

***НЕМАТЕРІАЛЬНА ЕКОНОМІКА
ТА УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ
І ВИКОРИСТАННЯМ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ***

Навчальний посібник

За редакцією доктора економічних наук,
професора *Л. С. Шевченко*

Харків
2013

*Рекомендовано до опублікування кафедрою економічної теорії
Національного університету «Юридична академія України
імені Ярослава Мудрого» (протокол № від 4 червня 2013 р.)*

Рецензенти:

Є. М. Воробйов — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна;

В. М. Соболев — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики, обліку та аудиту Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна.

ЗМІСТ

Передмова.....	224
----------------	-----

Тема 1

НЕМАТЕРІАЛЬНА ЕКОНОМІКА: ВИЗНАЧЕННЯ, СТРУКТУРА

1.1. НЕМАТЕРІАЛЬНА ЕКОНОМІКА. ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ. ІНФОРМАЦІЙНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ ТА ЙОГО СКЛАДОВІ (<i>О. С. Марченко, Г. Ю. Дарнопих, О.О. Набатова</i>).....	224
1.2. ЗНАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЯ ЯК ПРІОРИТЕТНІ РЕСУРСИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ (<i>О. С. Марченко</i>).....	228
1.3. УНІВЕРСУМНА СОЦІАЛЬНА ПРИРОДА ЗНАНЬ. СОЦІАЛІЗАЦІЯ ЗНАНЬ (<i>В. В. Броницька</i>)	234
1.4. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ПОСЛУГИ: СУТНІСТЬ ТА ГОЛОВНІ ВИДИ. КАПІТАЛОУТВОРЮЮЧА РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ (<i>О. С. Марченко</i>)	236

Тема 2

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЛЮДИНИ, ФІРМИ, СУСПІЛЬСТВА

2.1. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ТА ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПРОДУКТИ: ЗАГАЛЬНЕ І ОСОБЛИВЕ. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ СУСПІЛЬСТВА (<i>О. О. Набатова</i>).....	240
2.2. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА (<i>О. О. Набатова</i>).....	245
2.3. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ФІРМИ. ІННОВАЦІЙНИЙ БІЗНЕС (<i>К. Г. Губін</i>)	248

Тема 3

НАУКА І НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ ПОСЛУГИ ЯК ДЖЕРЕЛА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

3.1. НАУКОВЕ ЗНАННЯ. НАУКОВІ РЕСУРСИ ТА НАУКОВО- ТЕХНІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУСПІЛЬСТВА (<i>О. М. Левковець</i>).....	253
3.2. СФЕРА НДДКР ТА ЇЇ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ. СЕКТОР ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ. НАУКОМІСТКІ ГАЛУЗІ, НАУКОМІСТКИЙ БІЗНЕС (<i>О. М. Левковець</i>)	255

3.3. ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ПОШИРЕННЯ ЗНАНЬ (<i>О. М. Левковець</i>)	262
3.4. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО (<i>Л. В. Нечипорук</i>)	266
3.5. НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ. НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ ПОСЛУГИ: СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ. ІНЖИНІРИНГ (<i>Л. В. Нечипорук</i>)	269

Тема 4
КАПІТАЛОУТВОРЮЮЧА
ФУНКЦІЯ ОСВІТИ
(*Л. С. Шевченко*)

4.1. РОЛЬ І ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ОСВІТИ НА ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ СУСПІЛЬСТВА.....	274
4.2. ОСВІТНЯ СИСТЕМА ТА ЇЇ СТРУКТУРА. БЕЗПЕРЕРВНА ОСВІТА ЯК ОСНОВА РОЗШИРЕНОГО ВІДТВОРЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ	277
4.3. ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ОСВІТИ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: АКТУАЛЬНІСТЬ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	280
4.4. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ. ПОЛІТИКА «РОЗПОДІЛУ ВИТРАТ» НА ВИЩУ ОСВІТУ ТА ЇЇ РИЗИКИ В УКРАЇНІ.....	285

Тема 5
ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я І ФОРМУВАННЯ
ТА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ
(*Т. М. Камінська*)

5.1. ЗДОРОВ'Я ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ БЛАГО. ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ГРОМАДСЬКЕ ЗДОРОВ'Я.....	291
5.2. ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ	296
5.3. ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЯК ПЕРЕШКОДА ЕФЕКТИВНОМУ ФУНКЦІОНУВАННЮ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	299

Тема 6
КОНСАЛТИНГ ЯК СКЛАДОВА
НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
(О. С. Марченко)

