина, здатна винайти щось нове, відчувати індивідуальну потребу зовнішнього світу і відобразити її в індивідуальному виробництві [217, с. 101–102].

За Дж. Ходжсоном, сучасні економічні системи характеризуються найважливішою довготерміновою тенденцією – прогресом знань і наростанням складності. Виробничі процеси та продукти у провідних галузях економіки стають все більш складними і високотехнологічними. Відповідно, зростаюча складність стає притаманною всім видам соціальної діяльності як у сфері виробництва, так і у сфері споживання [209, с. 32].

Суттєвою ознакою процесів становлення постіндустріальної економіки є розширення сфери послуг, характерне для господарських систем найбільш розвинених країн. В країнах ОЕСР, наприклад, у цьому секторі виробляється близько 2/3 ВВП, при цьому названий показник виявляє стійку тенденцію зростання [127]. У США на початку ХХІ ст. в цій сфері було зосереджено приблизно 80 % загальної кількості працівників (при цьому 85 % усіх кадрів вищої кваліфікації), близько 40 % основних виробничих фондів, створювалося майже 80 % ВВП.

У наш час з послуг почали виокремлюватися так звані «знаннємісткі послуги» (knowledge-intensive services – KIS), або інакше – сектор інтелектуальних послуг. Він динамічно розвивається, а його роль в економіці стійко зростає. Річний обсяг світового ринку таких послуг нині оцінюється в 50 млрд дол. США, а темпи приросту обсягів продаж коливаються від 20 до 24 % на рік [127].

Науковці констатують появу нової якості: якщо раніше нововведення «перевтілювалися» в основному в товари та технології їхнього виготовлення, то нині дедалі більше виробництво новачій виокремлюється в самостійні види діяльності, що зумовлює появу все нових креативних галузей [224, с. 40] (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Основні галузі креативної економіки у світі та США [205, с. 62]

Показники	Світова економіка		США	
	сума, млрд дол. США	частка у % до підсумку*	сума, млрд дол. США	частка у % до світової економіки
НДІКР	545	24,33	243	44,6
Видавницька справа	506	22,59	137	27,1
Програмне забезпечення	489	21,83	325	66,5
ТВ і радіо	195	8,71	82	42,1
Дизайн	140	6,25	50	35,7
Музика	70	3,13	25	35,7
Кіно	57	2,54	17	29,8
Іграшки, ігри	55	2,46	21	38,2
Реклама	45	2,01	20	44,4
Архітектура	40	1,81	17	42,5
Виконавче мистецтво	40	1,81	7	17,5
Ремесла	20	0,89	2	10,0
Відеоігри	17	0,76	5	29,4
Мода	12	0,54	5	41,7
Мистецтво	9	0,40	4	44,4
Разом	2 240	100,0	960	42,8

Примітка. * Обчислено нами на основі [205, с. 62].

Як показують обчислення, частка інформаційних і високих технологій у загалі креативної економіки у світовому масштабі є значною, у тому числі в країнах – економічних лідерах, зокрема в США. Відмінністю сучасних процесів інтернаціоналізації та глобалізації, в яких бере участь інтелектуальний капітал, є те, що тенденції розширення сфери послуг, активного зростання галузей креативної економіки та поширення інформаційних та високих технологій супроводжуються перенесенням традиційних базових галузей розвинених постіндустріальних країн у нові індустріальні держави. Щоправда, так само

виразно спостерігається й тенденція розміщення в цих країнах масового виготовлення сучасної високотехнологічної продукції, в тому числі на експорт, що зумовлено дешевиною робочої сили та інтересами подолання митних бар'єрів. Розміщуючи виробництво масової продукції у менш розвинених країнах, постіндустріальні держави зберігають та зміцнюють позиції в розробці нових ідей і технологій.

В сучасних умовах надзвичайно активно проявляє себе рух інвестиційного капіталу, проте одночасно не можна не відзначити, що цей процес, зумовлений глобалізацією, істотно піддається впливу нерівномірності світового економічного розвитку. Позитивна динаміка руху капіталів спостерігалась протягом 2002–2007 рр. Ринок капіталу суттєво постраждав з початком світової фінансової кризи: його обсяги скоротилися з 6,17 трлн дол. США у 2007 р. до 3,4317 трлн дол. США – у 2008 р. [128].

Відбулись зміни в географічній структурі руху капіталу. У 2008 р. потоки світових інвестицій скоротились як у країнах, що розвиваються (на 57 %), так і в розвинених країнах (на 40 %). У США інвестиційні потоки скоротилися на 75 %, у Великій Британії зафіксовано нетто-відтік інвестицій у обсязі 1 трлн дол. США, в Японії загальне сальдо руху капіталу набуло від'ємного значення (–16 млрд дол. США), в країнах єврозони приплив прямих інвестицій зменшився більш ніж утричі, інших інвестицій – в 4,3 рази [128].

Найбільш істотно у 2008 р. зменшилися потоки кредитних ресурсів (більш ніж утричі), майже вдвічі зменшилися потоки портфельних інвестицій, на 1/4 скоротилися потоки прямих інвестицій. За прогнозами UNCTAD інвестиційний ринок 2010 р. ще не відновиться – обсяг прямих іноземних інвестицій складатиме 1,4 трлн дол. США, що відповідає сумі на 30 % меншій від рівня 2007 р. і на 17 % нижче від рівня 2008 р. Позитивна динаміка очікується не раніше 2011 р. Згідно з цим прогнозом прямі іноземні інвестиції у 2011 р. мають досягти суми 1,8 трлн дол. США; для України роком відновлення зростання інвестицій стане 2012 р. [195].

При цьому суттєвою відмінністю сучасних процесів руху капіталу залишається контролювання фінансових потоків з боку ТНК, хоча, безумовно, криза не обминула й ці найбільші компанії світу. Підготовлений UNCTAD Огляд перспектив світових інвестицій (ОПСІ) на 2009–2011 роки свідчить про те, що у 2009 р. 85 % ТНК скоротили інвестиційні плани через глобальний економічний спад, а 79 % вважають, що причиною такого скорочення є безпосередньо фінансова криза. Для порівняння варто зазначити, що згідно з попереднім дослідженням UNCTAD криза зачепила (а отже зумовила скорочення інвестицій) тільки 40 % таких корпорацій.

За попередніми оцінками UNCTAD, темпи інтернаціоналізації найбільших ТНК у 2008 р. суттєво змінились, а їх сукупні прибутки зменшилися на 27 %, між тим, 81 тис. ТНК, що мають 810 тис. закордонних філій, як і до цього відіграють важливу і зростаючу роль у світовій економіці [195]. Їхній економічний потенціал і нині може

бути порівняним з економічними можливостями деяких (до речі, не найменших) держав. Обсяг продажів найбільших ТНК, приміром, можна порівняти з сумарним ВВП таких країн, як Швейцарія, Австрія, Швеція, а кількість людей, яким ТНК надали у 2008 р. роботу у двічі перевищує загальну кількість економічно активного населення Німеччини.

Обсяги та характер діяльності ТНК такі, що це дозволяє їм чинити дії, спрямовані на економіку і політику окремих держав, формувати структурні зміни регіонального масштабу, впливати на розвиток світового господарства в цілому. Господарсько-інвестиційна діяльність ТНК супроводжується концентрацією НДДКР. Нині на західні мега-корпорації припадає приблизно половина світових витрат на НДР і НДДКР та більш ніж 2/3 комерційних розходів на дослідження і розробки.

Напередодні кризи (2007 р.) корпорації Японії інвестували у науково-технічні роботи своєї країни 77 % коштів (16 – держава і 7 – іноземні компанії); корпорації США – 70 % коштів (25 – держава і 5 – іноземні компанії); корпорації Німеччини – 66 % (30 – держава і 4 – іноземні компанії) [245, с. 10–11]. При цьому у ТНК обсяги видатків вказаного спрямування суттєво перевищують ті обсяги видатків, які здійснюються багатьма країнами світу.

З погіршенням світового економічного розвитку (2008 р.) інвестиції у НДДКР не стали менш актуальними, навпаки вони набули «рятівного» змісту. Динаміка глобального потоку інвестицій за спрямуванням науково-технічних робіт така: 2004 р. – +1,8 % до попереднього року; 2005 р. – +4,8; 2006 р. – +7,0; 2007 р. – +10,0; 2008 р. – +9,0 відповідно [267, с. 4].

У наш час ТНК контролюють близько 4/5 світового банку патентів і ліцензій [182, с. 110]. При цьому, як показують останні дослідження [106, с. 211], цей показник (як і використання коштів на проведення науково-технічних робіт) навіть в умовах кризи суттєво не змінюється. ТНК розглядають зосередження знань всередині компанії (які об'єктивуються у вигляді нової техніки, технології, ноу-хау) як надійне спрямування покращення бізнесу в умовах фінансово-економічної кризи та як перспективу подальшого господарського розвитку.

У 2008 р. з 25-ти ТНК, які були лідерами у НДДКР-інвестиціях лише 4 зменшили обсяг науково-технічних робіт; 20 – зробили відповідні адресні інвестиції в середньому у обсязі 5 млрд дол. США. Toyota Motor та Microsoft інвестували у науково-технічні роботи 8,8 млрд дол. США і 8,0 відповідно. Значна частина корпоративних інвестицій такого спрямування вкладається у наукові розробки, які ведуться за межами країни базування корпорацій, тобто у закордонних науково-технічних підрозділах корпорацій [150]. Це дозволяє певним чином сполучати діяльність науково-технічних секторів окремих країн з світовими процесами науково-технічного розвитку, зокрема, це стосується тих досягнень, якими володіють ТНК. Разом з тим не можна не відзначити справедливості того факту, що ТНК не охоче

діляться науково-технічними надбаннями і у приймаючі країни надходять новачки «не першої свіжості».

Глобалізація передбачає відкритість економіки, тому держави, які встановлюють жорсткі кордони, втрачають змогу отримувати вигоду від торгівлі, інвестицій, впровадження інновацій. Разом з цим, унаслідок відкритості економіки створюються умови для отримання глобальної ренти ТНК. Отже, наслідки впливу ТНК на розвиток країн, що розвиваються, можуть стати як позитивними, так і негативними – з огляду на те, що інтелектуальною, фінансовою, політичною елітою, яка не має національної приналежності (ТНК, ТНБ), уже сформовано «економічне поле», а це дозволяє здійснювати домінуючий вплив у світі.

Могутнім джерелом генерації сучасного соціально-економічного розвитку нині є інформація та інформаційний сектор в цілому. Науковці зазначають, що інформація, перетворившись на самостійний ресурс, викликала зміни у механізмі та траєкторії економічного прогресу. Впровадження інформаційних технологій, не руйнуючи традиційних укладів у цілому, створює нову якість взаємодії техніки і технологій, економічних відносин і форм, інституціональних і соціальних зв'язків [113, с. 5]. Інформаційний сектор, як свого часу і промисловість, став основою для поступової трансформації традиційних форм господарювання в економічну систему постіндустріального типу.

Сучасний етап розвитку постіндустріальної економіки, обумовлений процесами глобалізації та світової інтеграції, формується в умовах інформаційно-технологічної революції та є зорієнтованим на утворення соціально-економічних структур, що відповідають більш високому рівню суспільного розвитку. Маються на увазі системи суспільного відтворення, постіндустріальні характеристики яких складаються та поступово утверджуються в умовах ринкового господарювання, одночасно відчуючи на собі вплив інформаційної революції – сучасного етапу революції науково-технічної.

Суспільні процеси, пов'язані зі становленням постіндустріального суспільства, девальвують ринкові відносини. Тому перспективи ринкових відносин, як наголошує А. Гальчинський, мають розглядатись у контексті можливостей адаптації ринку до змін у розвитку цивілізаційного процесу, зокрема тих, що пов'язані з інформаційною революцією. Ринок, реакція якого є на порядок вища за адміністративні регулятори, – зазначає далі науковець – не встигає за економічними процесами, які безупинно прискорюються. Цю функцію перебирає на себе система інформаційних мереж – глобальне економічне середовище (networked economy) [43, с. 5].

Застосування телекомунікаційних та інформаційних мостів дозволяє успішно долати кордони і сприяє міжнародному об'єднанню бізнесу, розширенню сфери послуг, мережі особистих контактів. Тобто формуються очевидні ознаки глобальної економіки, в якій роль державних кордонів нівелюється, а конкуренція національних техніко-економічних потенціалів посилюється.

Розширення зв'язків у межах світової господарської системи, інтенсивність, з якою нині відбувається контрактна зовнішньоекономічна діяльність, активні міграційні процеси населення, рух фінансового капіталу – все це зумовило розвиток інфраструктури: транспорту та зв'язку. Перевезення вантажів і пасажирів прискорилося та здешевіло. Зменшився економічний час і скоротилась економічна віддаленість країн – так звана «міжкраїнова» відстань.

Постіндустріальна економіка дуже міграційна. Це виразно відчувається вже на сучасному – початковому – етапі її становлення. В умовах вільного курсування міжнародних потоків робочої сили все більшого значення набувають такі проблеми: а) збереження створеного в країні інтелектуального капіталу, утримувачами якого на первинному рівні є індивіди та б) винайдення способів вилучення інтелектуальної ренти – доходу, який би мала отримувати країна-експортер знань від капіталу, що перетікає за кордон. Сутність цих проблем полягає у тому, що ефект від знань отримує не та держава, яка створює знання, а та, яка їх споживає. Достатньо лише створити сприятливі умови для авторів знань – і цей ресурс (знання) починає активно переміщуватися в інші країни.

Універсального механізму для міждержавного регулювання руху людських міграційних потоків (а отже, і руху інтелектуального капіталу) не існує – кожна країна визначає власну стратегію. Опрацювання країнами різних підходів і запровадження певних заходів зумовлено тією великою розбіжністю, яка існує: (1) між вартістю знань і доходами, що утворюються від їхнього застосування; (2) між вартістю, визначеною як затрати на виробництво, і ринковою вартістю, тобто ціною реалізації.

Оцінюючи знання як суспільне благо, необхідно зазначити, що, з одного боку, знання – це продукт, який можна застосовувати індивідуально, а іншого – вони є суспільним продуктом, який належить усім. Досить значна частина знань є навіть не національним, а міжнародним суспільним благом.

Гонитва за інтелектуальним капіталом – найціннішим у наш час ресурсом – примушує розвинені країни (передусім США) застосовувати всілякі механізми у вигляді спеціальних програм, підкріплені фінансами, для залучення носіїв такого капіталу (від перспективної студентської молоді до науковців зі світовим ім'ям). Проте існує й інша тенденція, яка полягає в тому, що некваліфікована праця в цих країнах перекладається на емігрантів. Найгірший з варіантів, який може виникнути у такій ситуації, є той, коли освічені люди – вихідці з країн із низьким рівнем добробуту, не маючи змоги повністю адаптуватися до умов нового життя, втрачають набуті до цього знання, оскільки виконують роботу, що не вимагає від працівника високої кваліфікації. Тобто такі індивіди не є включеними в інноваційний процес, і це поступово викликає деградацію нагромаджених, передусім фахових, цінностей – спеціальних знань та умінь. Якщо соціум розглядати на мегарівні, то внаслідок неефективного використання

інтелектуального капіталу, сформованого на рівні індивідів, втрачає людство в цілому.

До всього сказаного стосовно міграції населення варто додати, що під впливом процесів інтернаціоналізації, які викликали підвищену мобільність людських ресурсів, одночасно із знаннями почали інтенсивно рухатись і підприємницькі здібності, а разом з ними – і капітал.

Становлення постіндустріальної економіки і розвиток інтернаціоналізації та глобалізації – це взаємопов'язані і взаємодіючі процеси. Сучасний період світового розвитку є перехідним. На тлі традиційної економіки поступово з'являються структури економіки постіндустріальної, які змінюють тенденції розвитку, іманентні для «старої» економіки. Трансформаційні процеси об'єктивно пов'язані з появою та розв'язанням суперечностей. Протиріччя неминучі для будь-яких країн, з будь-яким ступенем соціально-економічного розвитку, проте ризик виникнення руйнівних змін усередині суспільства при адаптації структур традиційної (індустріальної) економіки та нової (постіндустріальної) для країн, що розвиваються, значно вищий.

Тому першочергово важливо, як зазначає В. Гесць, при здійсненні проектування подальшого розвитку, глибоко розуміти сутність перехідних процесів до економіки знань і можливість і зміст необхідних змін у суспільному та економічному розвитку, – оскільки необхідна міра розуміння не завжди існує. Науковець акцентує на тому, що процес переходу від традиційних ознак до ознак сучасності у суспільному розвитку має бути постійним. Це застереження не є безпідставним з погляду на те, що за підсумками змін, які сталися за останні 10–15 років, є чимало прикладів повороту назад у суспільному розвитку. Факти свідчать про те, що крах соціалістичної системи посилив у XX ст. наслідки колоніальної системи. Усі гарячі точки, які припали на період п'ятої хвилі (п'ятого довготривалого циклу за М. Кондратьєвим), перебувають на лініях поділу колоніального спадку. Система альтернативних, з «нелюдським обличчям» (відповідно до місцевої культури та усталених інститутів) «розбіжних капіталізмів», яка припала на період п'ятої хвилі, передбачає наявність між ними не менш складної взаємодії, ніж між соціалізмом і лібералізмом. До процесу такого протистояння втягнута й Україна [46, с. 5].

Загалом нові відносини, які формуються нині, дають поштовх новому етапу еволюції – соціальній еволюції людини і людського суспільства. Внаслідок цього економічний прогрес у рамках сучасної епохи проявляється у вигляді глобалізації та постіндустріальної економіки.

4.2. Інтелектуальна власність як основа конкурентоспроможності національних економік в умовах глобалізації

У сучасних умовах інститут власності піддається суттєвим змінам, що спричинені процесами постіндустріальної трансформації. У індустріальній економіці майнові права традиційно були основою та символом зростання. Нині в умовах активізації інтелектуального виробництва та розширення сфери відносин, пов'язаних з інтелектуальною власністю, майнові права, на відміну від звичайного розуміння багатства, не створюють їх носіям привілеїв у суспільстві. Більшість прав, що співвідносяться з використанням нематеріальних об'єктів, не може бути продана, дарована або передана у спадок. Уже нині унаслідок сутнісних змін розуміння власності та прав людини як власника визначилась тенденція перегляду норм розпорядження власністю.

Враховуючи, що ринок ресурсів, які не поновлюються, все більш виснажується, виникає потреба не лише у створенні духовних благ, а і у забезпеченні правової охорони власності при здійсненні руху інтелектуальних продуктів на перспективних ринках. Необхідність таких заходів підсилюється тим, що конкуренція набула глобального характеру, а інтелектуальна власність стала основним засобом боротьби за ринки наукомістких товарів і послуг. Зазначені процеси проявляються як посилення суперництва за виключні (патентні) права на нові технології, нові методи ведення бізнесу, комп'ютерні операційні системи та програмні продукти, інші принципово нові рішення.

Розглядаючи інтелектуальну власність як основу конкурентоспроможності в умовах глобалізації, необхідно зазначити, що українська економіка таке підґрунтя поступово втрачає. Згідно зі Звітом про конкурентоспроможність України 2009 за показником патентів на винаходи у розрахунку на 1 млн. населення наша країна посідає 65-те місце у рейтингу зі середнім балом 0,3. Для порівняння: середній бал в країнах СНД – 0,4, в країнах – нових членах ЄС – 2,7, в ЄС-15 – 59,3 [36, с. 139].

Аналіз динаміки надходження заявок на винаходи від національних заявників протягом 2005–2008 рр. свідчить про стійку тенденцію їх зменшення (майже на 20 % проти 2005 р.). Тільки за 2008 р. рік кількість заявок на винаходи від національних заявників зменшилась на 18 %. В Україні національними заявниками отримується патентів на винаходи на 1 млн населення у двічі менше ніж в Росії, в 3 – 3,5 разів менше ніж у Франції та Німеччині [83].

Світова економічна криза, що негативно вплинула на показники економічного розвитку України, суттєво позначилась і на стані діяльності у сфері охорони промислової власності. Зміна правового регулювання сплати зборів за дії, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності, як і передбачалося, з моменту набуття чинності зазначеного регуляторного акту, спричинила зменшення кількості поданих заявок на об'єкти права промислової власності. У 2009 р. активність у поданні заявок на всі об'єкти промислової власності знизилась. За 9 місяців 2009 р. кількість заявок на винаходи і корисні моделі порівняно з аналогічним періодом минулого року зменшилась на 16 %, на знаки для товарів і послуг за національною

процедурою – на 31 %. Це певною мірою пов'язано також з поглибленням кризових явищ в національній економіці і катастрофічним станом більшості вітчизняних підприємств і організацій [83].

Міжнародні порівняння не відображають істотного посилення позицій України у системі світових економічних відносинах. Становище країни у сфері трансферу технологій (ліцензійного обміну) взагалі оцінюється як украй негативне. Необхідно зазначити, що сучасний світовий ринок ліцензій розвивається найбільш динамічно: щорічні темпи приросту ліцензійних платежів становить більше 10 %. За останні роки доходи від ліцензійної торгівлі зросли у 7,5 разів (з 20 млрд дол. США у 1992 р. до 150 млрд дол. США – у 2005 р.) [109, с. 9]. На фоні світових тенденцій українські – є маловиразними, їх можна порівнювати лише з країнами, що знаходяться, наприклад, на рівні Південної Азії.

Результативність економіки різних країн нині суттєво залежить від досконалості державного регулювання інтелектуальної власності. З погляду на те, що Україна не відіграє значущої ролі у світовому науковому співробітництві, регуляторні функції держави у зазначеній сфері не можна оцінити, як адекватні вимогам сучасного розвитку. Україна виступає у міжнародних відносинах нетто-споживачем – виплати роялті та ліцензійних платежів перевищують надходження більше, ніж у 5,5 рази, а експорт наукових і конструкторських розробок переважав у 2005 р. надходження на 47 млн дол. США [156]. Внутрішній ринок унаслідок низької інноваційної активності українських підприємств не може поглинути навіть незначний обсяг новачків, що пропонуються. Вузькість вітчизняного ринку новачків і невідповідні умови попиту на них з боку вітчизняного бізнесу зумовлюють відтік за кордон «ідей», що збагачують іноземні інноваційні проекти. За свідченням Б. Патона, трансфер технологій за кордон призводить до цілеспрямованого відбору українських технологій іноземними фірмами; реалізація таких технологій часто відбувається за безцінь.

Правова охорона винаходів, корисних моделей, промислових зразків в Україні неприпустимо низька. До середини 90-х років Україна мала значний винахідницький потенціал. Майже 40 % з усіх винаходів СРСР були українського походження. За кількістю винаходів відносно чисельності населення Україна майже не відставала від лідируючих в цьому плані країн. Проте, як в минулому, так і зараз, Україна значно відстає за показником зарубіжного патентування. Причому значна частина потенційно значимих винаходів, отриманих українськими винахідниками, заявляються в зарубіжних країнах без визначення їх належності до України [83].

Серйозні недоліки системи регулювання трансферу технологій і процесу комерціалізації результатів науково-технічної діяльності сприяють неконтрольованому відтоку інтелектуальної власності за кордон. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» практично не діє через недостатній рівень розбудови інноваційної інфраструктури (насамперед мережі регіональних центрів інноваційного розвитку), що не дає змоги комерціалі-

зувати науково-технічні розробки. Зазначена ситуація використовується спеціалізованими іноземними фондами та іншими заінтересованими структурами з метою придбання за безцінь розробок українських вчених із подальшою передачею іноземному замовникові [83].