6.1. КОНСАЛТИНГ ЯК ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ІЗ НАДАННЯ ДІЛОВИХ ПОСЛУГ КОНСУЛЬТАТИВНОГО ТИПУ	302
6.2. КОНСАЛТИНГОВІ РЕСУРСИ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ТА НАКОПИЧЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	305
6.3. КОНСАЛТИНГОВИЙ ПРОДУКТ. КОНСАЛТИНГОВА ПОСЛУГА: СУТНІСТЬ, СПЕЦИФІЧНІ ОЗНАКИ, ЦІННІСТЬ	307
6.4. ВИДИ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ. ЮРИДИЧНИЙ КОНСАЛТИНГ	312

Тема 7
ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ

7.1. НОВА ЕКОНОМІКА: ВИКЛИКИ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ <i>(Г. Ю. Дарнопих)</i>	317
7.2. СУТНІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЇХ РОЗВИТКУ <i>(О. А. Гриценко)</i>	320
7.3. ВІРТУАЛЬНА ФІРМА: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ <i>(О. А. Гриценко)</i>	324
7.4. ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ПРАЦІ ІТ-СПЕЦІАЛІСТІВ В УКРАЇНІ <i>(Т. М. Камінська)</i>	326

Тема 8
УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ

8.1. НОВА ФІРМА. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОРГАНІЗАЦІЇ <i>(О. В. Овсієнко)</i>	330
8.2. УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ: ЗМІСТ ТА ФУНКЦІЇ <i>(О. В. Овсієнко)</i>	335
8.3. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ТА РИЗИКАМИ, ПОВ'ЯЗАНИМИ З ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ <i>(О. О. Чуприна)</i>	339
8.4. ЧИННИКИ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ <i>(О. О. Чуприна)</i>	343

ПЕРЕДМОВА

Підготовка професіоналів у галузі інтелектуальної власності передбачає створення підручників і навчальних посібників нового покоління, які б давали можливість сформулювати системне наукове уявлення щодо специфіки, тенденцій і закономірностей розвитку сучасної економіки знань; ефективного управління інтелектуальним капіталом як суспільства в цілому, так і окремої організації; місця інтелектуальної власності у структурі інтелектуального капіталу.

Один із таких навчальних посібників — «Нематеріальна економіка та управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу», підготовлений науковцями кафедри економічної теорії Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого».

У першому розділі посібника «Теоретичні основи економіки знань. Інтелектуальний капітал як об'єкт управління» обґрунтовано сутність та структуру *економіки знань*. У вузькому значенні йдеться про економіку сектора високих технологій, насамперед інформації, телекомунікацій; у широкому — про економіку, що створює, розповсюджує і використовує знання для прискорення власного зростання та підвищення конкурентоспроможності. Відмінною рисою економіки знань є випереджаючий розвиток нематеріальної сфери і нематеріального середовища господарської діяльності. Як система господарювання це *нематеріальна економіка (нематеріальне виробництво)* — виробництво нематеріальних продуктів та послуг, що спирається на нематеріальні ресурси — знання та інформацію. Особливу увагу приділено інтелектуальним та інформаційним ресурсам нематеріальної економіки, формуванню інтелектуального капіталу людини, фірми та суспільства.

У другому розділі посібника «Джерела формування і розвитку інтелектуального капіталу» проаналізовано проблеми розвитку науки і науково-технічного обслуговування, роль і особливості впливу освіти та охорони здоров'я на формування і розвиток інтелектуального капіталу суспільства, інвестиційний підхід до фінансування, головні ризики і перешкоди ефективному функціонуванню людського капіталу в цих галузях економіки. Самостійним об'єктом дослідження є консалтинг (у тому числі юридичний) як підприємницька діяльність з надання ділових послуг та консалтин-

гові ресурси як чинник формування та накопичення інтелектуального капіталу суб'єктів господарювання.

У третьому розділі посібника «Управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу організації» розкрито сутність інформаційно-комунікаційних технологій та тенденції їх розвитку, причини виникнення та особливості функціонування віртуальної фірми, особливості ринку праці ІТ-спеціалістів в Україні. Виняткової актуальності набуває дослідження змісту та функцій управління інтелектуальним капіталом, фінансуванням та ризиками, пов'язаними з інтелектуальним капіталом, а також чинників та методологічних підходів до оцінювання ефективності інтелектуального капіталу.

Науковий посібник буде корисним фахівцям у галузі інтелектуальної власності, викладачам, науковцям, студентам вищих навчальних закладів, усім, хто цікавиться сучасними проблемами економіки знань та інтелектуальної власності в Україні.