Сучасна патентно-ліцензійна політика передбачає виконання державою своєї регулюючої ролі на новому якісному рівні. Йдеться про вплив через механізм патентування на інвестиції та міжнародні зв'язки у сфері кооперування.

Проблеми інвестицій і патентування у практиці сучасного бізнесу все частіше виникають одночасно. Враховуючи ті обставини, що ринкові відносини завжди супроводжуються неповнотою інформації, будь-який механізм визначення вірогідності повернення інвестиційних коштів усе одно лишатиметься недостатньо надійним. У такому випадку зниженню ризику від невдалого вкладення капіталу у певний інноваційний проект сприяє аналіз правової захищеності нової розробки, що пропонується як об'єкт фінансування. Якщо права на основну частину інформації охороняються патентами, то в інвестора виникає значно більша впевненість у тому, що, у подальшому, за умови досягнення у рамках інноваційного проекту успіху, у новоствореному сегменті ринку новітньої продукції його інтереси як вкладника капіталу будуть збережені.

Необхідно також відзначити, що забезпечення виключних прав на винаходи й інші об'єкти інтелектуальної власності на світових ринках може стати початковим пунктом налагодження коопераційних зв'язків із світовими виробниками, які досягли високого рівня виробництва та якості продукції. При обмеженні інвестицій (а саме така ситуація властива сучасному етапу розвитку України) цей спосіб є найбільш ефективним і дозволяє ліквідувати відставання у пріоритетних галузях, наприклад таких, як мікроелектроніка, побутова техніка та ін. Саме такий шлях обрали, наприклад, Китай, Республіка Корея, Індія, Бразилія та інші країни, що інтенсивно розвиваються, ставши активними користувачами патентної системи [279].

У Китаї внаслідок реалізації зазначених заходів здійснено поступовий перехід від організації виробництва на основі розробок розвинених країн до створення і виробництва товарів на основі власних розробок, винаходів, промислових зразків і ноу-хау. Це підтверджується стійким процесом подачі заявок на винаходи національними заявниками, що дозволяє стверджувати про існування багатократного збільшення створених об'єктів інтелектуальної власності⁵⁷.

Керуючись бажанням отримати комерційний зиск, власники патентів здійснюють подачу заявок на ті самі винаходи у зарубіжні патентні відомства. Інформація про ці процеси дозволяє оцінити ступінь інтернаціоналізації технологій і ринків. За даними Всесвітньої організації інтелектуальної власності (WIPO – World Intellectual

⁵⁷ Заявники, як правило, першим місцем реєстрації обирають місце проживання, тому видача таких патентів може вважатися показником, що досить достовірно відображає зростання новаций, створених у країні.

Property Organization), збільшення кількості поданих заявок іноземними заявниками понад 100 % зафіксовано в Європейському патентному відомстві, Китаї, Бразилії, Мексиці, Індії, Норвегії, Сінгапурі [279]. Необхідно зазначити, що стосовно охорони результатів інтелектуальної діяльності, іноземні заявники проявляють ще більшу зацікавленість порівняно з національними заявниками. Тому наведені дані свідчать передусім про існування сприятливого інвестиційного клімату у перелічених країнах і відповідно про бажання іноземних інвесторів вкладати кошти у розвиток економіки й гарантовано отримувати дохід, чого, на жаль, бракує Україні.

У 2008 р. кількість заявок на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, поданих юридичними особами нашої країни до патентних відомств іноземних держав, порівняно з 2007 р. зменшилась наполовину. Найбільшу кількість заявок подано до патентного відомства Російської Федерації (84,5 %). Число закордонних патентів зменшилось на 46 % [83]. Всього за 2005–2008 рр. зареєстровано 2010 охоронних документів на винаходи і корисні моделі, у тому числі в Європейському патентному відомстві зареєстровано 12 патентів, у США – 10, в Китаї – 9, в Японії – 1 [35]. Переважну більшість патентів (92,1 %) отримано у Роспатенті. Низькі показники патентування в іноземних країнах свідчать про патентну незахищеність продукції, що експортується з України, та обумовлює суттєві ризики її експорту.

Отже, вдосконалення механізмів дії інституту інтелектуальної власності та визначення підходів до формування ефективної національної моделі державного регулювання у зазначеній сфері відносяться до найбільш нагальних завдань, що підлягають розв'язанню в інтересах економічного зростання в Україні.

Економічна значимість інтелектуальної власності підтверджується увагою, яка приділяється її торговельним аспектам на міжнародному рівні. Це відображається у одній з основних угод, що діє у рамках СОТ, – Угоді по торговельним аспектам прав інтелектуальної власності (TRIPS). Найбільш ефективними є міжнародні процедури з отримання охорони на товарні знаки та винаходи – ключові для інтелектуальної власності будь-якого підприємства об'єкти. Для товарних знаків – це Мадридська система міжнародної реєстрації товарних знаків, для винаходів – система міжнародної подачі заявок на видачу патентів у рамках РСТ – Patent Cooperation Treaty.

У своєрідному рейтингу заявок, поданих за міжнародною процедурою, найбільш активними користувачами Мадридської системи є взяті в цілому компанії країн Євросоюзу; різко збільшили свою «присутність» у Мадридській системі США (третій показник після Німеччини та Франції); відзначається значне зростання надходження заявок з країн, що активно розвиваються (Китай, Республіка Корея, Сінгапур, Марокко та ін.). У контексті корисного досвіду для України варто зазначити той факт, що Китай, зважаючи на значну кількість міжнародних заявок, є країною, у якій заявники найбільшою мірою хотіли б отримати охорону для своїх товарів. За ним у рейтингу таких країн – Швейцарія, Росія, США, Японія, Німеччина [279].

За міжнародною системою подачі патентних заявок, що діє на основі Угоди про патентну кооперацію (РСТ), серед найбільш активних користувачів можна традиційно назвати США, Японію, Німеччину. Оцінюючи динаміку, необхідно відзначити, що зростання міжнародних патентних заявок з Японії, а також з Республіки Корея та з Китаю [279]. В аспекті узагальнення прикладів ефективної моделі регулювання процесів із використання об'єктів інтелектуальної власності необхідно підкреслити той факт, що зазначені країни, проводячи на закордонних ринках активну економічну політику, формують усе більш зростаючий торговельно-промисловий і науково-технологічний потенціал.

Практика свідчать про наявність істотних недоліків у реалізації української моделі державного регулювання інтелектуальної власності; про недостатню здатність системи підтримувати інноваційний розвиток первинних господарюючих суб'єктів та економіки країни в цілому. Хоча наша держава приєдналася до міжнародних конвенцій та угод у сфері захисту прав інтелектуальної власності, набула членства у ряді міжнародних організацій (а правовідношення у цій сфері регулюють 10 спеціальних законів, 9 кодексів, 18 міжнародних угод і близько 100 підзаконних актів), проте чіткої системи охорони прав інтелектуальної власності на сьогодні не вибудовано [20].

Україна, ставши членом СОТ, має чітко додержуватися відповідних стандартів, реалізовувати їх у форматі свого національного законодавства й ефективно проводити у життя. Проте умови, в яких відбуваються поточні події, висвітлюють недосконалість національної системи інституцій. Занепокоєння викликає той факт, що з дати вступу до СОТ у десятки разів збільшується розмір зборів, пов'язаних із отриманням українськими підприємствами патентів на винаходи та загалом пов'язаних із заходами щодо охорони прав на об'єкти інтелектуальної власності. На думку експертів, складається ситуація, при якій інтелектуальною власністю підприємств провідних галузей (космічної, авіабудівної, машинобудівної та ін.) можуть пожертвувати заради вступу України до СОТ. Загроза науково-технічній безпеці країни, виникає тому, що втрачається правовий захист винаходів, які належать державі та суб'єктам інтелектуальної власності України. Наслідками можуть бути: втрата пакетів винаходів підприємствами, монополізація ринку України іноземними власниками патентів, відтік винаходів до фізичних осіб, для яких встановлені пільги, а далі гальмування технологічного розвитку країни, послаблення технологічної та економічної безпеки. Ці процеси аналітики оцінюють як початок перерозподілу інтелектуальної власності, що, як відомо, може бути невимірно дорожчою за будь-які матеріальні ресурси [115].

Крім того, нині існує ряд внутрішніх негативних чинників, зумовлених недосконалістю дії інститутів у сфері інтелектуальної власності. Не відбувається належного наповнення бюджету від здійснення охоронних заходів і прозорого використання отриманих зборів. Головна причина полягає у тому, що функції держави фактично делеговані суб'єктам підприємницької діяльності – Українському інституту про-

мислової власності та Українському агентству з авторських та суміжних прав. Через зазначену причину, за висновками проведених аудитів [20], кошти на заходи, пов'язані з охороною інтелектуальної власності, використовуються незаконно та неефективно.

За даними прес-служби Розрахункової палати України, місткість ринку за оборотом авторських і суміжних прав оцінюється щонайменше сумою 1 млрд грн у рік. З цих коштів у вигляді винагороди організаціями колективного управління фактично збирається лише 30 млн грн, тому, автори не отримують належної винагороди, а держава – належних податків, які згідно з обчисленнями становлять 150 млн грн [20].

Окремою і одночасно дуже значимою проблемою є забезпечення ефективного державного регулювання інтелектуальної власності у законодавчій сфері. Пріоритети розвитку системи захисту інтелектуальної власності в Україні визначені розпорядженням Кабінету Міністрів «Про затвердження концепції розвитку національної системи правової охорони інтелектуальної власності» від 13 червня 2002 р. № 321-р. Останнім часом центральними органами виконавчої влади здійснено ряд заходів щодо підвищення рівня охорони та захисту прав промислової власності.

Згідно з інформацією до слухань у Комітеті Верховної Ради України з питань науки і освіти «Промислова власність в інноваційній економіці України: ефективність застосування законодавства та державного регулювання» відзначається таке:

- відбулись парламентські слухання «Захист прав інтелектуальної власності в Україні: проблеми законодавчого забезпечення та правозастосування» (21. 03. 2007 р.); Комітетом Верховної Ради України з питань науки і освіти прийнято рішення «Про стан державного регулювання і управління у сфері розвитку, правової охорони і захисту інтелектуальної власності та інноваційної діяльності в Україні» (16. 04. 2008 р.); в контексті виконання заходів, визначених на основі цих документів, аналізу (у вигляді статистичних даних) піддана інформація Кабінету Міністрів України, Національної та галузевих академій наук України, міністерств і відомств, судових та правоохоронних органів;

- для реалізації положень Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» МОН України розроблено та прийнято ряд підзаконних актів; Кабінетом Міністрів України затверджені мінімальні ставки винагороди авторам технологій і особам, які здійснюють їх трансфер, порядок ведення Державного реєстру договорів про трансфер технологій; в окремих центральних органах виконавчої влади, Національній та галузевих академіях наук України, державних установах, що належать до сфери їх управління, створені структурні підрозділи з питань трансферу технологій, інноваційної діяльності та інтелектуальної власності;

- Верховною Радою України прийнято Закони України «Про приєднання України до Локарнської угоди про заснування Міжнарод-

ної класифікації промислових зразків», «Про приєднання України до Страсбурзької угоди про Міжнародну патентну класифікацію», «Про приєднання України до Віденської угоди про Міжнародну класифікацію зображувальних елементів знаків», «Про ратифікацію Сінгапурського договору про право з торговельних марок»;

– Кабінетом Міністрів України затверджено розроблену Фондом державного майна України Методику вартісної оцінки прав інтелектуальної власності;

– Державним департаментом інтелектуальної власності МОН України, за методикою Всесвітньої організації інтелектуальної власності, здійснено дослідження впливу на економіку України виробництв, що базуються на використанні об'єктів авторського права і суміжних прав, запроваджено базу даних «Перспективні винаходи», відкрито безкоштовний доступ до бази даних Українського інституту промислової власності «Зареєстровані в Україні знаки для товарів і послуг» [83].

Зміни, що фактично відбулись, загалом є змінами позитивного змісту, проте залишаються і сфери, що потребують удосконалення. Проте галузь удосконалення (як і до цього) утворюють спрямування стосовно володіння та управління правами на об'єкти інтелектуальної власності, створені за рахунок коштів державного бюджету та загальнодержавних централізованих фондів; колективного управління авторським і суміжними правами; нормативно-правового забезпечення розвитку франчайзингу; захисту фірмових найменувань; захисту відомих торгових знаків, що не потребують реєстрації; охорони раціоналізаторських пропозицій; правових механізмів, які б запобігали поданню заявок на винаходи в зарубіжні країни, обминаючи патентне відомство України, що призводить до неконтрольованого відпливу нових технологій за кордон; охорони державних і комерційних секретів; оцінки вартості нематеріальних активів; обліку об'єктів інтелектуальної власності й ін.

Національне законодавство у сфері інтелектуальної власності не приведено у відповідність до Цивільного кодексу України, (що згідно прикінцевих та перехідних положень кодексу мало бути зроблено ще до 1. 04. 2003 р.) та законодавства Європейського Союзу. Не запроваджена відповідальність за подання заявок на винаходи в іноземні держави без попереднього подання таких заявок в Україні. Законодавчо не врегульовані питання правової охорони комерційної таємниці, комерційних (фірмових) найменувань, раціоналізаторських пропозицій, баз даних, порід тварин, діяльності патентних повірених. Не спрощено процедуру експертизи та реєстрації інноваційних проєктів, у тому числі проєктів технологічних парків. Не розроблено систему економічних стимулів (податкових, кредитних, страхових) щодо створення та комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності з метою формування ринку цих об'єктів. Зокрема, не визначені мінімальні ставки винагороди винахідникам, авторам за використання об'єктів прав промислової власності; не запроваджені механізми державної підтримки зарубіжного патентування вітчизняних винахо-

дів, створених за рахунок бюджетних коштів; відсутня методика визначення розміру шкоди, завданої порушенням прав на об'єкти промислової власності [83].

Національна модель державного регулювання інтелектуальної власності повинна враховувати, що сучасна економіка визначається тим, що основні процеси – виробництво, обмін і споживання благ – по-перше, організовуються у глобальних масштабах, а по-друге, тісно пов'язані з використанням мережних форм їх організації. Сучасна економіка дедалі стає мережевою економікою – з'являються та функціонують електронні корпоративні ринки, електронний бізнес, а разом з цим виникають і проблеми копіювання та використання отриманої таким чином інформації.

В аспекті захисту прав інтелектуальної власності насамперед необхідно зазначити, що взагалі копіювання не відноситься до якихось протиправних дій. Навпаки, можливість копіювання, тиражування, розповсюдження інтелектуальних ресурсів на різноманітних носіях відкриває можливості їх широкого використання, але при цьому відбувається лише збільшення фізичного обсягу інтелектуальних продуктів, який можна поділити на цілу кількість ідентичних копій, але не збільшення змістовної частини інтелектуальних ресурсів. Хоча копіювання створює можливість екстенсивного типу економічного зростання за рахунок розширення бази інтелектуальних ресурсів, що використовуються, воно не може бути визнане головною складовою процесу відтворення – інтенсивним фактором економічного зростання є якісні зміни існуючих інтелектуальних ресурсів або поява на їх базі принципово нових. Очевидно, що головний зміст проблеми пов'язаної з копіюванням, полягає у забезпеченні законності таких дій.

На сьогоднішні локальні мережі, Інтернет, цифрові технології аудіо та відеографічної продукції набули широкого розповсюдження⁵⁸. Водночас, саме Інтернет в останні роки призвів до неконтрольованого зростання кількості правопорушень у сфері захисту прав інтелектуальної власності. Реалізація контрафактної продукції сягає від 5 до 7 % обсягу торгівлі. Однією з найуразливіших до впливу «піратської» діяльності є галузь програмного забезпечення, де рівень підробок становить 45 % від обсягу торгівлі. Згідно з дослідженнями, найбільш вразливими до «піратства» також є: галузь обробки даних (35 %), аудіовідеоіндустрія (25 %), виробництво іграшок (12 %), виробництво парфумерії (10 %), фармацевтична галузь (6 %), виробництво годинників (5 %), а також фонографічна індустрія та галузь моторів [89, с. 3].

Сучасне положення України відносно Європейської та світової спільноти й одночасно організаційні плани світових об'єднань щодо нашої країни вимагають чіткого виокремлення та вирішення низки

⁵⁸ За даними досліджень аналітичної компанії Pew Internet & American Life Project, більш як 2/3 населення регулярно користується Інтернетом з особистих чи професійних потреб.

проблем з поліпшення внутрішньої законодавчої бази та виконавчої системи з захисту прав інтелектуальної власності у зазначеній сфері.

Слід відзначити, що, за даними міжнародних організацій, таких як IFPI (International Federation of the Phonographic Industry – Міжнародна федерація фонографічної індустрії) та BSA (Business Software Alliance – Асоціація виробників програмного забезпечення), Україна знаходиться серед лідерів за рівнем «піратства». У 2003–2004 рр. він становив 91 %, у 2005 р. знизився до 85 % і відтоді тримається майже на незмінному рівні – 83–85 %.

Глобальна економічна рецесія впливає на комп'ютерне піратство. Світовий рівень комп'ютерного піратства виріс у 2008 р. на 3 п.п. – до 41 %. У Центральній та Східній Європі найвищий рівень піратства спостерігається в Грузії (95 %), Вірменії (92 %), Азербайджані та Молдові (обидві – 90 %). Країни з найнижчим рівнем піратства в регіоні: Чехія (38 %), Угорщина (42 %) та Словаччина (43 %) [191].

Згідно вітчизняних джерел інформації Україна дійсно знаходиться серед країн з найвищим рівнем комп'ютерного піратства у світі. Рівень використання неліцензійного програмного забезпечення в Україні у 2007 р. становив 84 %, що є одним з найвищих у Європі, а втрати національної економіки від комп'ютерного піратства склали більше ніж 400 млн. доларів США на рік [83].

Зміни на краще у питаннях організації захисту прав інтелектуальної власності та поліпшення загального становища України слід розглядати як фактор, сприятливий для зв'язків країни з іноземними партнерами, результатом яких можуть стати додаткові інвестиції та відкриття нових робочих місць. Останнім часом на українському ринку з'явилися представництва таких всесвітньо відомих брендів, як «Electronic Arts», «Novell», «ABBYY», «Microsoft». Цей факт свідчить про інтерес до України як до потенційного користувача ліцензійної продукції з боку іноземних компаній. Проте якщо дієвих заходів щодо суттєвого обмеження комп'ютерного піратства не буде вжито цей інтерес може залишитись лише потенційним. Поки що захист інтелектуальної власності в інформаційних мережах не можна визнати достатньою мірою надійним, а відповідні процеси – належним чином керованими

У 2006–2007 рр. вітчизняними правоохоронними органами були здійснені певні заходи щодо, які забезпечили виключення України зі списку «Special 301» (щорічний документ US Trade Representative), але не пройшло і року, як Україна знов опинилась у переліку країн, що мають неналежне забезпечення захисту об'єктів права інтелектуальної власності.

Однією з найбільш суттєвих проблем, що стримує ефективність дії регуляторних інституцій в Україні є те, що органи державної влади через відсутність належної інформації позбавлені можливості впливу і управління процесами стосовно розпорядження майновими правами на об'єкти інтелектуальної власності, що розміщуються електронних мережах, комп'ютерні програми тощо. Відсутність такої інформації

сприяє безконтрольній передачі науково-технічних знань, не дає можливості повною мірою реалізувати норми Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», вивести з тіні розроблення програмного забезпечення, зменшити рівень комп'ютерного піратства. З метою підкреслення важливості зазначених заходів можна побіжно навести той аргумент, що в міжнародній практиці торгівлі ліцензіями понад 80 % – це ліцензії на передачу ноу-хау [83].

Ситуацію стосовно боротьби з піратством у сфері інтелектуальної власності в Україні істотно погіршує відсутність належної координації дій правоохоронних та контролюючих органів (МОН України, Міністерства внутрішніх справ України, Служби безпеки України, Генеральної прокуратури України, Державної податкової адміністрації України, Антимонопольного комітету України, Державної митної служби України тощо). Це призводить до зростання рівня правопорушень, контрафакції та піратства [83].

Боротьба з «піратством» на ринку програмних продуктів є однією з найбільш нагальних проблем, яка потребує вирішення, і такі заходи безсумнівно виправдовують себе. Насамперед вони є засобом запобігання втратам доходів компаній. За даними звіту International Intellectual Property Alliance (IIPA) у 2008 р. фінансові збитки компаній у цій сфері від «піратства» лише на комп'ютерних програмах і музиці становили відповідно близько 18,4 і 1,97 млрд дол. США [153]. Крім цього, як показали результати дослідження, проведені IDC (International Data Corporation), зниження рівня «піратства» може створити сотні тисяч робочих місць, а також ефект для економічного розвитку, який вимірюється у мільярдах доларів і супроводжується зростанням податкових надходжень, що можуть бути спрямовані на фінансування бюджетних програм і служб на місцевому рівні.

За результатами досліджень, проведеними компанією IDC і міжнародною асоціацією виробників програмного забезпечення BSA (Business Software Alliance – Асоціація виробників програмного забезпечення), зниження рівня «піратства» на 10 пунктів (з 40 до 30 %) дозволить створити 1,5 млн нових робочих місць, додатково залучити в економіку 400 млрд дол. США і збільшити суму стягнення податків на 64 млрд дол. США (для аналізу були обрані 57 країн, де зосереджено 98 % світового IT-ринку) [151, с. 27].

Обсяг IT-ринку України становить 600 млн дол. США, а відповідне зниження рівня комп'ютерного «піратства» в період з 2006 по 2009 рр. може призвести до прогнозованого зростання локального інформаційного сектора з 101 до 159 %, що, у свою чергу, дозволяє створити у сфері інформаційних технологій близько 5 тис. додаткових високооплачуваних робочих місць. Також Україна могла б отримати близько 1,5 млрд дол. США додатково у ВВП країни і додатково 108 млн дол. США у вигляді податкових надходжень до держбюджету [19].

Процеси глобалізації відкривають нові перспективи відносин між країнами. Вдосконалення механізмів, за допомогою яких здійсню-

ються економічні зв'язки, зумовлює спрощення митних і міждержавних умовностей, сприяє більшій відкритості кордонів між державами. Разом з тим, більший ступінь відкритості підвищує вірогідність небезпеки порушення прав власності, насамперед інтелектуальної, яка є найбільш вразливою та недостатньо захищеною законодавством. У сфері інформаційних технологій боротьба з «піратством» і захист інформаційних мереж від неконтрольованого розповсюдження нелегальної продукції стало пріоритетним завданням більшості розвинених країн світу. Механізм реалізації зазначених прав ґрунтується на нормативно-правовій базі, яка постійно вдосконалюється та доповнюється. Враховуючи це, розробку системи захисту прав інтелектуальної власності в інформаційних мережах в Україні слід вважати однією з найбільш нагальних проблем, які потребують вирішення.

У цілому державне регулювання на макрорівні та управління на рівні первинних господарюючих суб'єктів таким специфічним «майном» як об'єкти інтелектуальної власності стає обов'язковим атрибутом у моделі нової форми цивілізаційного розвитку суспільства. Економіку майбутнього так само неможливо уявити без відповідної системи, що регулює процеси створення, комерціалізації, капіталізації та відтворення об'єктів інтелектуальної власності, які стають неодмінною умовою побудови та функціонування нового постіндустріального укладу, як і економіку ранніх укладів без регулювання виробництвом матеріальних об'єктів

4.3. Інтелектуальна складова конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації

Визначення шляхів макроекономічного зростання України передусім потребує конкретизації теоретико-методологічної основи подальших змін. Розгляд проблем удосконалення процесів відтворення вимагає узгодження за змістом ключової термінології «глобальність», «конкурентоспроможність», «інновації». Згідно з принципом системності, а також спираючись на визначення О. Скаленка [179, с. 57], обраний нами підхід засновується на такому. Глобальність розглядається як процесуальна характеристика сучасної економіки, конкурентоспроможність – як стійкий прогресуючий стан національної економіки та можливість успішної реалізації виготовленої продукції в ринкових умовах, а інновації – як основний ресурс високотехнологічного виробництва конкурентоспроможних на внутрішньому ринку товарів і як принципова можливість організації всебічно ефективного та безпечного соціально-економічного прогресу.

Конкурентоспроможність у загальному розумінні є концентрованим відображенням економічних, науково-технічних, виробничих, організаційно-управлінських, маркетингових та інших можливостей суб'єкта господарських відносин, яким можуть бути як підприємство, так і країна в цілому. Нині у світовій економіці настає новий інноваційний етап еволюції джерел виробничої конкурентоспроможності. Якщо раніше на передній план послідовно висувались вигідне геогра-

фічне положення, наявність багатих і доступних природних ресурсів, сприятливі кліматичні умови, низькі ціни факторів виробництва (передусім праці), то у наш час акценти переміщуються у бік рівня розвитку інтелектуального потенціалу.

До нинішнього часу у вітчизняній економічній науці сформувались як розширені, так і конкретизовані підходи до визначення сукупності заходів та умов, необхідних для забезпечення зростання конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації. При цьому позитивним є наявність принципової узгодженості думок стосовно цієї нагальної для України проблеми, яка потребує розв'язання. Потенціал України з погляду сучасних умов глобальної економіки визначається науковцями однозначно: інтелектуальна та інноваційна складові визнаються домінуючими у майбутньому розвитку країни.

На думку О. Скаленка для вироблення глобальної трансінформаційно-інтелектуальної стратегії розвитку інноваційної економіки потрібні три ресурси:

- інформаційний, здобутий завдяки системно-успішному функціонуванню науково-дослідних організацій та установ;
- інтелектуальний, отриманий у процесі загальноосвітньої та спеціалізованої підготовки кадрів, здатних з урахуванням інформації, яка надходить, кваліфіковано продукувати нові знання;
- інноваційний, досягнутий у результаті активної творчої праці (ефективні методології та концепції розвитку, глобальні принципи праці та управління, високі виробничі технології, якісні товари та послуги) [179, с. 58].

Поступовий перехід суспільства до постіндустріальної економіки не означає послаблення конкуренції, навпаки – сучасний етап розвитку супроводжується її посиленням, а головне, якісними змінами, сутність яких визначається тим, що основою конкурентних переваг стають знання. У таких умовах найбільш конкурентною стає та макроекономічна система, всередині якої не лише активно використовуються, а й створюються новітні знання. Конкурентоспроможність країни означає, по суті, її можливість забезпечити стійке економічне зростання.

У наш час, стосовно стану конкурентоспроможності національних економік, найбільш авторитетними є висновки Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ, або WEF – World Economic Forum) та Міжнародного інституту розвитку менеджменту (IMD – International Institute for Management Development).

За даними Звітів про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму, найбільш конкурентоспроможну економіку у попередніх роках мали США. В аналітичному огляді [177] відзначалось, що конкурентне лідерство цієї країни утворювала передусім здатність до технологічних новацій, яка ґрунтувалась тоді й традиційно базується нині на розвиненій та ефективно діючій системі університетів і дослідних центрів. Факторами конкурентоспроможності Швейцарії – країни, яка посідала у попередніх рейтингах друге

місце і вийшла на перше нині, – визнаються якості інституцій, рівень розвитку інфраструктури, конкурентоспроможність компаній та інноваційний потенціал (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

**Індекс глобальної конкурентоспроможності
(Global Competitiveness Index – GCI) за даними Всесвітнього
економічного форуму [177; 40]**

Країна	GCI 2007–2008	GCI 2008–2009	GCI 2009–2010	
	місце в рейтингу	місце в рейтингу	місце в рейтингу	індекс
США	1	1	2	5,59
Швейцарія	2	2	1	5,60
Данія	3	3	5	5,46
Швеція	4	4	4	5,51
Німеччина	5	7	7	5,37
Сінгапур	7	5	3	5,55
Естонія	27	32	35	4,56
Чехія	33	33	31	4,67
Литва	38	44	53	4,3
Словаччина	41	46	47	4,31
Латвія	45	54	68	4,06
Угорщина	47	62	58	4,22
Польща	51	53	46	4,33
Хорватія	57	61	72	4,03
Росія	58	51	63	4,15
Казахстан	61	66	67	4,08
Азербайджан	66	69	51	4,30
В'єтнам	68	70	75	4,03
Шрі-Ланка	70	77	79	4,01
Бразилія	72	64	56	4,23
Україна	73	72	82	3,95
Румунія	74	68	64	4,11
Грузія	90	90	90	3,81
Вірменія	93	97	97	3,71
Таджикистан	117	116	122	3,38
Киргизстан	119	122	123	3,36
Чад	131	134	131	2,87

Як показали дослідження аналітичної групи Всесвітнього економічного форуму, порядковий стан лідерства за показником індексу глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index – GCI) дещо змінився, проте загальний перелік країн, економіка яких є найбільш конкурентною в світі, лишився незмінним (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

**Рейтинг країн за індексом глобальної конкурентоспроможності
(Global Competitiveness Index – GCI) [273]**

Країна	GCI 2009–2010		GCI 2008–2009	Зміни	
	місце в рейтингу	індекс	місце в рейтингу	загальної тенденції	місяця у рейтингу
Швейцарія	1	5,60	2	↑	+1
США	2	5,59	1	↓	-1
Сінгапур	3	5,55	5	↑	+2
Швеція	4	5,51	4	→	0
Данія	5	5,46	3	↓	-2
Фінляндія	6	5,43	6	→	0
Німеччина	7	5,37	7	→	0
Японія	8	5,37	9	↑	+1
Канада	9	5,33	10	↑	+1
Нідерланди	10	5,32	8	↓	-2

Серед країн, що розвиваються укріплює позиції лідера Китайська народна республіка. Вона піднялась у рейтингу на одну сходинку і ввійшла у першу тридцятку з 133 країн. З інших країн цієї групи необхідно назвати Бразилію, Індію, В'єтнам та чимало інших. Україну на фоні міжнародних порівнянь не можна визнати конкурентоспроможною. Негативна динаміка розвитку нашої країни простежується і у порівнянні зі станом конкурентоспроможності колишніх республік СРСР (див. табл. 5.2). Те, що відбулось, наочно демонструють субіндекси глобального індексу конкурентоспроможності та їх зміни, а саме:

- згідно субіндексу базисних вимог (враховуються: стабільне функціонування державних і приватних інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я, початкова освіта) Україна посідає 94-те місце, погіршивши результат попереднього рейтингу на 8 позицій;

- згідно субіндексу посилення ефективності (враховуються: вища світа, професійне навчання, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиток фінансового ринку, технологічний рівень, розмір ринку) Україна посідає 68-те місце, погіршивши результат попереднього рейтингу на 10 позицій;

- згідно субіндексу факторів розвитку та інноваційного потенціалу (враховуються: рівень розвитку бізнесу та інновації) Україна посідає 80-те місце, погіршивши результат попереднього рейтингу на 14 позицій [273].

Досліджуючи причини, втрат українською економікою конкурентоспроможності, вітчизняні науковці [10] називають серед основних факторів, які на теперішній стадії національного розвитку відіграють вирішальну роль для підвищення конкурентоспроможності передусім такі: стабільне функціонування державних і приватних інститутів (фактично їх дія є вкрай незадовільною), інфраструктура (78-ме місце у рейтингу), макроекономічна стабільність (106-те). Відзначається різке зниження рейтингу фінансового розвитку ринку (106-та позиція) через зменшення можливості залучати кошти за посередництва фондових бірж (107-ме місце), низьку стійкість банків (133-те місце) та рівень розвитку фінансового ринку (100-те).

Значне зниження (на 7 позицій) відбулось за фактором «технологічний рівень»; місце України за цим показником – 80-те. Якщо за індексом, який характеризує рівень вищої освіти та професійного навчання (фактично оцінює якість людського капіталу за освітньо-професійним рівнем) Україна посідає 60-те місце, то за рівнем доступності найновітніших технологій – 90-те місце згідно субіндексу глобального індексу конкурентоспроможності [10].

Зростання інноваційної конкурентоспроможності української системи господарювання («інноваційної» передусім у значенні – такої, що заснована на процесах генерування знань у суспільстві) залежить головним чином від впливу на національну економіку системи «наука + освіта». Цей фактор в умовах нинішніх інтенсивних процесів розбудови основ постіндустріального суспільства є визначально значимим для кожної країни. Проте акцентування на його цінності для України має особливе значення. Пояснення випливає з аналізу сильних та слабких сторін конкурентоздатності української економіки.

Країни з високим рівнем конкурентоспроможності, які знаходяться на стадії інновації (innovation-driven stage), використовують переваги вищого рівня. Для України ж, за визнанням науковців [10], єдиною очевидною конкурентною перевагою є розмір ринку (за цим показником наша країна посідає 29-те місце). Згідно з субіндексом «рівень розвитку бізнесу» Україні належить 91-ше місце (у 2008–2009 рр. було 80-те), а за інноваційною спроможністю – 62-ге (у 2008–2009 рр. було 52-ге). Конкурентною перевагою у цій сфері залишається відносно високий інноваційний потенціал (можливість здійснення інновацій) – 32-ге місце.

Інститут розвитку менеджменту (IMD) оцінює конкурентоспроможність 57-ми національних економік за чотирма аналітичними спрямуваннями: економічні показники, ефективність діяльності уряду, ефективність бізнесу та розвиненість інфраструктури (табл. 4.5). Результати такого оцінювання свідчать, що позиція України погіршується як за узагальнюючим показником конкурентоспроможності (46-те місце у 2007 р., 56-те – у 2009 р.), так і за усіма його складовими.

Таблиця 4.5

**Рейтинг України за показником конкурентоспроможності
та його складовими порівняно з іншими країнами
у 2007–2009 рр. за методологією (IMD) [184]**

Країна		Болгарія	Естонія	Казахстан	Литва	Польща	Румунія	Росія	Словаччина	Словенія	Угорщина	Чехія	Україна
Показники													
Узагальнюючий показник конкурентоспро- можності	2007	41	22	–	31	52	44	43	34	40	35	32	46
	2008	39	23	–	36	44	45	47	30	32	38	28	54
	2009	38	35	36	31	44	54	49	33	32	45	29	56
Показник економічної ефективності	2007	31	9	–	37	41	35	52	42	24	38	29	43
	2008	38	23	–	28	31	35	49	32	25	39	20	50
	2009	26	48	44	36	39	32	49	34	21	33	25	55
Показник ефективності управління країною	2007	38	13	–	26	52	45	39	37	43	40	41	48
	2008	29	10	–	36	49	48	30	31	43	47	33	52
	2009	28	22	21	25	44	49	39	34	38	50	31	56

Продовж. табл. 4.5

Країна		Болгарія	Естонія	Казахстан	Литва	Польща	Румунія	Росія	Словаччина	Словенія	Угорщина	Чехія	Україна
Показники													
Показник	2007	54	24	–	29	52	50	48	28	43	41	36	46
	2008	48	27	–	41	50	47	49	26	32	45	34	52

ефективність і бізнесу	2009	47	41	34	35	50	56	54	26	39	52	36	53
Показник розвиненості інфраструктури	2007	41	31	–	30	40	42	37	38	33	25	27	47
	2008	41	26	–	32	37	43	45	36	29	27	24	46
	2009	43	28	44	29	39	53	38	37	27	33	25	48

Прогресивні зміни в економіці України безпосередньо пов'язані з інноваційністю, що розглядається як процесуальний фактор, зумовлюючий розвиток. Сформований на сьогодні інструментарій аналізу інноваційності достатньо великий. Якісний рівень вказаних процесів можна оцінювати засновуючись на таких показниках, як видатки на розвиток науки та освіти, частка високотехнологічної продукції в експорті та ін. Проте ключовими параметрами нині визнаються: (а) сприйнятливість інновацій економікою (величина, на яку кожна грошова одиниця, вкладена в науку та освіту, збільшує ВВП) і (б) час запізнювання (інтервал, через який нові люди, ідеї, технології починають впливати на макроекономічні показники, зокрема на зміну ВВП) [21, с. 65, 70].

Підтвердження зробленим висновкам можна отримати на підставі даних міжнародних аналітичних досліджень. Стан конкурентоспроможності України є підстави характеризувати наступним чином: маючи ще високий потенціал освіти та науки, Україна не може забезпечити його ефективне використання. Економіка України недостатньо чутлива до сприйняття інновацій та недостатньо оперативно реагує на вимоги сучасних глобальних перетворень.

Постіндустріальна економіка є системою взаємопов'язаних галузей з виробництва, поширення знань та управління «ною економікою». Отже, знання стають основою майбутнього суспільства, перехід до якого вже розпочався. В. Геець зазначає: «...необхідно, щоб дії, пов'язані з нагромадженням знань стали звичайними. Так на передньому плані з'явиться устремління до інновації. Завдяки озвичненню мінімізуються затрати на підготовку та прийняття рішень у поточній діяльності», і далі: «Це вивільнить час і ресурси, у тому числі і розумові, для розширення інноваційної діяльності» [46, с. 4–5]. Разом з цим науковець зазначає, що знанневомістка економіка успішно існує та розвивається завдяки реалізації проекту, який має соціальний характер і ґрунтується не тільки на спеціалізованих, а й на буденних знаннях, що постійно оновлюються, поширюються, доповнюються і типізуються завдяки інноваційній діяльності, але в Україні індиві-

дуалізована активність, а отже, й інновативний її характер, зростає надто повільно [46, с. 8–9].

За таких умов переваги, які надає освіта, слід розцінювати, як один із тих небагатьох резервів економічного розвитку, який ще залишився в Україні. У політиці економічного розвитку країн – світових лідерів освіта знаходиться серед найважливіших чинників конкурентоспроможності.

По-перше, освіта є фактором формування та вдосконалення продуктивних сил суспільства оскільки на етапі постіндустріального розвитку вони (продуктивні сили) все більше засновуються на результатах праці науковців, на відкриттях, винаходах, інформації, тобто передусім на використанні інтелектуального потенціалу, закладеного в індивіді. Приклад США наочно ілюструє наявність цих процесів у економіках країн з постіндустріальним характером суспільного розвитку. Згідно з прогнозом Бюро статистики праці, чисельність науковців та інженерів за період 2002–2012 рр. зросте на 26 % тоді як загальна зайнятість збільшиться лише на 15 %, тобто вона зростатиме на 70 % швидше [112, с. 48].

По-друге, освіта забезпечує якість економічного зростання. Без освіти економічний прогрес неможливий. Як свідчить історія цивілізаційного розвитку, ще не було прикладу того, щоб країна ставала багатшою при одночасному зубожінні освіти, науки та культури.

По-третє, освіта зумовлює безперервність економічного розвитку та можливості його прискорення на ґрунті якісних змін, що відбулись на межі ХХ–ХХІ ст., а саме: а) завдяки високому рівню добробуту, досягнутому в розвинених країнах, у системі цінностей переважної частини населення домінуючим мотивом поведінки стало вдосконалення особистості, б) через розвиток нових форм виробництва, які потребують дедалі більшого обсягу інформації, зросла потреба у постійному підвищенні освітнього рівня та нагромадженні нових знань, в) унаслідок зміни соціальних пріоритетів володіння інформацією та здатність до продукування нових знань стають нині так само значимими, як наявність матеріального багатства в індустріальному суспільстві.

Проте, як свідчать міжнародні рейтинги конкурентоспроможності (рейтинги WEF), Україна стрімко втрачає конкурентоспроможність. Результати п'яти останніх рейтингів (GCI 2009–2010 порівняно GCI 2006–2007) показують, що за цей час Україна перемістилась з 69-го місця на 82-ге, втративши лише за останній період 10 позицій у рейтингу (GCI 2009–2010 порівняно GCI 2008–2009). Отже, наша держава не реалізовує можливості навіть того потенціалу розвитку, на який ще можна сподіватися. Йдеться передусім про освіту, а також про здатність до інновацій – тих факторів підвищення конкурентоздатності, які було визначено на підставі вказаних міжнародних спостережень.

Нинішня епоха, відмінностями якої є надзвичайно інтенсивні та всеохоплюючі процеси інтелектуально-інноваційного розвитку, ста-

вить перед країнами випробування не тільки в аспекті технологічної конкуренції, а й з погляду досконалості освітніх систем. Нині трансляційна функція освіти віддається на периферію, поступаючись місцем функції розвитку особистості – здатності індивіда до мислення, прийняття самостійних рішень, творчості. За свідченням науковців, стратегічний потенціал розвинених країн почав визначатися не загальною масовою освітою, а творчим потенціалом і рівнем науково-технічної та організаційно-політичної еліти [21, с. 65].

В умовах світових процесів переходу суспільства до постіндустріальної економіки підвищується рівень вимог до якості освіти. За твердженням експертів [97, с. 44], диспропорції між новим технологічним укладом і застарілою системою підготовки кадрів та, як наслідок, неадекватна якість трудових ресурсів є основним обмеженням економічного зростання та послаблення конкуренції. В цьому контексті нині зокрема розглядається доцільність реформування національної системи вищої освіти відповідно до умов Болонського процесу та інтегрування її в європейський і світовий ринок освітніх послуг. Переконалим є той факт, що Швейцарія, Швеція, Данія, Фінляндія, Німеччина та Нідерланди – (6 країн-учасниць Болонського процесу) входять в першу десятку країн світу з найвищим індексом конкурентоспроможності.

Проте, з огляду на необхідність оптимізації засад макроекономічного розвитку України, необхідно окремо зауважити, що одночасно з визнанням принципів Болонського процесу та бажанням слідувати цьому курсу, потрібна поміркована адаптація до умов Болонського процесу, виходячи з потреб, інтересів та реалій соціально-економічного розвитку України. «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» містить з цього приводу таке застереження: те, що пропонується Болонським процесом, має бути конкретно спроектовано на проблеми і можливості української освітньої системи. Доки це – зазначається в документі – жодним чином не відбувається, в результаті чого «болонізація» української освіти сприяє лише наростаючому відтоку найкращих випускників українських вузів і аспірантур за кордон [186].

В умовах глобалізації метою Євросоюзу є забезпечення конкурентоспроможності на світових ринках товарів та послуг, у тому числі конкурентоспроможності освітніх послуг, які надають вищі навчальні заклади ЄС. Цьому сприяють модернізація системи європейської освіти, підвищення якості освітніх послуг, а також маркетингова політика за кордоном. Остання здійснюється через спеціальні програми Єврокомісії, а також через діяльність країн-членів Євросоюзу щодо залучення іноземних студентів.

Процеси транснаціоналізації освіти, зміст яких полягає у здійсненні навчальними закладами педагогічної та навчальної діяльності стосовно студентів із закордонних країн, стають дедалі ширшими. Можна назвати цілу низку країн, які спеціалізуються на експорті освіти. Найбільш яскравий приклад – Австралія, де вищу

освіту, порівнянню за якістю з середньоамериканським рівнем, можна отримати вдвічі дешевше. Нині в країні близько 10 % національного валового продукту виробляється саме в цій сфері. Нідерланди дотримуються такої ж політики. Її результати забезпечують суттєвий внесок у розвиток національної економіки. У країні з чисельністю жителів близько 12 млн діє більше 30-ти крупних університетів, з них приблизно третина мають міжнародний статус. Діяльність цих вищих навчальних закладів розрахована на студентів-вихідців з інших країн [98, с. 62]. У США система вищої освіти давно вийшла з переліку затратних галузей. У вищих навчальних закладах країни навчається 500 тис. іноземних студентів, що приносить 12 млрд дол. США прямого доходу та 8 млрд дол. США – непрямого [157, с. 28].

Беручи до уваги позитивні приклади світової практики та засновуючись на тому, що Україна має значний потенціал у сфері освіти, є підстави розраховувати на те, що практика експорту освіти, за умови її широкого впровадження у вищих навчальних закладах країни, може бути дуже корисною. Україна згодом могла б стати конкурентоспроможною, реалізуючи освітні послуги країнам «третього світу». Привабливість саме цієї перспективи пояснюється тим, що це великий, ще незаповнений ринок, який перебуває в стадії становлення. Крім цього, таку спрямованість у діяльності вищих навчальних закладів можна розглядати як один зі способів «захоплення умів» – процесу, що є протидією небажаній для будь-якої країни (в тому числі і для України), тенденції, відомої як «відтік інтелекту». Корисність заходів, спрямованих на забезпечення притоку інтелекту, засвідчують дії урядів розвинених країн: наукові візи введені у Франції, полегшення процедур оформлення віз для програмістів і науковців у Німеччині, пільги тим, хто повертається із США у Канаді та ін.

Особливі переваги має нині освіта, яка забезпечує знання інформаційних технологій. Враховуючи світове визнання високої якості української ІТ-освіти, перспективним слід вважати ринок інформаційних технологій. Він зростає в усьому світі прискореними темпами. Нині, за підрахунками експертів, нові робочі місця – 15 тис. на рік на внутрішньому та експортних ринках – система освіти забезпечує приблизно на 50 % [201].

Проте необхідно зауважити, що незважаючи на наявність резерву економічного зростання у вигляді якісної підготовки спеціалістів, Україна все ж посідає досить невисоку сходинку у світових рейтингах країн за конкурентоспроможністю у галузі інформаційних технологій. За даними Economist Intelligence Unit, у 2008 р. наша країна на 57-му місці серед 66-ти країн світу, хоча ще у попередньому, 2007-му перебувала на 56-му. За даними Всесвітнього економічного форуму (WEF) Україна за індексом мережевої готовності (Networked Readiness Index 2009–2010, NRI) посіла 82-ге місце у рейтингу (рік до цього вона була на 62-му місці). Цей показник відображає активність і перспективи використання інформаційних технологій в країнах світу (табл. 4.6), зокрема доступність технологій для споживачів, їх

(споживачів) готовність використовувати технологічні новації та рівень безпосереднього застосування таких новацій.

Таблиця 4.6

Рейтинг країн за індексом мережевої готовності (Networked Readiness Index 2009–2010 – NRI) [273]

Країна	NRI 2009–2010	
	місце в рейтингу	індекс
Швеція	1	5,65
Сінгапур	2	5,64
Данія	3	5,54
Швейцарія	4	5,48
США	5	5,46
Фінляндія	6	5,44
Канада	7	5,36
Гонконг	8	5,33
Нідерланди	9	5,32
Норвегія	10	5,22

Як впливає з доповіді «Глобальні інформаційні технології» WEF за 2009–2010 рр. Україна знаходиться «на далекій відстані» від представників першої десятки лідерів, не посідаючи також перших місць і серед країн – колишніх республік СРСР (табл. 4.7).