Тема 1

НЕМАТЕРІАЛЬНА ЕКОНОМІКА: ВИЗНАЧЕННЯ, СТРУКТУРА

1.1. НЕМАТЕРІАЛЬНА ЕКОНОМІКА. ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ. ІНФОРМАЦІЙНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ ТА ЙОГО СКЛАДОВІ

*О. С. Марченко, доктор економічних наук, професор,
Г. Ю. Дарнопих, кандидат економічних наук, доцент,
О. О. Набатова, кандидат економічних наук*

Найвідомішими теоретичними конструктами, що характеризують перехід до нової якості економічного розвитку, є постіндустріальна, інформаційна, інноваційна, знаннева, цифрова, мережева економіки. Розмежування цих концепцій ґрунтується на виділенні ключових сфер та ресурсів економічного розвитку, що відображено у самому терміні:

– «*постіндустріальна економіка*» відображає радикальне зростання сфери послуг при значному скороченні індустріального сектора;

– «*інформаційна економіка*» підкреслює високий ступінь залежності економіки від інформації: широке застосування ІТ у бізнес-практиці; збільшення інформаційної складової у собівартості продукції; перетворення інформаційних продуктів на один з основних об'єктів купівлі-продажу;

– «*інноваційна економіка*» відбиває стабільне зростання частки наукомісткого сектора в структурі доданої вартості та зайнятості; підвищення економічної ефективності за рахунок інноваційних чинників;

– «*знаннева економіка*» обґрунтовує вирішальну роль процесу створення і використання знань як джерела зростання, чинника конкурентоспроможності;

– «*цифрова*», або «*Інтернет-економіка*», акцентує увагу на ключових засобах комунікації; феномені «високотехнологічних компаній», що використовують Інтернет як основний економічний ресурс; появі електронних практик, що створюють нові моделі господарювання;

– «мережева економіка» відображає зміну «правил» організації, управління, трансакцій, заміну автоматизованих ринкових і вертикально організованих корпоративних структур на мережеві структури.

Усі ці теорії взаємопов’язані і є різними напрямками формування парадигми нової економіки, заснованої на знаннях. Кожна з них визначає особливості та напрямки її становлення. Серед них особливо слід виокремити *постіндустріальну економіку*, яка має такі ознаки: переважний розвиток сфери виробництва духовних цінностей та послуг порівняно із сферою матеріального виробництва; перехід від капіталомісткого до переважно наукомісткого типу економічного зростання; збільшення витрат на придбання інформації та інформаційних технологій порівняно з витратами на основні фонди; впровадження новітніх технологій, інноваційних процесів, продуктів, засобів, форм управління; реалізація здібностей людей, пріоритетний розвиток соціальної сфери. Рушійною силою нової економіки є інновації, а джерелом і ресурсом суспільного розвитку, збільшення національного багатства — знання, освіта, професіоналізм, наука.

Термін «*економіка знань*», запропонований у 1962 р. американським економістом Ф. Махлупом, використовується у двох варіантах: *вузькому* — як економіка сектора високих технологій, насамперед інформації, телекомунікацій; і *широкому* — як економіка, що створює, розповсюджує і використовує знання для прискорення власного зростання і підвищення конкурентоспроможності. Відмінною рисою нової економіки, основу якої складають виробництво, розподіл і використання знань, є прискорений розвиток нематеріальної сфери і нематеріального середовища господарської діяльності. Як система господарювання це *нематеріальна економіка (нематеріальне виробництво)* — виробництво нематеріальних продуктів та послуг, що спирається на нематеріальні ресурси — знання та інформацію.

Економіка знань має такі *характеристики*:

- джерелом багатства суспільства стають знання, інтелект;
- прискорення темпів створення, нагромадження і використання знань, що, зокрема, виражається у розширенні системи освіти і обсягу наукових досліджень;
- новий тип конкурентоспроможності, що базується на використанні переваг лідерства у певних сегментах і володінні певними елементами інтелектуального капіталу;
- зростання у складі виготовленої продукції частки вартості, доданої за рахунок інтелектуальної складової;
- зміна характеру людської праці на користь творчої і інтелектуальної діяльності;

– мережевий характер продуктів нової економіки, підприємництва та всієї структури;

– виникнення нових суперечностей у соціальній структурі: з одного боку — необхідність збільшувати обсяги людського капіталу спонукає приділяти велику увагу можливостям доступу кожного індивіда до знань, а з другого — неможливість усереднення прибутку на людський капітал призводить до появи нової форми соціальної нерівності, робить нерівним доступ до суспільних благ.