Таблиця 4.7

Рейтинг пострадянських країн за індексом мережевої готовності (Networked Readiness Index – NRI) [273; 167]

Країна	2008–2009 рр.	2009–2010 рр.		
	місце у рейтингу	місце у рейтингу	NRI	рівень доходів на душу населення
Азербайджан	60	64	3,75	LM
Казахстан	73	68	3,68	UM
Росія	74	80	3,58	UM
Україна	62	82	3,53	LM
Грузія	80	93	3,38	LM
Вірменія	114	101	3,20	LM
Таджикистан	104	109	3,09	LO
Киргизстан	115	123	2,97	LO

Примітка. * LM – рівень доходів вище середнього (3856 дол. США – 11905 дол. США), UM – рівень доходів нижче середнього (976 дол. США – 3856 дол. США), LO – рівень доходів нижче 976 дол. США.

Нині магістральний шлях світового економічного розвитку визначається прогресом науки і технологій. Науково-технологічний потен-

ціал став в умовах глобальної конкуренції основним фактором виживання фірм, країн та цілих регіонів. Найліпший приклад щодо цього показує Фінляндія, яка почала рухатися інноваційним шляхом близько 30-ти років тому з позицій, які мало чим відрізнялися від тих, у яких нині знаходяться країни з перехідною економікою. До цього варто також додати, що всі країни, які за індексом конкурентоспроможності є світовими лідерами (приміром Швеція, Данія), одночасно знаходяться на перших позиціях і за показником наукомісткості ВВП.

Для активації та ефективного використання інтелектуального потенціалу конкурентоспроможності національної економіки розв'язання потребують передусім такі проблеми: (1) реформування національної системи вищої освіти відповідно до світових та європейських стандартів з метою усунення диспропорції між новим технологічним укладом і застарілою системою підготовки кадрів та, як наслідок, неадекватною якістю трудових ресурсів; (2) значне посилення мотивації кадрового потенціалу науки, в тому числі галузевої та заводської; (3) впровадження державних заходів, які зумовлюють активізацію попиту на інновації з боку підприємств; (4) сприяння досконалості стратегічного управління в науково-технологічному середовищі; (5) формування і розвиток на рівні підприємств стратегії управління інтелектуальною власністю; (6) поширення інституту партнерства при виконанні НДДКР як на взаємодію суб'єктів реального сектору економіки, так і за його межами (передусім на взаємодію підприємств з суб'єктами секторів вищої освіти та академічної науки); (7) оптимізація політики державного фінансового сприяння розвитку освіти і науки; (8) усунення несприятливої спрямованості міграційних потоків, яка нині орієнтована не на ввіз інтелектуального капіталу, а на вивіз.

Ряд з них уже розглядалися нами у контексті висвітлення інституціональних засад та соціальних орієнтирів розвитку національної економіки, тому в аспекті інтелектуального потенціалу конкурентоспроможності національної економіки акцент буде зроблено лише на декількох окремих проблемах, які, на нашу думку, є найбільш невідкладними, для того, щоб з'ясувати, які запобіжні заходи слід застосувати, щоб не втратити конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників.

Теорія і практика свідчать про надзвичайну важливість науково-технологічного кадрового потенціалу для підвищення конкурентоспроможності підприємств. Л. Едвінссон зазначав, що будь-яку організацію можна розглядати як сукупність ідей. Компанія, яка є лідером у виробництві ідей, є лідером і на ринку [215, с. 39]. Гідним прикладом може бути американська практика державного регулювання у цій сфері. У США проблема освіти і підготовки кадрів, які відповідають потребам нової (постіндустріальної) економіки, – центральна у державній стратегії інноваційного розвитку. Про це свідчить, наприклад, програма зміцнення конкурентоспроможності, прийнята у 2006 р. (American Competitiveness Initiative), яка заснована на тому, що

основний інноваційний ресурс – це кадри науковців, інженерів, винахідників, кваліфікованих працівників, які здатні бути конкурентоспроможними у глобальній економіці [218, с. 39]. Показово, що в умовах фінансово-економічної кризи адміністрація Барака Обами прийняла рішення про суттєве збільшення державних видатків на НДДКР. Згідно прийнятої у 2009 р. «Американської інноваційної стратегії» уряд США має намір довести названий показник до 3 % ВВП [226, с. I–II].

Підвищення попиту на науково-технічний персонал є загальною тенденцією на світовому ринку праці, і в умовах розбудови пост-індустріальної економіки вона тільки зростатиме. Отже, Україні, для якої кадри ще залишаються однією з небагатьох домінант конкурентності, нехтувати заходами щодо посилення вказаної переваги – небезпечно. Потрібна дієва, фінансово підкріплена, організаційно узгоджена програма, за принциповим змістом схожа на ту, яку запровадив уряд США. Йдеться передусім про те, що за президентської ініціативи у США стимулюється створення фірмами спеціальних фондів, які звільнюються від оподаткування та використовуються на підготовку науково-технічних кадрів.

Ситуація, що нині склалася в українському науково-технологічному середовищі, потребує забезпечення досконалості функції стратегічного управління, в першу чергу – стосовно підприємств, діяльність яких пов'язана з випуском високотехнологічної продукції. Спеціалісти відзначають, що кошти, витрачені на науково-дослідну роботу, становлять лише 20 % усіх витрат, а решта (80 %) зумовлюється необхідністю аналізу кон'юнктури, просуванням товару на ринок, підбором професійних менеджерів [125, с. 25]. Отже очевидно є структурна диспропорціональність, оскільки комерційний аспект у спрямування науково-дослідних процесів галузевої та заводської науки суттєво переважає виробничий.

З огляду на необхідність визначення заходів щодо сприяння досконалості стратегічного управління у вітчизняному науково-технологічному середовищі вартої уваги такий світогосподарський досвід. Як показують наукові дослідження⁵⁹, у країнах – технологічних лідерах спостерігається тенденція до трансформації науково-дослідних процесів у корпораціях. Відбувається наступне: застосування замкнутої моделі, орієнтованої на переважне використання внутрішніх ресурсів компанії, поступово доповнюється і навіть поступається місцем відкритій моделі, заснованій на принципах залучення зовнішніх джерел інноваційного зростання. Тобто поширюється аутсорсинг, який здійснюється у двох напрямках. По-перше, передання певних функцій іншим суб'єктам економічних відносин використовується у випадках, (а) коли є необхідність концентрування діяльності підприємства на стратегічно важливих напрямках та відокремлення менш значимих, або (б) коли ефективність переданих процесів «на стороні» вища, ніж

⁵⁹ Див., напр.: [241, с. 54–56; 218, с. 32–40; 112, с. 45–54].

усередині компанії. По-друге, аутсорсинг застосовується тоді, (а) коли відбувається привласнення компанією нових ідей, знань, об'єктів інтелектуальної власності, ліній нових продуктів, технологій, створених іншими фірмами, та (б) коли здійснюється відчуження окремих операцій або об'єктів власності, що перестали відповідати стратегічним спрямуванням діяльності компанії.

На основі міжнародного досвіду використання аутсорсингу як функції стратегічного управління можна зробити висновок про доцільність застосування розглянутого підходу в Україні, оскільки він є одним із ефективних засобів посилення інтелектуального потенціалу конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації.

Із застосуванням аутсорсингу тісно пов'язане поширення спільної діяльності суб'єктів економічних відносин у науково-технологічній сфері. Окрім взаємодії суб'єктів, яка обґрунтована потребою поділу функцій на основі аутсорсингу, відносини партнерства можуть відбуватися у формі об'єднань, створених за галузевою ознакою, за належністю до певного сектору наукової сфери, за критерієм територіального поділу. Також союзи, які виникають на основі принципів партнерства, можуть бути міжгалузевими, міжсекторальними, можуть належити як до однієї країни базування, так і до декількох, можуть бути засновані на принципі організації мережі і за принципом кластеру. Із прикладів слід назвати передусім практику поширення у міжнародному бізнес-середовищі стратегічних альянсів між фірмами (здебільшого між крупними корпораціями). Через високу вартість і ресурсомісткість, а також ризикованість цього виду діяльності не менше половини з них створюються з метою співпраці у сфері НДДКР. Наочними можуть бути такі приклади: при створенні стратегічного альянсу Microsoft – Siebel Systems компанія Siebel Systems використала канали збуту Microsoft для свого програмного забезпечення у галузі електронної комерції, а для Microsoft такий альянс став засобом скорочення витрат на НДДКР і дав можливість вийти на перспективний ринок програм-додатків для організації збуту, маркетингу та обслуговування клієнтів; інший приклад – діяльність американської корпорації Cisco Systems, яка здійснювала інвестиції з меншою часткою участі у капітал 25-ти компаній-партнерів. Одним із мотивів такої ринкової поведінки був розподіл ризиків.

Досвід свідчить, що від участі у стратегічних альянсах переваги отримують передусім великі корпорації, які підвищують свою конкурентоспроможність, проте й інші фірми – члени альянсу цілком реально можуть отримати користь від такої співпраці, і це варто враховувати як імовірну форму використання інтелектуального потенціалу вітчизняних наукоємних підприємств.

Необхідно зазначити, що вибір ефективної форми взаємодії суб'єктів на мікрорівні у галузі спільного використання інтелектуального потенціалу має безпосередній вплив на дохід від власності. Згідно з даними міжнародних спостережень, 61 % компаній викорис-

товують створення альянсів або інших форм партнерства як метод комерціалізації. Він є другим за популярністю після продажу ліцензій. Загальний рейтинг ефективності способів комерційної реалізації інтелектуальної власності за 10-бальною шкалою оцінювання виглядає так: перше місце посідає франчайзинг – 8,3 бала, далі ідуть: створення бізнес-структур спеціального призначення – 7,2, спільні венчурні угоди – 6,9, альянси і партнерство – 6,8, залучення зовнішніх інвестицій – 6,8, ліцензування – 6,7, продаж бізнес-структур спеціального призначення – 6,1, продаж виключних прав – 5,8. Разом з цим, загальна доходність від ліцензування є вищою, ніж продаж (повне передання прав) інтелектуальної власності [109, с. 17].

Враховуючи комерційну вигідність перелічених операцій, очевидно стає цінність вироблення кожним господарюючим суб'єктом власної стратегії управління інтелектуальною власністю. Міжнародна практика бізнесу свідчить про те, що найбільшу ефективність ці заходи здобувають за наявності у підприємств документально оформленої стратегії управління інтелектуальною власністю (ІР-стратегії) – як частини загальної програми перспективного розвитку компанії. Такий підхід забезпечує господарську та фінансову стійкість компанії, її конкурентоспроможність, тому він є визнаним у світовій практиці та набуває дедалі більшого поширення. Нині понад 50 % крупних європейських компаній мають документально зафіксовану ІР-стратегію, а приблизно 25 % компаній репрезентують себе як такі, що значним або переважним чином орієнтовані на використання інтелектуального капіталу [109, с. 16].

У рамках реалізації ІР-стратегії здійснюється аналіз динаміки: частки доходу від продукції, в якій використані запатентовані технічні рішення; частки доходу від продажу ліцензій на об'єкти інтелектуальної власності; затрат на правову охорону, опанування та використання об'єктів інтелектуальної власності; частки доходу від експортної продукції, в якій використані об'єкти інтелектуальної власності. Це перевірений засіб підвищення прибутковості, а отже і конкурентноздатності підприємств. Зважаючи на це, підходи до управління інтелектуальною власністю, які використовують суб'єкти Європейського співтовариства, можна оцінювати як надійні, ефективні та перевірені практикою методи господарювання, що можуть бути корисними для вітчизняних підприємств.

Однією з важливих, але не до кінця вирішених у межах державного регулювання в Україні, проблем залишається оптимізація державної політики в галузі правової підтримки процесів, пов'язаних з використанням об'єктів інтелектуальної власності. Основна складність – у знайденні і практичному застосуванні збалансованого підходу між (1) розширенням прав інтелектуальної власності та (2) посиленням охоронних заходів щодо захисту об'єктів інтелектуальної власності. Ці дві протидіючі сили мають бути урівноважені на рівні здійснення заходів державного регулювання. Регулюючий вплив держави необхідний, оскільки надмірний вплив першої з указаних сил може

спричинити втрату суб'єктами мікрорівня монопольної влади, утвореної внаслідок володіння об'єктом інтелектуальної власності та правами на нього, а отже і прибутку, а вплив другої – може викликати такі негативні явища в економіці країни, як послаблення конкуренції, обмеження процесів дифузії технологій усередині країни, ускладнення операцій з міжнародного трансферу технологій та ін.

Оптимізація державного регулювання у сфері інтелектуальної власності та наявність вираженої стратегії управління інтелектуальною власністю на рівні підприємств набули у сучасних умовах глобальної конкуренції вирішального значення. Переваги економічного розвитку, які мають провідні країни світу, пов'язані передусім із цим. Зокрема у США вартість об'єктів інтелектуальної власності оцінюється у 5 трлн дол. США, що рівнозначно 50 % ВВП. На галузі з високою часткою інтелектуальної власності припадає 40 % економічного зростання і більше половини американського експорту [218, с. 39].

Місце, яке посідає Україна у міжнародних економічних відносинах, не можна вважати гідним тих потенційних можливостей країни, які можна було б із успіхом реалізувати. Аналізуючи економічний розвиток країни протягом останніх років потрібно зазначити, що позитивні зміни, які відбулися в економіці країни напередодні кризи, не стали стійкою тенденцією розвитку й не забезпечили умов за яких Україна могла б пом'якшити негативні процеси, що викликані були загостренням світових фінансово-господарських відносин. За даними Держкомстату у 2006 р. порівняно з 2005 р. реальний ВВП України виріс на 7,1 %; у 2007 р. – порівняно з 2006 р. – на 7,6 %; у 2008 р. – порівняно – 2007 р. – на 2,1 %. Проте у 2009 р. номінальний ВВП України зменшився у порівнянні з 2008 р. у постійних цінах 2007 р. на 15,1 %. Експерти сподіваються на можливість економічного поживлення, прогнозуючи у 2010 р. приріст ВВП у середньому 3,3 %, а у 2011 р. – на 1,3 п.п. більше (у середньому 4,7 %) [139].

Однак, необхідно враховувати, що у цілому за роки незалежності розвиток української економіки впродовж десяти років супроводжувався падінням ВВП (загалом таке падіння становило 40,8 %, а після – у період зростання – ВВП вдалось «підняти» лише до 74,1 % від рівня 1990 р. За даними міжнародних оцінювань Україна входить до числа 141-нієї країни світу, чий економічний розвиток вважається слабким. Ідеться про Рейтинг недієздатних держав (Failed States Index) та зокрема про Index of States Weakness in the Developing World, який охоплює країни, що розвиваються (засновується на чотирьох базових параметрах: економіка, політика, безпека, соціальна сфера) (табл. 4.8).

Таблиця 4.8

**Рейтинг слабкості держав у світі, що розвивається
(Index of States Weakness in the Developing World) [123]**

Країни	Місце у рейтингу*	Економіка	Політика	Безпека	Соціальна сфера	Загальне обчислення індексу
<i>Збанкрутілі держави</i>						
Сомалі	1	0,00	0,00	1,37	0,70	0,52
Афганістан	2	4,51	2,08	0,00	0,00	1,65
Конго	3	4,06	1,80	0,28	0,52	1,67
<i>Критично слабкі держави</i>						
Північна Корея	15	0,52	0,05	7,28	6,73	3,87
Чад	16	5,80	2,42	6,18	1,21	3,90
Бірма	17	4,72	0,89	3,96	7,07	4,16
<i>Слабкі держави</i>						
Туркменістан	35	5,05	1,40	7,88	6,75	5,27
Узбекистан	36	5,20	1,78	6,66	7,54	5,30
Таджикистан	42	6,18	3,03	6,39	5,82	5,35
<i>Держави, які потребують уваги</i>						
Росія	65	7,14	3,81	4,83	9,04	6,20
Киргизстан	73	6,27	3,62	7,53	8,14	6,39
Білорусь	81	6,57	2,31	8,24	9,41	6,63
<i>Достатньо стійкі держави</i>						
Казахстан	89	7,43	3,59	8,33	8,31	6,92
Грузія	90	6,58	5,66	7,15	8,58	6,99
Україна	107	6,92	5,34	7,90	9,34	7,38

Примітка. * Перші місця у рейтингу посідають найслабші держави; останні – відносно сильніші.

З країн колишнього СРСР найгірша ситуація склалася у Туркменістані та Узбекистані (відповідно 35-те і 36-те місця). Таджикистан на 42-й позиції, Киргизстан – на 73-й, Азербайджан – на 80-й, Білорусь – на 81-й, Молдова – на 88-й, Казахстан – на 89-й, Грузія – на 90-й, Вірменія – на 105-й. Дещо сильнішими за інших серед слабких країн виявились Україна, Латвія та Литва (відповідно 107-ме, 136-те та 138-ме місця). Проте сам факт того, що наша країна входить до Рейтингу недієздатних держав, наводить на думку про низький рівень її конкурентоспроможності.

Україна істотним чином потерпає від впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. Засновуючись на оцінках Інституту розвитку менеджменту (ІМД), виходить, що здатність нашої країни витримувати економічні шоки, протистояти фінансовій кризі, посилювати конкурентні позиції не є належною. Україна у зазначеному рейтингу ІМД перебуває на 55-му місці, демонструючи серед 57-ми країн останні та

передостанні результати (дещо вищий рейтинг за показником ефективності бізнесу) (табл. 4.9).

Таблиця 4.9

Оцінка можливості України витримати економічні шоки порівняно з іншими країнами у 2009 р. [184 с. 360]

Країна	Оцінка впливу зовнішнього фактора на економіку України		Показник економічної ефективності	Показник ефективності управління країною	Показник ефективності бізнесу	Показник розвиненості інфраструктури
	оцінка	рейтинг	рейтинг	рейтинг	рейтинг	рейтинг
Болгарія	25,33	46	45	29	46	41
Естонія	28,74	43	48	30	41	43
Казахстан	50,33	27	42	17	24	21
Литва	30,28	41	52	38	30	37
Польща	22,40	48	40	46	48	48
Румунія	4,17	54	46	41	53	57
Росія	7,13	51	55	49	54	44
Словаччина	39,47	36	39	44	32	26
Словенія	35,09	39	29	31	40	45
Угорщина	7,11	53	44	45	55	56
Чехія	37,73	37	25	34	43	40
Україна	1,86	55	57	55	42	51

Нині, як і раніше, і в імпорті, і в експорті товарів частка низькотехнологічної продукції у декілька разів перевищує частку високотехнологічної, а участь, яку бере Україна у процесах міжнародного руху технологій, украй низька. За даними НАН України протягом усього періоду існування України як самостійної держави спостерігається нееквівалентний зовнішньоекономічний обмін, залежність від багатьох зовнішніх факторів, виконання функцій постачальника природної сировини та робочої сили для транснаціональних корпорацій та розвинутих країн, які концентрують глобальний інтелектуальний потенціал. Україна ж навпаки – не реалізує наявний в країні інтелектуальний потенціал і, як наслідок, втрачає можливості національного розвитку, які зазвичай з'являються на підґрунті переваг, що їх

надають технологічні новації. Між тим, ситуація в Україні зі створенням нових технологій, на думку науковців є катастрофічною. За період 2000–2007 рр. загальна кількість придбаних нових технологій становила 5 633. При цьому результати власних досліджень і розробок за останні сім років становить у середньому 13,6 % (764 технології) від загальної кількості отриманих технологій [184, с. 126].

Цей показник вкрай низький. За такого стану використання інтелектуального потенціалу не виключені фатальні наслідки для економічної безпеки країни, її залежність від запозичених технологій та загроза того, що наука в Україні може стати додатком країн – світових технологічних лідерів, які є центрами провідних міжнародних досліджень. Імовірність цього, досить песимістичного, прогнозу підсилюється тим, що згідно досліджень до 2015–2020 рр. передбачається зростання обсягів реалізації продукції високих технологій до 4 трлн дол. США [18, с. 9], і саме за цей, найперспективніший і швидко зростаючий, сегмент світового ринку точиться нині найбільш жорстка конкурентна боротьба. Неконтрольоване передання технологій за кордон виникає передусім внаслідок неврегульованості питань, пов'язаних з реалізацією Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», що тягне за собою загрози для технологічної безпеки країни. Фактично вже зараз, за даними Служби безпеки України, український ринок високих технологій знаходиться під контролем іноземних фондів і неурядових організацій, які діють в інтересах військових відомств, а також ТНК. При цьому науковці розробки переходять у власність іноземної сторони і комерціалізуються без будь-якого відшкодування українській державі [159].

Очевидною є необхідність стимулювання розвитку наукоємного виробництва та інноваційної діяльності у цілому. Якщо в Україні не буде створено таких стимулів, то її наука переважно працюватиме на розвиток інших держав, що фактично і відбувається. Як зазначають провідні⁶⁰ вітчизняні науковці, іноземне фінансування української науки у багатьох передових напрямках сягає 30 %. За міжнародною системою класифікації це означає, що українська наука сьогодні працює на інноватора у західному світі, і він із задоволенням фінансує це.

Для здобуття позитивних змін у системі міжнародного поділу праці стратегія економічного розвитку країни має враховувати, що подальше посилення конкуренції на світових ринках спричинятиме зростання ролі інтелектуальної власності. За таких умов розвиток зовнішньоекономічних зв'язків і збільшення експорту продукції, створення спільних підприємств, оновлення науково-виробничої бази, залучення іноземних інвестицій в економіку країни будуть визначатися саме рівнем інтелектуального потенціалу. Отже, інтелектуальний потенціал стає орієнтиром у спрямуванні інвестиційних потоків.

⁶⁰ М. Яворський з посиланням на В. Гесця. Див.: [222].

Зрозуміло, що інтелектуальний потенціал, який є у розпорядженні країни, не може одночасно та однаково ефективно використовуватися в усіх напрямках науково-технічної діяльності, тому важливим фактором підвищення її результативності є міжнародна співпраця та міжнародне кооперування у науково-технологічній сфері. Завдання державної політики України у сфері міжнародної науково-технічної кооперації узагальнено можуть бути визначені наступним чином:

1) інтеграція у світовий та європейський науковий та інноваційно-технологічний простір, розвиток науково-технічного співробітництва, урізноманітнення його форм;

2) визначення вітчизняних пріоритетів у сфері міжнародного співробітництва; державне сприяння переозброєнню експортного виробництва; підвищення конкурентоспроможності технологій, вихід на світовий ринок інноваційних продуктів, наукомістких товарів і послуг;

3) удосконалення патентно-ліцензійної діяльності; створення розвинутої науково-технічної інфраструктури та ін.

В останні десятиріччя основним фактором економічного зростання, як свідчить світовий досвід, стали технологічні зміни, які ґрунтуються на застосуванні найновітніших знань. Удосконалення технологій є кінцевою стадією інноваційного процесу, а на початку його стоїть наука. Отже, існує безпосередня залежність між інноваційним розвитком країни і використанням потенціалу науки. Незадовільний рівень інноваційного розвитку України криється як саме у цьому. За оцінками експертів можливості вітчизняної науки використовуються лише на 5 % [63, с. 3].

Відсутність у політиці держави ознак потреби, а у бізнесу готовності до сприйняття результатів наукової діяльності може призвести в решті-решт до деградації науки. Досвід розвинених країн, якій неможливо спростувати, показує, що рівень економічного розвитку країни, і навіть більше – її цивілізаційний розвиток, залежать від інтелектуальних, матеріальних, фінансових ресурсів, зосереджених у сфері науки.