Економіці знань притаманні дискретність знань як продукту та їх доступність для кожної фізичної і юридичної особи; інформаційна природа продукту; формування у більшості працівників специфічної економічної поведінки, яка спонукає до безперервного підвищення здібностей і кваліфікації. В ієрархії трудових відносин перше місце поступово посідає інтелектуальна і творча праця, яка змінює і працівників, і менеджерів, і власників великого і малого бізнесу. Працівники створюють інтелектуальний продукт, примножують інтелектуальний капітал. Для них безперервний процес освіти, підвищення кваліфікації, інтенсивне відтворення знань, ідей, умінь, раціональних пропозицій, схильність до новаторства стають жорсткою необхідністю, умовою їх зайнятості та затребуваності на ринку праці. Капітал компаній все більше починає складатися з «невідчутних активів» (знання, бренд, людський капітал тощо). Змінюється система методів ведення бізнесу та побудови компаній: від виділення та стандартизації бізнес-процесів до реінжинірингу і стратегічного менеджменту та менеджменту самонавчальних систем. Найефективнішими є витрати на придбання та виробництво знань, розвиток здатності до їх використання, відтворення і передавання.

Економіка знань складається з чотирьох *основних елементів*:

– освіта та навчання (освічене та професійно підготовлене населення, здатне до продукування, розподілу та використання знань);

– динамічна інноваційна інфраструктура (інформаційні та комунікаційні технології, здатні забезпечити поширення та оброблення інформації);

– економічні стимули та інституційний режим, що сприяють вільному руху знань, їх впровадженню та розвитку підприємництва, а також соціальній трансформації, що породжується революцією знань;

– інноваційна система (мережа дослідних центрів, вищих навчальних закладів, приватних фірм та організацій, що займаються продукуванням нових знань та їх застосуванням).

Ядром постіндустріальної економіки є сектор послуг, який визначає її основні макроекономічні параметри. Послуги дуже різноманітні: за формою — матеріальні, нематеріальні; за споживачами — особисті, колективні, суспільні, фізичним і юридичним особам, ділові та ін. Достатньо поширеним

у наукових джерелах є запропонований у 70-х роках ХХ ст. американським ученим Данієлом Беллом поділ сектора послуг на суто третинний сектор — послуги матеріального характеру (транспорт, зв'язок, комунальні послуги, послуги складського господарства); четвертинний (трансакційний) — торгівля, фінанси, страхування, операції з нерухомістю; п'ятеринний — послуги особисті, професійні (освіта, охорона здоров'я), ділові і державного управління (рис. 1.1).

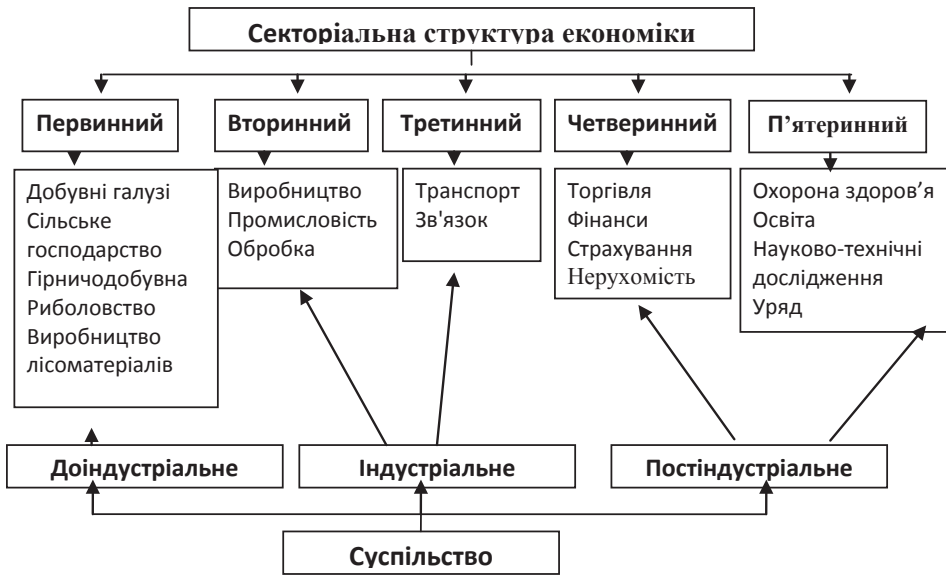


Рис. 1.1. Сектори економіки за Д. Беллом

Фундамент сектора послуг складає *інформаційний сектор* — діяльність з виробництва, оброблення та розповсюдження інформації, яку японський соціолог і футуролог, один із засновників концепції інформаційного суспільства Йонезі Масуда, розділяє на групи: безпосередньо інформаційна, знання, мистецтво, етика. Діяльність з виробництва, оброблення та розповсюдження інформації спирається на нематеріальні ресурси (знання і інформацію) та продукує нематеріальні продукти і послуги — інформаційні, інтелектуальні.

Інформаційний сектор складається: з науково-освітньої системи, технологій збирання, перероблення і передавання інформації (інформаційних технологій), включаючи рекламу, довідкового і бібліотечного обслуговування, консультаційних послуг та ін. У його складі виокремлюють:

– первинний сектор: виробництво продукції і послуг, пов'язаних з обробленням, розподілом і передаванням інформації;

– вторинний сектор: науково-інформаційна діяльність, підпорядкована наданню різноманітних (освітніх, дозвільних, комунікаційних та ін.) продуктів і послуг.

Інформаційний сектор репрезентований:

– творцями нових знань і інформації (вчені, викладачі, діячі культури, науки, освітні та ін. організації);

– організаціями, які тиражують інформацію та надають послуги з її знаходження, відбирання, визначення (телебачення, Інтернет, засоби масової комунікації, консалтинг, науково-технічні послуги та ін.);

– розробниками відповідного обладнання, що забезпечує науково-інформаційну діяльність (творці нових комп'ютерів, телекомунікаційних приладів, електроніки різного призначення).

1.2. ЗНАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЯ ЯК ПРІОРИТЕТНІ РЕСУРСИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

О. С. Марченко, доктор економічних наук, професор

Знання та інформація в умовах формування засад і розвитку нематеріальної економіки перетворюються на головні ресурси соціально-економічного прогресу, а створення ефективної системи їх продукування, передавання, отримання, використання — на найважливішу умову людського розвитку.

Поняття «інформація» та «знання» часто використовуються як синоніми. Однак треба пам'ятати, що розбіжності між змістом цих понять дуже суттєві (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Визначення понять інформації та знань

Інформація	Автори і джерела	Знання	Автори і джерела
1	2	3	4
Повідомлення про щось; відомості про навколишній світ, процеси, які у ньому відбуваються, про події, ситуації, чиясь діяльність, що їх сприймають людина і живі організми	Українсько — російський економічний тлумачний словник / автор-упорядник В.М. Копоруліна. — Х.: Факт, 2005.	Форма існування та систематизації пізнавальної діяльності людини. Знання — це інформація, яка була отримана людиною чи групою людей та перероблена ними для подальшого поширення	В. Дресвянников

Закінчення табл. 1.1.

1	2	3	4
Документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі	Закон України «Про інформацію»	Знання виникають як результат розумової діяльності людини, метою якої є усвідомлення, сприйняття, систематизація та інтерпретація інформації. Форма існування та збереження знання — інформація	Економика знаний: коллективная монография / Л. Г. Белова, В. П. Колесов, В. Л. Макаров и др.; отв. ред. В. П. Колесов. — М: ИНФРА-М, 2008
Певне ідеальне повідомлення, що зменшує або повністю виключає невизначеність під час вибору однієї з можливих альтернатив	В. Базилевич	Результат пізнавальної діяльності людини, об'єктивізований знаковими засобами мови. Знання мають інформаційну природу	В. Базилевич
Природна реальність, яка несе у собі характерні ознаки предметів та явищ природи, що виявляються у просторі і часі. Споживання інформації тотожно формуванню нового знання	Л. Мельник	Інформація, засвоєна людиною, і така, що не існує поза її свідомістю	В. Іноземцев
Відомості — це вхідний потік або сировина для інформаційної системи. Інформація — це вихідний потік системи, відомості, які перетворені на корисні і значущі для людини форми	К. Хаксевер	Здатність застосовувати інформацію в конкретній сфері діяльності	П. Друкер
Структурований потік відомостей у контексті	М. Мариничева	Персоніфікована інформація	М. Мариничева
Сукупність відомостей, які вже отримали певну інтерпретацію	Дж. Ходжсон	Продукт використання інформації	Дж. Ходжсон

Інформація — це структуровані відомості про предмети, явища, відносини, події, діяльність. Основними видами інформації в Законі України «Про інформацію» названі статистична, адміністративна, масова, про діяльність державних органів влади та органів місцевого і регіонального самоврядуван-

ня, правова, про особистості, інформація довідково-енциклопедичного характеру, соціологічна.

Інформація може бути стратегічною, тактичною, оперативною, прогнозною, нормативною, довідковою тощо. Відносно господарюючого суб'єкта інформація поділяється на внутрішню (наприклад, внутрішньофірмова інформація) та зовнішню.

Правова інформація — це сукупність документальних або публічно оголошених відомостей про право, його систему, джерела, реалізацію, юридичні факти, правовідносини, правопорядок, правопорушення, боротьбу з ними та їх профілактику.