У країнах – світових економічних лідерах, де створена високо-ефективна наукова інфраструктура, на одного науковця припадає щорічно 100–200 тис. дол. США, при цьому Європа в якості завдання, розглядає можливість асигнування коштів у розмірі 1 млн євро. Тим часом в Україні в одного науковця вкладається лише декілька тисяч доларів США на рік [60].

Розуміння країнами – економічними лідерами важливості розвитку науки для забезпечення національної конкурентоспроможності є основним аргументом доцільності значних видатків на такі цілі; метою прагнення до лідерства зумовлені також великі обсяги фінансування НДДКР у таких країнах як Індія, Китай та у деяких інших (табл. 4.10).

Таблиця 4.10

Частка країн у загальних видатках на НДДКР у 2000 р. [168]

Країни	Загальні видатки на НДДКР	
	сума, млрд дол. США	частка у світових видатках на НДДКР
США	389,2	35,0
Японія	139,6	12,6
Китай	123,7	11,1
Німеччина	67,9	6,1
Південна Корея	41,3	3,7
Франція	41,1	3,7
Велика Британія	37,2	3,3
Індія	28,1	2,5
Канада	23,2	2,1
Росія	21,7	2,0
Бразилія	18,0	1,6
Швеція	11,4	1,0
Ізраїль	8,8	0,8
Разом	1112,5	100

Примітка. * За даними OESD in Figures 2009. Countries, 2007 Gross Domestic Expenditure on R&D.

Особливої уваги вартий факт інтенсифікації фінансування НДДКР у Китаї та Індії. Зокрема Китай ще у минулому десятиріччі вийшов на третє місце в світі за показником видатків на НДДКР, за прогнозами науковців [168] найближчим часом витисне Японію з другого місця, а до 2020 р. зрівняється з США. Фінансове забезпечення науково-технологічної сфери в Україні становить лише 8 024,8 млн грн (табл. 4.11).

Таблиця 4.11

Структура фінансового забезпечення у науково-технологічній сфері України, 2008 р. [133]

Сектори науки	Видатки		
	сума, млн грн	частка сектору у загальних видатках на науково-технічні роботи, %	частка державного фінансування у загальних видатках відповідного сектору, %
Обсяг фінансування наукових досліджень і розробок усього	8 024,8	100,0	100,0
— у тому	3 909,8	48,7	48,7

числі з держбюджету			
Обсяг фінансування академічного сектору	2 645,1	33,0	100,0
— у тому числі з держбюджету	2 303,5	28,7	87,1
Обсяг фінансування галузевого сектору	4 231,2	52,7	100,0
— у тому числі з держбюджету	1 082,3	13,5	25,6
Обсяг фінансування вишівського сектору	561,9	7,0	100,0
— у тому числі з держбюджету	363,3	4,5	64,7
Обсяг фінансування заводського сектору	586,5	7,3	100,0
— у тому числі з держбюджету	160,6	2,0	27,4

Виокремлення в аналізі ролі держави дає можливість констатувати майже рівнозначний паритет між використанням коштів держбюджету та коштів приватного сектору (частка держави у фінансуванні наукових досліджень і розробок у 2008 р. – 48,7 %). У порівнянні з розвинутими країнами ОЕСР, де співвідношення видатків на НДДКР державного і приватного секторів становить 1 : 3 – 1 : 4 [168], створюється штучне враження, що уряд активно підтримує науковий та науково-технічний розвиток, виділяючи кошти з бюджету. Проте, це кошти мізерні. До цього ж процеси фінансування впродовж останніх років супроводжуються в реальному вимірі здебільшого негативною динамікою (табл. 4.12).

Таблиця 4.12

Динаміка фінансування наукових і науково-технічних робіт в Україні [133]

Роки	Обсяг фінансування у поточних цінах, млн грн	Темп зростання у поточних цінах, % до попереднього року	Темп зростання у реальних цінах, % до попереднього року
1995	652	402,5	78,1
2000	2 046,3	131,7	107,0
2001	2 432,5	118,9	108,2
2002	2 611,7	107,4	102,2
2003	3 597,4	137,7	125,7
2004	4 251,7	118,2	105,4
2005	5 160,4	121,4	97,5
2006	5 164,4	100,1	87,2
2007	6 149,2	119,1	97,9
2008	8 024,8	130,5	101,1

У 2009 р. державою передбачалося збільшити видатки на освіту і науку на одну третину. Було заплановано збільшити фінансування наукових досліджень НАН України та галузевих академій наук. Обсяги фінансування наукових, науково-технічних частин державних цільових програм за рахунок фонду Державного бюджету на 2009 р. повинні були перевищити видатки 2008 р. на 21,8 %. Для НАН України та Міністерства освіти і науки фінансування відповідного призначення порівняно з попереднім роком передбачалось підвищити більше ніж удвічі [200]. Проте не можна не відзначити, що реально, реалізація запланованих заходів, з огляду на те, що не було враховано економічні, зокрема фінансові, ризики сучасного розвитку із початку була маловірогідна. Фактично в Україні у 2009 р. відбулось падіння ВВП, яке склало близько 15 %, що зробило інтенсифікацію фінансового забезпечення освіти з державного бюджету нереальним. До цього щорічне фінансування освіти складало 4,5–6 % ВВП (у 2006 р. – 6,4 % [136]) – при нормі 10 %, яка визначена Законом України «Про освіту».

Видатки на науку та науково-технічну діяльність за показником їхньої частки у ВВП становлять в Україні менше 1,0 %. Щодо галузевої науки, то вона в Україні опинилася за межами корпоративних структур і, відповідно, за межами відтворювальних механізмів фінансування. Переважна частина коштів, які спрямовують на науку та науково-технічну діяльність, використовується на поточні потреби; капітальні вкладення – мізерні. Частка основних засобів наукових організацій у загальному обсязі основних засобів підприємств та організацій України складає нині 0,9 %. Лише близько 25 % наукового обладнання українських науково-технічних установ має рівень сучасних світових стандартів [159]. Якщо у промисловості частка морально застарілого обладнання становить 65 %, то у науково-технічних установах – 98 [77]. Середній рівень зносу наукового обладнання вищих навчальних закладів становить понад 85 % [159].

Застарілість технологічної бази науки суттєво утруднює можливість здійснення наукових досліджень світового рівня. Це призводить до того, що значна частка вітчизняних наукових пошуків фінансується

іноземними фірмами, а отже, чимало значущих досягнень вітчизняних науковців стають власністю інших країн. Дослідження показують, що половина наукових кадрів України витрачає творчий потенціал в інтересах зарубіжних замовників [186].

На тлі міжнародних показників фінансування науки в Україні, яке існувало досі, можна оцінювати лише критично. Так, фінансування науки у відсотках від ВВП у Швеції становить 3,6 %, у Південній Кореї – 3,47 %, у США – 2,68 % (табл. 4.13). Євросоюз, керований прагненням створення спільноти відповідно до моделі «суспільство знань» проектує довести витрати на НДДКР до 3 % від ВВП.

Таблиця 4.13

Видатки на НДДКР у 2007 р. [168]

Країни	Видатки на НДДКР у % до ВВП	Частка фінансування у %	
		державна	бізнес
Швеція	3.60	24.43	63.86
Фінляндія	3.47	24.05	68.20
Південна Корея	3.47	24.80	73.65
Японія	3.44	15.63	77.71
США	2.68	27.73	66.44
Німеччина	2.54	27.76	68.07
Велика сімка	2.53	26.64	65.80
ОЕСР	2.29	28.56	63.79
Франція	2.08	38.42	52.44
Канада	1.88	31.42	49.40
Велика Британія	1.79	29.33	47.19
ЕС-27	1.77	34.11	54.98
Китай	1.49	24.62	70.37
Росія	1.12	62.62	29.45
Бразилія	1.02	57.88	39.38
Індія	0.71	80.81	16.11

Примітка. * За даними OECD in Figures 2009. Countries, 2007 Gross Domestic Expenditure on R&D.

З огляду на світові показники фактичних інвестицій у науку та прогнозні оцінки (табл. 4.14), в Україні мають бути вжиті заходи, які здатні кардинально змінити ситуацію. Це особливо важливо якщо брати до уваги, що Україна віддає перевагу європейському вектору розвитку і прагне протистояти світовій конкуренції.

Таблиця 4.14

Міжнародні фінансові прогнози НДДКР [164, с. 6]

Прогноз фінансового забезпечення науки провідних країн та регіонів світу на 2020 р., видатки на НДДКР до ВВП, %		Прогноз частки країн і регіонів у фінансуванні НДДКР на 2025 р., %	
США	3,0	Європа	20
Японія	3,5	Північна та Південна Америка	35
ЄС	2,4	США	28
Росія	3,25	Азія	45
Індія	2,4	Китай	20
Китай	2,5	Японія	12
		Світ у цілому	100

У практиці аналітики сучасних процесів та явищ визначились певні стійкі параметри для макроекономічних порівнянь. Зокрема, якщо у державі витрачається на науку до 0,4 % ВВП, то наука здатна виконувати лише соціально-культурну функцію, при фінансуванні до 0,9 % – пізнавальну і тільки коли фінансування перевищує рівень 0,9 % – економічну⁶¹.

Для того щоб інтелектуальний потенціал нації нагромаджувався, а конкурентоспроможність України зростала, потрібно передусім відновити втрачене (за період починаючи з 1991 р. обсяг фінансування науки у ВВП скоротився майже вдвічі), а далі, після досягнення компенсаторного ефекту, необхідні системні та постійні заходи державної фінансової підтримки. Якщо такі заходи матимуть разовий характер або спорадичний, нарощення інтелектуального потенціалу – основи конкурентоспроможності економічних систем у період становлення постіндустріального суспільства – стає майже недосяжною метою.

Нагромадженню інтелектуального потенціалу у суспільстві сприяють також заходи з оптимізації структури розподілу коштів відповідно до окремих цільових спрямувань. Науковці зазначають, що конкретних «директив» щодо цього не існує, проте певні пропорції, які склалися протягом останнього часу в країнах, де процес розподілу бюджетних коштів організовано більш-менш раціонально, назвати можна. Отже, якщо на фундаментальні дослідження виділяється певна сума, то на науково-технічні розробки, спрямовані на використання отриманого наукового знання, слід передбачити видатки у 2–2,5 раза більше, а на виробничі інновації – в 10 разів більше [80, с. 5]. Ситуація, яка досі існує в Україні, безперечно, потребує перегляду. Нинішній уряд України передбачає заходи з пріоритетного фінансування провідних науково-технічних розробок у середньостроковій перспективі,

⁶¹ Існують також інші оціночні критерії. Наприклад: якщо затрати на науку не перевищують 2 % ВВП, то деградує не тільки наука, але й суспільство в цілому; якщо затрати на освіту не перевищують 5 %, то суспільство приречене до вимирання. – див.: [219, с. 24].

розуміючи, з одного боку, складний стан сучасного економічного розвитку країни, розорення країни, недостатність фінансів, проте з іншого, усвідомлюючи, що структура вітчизняної економіки застаріла, надмірно енерго- та експортозалежна, а отже, потребує модернізації [2].

Потреба розвитку проривних технологій постійно декларувалась в Україні протягом останніх років, проте саме їх і бракувало у період руйнівних процесів, зумовлених світовою фінансово-економічною кризою. На думку В. Гейця до цього часу не створено запасу міцності економіки у формі арсеналу технологій, як проривних – для закріплення на зовнішніх ринках, так і технологій масового споживання – для розвитку внутрішнього ринку; науковець зазначає, що має місце невміння скористатися потужним вітчизняним науково-технічним потенціалом, саме це дає підстави говорити про втрачені можливості, нехтування якими не лише спричинило важкий «варіант кризи», а й збільшило розрив між провідними країнами світу [184].

За обмеженості коштів, які виділяються для фінансування НДДКР, індикатором для надання переваги певним організаціям – виконавцям проектів і програм може служити рівень патентно-ліцензійної діяльності. Це звісно, не вирішує проблему повністю, але дозволяє виділити той напрямок вкладення коштів, де вірогідність отримання позитивного результату від їхнього використання вища.

Крім фінансування на основі принципу адресності, важливими складовими державної підтримки науки є також комплексне використання різних непрямих заходів, які широко застосовуються у країнах Західної Європи і США. Розвитку науки та інтенсифікації інноваційного процесу сприяють: надання пільг зі сплати податків, податковий кредит, політика прискореної амортизації, венчурне фінансування компаній, надання субсидій на підготовку та збільшення мобільності науково-технічних кадрів, компенсація недостатності фінансових вкладень компаній в інноваційну сферу та ін. Все більш значиму роль – як засіб залучення в країну іноземного капіталу, що дозволяє створювати нові знання, – починають відігравати кластерні стратегії. Вони активно використовуються у Великій Британії, Німеччині, Данії, Нідерландах, Фінляндії, Бельгії. Крім того, в економічно розвинених країнах ефективно функціонує фінансова інфраструктура у вигляді гарантійних, страхових, інноваційних банків, інвестиційних компаній.

В Україні для забезпечення ефективності інвестування в науку та освіту мають бути сформовані розвинені фінансові відносини, суб'єктами яких виступають держава, приватний капітал, зокрема капітал підприємницького сектору, домогосподарства. Проте, з огляду на

формування цими сферами інтелектуального потенціалу – стратегічно важливого ресурсу господарського розвитку країни та паритетних міжнародних економічних і політичних відносин, а також джерела духовності нації, – провідна роль держави, яка є носієм загальнонаціональних інтересів, має бути визначальною. Світовий досвід підтверджує це як закономірність, що визначилась до кінця ХХ ст. у більшості економічно розвинених країн і утримується зараз незважаючи на труднощі, спричинені фінансово-економічною кризою.

Інтелектуальна складова конкурентоспроможності національної економіки утворюється передусім в освітньому та науково-технологічному середовищі, але безпосереднім джерелом новацій, яке забезпечує країнам певне місце у системі світових економічних відносин і, зокрема, визначає господарські можливості підприємств на зовнішньому ринку, є люди – носії інтелектуального капіталу. Внаслідок того, що людина прагне найбільш повно використати свої «накопичення», бажаючи визнання, самореалізації тощо чи просто кращих умов життя, потокам інтелектуального капіталу притаманна достатньо висока мобільність.

При здійсненні аналізу глобальних процесів потоки інтелектуального капіталу простежується досить виразно. Міграція спеціалістів, науковців відбувається від регіонів периферії та напівпериферії (Індія, Китай та ін.) до держав, які за критерієм економічного розвитку визнаються центром світогосподарської системи (насамперед США).

Дослідження міграційних потоків України показали, що до 2005 р. виїзд громадян України за кордон переважав над в'їздом до країни іноземців; з 2005 р. спостерігається додатній міграційний баланс (табл. 4.15).

Таблиця 4.15

Міждержавна міграція населення України у 2000–2009 рр. [184]

Роки	Чисельність прибулих		Чисельність вибулих		Сальдо міграції	
	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%
2000*	–	–	–	–	–133,6	–2,7
2001*	–	–	–	–	–152,2	–3,1
2002	45,2	0,9	76,3	1,6	–33,8	–0,7
2003	39,5	0,8	63,7	1,3	–24,2	–0,5
2004	38,6	0,8	46,2	1,0	–7,6	–0,2
2005	39,6	0,8	35,0	0,7	4,6	0,1
2006	44,2	1,0	29,9	0,7	14,2	0,3
2007	46,5	1,0	29,7	0,7	16,8	0,3
2008	37,3	0,8	22,4	0,5	14,9	0,3

2009	19,1	0,7	10,8	0,4	8,3	0,3
------	------	-----	------	-----	-----	-----

Примітка. * Після проведення Всеукраїнського перепису населення 2001 р. перераховано сальдо міграції, кількість прибулих та вибулих не коригувалася.

Щодо еміграції висококваліфікованих працівників з України необхідно зазначити, що навіть в умовах додатного міграційного приросту Україна продовжує втрачати освітній потенціал, оскільки середня тривалість навчання прибулих до України нижча за середню кількість років навчання вибулих осіб: як тих, що виїхали до «нового зарубіжжя» (країн колишнього СРСР), так і тих, що виїхали до «зарубіжжя старого». При цьому в останньому випадку – цей показник є меншим майже на 5 %.

По суті відбувається відтік інтелекту з країни. Серед емігрантів до країн «старого зарубіжжя» частка осіб із вищою освітою є у 1,5 раза більшою порівняно з тими, хто виїхав до країн СНД та Балтії, а також порівняно з контингентом прибулих до України. Особливо високим є рівень вибулих до Канади. Дослідження НАН України свідчать, що незважаючи на збільшення випуску спеціалістів вищими навчальними закладами, нині в Україні особи віком 23–28 років за рівнем освіченості поступаються 35–40-річним особам. Це свідчить про посилення відпливу високоосвіченої молоді за кордон [184, с. 214].

Стосовно виїзду фахівців за кордон, констатації потребує той факт, що нині порівняно з 90-ми роками, масштаби еміграції не є високими⁶², однак втрати через виїзд спеціалістів, які несе Україна, оцінюються щонайменше в 1 млрд дол. США і їх не можна назвати малими; це стосується і кількості українських науковців, працюючих за кордоном, – їхня частка складає 30 % [80, с. 5]. До того ж, необхідно наголосити, що кожен науковий працівник є носієм ексклюзивного інтелектуального капіталу, сформованого на індивідуальному рівні. У цьому розумінні він взагалі є незамінним і поповнити такий ресурс, утрачений для наукових досліджень, неможливо.

Зважаючи на те, що для творчої особистості важливо мати можливість для реалізації своїх здібностей в обраній професійній сфері, виїзд наших співвітчизників за кордон слід визнати небажаним, але цілком зрозумілим явищем. В економічно розвинених країнах, куди стікається інтелектуальний капітал, кращою є матеріально-технічна база наукових досліджень, максимально сприятливими – умови впровадження розробок у науковомістке виробництво та ін. З цих позицій прийняття рішення індивіда стосовно виїзду за кордон оцінюється як спосіб збереження наявного капіталу та шлях розвитку творчих, професійно орієнтованих здібностей.

Вивчаючи проблему збереження потенціалу конкурентоспроможності, потрібно враховувати, що демографічна динаміка в Україні в цілому орієнтована на вивіз, а не на ввіз інтелектуального капіталу,

⁶² Офіційна статистика не враховує довгострокове стажування, роботу за кордоном за контрактом, «маятникову» міграцію, виїзд громадян за кордон у статусі членів родини та ін.

що робить імовірним зростання суспільних втрат у майбутньому. Слід враховувати також те, що вірогідність збільшення таких витрат підсилюється загрозливими прогнозами щодо змін на ринку праці, а саме: за період з 2000 до 2010 р. чисельність економічно активного населення ЄС у віці 25–64 роки з низьким рівнем освіти зменшиться на 15 %, з високим – збільшиться на 12 %, при тому, що загальне зростання кількості населення складатиме 3 % [272]. Отже, існує небезпека того, що інтелектуальний капітал кваліфікованих працівників буде «вимиватися» з тих країн, де економічний розвиток нижчий. Враховуючи це, найкращим способом оптимізації кадрової політики (закріплення вітчизняних кадрів) є приведення умов праці та життя в Україні до світових стандартів.

Крім втрат, викликаних несприятливою спрямованістю міграційних потоків, українська економіка суттєво втрачає інтелектуальний потенціал унаслідок «внутрішнього відпливу інтелекту» – переходу кваліфікованих спеціалістів із сектору науки та технології на роботу з високою заробітною платою в інші сектори економіки (у банківську сферу, бізнес тощо). З цієї причини сформований і раніше активно діючий інтелектуально-креативний капітал перестав використовуватися за своїм головним призначенням. Дослідження констатують, що нині лише менше $\frac{1}{3}$ всіх вітчизняних кандидатів і докторів наук працює безпосередньо у науковій сфері [186].

У цілому, як свідчать дослідження діяльності наукових організацій України перехід до інших сфер діяльності та еміграція найбільш властиві людям середнього віку (від 30 до 54 років) [29, с. 11]. Тобто зі сфери науки вибуває не просто значна частина інтелектуального капіталу, яка до того там використовувалась, а й найпродуктивніша його частина. Явища скорочення чисельності науковців та неповного використання їхнього інтелектуального капіталу є дуже небезпечними, оскільки такі явища спричиняють уповільнення інноваційних процесів та процесів модернізації економіки, які формуються на ґрунті досягнень науки і технологій. Без запобіжних дій наслідками такої ситуації можуть стати: падіння ВВП, посилення залежності вітчизняної економіки від іноземних технологій, послаблення конкурентоздатності вітчизняних товарів на зовнішньому ринку та ін.

У цьому зв'язку необхідно зазначити, що відтворення в Україні в контексті постіндустріальних змін відбувається не відокремлено, а в системі глобальних процесів, які стають усе більш впливовими. Вже нині, у період становлення нового технологічного укладу, формуються порівняльні переваги, які будуть визначати геополітичну конкуренцію середини ХХІ ст. Серед головних факторів, що визначають національні конкурентні переваги, – освіта, розвиток науки, технологічні ресурси і спроможність держави забезпечити розкриття творчих властивостей особистості та здатності до творення.

Імперативи сучасного світового розвитку вимагають перегляду уявлень щодо ролі освіти і науки в суспільстві. Світова практика все очевидніше доводить, що нації конкурують не тільки товарами та

послугами, але й системами суспільних цінностей, серед яких освіта і наука посідають особливе – пріоритетне – положення, і ці пріоритети Україна повинна використати.

Висновки до розділу 4

Сутнісним атрибутом постіндустріальних соціумів, які почали формуватися, є соціальний інтелект. Основою теоретичного обґрунтування процесів, що нині у відбуваються у світі, є вчення В. Вернадського про ноосферу та креативну свідомість, яке повною мірою відповідає сучасному «глобалістичному» розумінню змісту зазначених процесів. Спираючись на наявні теоретичні дослідження, акцентуванню підлягає те, що креативна свідомість може бути визначена згідно з такими рівнями: (1) мікросоціум (родина); (2) мезосоціум (навчальний, трудовий колектив тощо); (3) макросоціум (держава, суспільство); (4) мегасоціум (міждержавні спільноти, людство). Відповідно виділяється п'ять рівнів накопичення та використання інтелектуального капіталу: (1) індивідуальності, особистості; (2) відтворювальні об'єднання (підприємства, установи, наукові школи, інші цільові об'єднання людей); (3) територіальні об'єднання (республіки, області, міста, райони, округи, муніципалітети тощо); (4) держави; (5) людство (включаючи органи міжнародного регулювання міждержавних і міжнаціональних відносин).

В основі процесів утворення нових (постіндустріальних) форм системного устрою, що діють за принципом самоорганізації, знаходиться розширена структура макроекономічного відтворення капіталу в ускладненому, потоковому вигляді. Розгляд відтворення капіталу соціуму у цьому аспекті передбачає наступну аналітичну визначеність: капітал – середовище – результат. Капіталом є вартість, яка інвестована у процес виробництва і в результаті обороту приносить дохід; середовищем є поле діяльності капіталу в процесі відтворення; результатом функціонування всього суспільного капіталу є креативний потенціал соціуму.

Відмінності відтворювального процесу відповідно до різних суспільних способів виробництва зумовлені передусім домінантою певного фактора виробництва. Світова практика доводить, що характер формування постіндустріальних соціумів зумовлює використання інтелектуального капіталу – як головного чинника виробництва. Найважливішими тенденціями сучасності стали підвищення значимості знань та інформації в суспільному розвитку, а також зростаюча міжнародна взаємозалежність, тобто глобалізація.