Знання є продуктом засвоєння і осмислення інформації. Головними формами знань є:

– суб'єктивні знання як система понять, що відображають ставлення людини (групи людей) до дійсності та виступають продуктом її пізнавальної діяльності. Це невідокремлені від людини знання, які можуть бути персональними та колективними. Суб'єктивні знання передаються в процесі навчання, обміну досвідом тощо, тобто від вчителя до учня;

– кодифіковані знання, які є відокремленими від людини, представленими у знаковій формі чи у формі символів;

– об'єктивовані знання — інтелектуальні моделі, які втілені в об'єктивній формі процесів діяльності, її інструментів та результатів.

Знання поділяються на теоретичні і практичні; спеціалізовані і універсальні; загальні і спеціальні; абстрактні і конкретні; буденні і спеціалізовані. За рівнем системності розрізняють інтуїтивні, понятійні, систематизовані знання.

Залежно від сфери діяльності людини знання можуть бути технічними, економічними, соціальними, політичними, юридичними (правовими) та ін. Це професійні знання чи знання певної предметної області (предметні знання).

Правові знання — спеціалізовані знання про правові норми і принципи та механізм правового регулювання. В їх складі:

– спеціальні знання як наукові і практичні знання та навички, що відповідають сучасному рівню розвитку галузей права та використовуються (застосовуються) в юридичній діяльності;

– поінформованість про право як соціальне і культурне явище.

За рівнем формалізації знання можуть бути формалізовані (явні) і неформалізовані (неявні), які поділяють на такі групи (М. Мариничева):

– знання, яких немає сенсу висловлювати, оскільки це наочно;

– знання, які людина не може сформулювати, але може продемонструвати, як це треба робити;

– знання, які людина у принципі може сформулювати словами, якщо це буде необхідно

Особливими видами знань є знання зі створення нових знань — когнітивні знання та знання, як вчитися і вчити, тобто оволодівати знаннями (В. Дресвянніков); інноваційні знання — нові знання (суб’єктивні, кодифіковані, об’єктивовані), що є головним ресурсом та основою інноваційної діяльності.

Взаємозв’язок знань та інформації відображає модель формування і ролі знання у свідомості людини Р. Аккофа DIKW (*Date Information Knowledge Wisdom*) (рис. 1.2). Інформація є джерелом знання, яке виступає продуктом її засвоєння і осмислення. При обміні, передаванні, фіксації знань виникає інформація, тобто інформація є формою існування знань.

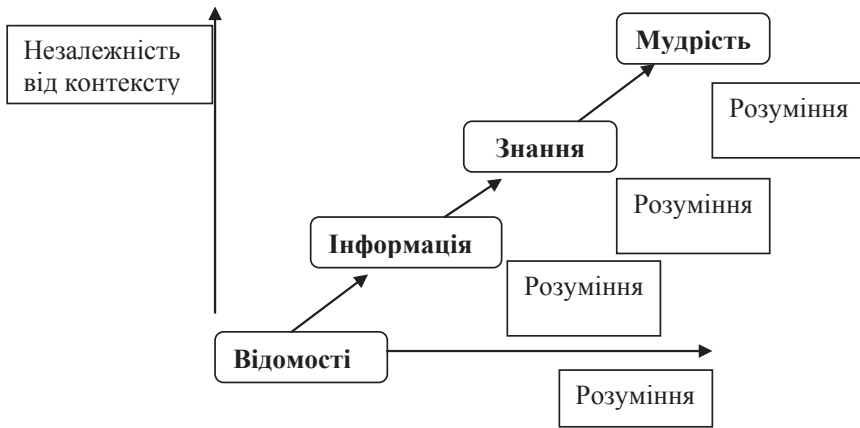


Рис. 1.2. Модель DIKW

В умовах формування економіки знань чинниками виробництва виступають не тільки об’єктивовані знання, які втілюються у матеріальних ресурсах, а й знання суб’єктивні, які перетворюються на безпосередній чинник економічного розвитку. Знанням як ресурсам притаманні специфічні ознаки: вони невідчужувані; не є рідкісними та вичерпними, оскільки їх використання необмежено у часі і просторі та приводить до зростання знань; створення знань є суто індивідуальним процесом, незважаючи на можливість їх тиражування та багатоманітність форм втілення.

Знаннєві ресурси використовуються як процес інтеграції знань. **Інтеграція знань** — це комплексний багатостадійний процес руху знань як ресурсу виробництва, результатом якого є їх втілення у продукти, послуги, технології. Цей процес не є лінійним, але можливо виокремити певний ланцюжок інтеграції знань: створення, залучення, оволодіння знаннями, перетворення, обмін, збереження, використання знань як їх об’єктивізація у продуктах та ін. (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Ланцюжок інтеграції знань

Складові	Зміст
Створення знань	Творення нового знання шляхом перероблення інформації
Залучення знань	Використання суб'єктами господарювання некомерційних і ринкових каналів поширення знань, серед яких як загальні канали — освіта, засоби масової інформації та ін., так і спеціальні — наукоємний сервіс як сукупність інтелектуальних послуг (консалтингових, науково-технічних тощо)
Оволодіння знаннями	Здійснюється в процесі навчання та практичної діяльності економічних агентів
Перетворення знань	По-перше, трансформація неявних знань на явні і навпаки, що включає: а) соціалізацію знань — передавання неявних знань у процесі діалогу, обміну досвідом і навчання; б) екстеріоризацію — перетворення неявних знань на явні; в) комбінацію — перенесення явних знань у документи і бази даних; г) інтеріоризацію — перетворення явних знань на неявні за допомогою навчання і практики. По-друге, трансформація індивідуального знання у колективне, що забезпечує незалежність знанневих ресурсів фірми від можливих втрат унаслідок звільнення їх працівників як носіїв неявних знань
Обмін знаннями	Некомерційний обмін знаннями на рівні фірми може здійснюватися у процесі сумісної діяльності її співробітників з розв'язання певних проблем, що має значний навчальний ефект. Комерційний обмін знань передбачає їх комерціалізацію та використання механізму ринку знань
Збереження знань	Здійснюється шляхом створення банку знань організації, системи забезпечення їх знанневих ресурсів, забезпечення інтелектуальної безпеки бізнесу
Використання знань	Перетворення знанневих ресурсів, що створені та залучені суб'єктами господарювання, на продукти, послуги, технології. Це об'єктивізація знань, без якої процес їх інтеграції не є завершеним

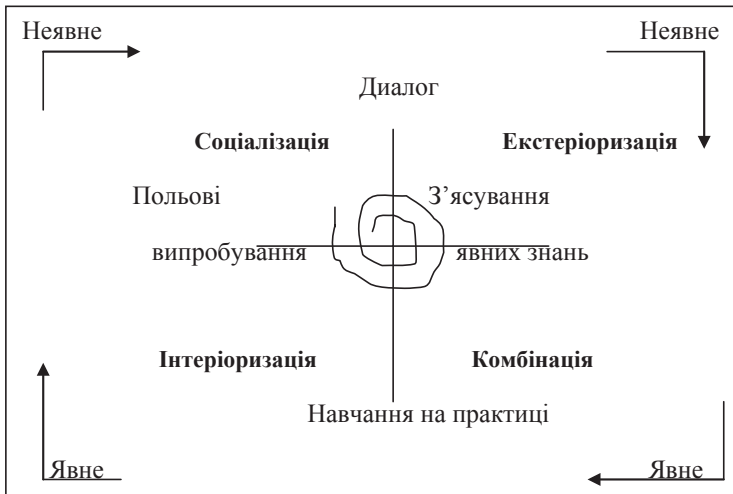


Рис. 1.3. Модель «спіралі знань» в організації Ікуджиро Нонака і Хіротака Такеучі

Процес інтеграції забезпечують учасники ланцюжка знань — *інтегратори знань*, діяльність яких може охоплювати як його окремі стадії, так і їх сукупність. Учасники ланцюжка, без діяльності яких неможливе досягнення синергетичного результату інтеграції знань у виробничому процесі, є інституціональними інтеграторами знань, до яких належать індивідууми (вчені, винахідники, раціоналізатори, інноватори, підприємці), фірми, спеціалізовані організації інноваційної сфери (технопарки, інноваційні центри, інноваційні бізнес-інкубатори), організації наукової сфери та ті, що надають інтелектуальні послуги (освітні, науково-технічні, консалтингові тощо). Інституціональним інтегратором знань макроекономічного рівня є національна інноваційна система (НІС), яка об'єднує діяльність усіх учасників ланцюжка знань, спрямовує її на забезпечення інноваційного розвитку економіки. Головні функції інтеграторів знань відображено у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Функції інтеграторів знань

Функція	Зміст
Накопичення знань	Об'єктне (ресурсне) накопичення знань здійснюється шляхом їх додавання: до суб'єктивних (персоніфікованих) знань додаються кодифіковані, об'єктивовані, внаслідок чого спостерігається розширення знання як економічного ресурсу. Суб'єктне накопичення — поширення знань між учасниками економічного процесу
Забезпечення інтелектуального ефекту масштабу	Оскільки в економіці знань інтелектуальні ресурси є пріоритетними, складовою загального ефекту масштабу є інтелектуальний ефект — віддача від знань, які акумулює та використовує їх інтегратор
Комерціалізація знань	Забезпечення ринкового визнання знань та можливості отримання прибутку (вигод) від творення і використання; надання знанням товарної та капітальної форм
Економія трансакційних витрат, пов'язаних з рухом знань	Мінімізація трансакційних витрат, пов'язаних з трансакціями, об'єктом яких виступають знання та інформація. В умовах економіки знань високий рівень цих витрат спричинено як кількісним зростанням трансакцій на ринках знанневих ресурсів, так і особливостями та труднощами встановлення прав власності на їх різні види
Управління знаннями	Комплексний управлінський процес, спрямований на створення техніко-технологічних, організаційно-економічних, мотиваційних умов і чинників ефективного здійснення інтеграції знань. На рівні фірми складовими управління знаннями є управління: а) інтелектуальними трудовими ресурсами, які є носіями знань; б) інтелектуальним капіталом, який можна визначити як капіталізовані знання, що забезпечують зростання вартості; сукупність фірмово-специфічного людського і структурного капіталів фірми; в) ланцюжком знань в організації; г) забезпечення інтелектуальної безпеки — захищеності знанневих ресурсів соціально-економічного розвитку