Постіндустріальний тип суспільного відтворення, який ґрунтується на використанні інтелектуального капіталу, визначає основні якісні зміни що відбуваються на світовому ринку. Вони стосуються передусім наступного: (1) виникають структурні зміни у вартості товарів, що експортуються / імпортуються країнами; – ці зміни викликані скороченням матеріальної факторної складової та зростанням інте-

лектуальної; (2) змінюється структура експорту/імпорту, а саме: скорочується частка сировини та зростає частка продуктів з високим ступенем обробки, а також різного роду послуг; (3) в економіках розвинених країн зростає частка сфери послуг, у тому числі інформаційних та послуг, пов'язаних з використанням високих технологій; це позначається на економіці інших країн через перенесення країнами-лідерами своїх традиційних базових галузей у нові індустріальні країни; (4) зазнає трансформації механізм міжнародних інвестицій: цільове призначення капіталовкладень, швидкість фінансових потоків, їхній обсяг, геоспрямування (рух між країнами-донорами та реципієнтами капіталу) суттєвим чином визначається діяльністю ТНК; (5) відбувається формування єдиного інформаційного простору; (6) формується міжнародна економічна інфраструктура; (7) утворюються нові тенденції міграції робочої сили та формування ринку праці.

Зазначені якісні зміни, які відбуваються при поступовому переході країн до постіндустріальної економіки, супроводжуються посиленням конкуренції, яка істотно змінюється унаслідок того, що основною конкурентним перевагою стають знання. У таких умовах найбільш конкурентною стає та макроекономічна система, всередині якої не лише активно використовуються, а й створюються новітні знання.

В Україні інтелектуальна складова конкурентоспроможності національної економіки (передусім потенціал науки і освіти) не використовується повною мірою, а та частина інтелектуальних ресурсів, що задіяна у відтворювальному процесі, не забезпечує таку ефективність макросистеми, якої вимагає необхідність слідування постіндустріальному розвитку. Отже, не створюються необхідні умови для паритетності економічних відносин України на світовому ринку.

Однією з важливих, але не до кінця вирішених у межах державного регулювання в Україні, проблем залишається оптимізація державної політики в галузі правової підтримки процесів, пов'язаних з використанням об'єктів інтелектуальної власності. Основна складність – у знайденні і практичному застосуванні збалансованого підходу між (1) розширенням прав інтелектуальної власності та (2) посиленням охоронних заходів щодо захисту об'єктів інтелектуальної власності. Ці дві протидіючі сили мають бути урівноважені на рівні здійснення заходів державного регулювання. Регулюючий вплив держави необхідний, оскільки надмірний вплив першої з указаних сил може спричинити втрату суб'єктами мікрорівня монопольної влади, утвореної внаслідок володіння об'єктом інтелектуальної власності та правами на нього, а отже і прибутку, а вплив другої – може викликати такі негативні явища в економіці країни, як послаблення конкуренції, обмеження процесів дифузії технологій усередині країни, ускладнення операцій з міжнародного трансферу технологій та ін.

З метою активації та ефективного використання інтелектуального потенціалу конкурентоспроможності національної економіки розв'язання потребують передусім такі проблеми: (1) реформування націо-

нальної системи вищої освіти відповідно до світових та європейських стандартів з метою усунення диспропорції між новим технологічним укладом і застарілою системою підготовки кадрів та, як наслідок, неадекватною якістю трудових ресурсів; (2) значне посилення мотивації кадрового потенціалу науки, в тому числі галузевої та заводської; (3) впровадження державних заходів, які зумовлюють активізацію попиту на інновації з боку підприємств; (4) сприяння досконалості стратегічного управління в науково-технологічному середовищі; (5) формування і розвиток на рівні підприємств стратегії управління інтелектуальною власністю; (6) поширення інституту партнерства при виконанні НДДКР як на взаємодію суб'єктів реального сектору економіки, так і за його межами (передусім на взаємодію підприємств з суб'єктами секторів вищої освіти та академічної науки); (7) оптимізація політики державного фінансового сприяння розвитку освіти і науки; (8) усунення несприятливої спрямованості міграційних потоків, яка нині орієнтована не на ввіз інтелектуального капіталу, а на вивіз.

ВИСНОВКИ

Результатом розгляду низки проблем стосовно інтелектуального капіталу та його ролі в суспільному відтворенні стали такі висновки теоретичного, методологічного та науково-практичного змісту:

1. Інтелектуальний капітал розглядається як нагромаджений людиною та сформований на основі інвестицій у людину запас інформації знань і творчих здібностей, який за умов включення у потік суспільного відтворення зумовлює створення інтелектуального продукту, що сприяє інноваційним перетворенням на макро- і мікрорівні та забезпечує його власникові факторний дохід.

2. За обсягом понять співвідношення категорій «людський капітал» та «інтелектуальний капітал» з переходом від мікро- до макрорівня аналізу змінюється. Якщо на рівні індивіда людський капітал природно розглядається як загальне відносно інтелектуального капіталу, який сприймається як особливе, то стосовно організації така підпорядкованість змінюється на протилежну: інтелектуальний капітал підприємства структурно утворюється шляхом включення до його складу людського капіталу. На макрорівні (передусім постіндустріально орієнтованих країн) нагромаджений суспільний інтелектуальний капітал, унаслідок значно ширших можливостей інтенсифікації його розширеного відтворення, завжди за своїм потенціалом перевищує наявний суспільний людський капітал.

3. Категоріально «інтелектуальний капітал індивіда» та «інтелектуальний капітал організації» мають особливості структуроутворення, хоча загальним джерелом їхнього формування є одні й ті ж самі фактори складові – інформація, знання, креативність. Стосовно індивіда структуроутворюючий категоріальний ряд має бути таким: інформаційний капітал → капітал знань → креативний капітал → інтелектуальний капітал → людський капітал. Інтелектуальний капітал організації фактично складається з двох елементів – людського капіталу (відповідно до відзначеної структури) та сукупності інтелектуальних продуктів, що функціонують як об'єкти інтелектуальної власності та можуть бути визначені як нематеріальні активи (до їхнього складу зокрема, входить і інформаційний капітал).

4. Можливість відокремлення та визначення інтелектуального капіталу як самостійного фактора виробництва має розглядатися у загальному контексті еволюції економічних систем та історичного процесу зміщення домінуючої ролі економічних факторів. Як на висхідній стадії індустріального суспільства у процесі свого «позиціонування» фізичний капітал оволодіває природним і трудовим факторами, так само на стадії розвинутого індустріального суспільства людський капітал у підприємницькій формі домінує над фізичним, а при переході до постіндустріального суспільства підприємницька складова шодалі більше починає поступатися інтелектуальній.

5. Інвестиції в інтелектуальний капітал людини мають специфіку, яка полягає у тому, що цей процес є опосередкованим. Розвиток

творчих (креативних) здібностей індивіда відбувається на основі механізму опосередкованого інвестування – в людину як носія інтелектуального капіталу – насамперед шляхом капіталовкладень у людський капітал (через канали освіти та інформації, досвіду та ін.). Таким чином, позитивний ефект у вигляді підвищення продуктивності людини творчої праці, може бути лише наслідком прирощення інвестицій у людський капітал носія, результатом інвестиційного посередництва в освіту, охорону здоров'я, мобільність, доступ до інформації та ін.

6. Визначеність інтелектуального капіталу як факторного ресурсу передбачає також визначеність специфіки факторного доходу на інтелектуальний капітал, який набуває форми інтелектуальної ренти. Інтелектуальна рента безпосередньо не пов'язана з підприємницькою діяльністю. Вона є тим платежем власникові інтелектуального капіталу, який (платіж) перевищує кошти, необхідні для того, щоб повернути та утримати інтелектуальний капітал у певній сфері використання. Індивід отримує ренту від використання, по-перше, таланту – того дару, яким його наділила природа (через активацію своїх природних здібностей), по-друге, – від знань, які він креативно використовує (через відчуження та привласнення певної частини суспільного надбання, яким є знання).

7. Передумовою та результатом відтворення інтелектуального капіталу виступає інтелектуальна власність. Під впливом постіндустріальних тенденцій усе очевиднішою стає внутрішня суперечність, притаманна інтелектуальній власності, що проявляється на категоріальному та інституціональному рівнях. В аспекті теоретичного аналізу та з погляду логіки твердження про неможливість відособлення інтелекту від його носія у остаточному підсумку підводить до висновку про неможливість його відчуження і, на цій основі, про обмеження сфери дії інституту інтелектуальної власності. Практика ж, навпаки, іде шляхом розширення переліку об'єктів інтелектуальної власності, але при цьому існуючий алогізм правової традиції (коли можливість забезпечення захисту виключних прав на продукт має пріоритети відносно факту породження таких благ інтелектом), без сумніву, стримує процеси інституціоналізації інтелектуального капіталу.

8. Відображення дії механізмів відтворення та процесів руху вартості з урахуванням елементу «ідея» (І) потребує виокремлення у загальній формулі кругообігу капіталу чотирьох послідовних стадій: (1) стадії формування підприємством активної частини інтелектуального капіталу; (2) стадії продукування ідей; (3) стадії втілення ідей у споживні вартості товарів; (4) стадії втілення ідей у ринковій вартості товарів.

9. Зважаючи на те, що інтелект як процесуальну цілісність можна звести до трьох складових – інформації, знань, творчості, які одночасно і в наведеній послідовності є відповідними стадіям відтворювального циклу потік → запас → потік, виникають підстави для визначення особливостей макрофеномену інтелектуальної економіки в термінах «інформаційна економіка», «економіка, заснована на знан-

нях», «креативна економіка», а саме: «економіка, заснована на інформації» повинна розглядатися як вихідна, більш поверхова характеристика «економіки, заснованої на знаннях», остання ж покладається у підґрунтя визначення феномену «креативна економіка», а у своїй цілісності всі три терміни охоплюються поняттям «інтелектуальна економіка» – у тому її значенні, що факторною домінантою економічного розвитку стає інтелектуальний капітал.

10. В основу визначення сутності суспільного інтелектуального капіталу як похідної категорії від інститутів суспільної та інтелектуальної власності покладені фундаментальні підходи до обґрунтування розширеного відтворення знання. Вони інтегрально відображають, по-перше, складну систему інтересів людини, яка створює блага в рамках господарської системи, та, по-друге, взаємопов'язану єдність інтересів і дій людини як індивіда і як члена суспільства. В умовах «накладання» цих різних за критеріями системоутворення форм власності (інтелектуальної та суспільної) спрацьовує синергетичний ефект, що безпосередньо забезпечує суспільний характер інтелектуального капіталу. Суспільна сутність інтелектуальної власності, а отже, й інтелектуального капіталу є ідеологічною підставою інституціоналізації принципів формування національних моделей інтелектуально-інноваційного розвитку.

11. Інституційне забезпечення інтелектуально-інноваційного типу економічного відтворення може бути формалізовано і представлено у вигляді динамічно функціонуючої системи, яка складається з трьох блоків. Ці блоки формують конкретні передумови зазначеного типу економічного відтворення, а саме: (а) інституціональні (організаційно-правові) передумови інтелектуально-інноваційного розвитку; (б) передумови економічного розвитку; (в) передумови соціального розвитку. Кожен із цих блоків знаходиться у полі впливу держави, підпорядковуючись одночасно функціям регулювання на макро- та мікроекономічному рівнях.

12. Ефективність систем суспільного відтворення, масштаби і темпи економічного зростання у різних країнах зумовлені передусім специфікою національних моделей інноваційного розвитку, а отже, продукуванням та впровадженням інновацій. У таких умовах винятково важливою є система заходів щодо формування інституціональної матриці (стійкої, узгодженої системи базових інститутів, якщо регулюють економічну, політичну та ідеологічну підсистеми суспільства), яка б відповідала стратегії інтелектуально-інноваційного розвитку України. Складовими інституціонального ядра такої системи відтворення є: (1) базовий інститут обміну (вільна циркуляція на ринковій та позаринковій основі об'єктивованих знань та інформації); (2) базовий інститут власності (інтелектуальна власність); (3) базовий сигнальний інститут (ринкова вартість компанії, при визначенні якої особливої значущості набувають нематеріальні активи); (4) базовий компенсаторний інститут (інститут державного регулювання економічних і соціальних процесів, пов'язаних передусім із використанням інтелек-

ту людини, яка включена у виробничі відносини, а також із рухом продуктів, отриманих за результатами творчої праці індивіда, що існують у вигляді новацій, об'єктивованих ідей тощо).

13. Перетворення, що виникають при поступовому переході країн до постіндустріальної економіки, супроводжуються глобалізаційними процесами та посиленням конкуренції, яка відчутно змінюється внаслідок того, що основою конкурентних переваг стають знання. У таких умовах найбільш конкурентною стає та макроекономічна система, всередині якої не лише активно використовуються, а й створюються новітні знання. У цьому відношенні інтелектуальна складова конкурентоспроможності національної економіки (передусім потенціал науки і освіти) не використовується повною мірою, а та частина інтелектуальних ресурсів, яка задіяна у відтворювальному процесі, не забезпечує ту ефективність макросистеми, якої вимагає необхідність слідування постіндустріальному розвитку. Отже, необхідні умови для паритетності економічних відносин України на світовому ринку не створюються.

14. Для активзації та ефективного використання інтелектуального потенціалу конкурентоспроможності національної економіки розв'язання потребують передусім такі проблеми: (1) реформування національної системи вищої освіти відповідно до світових та європейських стандартів з метою усунення диспропорції між новим технологічним укладом і застарілою системою підготовки кадрів та, як наслідок, неадекватною якістю трудових ресурсів; (2) значне посилення мотивації кадрового потенціалу науки, в тому числі галузевої та заводської; (3) впровадження державних заходів, які зумовлюють активізацію попиту на інновації з боку підприємств; (4) сприяння досконалості стратегічного управління в науково-технологічному середовищі; (5) формування і розвиток на рівні підприємств стратегії управління інтелектуальною власністю; (6) поширення інституту партнерства при виконанні НДДКР як на взаємодію суб'єктів реального сектору економіки, так і за його межами (передусім на взаємодію підприємств з суб'єктами секторів вищої освіти та академічної науки); (7) оптимізація політики державного фінансового сприяння розвитку освіти і науки; (8) усунення несприятливої спрямованості міграційних потоків, яка нині орієнтована не на ввіз інтелектуального капіталу, а на вивіз.

ДОДАТКИ

Додаток А

Порівняння інтелектуального капіталу з фізичним капіталом



Додаток Б

Трактування інтелектуального капіталу як поняття «нематеріальні активи»



Рис. Б.1. Структура нематеріальних активів за К.-Е. Свейбі [113, с. 89]



Рис. Б.2. Складові частини інтелектуального капіталу за Е. Брукінг [35, с. 31]



Рис. Б.3. Схема «Інтелектуальний капітал – Вартість» за Л. Едвінссоном [279, с. XIII]

Інтелектуальний капітал (розширена трактовка нематеріальних активів компанії в контексті стратегічного управління)		
Організаційний капітал Концепції управління, управлінські процеси, організаційна та фінансова структура, інформаційні системи	Клієнтський капітал Лояльність споживачів, заділ замовлень, зв'язки та контракти, угоди, бренди. Права (патенти, торгові, сервісні марки тощо). Адміністративний ресурс	Людський капітал Освіта працівників, їх професійні знання, професійна сертифікація (визначність), ініціативність, психологічна сумісність. Гнучкість та адаптивність
Інноваційний капітал Виконані науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, проекти, перспективні розробки, експериментальні зразки, ноу-хау		

Рис. Б.4. Розширена трактовка нематеріальних активів компанії [46, с. 91]

Додаток В

Методика аналізу інвестицій і доходів у людський капітал та інтелектуальний капітал

1. Модель оптимальних інвестицій у людський капітал [27, с. 92].

$$E_t = X_t + k_t - C_t,$$

де E_t – «чисті» заробітками людини у віці t ;

X_t – заробітки, які людина може мати у цьому віці за умови повної відсутності вкладень у людський капітал;

k_t – сукупний дохід на момент часу t від інвестицій, зроблених раніше;

C_t – вартість інвестицій момент t .

2. Метод дисконтування доходів від використання людського капіталу [120, с. 86]:

$$\frac{W_1}{(1+r)} + \frac{W_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{W_n}{(1+r)^n},$$

де W – очікуваний людиною річний заробіток від використання людського капіталу;

n – термін життя людини у роках;

r – норма дисконту.

3. Модель вибору професій [295, с. 106–109].

3.1 Функція «переваг благ у часі»:

$$R_t = F(Y_0, Y_t, g, u),$$

де R_t – норма дисконтування майбутніх доходів;

Y_0 – сучасний рівень доходу;

Y_t – майбутній дохід;

g – вік;

u – всі інші детермінанти R_t .

3.2. Приріст поточної вартості майбутніх доходів унаслідок інвестицій:

$$V_m = \frac{C_m}{(1+R_i)^{m+1}} \cdot \left[\frac{R_k}{R_i} - 1 \right],$$

Продовж. додатка В

де V_m – приріст поточної вартості майбутніх доходів;
 C_m – розмір інвестицій (втрачених доходів) у період m ;
 R_k – норма віддачі всіх інвестицій рівня k .

4. Модель отримання другої (чергової) професії (освіти) [295, с. 106–109].

4.1 Сукупний приріст збитків працівника унаслідок зниження затребуваності ринком його першої професії

$$\sum_{t=m}^{n-1} \frac{W - U}{(1 + i)^{t+1}},$$

де U – доход некваліфікованого працівника;
 W – заробітна плата за першою професією ($U < W$);
 t – час ($t = m$);
 n – тривалість інвестиційного рівня k ($m < n$).

4.2. Сукупний приріст доходів працівника унаслідок використання другої професії.

Разом з цим, маючи іншу професію із заробітною платою, що дорівнює він може певним чином змінити своє становище на краще:

$$\sum_{t=m}^{n-1} \frac{MP_2 - U}{(1 + i)^{t+1}},$$

де MP_2 – граничний продукт, якому відповідає заробітна плата згідно з другою професією.

4.3. Витрати, пов'язані з набуттям нових виробничих властивостей, та пов'язані зі збереженням іншої професії (яка не використовується):

$$E_2 = C_2 + \sum_{t=0}^{n-1} \frac{K_i}{(1 + t)^{t+1}},$$

де K – витрати у кожен із періодів часу, коли професія у діяльності людини не знаходила застосування.

4.3. Критерій здійснення витрат, пов'язаних з набуттям другої професії:

Продовж. додатка В

$$\sum_{t=m}^{n-1} \frac{MP_2 - U}{(1+i)^{t+1}} \geq C_2 + \sum_{t=0}^{n-1} \frac{K_i}{(1+t)^{t+1}},$$

5. Інвестиції фірму людський капітал [27, с. 86]:

$$MP + G = W + C = P,$$

де C – продуктивне підвищення заробітної плати як єдине вкладення на робочому місці;

W – заробітна плата за відсутності будь-яких інвестицій;

P – сукупна заробітна плата;

MP – граничний продукт робітників при заробітній платі W ;

G – доход фірми від вкладень у підвищену заробітну плату.

Фірма не буде здійснювати інвестиції, якщо її доход буде нульовим ($G = 0$), тому що тоді сукупна заробітна плата (P) може дорівнювати граничному продукту (MP) тільки при відсутності інвестицій.

Додаток Г

Наноекономічна виробнича функція робітника» за Г. Клейнером⁶³

1. Виробнича функція робітника:

$$y = f(E, W, R),$$

де E – узагальнений показник рівня освіти та кваліфікації робітника (запас «когнітивного капіталу» робітника);

W – обсяг цілеспрямованих затрат його праці;

R – показник положення у системі взаємовідношень з іншими робітниками підприємства – ділові, дружні зв'язки, можливість впливу, отримання інформації, толерантність тощо – запас соціального капіталу.

2. Витрати працівника:

$$z = \varepsilon E + \omega W + \rho R + Q,$$

де z – розмір затрат, які несе робітник, забезпечуючи свою виробничу діяльність;

ε – норма затрат на підтримання рівня освіти та кваліфікації (норма амортизації «когнітивного капіталу»);

ω – затрати на одиницю робочого часу;

ρ – затрати на підтримку взаємовідносин з іншими робітниками (норма амортизації «соціального капіталу»);

Q – «непроцентні» затрати, тобто такі затрати, що не залежать від змінних E, W, R .

3. Кошти, які залишаються у розпорядженні індивіда після оплати витрат, пов'язаних із службовою діяльністю:

$$Pf = E(W, R) - \varepsilon E - \omega W - \rho R - Q.$$

4. Аналітичне відображення поведінки робітника.

$$Pf = E(W, R) - \varepsilon E - \omega W - \rho R - Q \rightarrow \max$$

$$E_0 \leq E \leq E_1$$

Продовж. додатка Г

⁶³ Див. [111, с. 78–79].

$$W_0 \leq W \leq W_1$$

$$R_0 \leq R \leq R_1,$$

де E_0 (E_1), W_0 (W_1), R_0 (R_1) – мінімальні (максимальні) значення відповідних показників, що визначають межі припустимого для суб'єкта вибору.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Автономов В. С. Модель человека в экономической науке / В. С. Автономов. – СПб. : Экономическая школа, 1998. – 148 с.
2. Азаров М. Насамперед – реанімувати вітчизняну економіку [Електронний ресурс] / М. Азаров // Дзеркало тижня. – 2010. – № 5 (785). – Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2020/68507>.
3. Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспективы) : [межвуз. сб. науч. трудов]. – Волгоград : ВолгГТУ, 2001. – 240 с.
4. Акулич Н. В. Интеллектуальные предпосылки предпринимательской деятельности / Н. В. Акулич, М. Ф. Грищенко, А. М. Темичев. – Мн. : «ВУЗ–ЮНИТИ», 2001. – 208 с.
5. Алдашов Б. А. Инновационная инфраструктура: понятие, основные элементы и направления развития / Б. А. Алдашов, Е. В. Ткач // Транзитная экономика. – 2007. – № 2. – С. 110–114.
6. Александрова Е. С. В гостях у Флориды : размышления над книгой «Креативный класс: люди, которые меняют будущее» (М. : Классика-XXI, 2007) / Е. С. Александрова // Экономическая социология. – 2008. – Т. 9, № 1. – С. 132–138.
7. Александрова В. П. Державне науково-технічне програмування в системі управління розвитком науки і техніки / В. П. Александрова, М. Г. Скрипшевская // Проблеми науки. – 2006. – № 8. – С. 2–7.
8. Андреев Г. И. Практикум по оценке интеллектуальной собственности : учеб. пособие / Г. И. Андреев, В. В. Витчинт, С. А. Смирнов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 176 с.
9. Андрощук Г. Право интеллектуальной собственности : торговые аспекты / Г. Андрощук, П. Крайнев, И. Кавасс ; [науч. ред. А. Д. Святоцкий]. – К. : Вид. дім «Ін Юре», 2000. – 162 с.
10. Антонюк Л. Л. В чем теряет Украина? [Електронний ресурс] / Л. Л. Антонюк // Успішна Україна. – 2009. – Режим доступу : <http://www.compete.org.ua/index.php>
11. Анчишкин А. И. Наука, техника, экономика / А. И. Анчишкин. – М. : Экономика, 1989. – 383 с.
12. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами : [пер. с англ.] / М. Армстронг. – [8-е изд.]. – СПб. : Питер, 2005. – 832 с.
13. Артёмова Т. І. Методологія інституціоналізму в контексті теорії вартості / Т. І. Артёмова // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 108–118.
14. Архипов В. В. Объекты интеллектуальной собственности как товар и подходы к экспертной оценке их стоимости / В. В. Архипов. – К. : Нац. аграр. ун-т Украины, 2003. – 143 с.

15. Архієреєв С. Державна підтримка випуску високотехнологічної та інноваційної продукції : зарубіжний досвід та висновки для України [Електронний ресурс] / С. Архієреєв, Т. Тарасенко. – Харків : Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу : www.niss.gov.ua/Monitor/september08/6.htm
16. Атоян В. Р. О некоторых подходах к анализу развития инновационных систем в глобализирующемся мире / В. Р. Атоян, Н. В. Казакова // Инновации. – 2007. – № 3 (101). – С. 27–34.
17. Базылева М. Н. Концепция социального капитала в контексте анализа трудовых отношений / М. Н. Базылева // Экономика и управление. – 2007. – № 2. – С. 47–52.
18. Байнев В. Ф. Переход к инновационной экономике в условиях межгосударственной интеграции: тенденции, проблемы белорусский опыт / В. Ф. Байнев, В. В. Саевич ; [под ред. В. Ф. Байнева] – Минск : Право и экономика, 2007. – 180 с.
19. Банзай Ю. Украина бьет рекорды в борьбе с пиратством [Електронний ресурс] / Ю. Банзай // PCWEEK Ukrainian Edition. – 2006. – Режим доступу : <http://pcweek.com.ua/print/1377>.
20. Беззащитность украинской интеллектуальной собственности. – Счетная палата Украины [Електронний ресурс] // Счетная палата Украины : [Официальный сайт]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/ru/publish/article/>.
21. Бекетов Н. В. Инновационная экономика России : время перемен / Н. В. Бекетов, А. С. Денисова // Финансы и кредит. – 2008. – № 17 (35). – С. 63–72.
22. Беккер Г. Человеческое поведение : экономический подход : избранные труды по экономической теории / Г. Беккер. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
23. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования : [пер. с англ.] / Д. Белл. – М. : Academia, 1999. – 956 с.
24. Бессонова О. Э. Общая теория институциональных трансформаций как новая картина мира / О. Э. Бессонова // Общественные науки и современность. – 2006. – № 2. – С. 132.
25. Биконя С. Інноваційна культура – умова реалізації інноваційної політики / С. Биконя // Персонал. – 2006. – № 4. – С. 27–29.
26. Бобылев С. Н. Развитие человеческого потенциала в России / С. Н. Бобылев // Вестник Московского университета. – 2005. – № 1. – С. 41–63. – (Сер. 6. Экономика).
27. Бовин А. А. Интеллектуальная собственность : экономический аспект : учеб. пособие / А. А. Бовин, Л. Е. Череднякова. – М. : ИНФРА-М., Новосибирск : НГАЭиУ, 2001. – 216 с.

28. 28.Брукинг Э. Интеллектуальный капитал : [пер. с англ.] / Э. Брукинг ; под ред. Л. Н. Ковалик. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
29. Бублик С. Г. Віковий чинник розвитку дослідницького потенціалу науки / С. Г. Бублик // Проблеми науки. – 2006. – № 2. – С. 9–15.
30. 30.Бузгалин А. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века / А. Бузгалин, А. Колганов // Вопросы экономики. – 2006. – № 3. – С. 125–141.
31. Букович У. Управление знаниями : руководство к действию : [пер. с англ.] / У. Букович, Р. Уилльямс. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 504 с.
32. Бурдьё П. Социальное пространство: поля и практика : [пер. с франц.] / П. Бурдьё. – М. : Институт экспериментальной социологии; СПб. : Алатея, 2005. – 576 с.
33. Бурдьё П. Социология социального пространства : [пер. с франц.] / П. Бурдьё. – М. : Институт экспериментальной социологии, 2005. – 288 с.
34. Вебер М. Наука как призвание и профессия / М. Вебер // Самосознание европейской культуры XX века. – М., 1991. – С. 134.
35. Ведернікова І. Україна – світу, держава – громадянам / І. Ведернікова, А. Котляр, Ю. Мостова та ін. // Дзеркало тижня. – 2009 – № 31 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dt.ua>.
36. Вернадский В. И. Несколько слов о ноосфере / В. И. Вернадский // Успехи современной биологии. – 1944. – Т. XVIII, вып. 2. – С. 113–120.
37. Википедия. Свободная энциклопедия [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
38. Вітвицький В. В. Концепція продуктивності як інтегрованого показника ефективності / В. В. Вітвицький // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 10 (52). – С. 53–60.
39. Водоп'янова Е. В. Послесловие к Болонскому процессу // Е. В. Водоп'янова // Современная Европа. – 2006. – Вып. 1. – С. 43–44.
40. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2009-2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/news/state/2009/09/08/2166>
41. Гава Ю. В. Інтелектуальний капітал – стратегічний ресурс «пост-індустріальної економіки» / Ю. В. Гава // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 1 (9). – С. 35–38.
42. Галин Э. М. Влияние корпоративных информационных систем на эффективность социально-экономической деятельности [Елект-

- ронний ресурс] / Э. М. Галин, И. В. Дегтярева // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – Режим доступа : www.jurnal.org/articles/2009/ekon18.htm
43. Гальчинський А. С. Трансринкові трансформації / А. С. Гальчинський // Економічна теорія. – 2007. – № 1. – С. 3–11.
 44. Геец В. Программные методы управления в бюджетном процессе Украины / В. Геец // Общество и экономика. – 2007. – № 11–12. – С. 138–151.
 45. Гесць В. М. Капіталізація економіки : наукова доповідь / Ін-т екон. та прогнозування НАН України; за ред. В. М. Гейця, А. А. Гриценка. – К., 2007. – 220 с.
 46. Гесць В. Характер перехідних процесів до економіки знань / В. Гесць // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 4–14.
 47. Гесць В. Характер перехідних процесів до економіки знань / В. Гесць // Економіка України. – 2004. – № 5. – С. 4–13.
 48. Гойло В. Политическая экономия интеллектуального труда / В. Гойло // Мировая экономика и международные отношения. – 1994. – № 11. – С. 137–147.
 49. Голіков В. І. Наміри, реалії, можливості та шляхи реалізації інноваційної стратегії розвитку економіки України / В. І. Голіков // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 1. – С. 31–38.
 50. Головінов О. М. Людський капітал у системі виробничих відносин / О. М. Головінов. – Донецьк : ДонДУЕТ, РВВ, 2004. – 160 с.
 51. Головатюк В. М. Теоретико-методологічні підходи до оцінки ризиків інноваційного розвитку соціально-економічного середовища / В. М. Головатюк, В. П. Соловійов // Проблеми науки. – 2006. – № 6. – С. 3.
 52. Гончаров В. Наука в инновационной системе Беларуси: функциональный аспект // В. Гончаров // Наука и инновации. – 2007. – № 6 (52). – С. 57–62.
 53. Давыдова Н. М. Методика расчета ресурсной обеспеченности при анализе социальной стратификации / Н. М. Давыдова, Н. Е. Тихонова // Социальные исследования. – 2006. – № 2. – С. 29–41.
 54. Данилишин Б. Інтелектуальні ресурси в економічному зростанні : шляхи поліпшення їх використання / Б. Данилишин, В. Куценко // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 71–79.
 55. Державний комітет статистики України : Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 56. Добров Г. М. Наука о науке : введение в общее науковедение / Г. М. Добров. – [изд. 2-е перераб. и доп.]. – К. : Наукова думка, 1970. – 320 с.

57. Добрынин А. М. Человеческий капитал в транзитивной экономике / А. М. Добрынин, С. А. Дятлов, Е. Д. Цыренова. – СПб. : Наука, 1999. – 211 с.
58. Добрынин А. И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, Е. Д. Цыренова. – СПб. : Наука, 1999. – 309 с.
59. Домараздзька Г. С. Проблеми і напрями удосконалення інноваційного менеджменту на макрорівні [Електронний ресурс] / Г. С. Домараздзька, М. В. Чмелик. – 2008. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/Portal/natural/VNULP/Ekonomika/2008_628/76.pdf
60. Дробноход М. Академія наук вищої школи України в контексті проблем освітньої і наукової сфер держави : доповіді на звітно-виробничій конференції АН ВШ України, (м. Київ, 21 квіт. 2007 р.) [Електронний ресурс] / М. Дробноход // Освіта і управління. – 2007. – Т. 10, № 2. – С. 6–17. – Режим доступу : <http://www.Ualogos.kiev.ua/fulltext.htm>.
61. Егоров И. Ю. Динамика кадрового потенциала американской науки : новые тенденции / И. Ю. Егоров // Проблемы науки. – 2006. – № 7. – С. 37–43.
62. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.] – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – Т. 3. – 2002. – 952 с.
63. Єгоров І., «Стратегія запозичень» і розвиток науки / І. Єгоров, О. Попович, В. Соловйов // Вісник Національної Академії наук України. – 2003. – № 5. – С. 3.
64. Загальнодержавна комплексна програма розвитку високих наукоємних технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
65. Загальнодержавна цільова економічна програма розвитку промисловості України до 2017 р. : Міністерство промислової політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://industry.kmu.gov.ua>.
66. Законодательство Украины : законодательные и нормативные акты Украины, УССР, СССР, России с начала двадцатого века по настоящее время. Нормативная и законодательная база СНГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uapravo.net/index.htm>.
67. Захарін С. В. Роль і значення корпоративного сектору економіки України за переходу на інвестиційно-інноваційну модель розвитку / С. В. Захарін // Проблеми науки. – 2006. – № 7. – С. 27–32.
68. Заходи щодо забезпечення розвитку вищої освіти [Електронний ресурс] // РБК-Україна. Громадянська мережа «Опора». – Режим доступу :

<http://opora.org.ua/news.php?News=1219&>.

69. Иванюк И. А. Воспроизводство интеллектуального капитала в современных маркетинг-системах [Электронный ресурс] / И. А. Иванюк // Креативная экономика. – Режим доступа : <http://www.creativeeconomy.ru/library/prd258.php>.
70. Инвестируем в приоритеты вчерашнего дня [Электронный ресурс] // Зеркало недели. – 2002. – № 45. – Режим доступа : http://fin.hat.ru/news/n_385.htm.
71. Иноземцев В. Парадоксы постиндустриальной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90-е годы) / В. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 3. – С. 3–11.
72. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества / В. Л. Иноземцев. – М. : Academia – Наука, 1998. – 640 с.
73. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В. Л. Иноземцев. – М. : Логос, 2000. – 132 с.
74. Иноземцев В. Л. Информационная экономика и трансформация собственности / В. Л. Иноземцев // Финансист. – 2000. – № 7. – С. 49–51.
75. Иноземцев В. Постиндустриальная экономика [Электронный ресурс] / В. Иноземцев // Русская цивилизация. Все о России на одном портале. – Режим доступа : <http://www.rustrana.ru/article.php?nid=3315&sq=28,198&crypt=>.
76. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации / под ред. А. Л. Гапоненко, Т. М. Орловой. – М. : Издательский Дом «Социальные отношения», 2003. – 184 с.
77. Ильченко М. Ю. Основні проблеми та шляхи державної підтримки інноваційних процесів в Україні : доповідь на засіданні Громадської Ради при Державному агентстві України з інвестицій та інновацій 18 грудня 2007 р. [Електронний ресурс] / М. Ю. Ильченко. – Режим доступа : <http://www.in.gov.ua/indexn.php?get=169>.
78. Индекс сталого розвитку та віддаленість країн від сукупності глобальних загроз : Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://wdc.org.ua/uk/data>.
79. Интеллектуальна власність в Україні : правові засади та практика : у 4 т. / за заг. ред. О. Д. Святоцького. – К. : Видавничий Дім «Ін Юре», 1999. – Т. 4: Оцінка інтелектуальної власності. Бухгалтерський облік та оподаткування / О. Б. Бутнік-Сіверський, О. П. Гавриленко, С. О. Довгий та ін.; за ред. О. Б. Бутніка-Сіверського, О. Д. Святоцького. – 1999. – 352 с.

80. Інтелектуальний капітал України: як ми його використовуємо? // Науковий світ. – 2006. – № 8. – С. 5–6.
81. Інформаційно-аналітичні матеріали : наукова та науково-технічна діяльність : [Держкомстат України, 1998–2008] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ>.
82. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо стану системи освіти України перед початком нового 2008–2009 навчального року : Верховна Рада України Комітету з питань науки і освіти [Електронний ресурс]. – К., 2008. – Режим доступу : <http://kno.rada.gov.ua>.
83. Інформація до слухань у Комітеті Верховної Ради України з питань науки і освіти «Промислова власність в інноваційній економіці України : ефективність застосування законодавства та державного регулювання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.duep.edu.ua/915/informationformeting.doc
84. Інформація, зв'язок і телекомунікації в Україні: економіка, право, управління / [С. О. Довгий, Д. О. Ільницький, В. М. Литвин та ін.] – К. : Укртелеком, 2001. – 784 с.
85. Каменецкий В. А. Капитал (от простого к сложному) / В. А. Каменецкий, В. П. Патрикеев. – М. : ЗАО «Из-во Экономика», 2006. – 583 с.
86. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) / Р. Капелюшников. – М. : ИМЭМО, 1990. – 211 с.
87. Капелюшников Р. И. Категория трансакционных издержек [Електронний ресурс] / Р. И. Капелюшников. – Режим доступу : http://www.libertarium.ru/libsb3_1-2.
88. Капіталізація економіки: проблеми і перспективи. Ч. 1 : [матеріали семінару] // Економічна теорія. – 2006. – № 2. – С. 102.
89. Капіца Ю. Забезпечення дотримання прав інтелектуальної власності в Європейському союзі / Ю. Капіца // Інтелектуальний Капітал. – 2005. – № 4. – С. 3–10.
90. Карпенко М. М. Модернізація української освітньої системи : здобутки і проблеми 2005–2009 рр. / М. М. Карпенко : Національний інститут стратегічних досліджень (доповідь) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/Table/28052009/Dopovid_Karp.htm
91. Карпенко М. Проблеми розвитку університетської науки в Україні в контексті європейського досвіду [Електронний ресурс] / М. Карпенко. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/june2009/22.htm>
92. Кархин Г. И. Канун интеллектуализма (1968–2002 гг.) : сборник теорий / Г. И. Кархин. – М. : «Молодая гвардия», 2003. – 193 с.

93. Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина – М. : ТЕИС, 2000. – С. 44–195.
94. Клейнер Г. Наноэкономика / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – С. 70–94.
95. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы организации / С. М. Климов. – СПб. : ИВЭСЭП, «Знание», 2000. – 168 с.
96. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы общества / С. М. Климов. – СПб. : ИВЭСЭП, Общество «Знание», 2002. – 198 с.
97. Кольчугина М. «Новой экономике» – новое образование / М. Кольчугина // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 12. – С. 42–53.
98. Комарова Ж. Новое знание – фактор прогресса / Ж. Комарова // Наука и инновации. – 2006. – № 1 (35). – С. 61–62.
99. Коноваленко В. Интеллектуальная собственность по-украински [Электронный ресурс] / В. Коноваленко // Зеркало недели. – 2007. – № 35. – Режим доступа : <http://proint.com.ua/telecom/2007/09/25/095748.html>.
100. Корицкий А. В. Макроэкономическая оценка социальной нормы отдачи образования / А. В. Корицкий // Креативная экономика. – 2007. – № 12 – С. 72–80.
101. Корицкий А. В. Введение в теорию человеческого капитала / А. В. Корицкий. – Новосибирск : СибУПК, 2000. – С. 13–51.
102. Коровський А. В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування / А. В. Коровський. – К. : КНЕУ, 2004. – 184 с.
103. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 121–139.
104. Красовська О. В. Фінансування фундаментальних досліджень в Україні : за результатами опитування вчених / О. В. Красовська, Н. Б. Ісакова // Проблеми науки. – 2006. – № 2. – С. 16–22.
105. Креативные индустрии : от теоретических моделей к реальным проектам [Электронный ресурс] // Государственный университет – Высшая школа экономики. – Режим доступа : <http://www.hse.ru/org/hse/science/news/571364.html>
106. Крейдич Т. В. Тенденции транснационализации мировой экономики в условиях глобализации / Т. В. Крейдич // Вестник МГТУ –. – Т. 13. – № 1. – 2010. – С. 209–214
107. Кривокора Е. И. Концептуальные основы формирования и воспроизводства интеграционного капитала / Е. И. Кривокора, Ю. Н. Кривокора // Экономика и управление. – 2007. – № 2 (28). – С. 29–37.

108. Крюков Л. М. Переход к инновационной экономике : методологические аспекты повышения эффективности научного труда [Электронный ресурс] / Л. М. Крюков // Белорусский экономический журнал. – 2006. – № 4. – Режим доступа : bem.bseu.by/content/bem_4206/y2006.doc.
109. Кудашов В. И. Интеллектуальная собственность как основа инновационного развития экономики / В. И. Кудашов, Е. В. Иванова // Экономика и управление. – 2007. – № 2. – С. 9–18.
110. Кузнецова И. С. Инновационные системы : суть, структура и проблемы развития [Электронный ресурс] /И. С. Кузнецова.– Режим доступа : <http://www.innovation.com.ua/pub/kuzn2.html>.
111. Кушерець В. І. Знання як стратегічний ресурс суспільних трансформацій / В. І. Кушерець. – К. : Знання України, 2002. – 248 с.
112. Лебедева Е. Инновационное развитие и образование / Е. Лебедева // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – № 12. – С. 45–54.
113. Лемещенко П. С. Новая экономика : онтологические изменения и теоретические начала / П. С. Лемещенко // Новая Экономика. – 2007. – № 9–10. – С. 3–21.
114. Леонтьев Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б. Леонтьев. – М. : Издательский центр «Аксционер», 2002. – 200 с.
115. Лубенський А. Україна, вступаючи в ВТО, угробила новітні розробки [Електронний ресурс] / А. Лубенський // Ad notam. Заметки 2007/Глава 196. – Режим доступу : http://ru.wikisource.org/wiki/Ad_notam.
116. Маркс К. Собрание сочинений : в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М. : Госполитиздат, 1955–1981. Т. 23. – 1960. – 907 с.
117. Маркс К. Собрание сочинений : в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М. : Госполитиздат, 1955–1981. Т. 24 : Капитал. Т. 2. – 1962. – С. 498–499.
118. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1988. – . – Т. 1, кн. 1 : Процесс производства капитала. – 1988. – 628 с.
119. Масляк П. О. Країнознавство. Ч. II Характеристика ключових країн, регіонів і субрегіонів світу / П. О. Масляк. – К. : Знання, 2008. – 292 с.
120. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США : [пер. с англ.] / Ф. Махлуп. – М. : Прогресс, 1966. – 462 с.
121. Мельников О. Н. За пределами ощущений... «интеллектуализация» экономических продуктов / О. Н. Мельников // Креативная экономика. – 2007. – № 9. – С. 60–66.

122. Меске В. Наука и технологии в Центральной и Восточной Европе : результаты трансформации и нерешенные проблемы / В. Меске // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 1. – С. 19–29.
123. Мировой рейтинг «слабости» государств [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/state/2008/03/>
124. Мировым лидером по числу патентных заявок являются Япония и Южная Корея [Электронный ресурс] // Online 365. – Режим доступа : <http://www.365/az/content/view/1221>.
125. Мнееян М. Г. Инновационный вызов времени / М. Г. Мнееян. – М. : Издательский дом «Сумма технологий», 2002. – 200 с.
126. Монастирська Г. В. Мотивація наукової діяльності в умовах економічних перетворень у країні / Г. В. Монастирська // Проблеми науки. – 2006. – № 3. – С. 15–21.
127. Мониторинг сектора интеллектуальных услуг : разработка и пилотная апробация методики и инструментария, проведение аналитических исследований [Электронный ресурс] / [Л. М. Гохберг, М. Е. Дорошенко, И. А. Кузнецова и др.]. – Режим доступа : www.hse.ru/org/hse/science/intel
128. Морква О. Криза віднадила іноземних інвесторів серйозно і надовго (за матеріалами Економіческие Известия) [Електронний ресурс] / О. Морква, О. Олейников. – Режим доступа : www.investadviser.com.ua/...3308.html
129. Морозов О. Стратегічна соціально-орієнтована система збалансованої інноваційної діяльності п'яти рівнів / О. Морозов // Інтелектуальна власність. – 2006. – № 4. – С. 15–19.
130. Набойченко С. С. Проблемы науки и образования [Электронный ресурс] / С. С. Набойченко // Проблемы современной экономики. – 2004. – № 4 (12). – Режим доступа до журналу : <http://www.m-economy.ru/art.php>.
131. Нагачевська Т. В. Сучасні тенденції міжнародного трансферу технологій та перспективи України [Електронний ресурс] / Т. В. Нагачевська. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Cum/Econ/2009
132. Наука стран Европы на пороге III тысячелетия / [Е. В. Авсенов, И. Ю. Егоров, В. И. Карпов, А. А. Слонимский]. – К. : НИИ статистики Госкомстата Украины, 1999. – 205 с.
133. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2005–2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

134. Научные основы идентификации и использования общественно-функциональных инноваций / под ред. П. Г. Никитенко. – Минск : Право и экономика, 2004. – 399 с.
135. Нейматова Б. А. Методологические аспекты исследования сущности интеллектуального капитала / Б. А. Нейматова // Проблемы совершенствования экономики. – 2008. – № 1 (25). – С. 147–150.
136. Николаенко С. Станет ли наука локомотивом развития страны? [Електронний ресурс] / С. Николаенко. – Режим доступу : <http://spu.in.ua/archives.php?id=3784>.
137. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : підручник / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
138. Новицький В. Інформатизація соціально-економічного життя : світові тенденції та українські реалії / В. Новицький, Л. Гальперіна // Економічний часопис – XXI. – 2005. – № 5–6. – С. 23–25.
139. Номінальний ВВП України в 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/orgterg>
140. Нонака И. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 234 с.
141. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики : [пер. з англ.] / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начало», 1997. – С. 129–148.
142. Оболенский В. Технологическое соперничество на мировом рынке / В. Оболенский // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 7 – С. 3–12.
143. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2007/2008 навчального року : статистичний бюлетень. – К. : Державний комітет статистики України, 2008. – 26 с.
144. Остапюк С. Ф. Программы развития в научно-технической и инновационной сфере деятельности – особенности и механизмы разработки / С. Ф. Остапюк // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 4 (24). – С. 459–463.
145. Отчет о Конкурентоспособности Украины 2009: Навстречу экономическому росту и процветанию. – Фонд «Эффективное управление». – 236 с.
146. Панченко Є. Інтелектуальний потенціал компаній: досвід емпіричного дослідження / Є. Панченко // Економіка України. – 2005. – № 10. – С. 14–24.

147. Папієв М. Чи стане Україна Швейцарією? [Електронний ресурс] / М. Папієв. – Дзеркало тижня. – 2008. – № 10 (689) – Режим доступу : <http://www.dt.ua/3000/3050/62342>.
148. Пашута М. Інновації як фактор випереджального розвитку економіки / М. Пашута // Персонал. – 2006. – № 6. – С. 16–24.
149. Пеликанова К. Економіка, основанная на знаниях : по материалам НТИ межотраслевой информации Алмаева М. Х., Давыдова А. В. [Електронний ресурс] / К. Пеликанова. – Режим доступу : www.dumaem.org.ua/analit/443b6ae6f2b91/.
150. Пересичный Т. Потенциал научно-технического сотрудничества Украины и России [Електронний ресурс] / Т. Пересичный // Одна Родина. – № 5 – 2009. – Режим доступу : <http://odnarodyna.ru/articles/5/870/html>
151. Петренко С. Право інтелектуальної власності на раціоналізаторську пропозицію в сфері інформаційних технологій / С. Петренко // Інтелектуальний капітал. – 2005. – № 1. – С. 27–29.
152. Петрина М. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України / М. Петрина // Економіка України. – 2006. – № 8. – С. 35–40.
153. Петров П. Названы главные рассадники пиратства [Електронний ресурс] / П. Петров // Офіційний веб-портал Департаменту інтелектуальної власності. – Режим доступу : www.sdip.gov.ua/ua/integration_6.htm
154. Петровський С. В. Интеллектуальная собственность и исключительное право / С. В. Петровський // Интеллектуальная собственность. – 1999. – №3. – 57–58.
155. Печей А. Человеческие качества / А. Печей. – М. : Наука, 1985. – 312 с.
156. Покришка Д. С. Технологічна конкурентоспроможність економіки України на світовому ринку / Д. С. Покришка // Економічна політика. – 2006. – № 2. – Режим доступу до журналу : http://www.niisp.gov.ua/vydanna/panorama/issue.php?s=epol2&issue=2006_2.
157. Полякова И. А. Высшая школа: социально-экономическое значение образовательных услуг в условиях перехода к экономике знаний / И. А. Полякова // Вестник Полоцкого государственного университета. – 2008. – № 4. – С. 26–30. – (Серия D Экономические и юридические науки).
158. Портер М. Международная конкуренция : [пер. с англ.] / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.

159. Постанова Верховної Ради України Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національні інноваційна система України: проблеми формуванні та реалізації» : від 27 черв. 2007 р. № 1244-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1244-16>
160. Пригожин И. Р. Будущее не задано : [пер. с франц.] // Человек перед лицом неопределенности / под ред. Пригожина И. Р. – Москва-Ижевск : Институт компьютерных исследований, 2003. – С. 23.
161. Про затвердження Державної програми прогнозування науково-технологічного розвитку на 2008–2012 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 11 вересня 2007 р. № 1118 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakn.rada.gov.ua>.
162. Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680-р. [Електронний ресурс] // Офіційний вісник України. – 2009. – № 47. – Режим доступу : <http://www.ovu.com.ua/articles/>
163. Пронина М. М. Трансакционные издержки на рынке интеллектуальной собственности [Електронний ресурс] / М. М. Пронина. – СПб. : СПбГУЭФ. – 2007. – Режим доступу : <http://www.fines.ru>.
164. [Прямые инвестиции] // Прямые инвестиции. – 2008. – № 5 (73). – С. 6.
165. Пятковски М. Влияние ИСТ-инвестиций на рост производительности труда в странах с переходной экономикой / М. Пятковски // Влияние современных информационных технологий на экономический рост в России и в странах Восточной Европы в 1990–2001 годах. – М. : ЦЭМИ РАН, 2004. – С.35. – (Препринт WP/2004/164).
166. Радаев В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В. В. Радаев // Общественные науки и современность. – 2003. – № 2. – С. 5–16.
167. Развитие ИКТ в 2008–2009 году (аналитический отчет) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/gitr>
168. Рогов С. М. Россия должна стать сверхдержавой / С. М. Рогов // S&T RF Наука и технологии РФ. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.maik.ru/pub/files/rogov.pdf>.

169. Сазонов С. Интеллектуальная собственность и свободное общество / С. Сазонов [Электронный ресурс] // Материалы третьих чтений памяти Г. В. Лебедева. – Режим доступа : <http://g-l-memorial.ice.ru/135697>.
170. Сакайя Т. Стоимость, созданная знаниями или История будущего / Т. Сакайя // Новая индустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 337–371.
171. Сакс Дж. Новая картина мира / Дж. Сакс // Зеркало недели. – 2000. – 15 июля. – С. 10.
172. Сапир Ж. К экономической теории неоднородных систем: опыт исследования децентрализованной экономики / Ж. К. Сапир ; под. ред. Н. А. Макашовой. – М. : МГУ ВШЭ, 2001. – С. 150–161.
173. Селезнев Е. Н. Интеллектуальный капитал как объект управления [Электронный ресурс] / Е. Н. Селезнев // Справочник экономиста. – 2007. – № 2. – Режим доступа до журналу : http://www.profiz.ru/se/2_2007/intelkapital.
174. Семиноженко В. Про стан та перспективи розвитку науково-технічного потенціалу України. – Харків : Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.niss.gov.ua/Monitor/December2009/12.htm
175. Семиноженко В. П. Інтелектуальна економіка : майбутнє України / В. П. Семиноженко // Проблеми науки. – 2001. – № 6. – С. 2–6.
176. Сержинский И. Условия и факторы повышения эффективности научно-инновационной деятельности / И. Сержинский // Наука и инновации – 2007. – № 6 (52). – С. 63–66.
177. Сидоренко О. США, Швейцарія та Данія очолили рейтинг ВЕФ за індексом глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / О. Сидоренко // Дзеркало тижня. – 2007. – № 42 (671). – Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2020/61061/>.
178. Сильвестров С. Н. Актуальные проблемы российской экономики. Избранные статьи [Электронный ресурс] / С. Н. Сильвестров // Институт экономики РАН. Отделение экономических и политических исследований. – Режим доступа : <http://www.imepi-eurasia.ru/news.php>.
179. Скаленко А. Глобальная научно-информационная основа инновационного процесса / А. Скаленко // Наука и инновации. – 2007. – № 4 (50). – С. 57–58.

180. Словарь современных экономических и правовых терминов / [авт.-сост. В. Н. Шимов, А. Н. Тур, Н. В. Стах и др.] ; под ред. В. Н. Шимова, В. С. Каменкова. – Мн. : Амалфея, 2002. – 816 с.
181. Смирнов Т. В. Классификация и виды человеческого капитала в инновационной экономике [Электронный ресурс] / Т. В. Смирнов, И. В. Скоблякова // Креативная экономика. – Режим доступа : www.creativeconomy.ru/library/prd165.php.
182. Соболева Н. В. «Новая экономика» – экономика знаний и глобализация : взаимосвязь и взаимодействие / Н. В. Соболева // Экономика и управление. – 2006. – № 4. – С. 108–111.
183. Сорокин П. А. Главные тенденции нашего времени / П. А. Сорокин. – М. : Ин-т социологии РАН, 1997. – 195 с.
184. Соціально-економічний стан України : наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
185. Стоуньер Т. Информационное богатство : профиль постиндустриальной экономики / Т. Стоуньер // Новая технократическая волна на Западе. – М. : Прогресс, 1986. – С. 394.
186. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : Парламентські слухання. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kno.rada.gov.ua>.
187. Строганов Р. Некоторые особенности «накопления человеческого капитала» в современной России [Электронный ресурс] / Р. Строганов. – Руна Консалтингова група : [за джерелом ВЦИОМ]. – Режим доступу : <http://www.hr-portal.ru/2/node197>.
188. Стюарт Т. А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций : [пер. с англ.] / Т. А. Стюарт. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.
189. Суворов В. В. Интеллект и интеллектуальные орудия труда (естественное и искусственное в интеллекте) / В. В. Суворов // Вестник Московского университета. – 2000. – № 2. – С. 67–82. – (Серия 7 «Философия»).
190. Сысоев С. А. Социальный капитал : институциональный аспект исследований / С. А. Сысоев // Новая экономика. – 2007. – № 3–4. – С. 68–81.
191. Тарасова М. Рівень комп'ютерного піратства в Україні зріс на 1 % / М. Тарасова, В. Шепель [Електронний ресурс] // BSA Business Software Alliance. – Режим доступу : http://global.bsa.org/globalpiracy2008/pr/pr_ukraine.pdf

192. Творення вітчизняної освіти нової якості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://almamater.com.ua/modules/smartsection/item.php?Itemid=44>.
193. Теплова Т. Влияние интеллектуального капитала на политику компании / Т. Теплова // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 1. – С. 91.
194. Тоффлер О. Будущее труда / О. Тоффлер // Новая технократическая волна на Западе. – М. : Прогресс, 1986. – С. 255.
195. Транснациональные корпорации, сельскохозяйственное производство и развитие // Доклад о мировых инвестициях : Конференция организации объединенных наций по торговле и развитию. – Нью-Йорк, Женева, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/russian/esa/economic/invest_reports.html
196. Удовенко И. М. Концептуальные основы социальной политики Белоруссии и период перехода к постиндустриальному обществу / И. М. Удовенко // Социальная политика Беларуси в начале XXI века : сб. науч. тр. – Минск; НИЭИ Мин-ва экономики Республики Беларусь, 2005. – С. 7.
197. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат : CEV Press, 1996. – 531 с.
198. Україна – творче суспільство. Так чи ні? : за матеріалами Р. Флоріди та майстер-класом П. Шеремета [Електронний ресурс] // Народний оглядач. – Режим доступу : <http://www.obcerver.sd.org.ua/news.php?id=12839>.
199. Ульянов В. Р. К вопросу об интеллектуальной собственности как экономической категории / В. Р. Ульянов. – Волгоград : Перемена, 2001. – 27 с.
200. Уряд на третину збільшить фінансування освіти та науки у 2009 році [Електронний ресурс] // JeyNews. – Режим доступу : <http://jeynews.com.ua/news/d0/25334>.
201. Участники рынка отмечают, что даже из лучших украинских вузов выходят IT специалисты, базовый уровень знаний которых не соответствует современным требованиям [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kommersant.ua/application.html>.
202. Федулова Л. І. Стан та проблеми України в контексті розвитку ринків високотехнологічних товарів та послуг / Л. І. Федулова // Наука та інновації. – 2009. – Т. 5. – № 3. – С. 40–48.
203. Федулова Л. Технологічний розвиток економіки / Л. Федулова // Економіка України. – 2006. – № 6. – С. 4–11.
204. Фитц-енц Як. Рентабельность инвестиций в персонал / Як. Фитц-енц. – М. : Вершина, 2006. – 320 с.

205. Флорида Р. Креативный класс : люди, которые меняют будущее / Р. Флорида. – М. : Классика – XXI, 2005. – 421 с.
206. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность : ошибки социализма / Ф. А. Хайек. – М. : Изд-во «Новости» при участии издательства «Catallaxy», 1992. – 304 с.
207. Харів П. С. Науково-технічна творчість як інструмент підвищення ефективності інноваційної діяльності / П. С. Харів, А. П. Колесніков // Актуальні Проблеми Економіки. – 2006. – № 5 (59). – С. 91–96.
208. Харченко В. Е. Человеческий капитал: проблемы накопления и использования / В. Е. Харченко. – Белгород : ГТАСМ, 2001. – 248 с.
209. Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. – 2001. – № 8. – С. 32–45.
210. Чухно А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та її значення для України... / А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – 631 с.
211. Чухно А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 15–23.
212. Шевчук О. Б. Інформаційний капітал: його сутність і види / О. Б. Шевчук // Економічна теорія. – 2005. – № 1. – С. 41–48.
213. Шрадер Х. Экономическая антропология : [пер. с нем.] / Х. Шрадер. – СПб. : Петербургское востоковедение, 1999. – 192 с.
214. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
215. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях /Л. Эдвинссон. – М. : ИНФРА-М, 2005. – XX, 248 с.
216. Эйрес Р. Научно-техническое прогнозирование и долгосрочное планирование / Р. Эйрес. – М. : Мир, 1971. – 79 с.
217. Экономика знаний: мировые тенденции и Россия / [авт. тексту О. М. Вихорева, С. Б. Карловская] // Вестник Московского университета. – 2005. – № 3. – С. 100–108. – (Сер. : Экономика).
218. Экономика промышленности // Экономика и управление в зарубежных странах. – 2008. – № 5. – С. 32–40.
219. Юсупов Р. М. Наука, образование и проблемы национальной безопасности / Р. М. Юсупов // Проблемы деятельности ученого и научных коллективов: Международный ежегодник / под ред. С. А. Кугеля. – СПб. : Изд-во «Нестор», 2000. – Вып. XV. – С. 14–25.

220. Ющенко В. Освітні перспективи України [Електронний ресурс] / В. Ющенко. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua.news|11440.html/>.
221. Яблонский А. И. Модели и методы исследования науки / А. И. Яблонский. – М. : Эдиториал УРСС, 2001. – 400 с.
222. Яворський М. Інтерв'ю з актуальних питань інноваційної діяльності в Україні / М. Яворський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cstei.lviv.ua/ua/item/399>.
223. Яковец Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю. В. Яковец. – М. : Экономика, 2003. – 411 с.
224. Ясин Е. Г. Модернизация и общество / Е. Г. Ясин. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – 114 с.
225. Astone N. M. Family Demography, Social Theory and Investment in Social capital / N. M. Astone, C. Nathanson, R. Schoen., Y. Kim // Population and Development Review of sociology. – 1999. – № 25. – P. 1–31.
226. A Strategy for American Innovation: Driving Towards Sustainable Growth and Quality Jobs, W., September, 2009. – P. I–II.
227. Barzel Y. Measurement costs and the organization of markets / Y. Barzel // Journal of Law Economics. – 1982. – Vol. XXV. – P. 24–48.
228. Becker G. S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / Becker G. S. – 3-rd ed. – Chicago : University of Chicago Press, 1993. – 390 p.
229. Benewitz M. C. Human Capital and Occupational Choice – Theoretical Model / M. C. Benewitz, A. A. Zucker // Southern Economic Journal. – 1968. – XXIV, Jan. – P. 106–149.
230. Best global brands 2009: Coca-cola девятый раз подряд стала брендом года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : gtmarket.ru/organizations/interbrand
231. Bologna Process Stocktaking London 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfes.gov.uk/londonbologna/>
232. Bourdieu P. Reproduction in Education, Society and Culture [Електронний ресурс] / P. Bourdieu, J. C. Passeron – London : Sage, 1990. – Режим доступу : tes.sagepub.com/cgi/content/24/5/77.
233. Bourdieu P. Forms of social capital / P. Bourdieu // Richardson J. G. Handbook of the Theory and Research for the Sociology of Education. – New York : Greenwood Press, 1983. – P. 248.

234. Coleman J. Social capital in the creation human capital / J. Coleman // *American Journal of Sociology*. – 1988. – № 94. – P. 95–121.
235. Concise statistical yearbook of Poland 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.stat.gov.pl/gus/45_737_ENG_HTML.html.
236. Crawford R. In the Era of Human Capital: The Emergence of Talent Intelligence, and Knowledge as the Worldwide Economics Force and What It Means to Managers and Investors / R. Crawford. – New York : Harper Business, 1991. – 197 p.
237. Dahlman J. The problem of externality / J. Dahlman // *Journal of Law Economics*. – 1979. – Vol. 22. – P. 141–162.
238. Dosi G. Technological Paradigms and Technological Trajectories / G. Dosi // *Research Policy* – 1982. – № 11. – P. 147–162.
239. Dosi G. Sources, Procedures, and Microeconomic Effect of Innovation / G. Dosi // *Journal of Economic Literature* – 1988. – № 26. – P. 1120–1171.
240. Easterly W. Happy Societies : The Middle Class Consensus and Economic Development / W. Easterly. – Washington, D. C. : World Bank, Development Research Group, 2000. – 467 p.
241. Economic Report of the President. – Washington, 2007. – P. 54–56.
242. Freeman C. The national System of Innovation / C. Freeman // *Cambridge Journal of Economics*. – 1995. – Vol. 19. – P. 5–24.
243. Freeman C. The greening of technology and models of innovation / C. Freeman // *Technological Forecasting and Social Change* – 1996. – Vol. 53. – P. 5–24.
244. Fukuyama F. Social capital and Civil Society / F. Fukuyama // *The Institute of Public Policy*. George Mason University. – 1999. – № 1. – P. 10.
245. Global R&D, 2008 // *R&D Magazine*. – 2008. – P. 10–11.
246. Hanifan L. J. The Rural School Community Center / L. J. Hanifan // *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. – 1967. – P. 130–138.
247. Hansmann H. The ownership of the firm / H. Hansmann // *Journal of Law Economics, and Organization*. – 1988. – Vol. 4. – № 2. – P. 267–304.
248. Isham J. Does Participation Improve Performance? Establishing Causality with Subjective Data / J. Isham, D. Narayan, L. Pritchett // *The World Bank Economic Review*. – 1995. – № 9. – P. 175–200.
249. Jensen M. C. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure / M. C. Jensen, W. H. Meckling // *Journal of Financial Economics*. – 1976. – Vol. 3, № 4. – P. 305–360.

250. Kock N. F. The Nature of Data, Information and Knowledge Exchanges in Business Processes: Implications for Process Improvement and Organizational Learning / N. F. Kock, R. McQueen, J. Corner // *The Learning Organizational*. – 1997. – Vol. 4, № 2. – P. 70–80.
251. Kreibich R. Die Wissenschaftsgesellschaft : von Galilei zur High-Tech-Revolution / Kreibich R. – Frankfurt am Main : Suhrkamp, 1986. – 803 s.
252. List F. The National System Political Economy [Электронный ресурс] / List F. – Режим доступа : <http://www.socsci.mcmaster.co/~econ/ugcm/3||3/list/index.html>.
253. Lucas R. E. On the mechanics of economic development / R. E. Lucas // *Journal of Monetary Economics*. – 1988. – Vol. 22. – P. 3–42.
254. Malhotra Y. Knowledge Assets in the Global Economy: Assessment of National Intellectual Capital / Y. Malhotra // *Journal of Global Information Management*. – 2000. – № 8 (3). – P. 5–15.
255. Masuda Y. The Information Society as Post-Industrial Society / Y. Masuda. – Washington, D.C. : World Future Society, 1981. – 171 p.
256. Meske W. From System Transformation to European Integration. Science and technology in Central and Eastern Europe at the beginning of the 21st century / editor W. Meske. – Münster : LitVerlag, 2004. – 478 p.
257. Milgrom P. Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity / P. Milgrom, J. Roberts // *Perspectives on positive political economy* / ed. by J. E. Alt and K. A. Shepsle. – Cambridge, 1990. – P. 57–89.
258. Portes A. Social capital: its origins and applications in modern sociology / A. Portes // *Annual Review of sociology*. – 1998. – № 14. – P. 1–24.
259. Putnam R. Who Killed Civic America? / R. Putnam // *Prospect*. – 1996. – March – P. 66.
260. Putnam R. The Prosperous Community. Social capital and Public Life / R. Putnam // *The American prospect*. – 1993. – Vol. 4, № 13. – P. 1–8.
261. Putnam R. D. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy / R. D. Putnam. – Princeton, New Jersey : Princeton University Press, 1993. – P. 124–181.
262. Romer H. M. Endogenous technological change / H. M. Romer // *Journal of Political Economy*. – 1990. – Vol. 98, № 5. – P. 71–102.

263. Sakaiya T. The Knowledge – Value Revolution, or A History of the Future / T. Sakaiya. – Tokyo – N.Y. : Kodansha America Ltd., 1991. – P. 57–287.
264. Schultz T. Investment in Human Capital / T. Schultz // American Economic Review. – 1964. – № 51. – P. 1–17.
265. Schultz T. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research / T. Schultz. – N.Y. : free Press, 1971. – 272 p.
266. Schultz T. W. Investment in People: The Economics of Population Quality / T. W. Schultz. – Berkeley and Los Angeles, CA : University of California, 1989. – P. 4–74.
267. Scoreboard R&D, 2008UY – P. 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.iri.jrc.ec.europa.eu/research/docs/2008>
268. Siaw A. Some Evidence Role of Research in Academia / A. Siaw // Economic Letters. – 1997. – Vol. 54. – P. 271–276.
269. Skocpol T. Unraveling from above / T. Skocpol // American prospect. – 1996. – № 25. – P. 20–25.
270. Stigler G. J. The economics of information / G. J. Stigler // Journal of Political Economy. – 1961. – Vol. 69, № 3. – P. 213–225.
271. Sveiby K.-E. Managing Know-how / K.-E. Sveiby, T. Lloyd. – Bloomsbury, London : Bloomsbury Publishing PLC, 1987. – 208 p.
272. The Economic and Social Aspects of Migration : Conference jointly organized by the European Commission and the OECD, (Brussels, 21–22 Jan. 2003) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.europa.eu.int.
273. The Global Competitiveness Report 2009-2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.weforum.org/gcr>
274. Thurow L. Investment in Human Capital / L. Thurow. – Belmont : Wadsworth Publishing Company, 1970. – 145 p.
275. Underlying series from STAN Bilateral Trade Database : OECD, STAN Indicators Database, 2009 edition [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.oecd.org.
276. Wiig K. Knowledge Management Foundations : How People and Organizations Create, Represent and Use Knowledge / K. Wiig. – Arlington : Schema Press, 1994. – 475 p.
277. Wiig K. Knowledge Management : The Central Focus for Intelligent – Acting Organizations / K. Wiig. – Arlington : Schema Press, 1994. – 284 p.

278. Wiig K. Knowledge Management Framework: Practical Approaches to Managing Knowledge / K. Wiig. – Arlington : Schema Press, 1995. – 500 p.
279. WIPO Patent report 2006 [Электронный ресурс] // WIPO Publication. – No. 931 (E). – Режим доступа : www.wipo.int/freepublications/en/patents/931wipo_pub_931.pdf.

ЗМІСТ

Вступ.....	3
Розділ 1. Сутність інтелектуального капіталу в контексті сучасної ролі людини у суспільно-вдтворювальному процесі.....	5
1.1. Теоретико-методологічні основи дослідження інтелектуального капіталу.....	5
1.2. Інформація, знання, креативність як факторні ресурси.....	25
1.3. Соціальний капітал у системі «Людина – інтелект – соціум».....	40
Висновки до розділу 1.....	53
Розділ 2. Інтелектуальне виробництво та відтворення інтелектуального капіталу на мікрорівні.....	56
2.1. Концептуальні основи та чинники інтелектуального виробництва.....	56
2.2. Інтелектуальний капітал індивідуального рівня відтворення: інвестиції та доходи.....	75
2.3. Особливості відтворення інтелектуального капіталу на рівні організації.....	91
2.4. Інтелектуальна власність як передумова та результат відтворення інтелектуального капіталу.....	107
Висновки до розділу 2.....	127
Розділ 3. Інституційні засади та соціальні орієнтири інтелектуально-інноваційного розвитку національної економіки.....	134
3.1. Стан і стратегічні параметри інтелектуально-інноваційного розвитку національної економіки.....	134
3.2. Інституційне забезпечення інноваційного типу економічного відтворення.....	158
3.3. Соціальна спрямованість та інституційна організація вдтворювального циклу «освіта – наука – виробництво».....	175
Висновки до розділу 3.....	200
Розділ 4. Суспільний інтелектуальний капітал у глобалізаційному вимірі.....	204

4.1. Інтернаціоналізація та глобалізація інтелектуального капіталу в контексті постіндустріальної парадигми.....	204
4.2 Інтелектуальна власність як основа конкурентоспроможності національних економік в умовах глобалізації.....	221
4.3. Інтелектуальна складова конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації.....	233
Висновки до розділу 4.....	263
Висновки.....	267
Додатки.....	272
Список використаних джерел.....	280