1.3. УНІВЕРСУМНА СОЦІАЛЬНА ПРИРОДА ЗНАНЬ. СОЦІАЛІЗАЦІЯ ЗНАНЬ

В. В. Броницька, кандидат економічних наук, доцент

Для розуміння природи знань як чинника соціально-економічного розвитку необхідно розглянути їх універсумний, ноосферний характер.

Учення про ноосферу, яке створив видатний учений В. Вернадський, говорить про те, що людство неминуче приходить до тієї стадії свого розвитку, коли думка стане чинником планетарного впливу. Всій сукупності людських знань притаманні наступність і взаємопов'язаність. Це виявляється не тільки у тому, що розвиток науки чи мистецтва здійснюється на базі створених раніше досягнень, а й у тому, що і мистецтво стимулює наукову думку, і наукові теорії можуть впливати на виникнення нових форм мистецтва. Як приклад можна навести теорію відносності А. Ейнштейна, завдяки якій виникли комп'ютер, інформатика, кібернетика, нові напрямки в мистецтві. Виникнення його теорії багато в чому було зумовлено не тільки попередніми знаннями в галузях фізики і математики, а й, за визнанням самого вченого, книгами Ф. Достоевського. Чим більш інтегральною є теорія, тим масштабніший її вплив на всі галузі знань. Б. Генкін уважає, що будь-яке відкриття або творіння мистецтва створює інформаційно-духовне поле, яке впливає на все духовне виробництво і всю систему суспільного відтворення.

Соціальна природа знань виявляється у тому, що знання створюються тільки в суспільстві, спричинені суспільним розвитком і впливають на нього. **Соціалізація знання** — процес руху знання від особистої до суспільної свідомості, простіше кажучи, процес поширення знань у суспільстві та включення їх у систему суспільного відтворення. Економіка знань як явище, що припускає цілісний системний розвиток духовного виробництва і відновлення безперервного циркулювання знання в суспільстві, стикається зі складністю становлення через існування низки умов і суперечностей як у всій системі суспільного відтворення, так і в системі духовного виробництва. *Чинниками та умовами соціалізації знань* виступають безкоштовна освіта, зростання вільного часу, якості життя та інтеграція знань у процес суспільного відтворення. Зворотний процес обумовлений такими чинниками, як елітаризація знань, підвищення плати за навчання, скорочення безкоштовної освіти, падіння якості життя, скорочення робочого часу.

На інтелектуальну власність та ренту існують протилежні погляди з точки зору їх впливу на соціально-економічний розвиток. Одні дослідники вважають, що наявність інтелектуальної власності, інтелектуальної ренти стимулює розвиток, оскільки заохочує до нових досягнень, інші зазначають, що це гальмує процес соціалізації знань.

Загальна тенденція соціалізації знань у процесі соціально-економічного розвитку така, що знання від кастового, елітарного ресурсу ставали все більш поширеними. Знання в сучасному світі виступають, на перший погляд, найдемократичнішим ресурсом, оскільки колосальне здешевлення носіїв інформації дозволяє мати до них практично необмежений доступ. Однак видимість демократичної форми ще не говорить про демократичність змісту. Можливість зробити інформацію своїм знанням визначається здатністю індивіда, однак здатності ці спричинені не тільки природними якостями, а й можливістю їх розвитку. Отже, там, де удавана доступність знання через привласнення доступної ззовні інформації здійснюється обмеженою кількістю людей, відбувалося значне інформаційне відчуження у інших, що зумовило їх неможливість з інформаційних потоків виділяти та привласнювати знаннеутворюючу інформацію. Можливість цілісного інформаційного присвоєння може здійснюватися лише на базі цілісного світогляду, розвитку всіх сфер духовності, а ця можливість відчужується у більшості через прямі і непрямі засоби.

Прямі способи подібного відчуження пов'язані з економічними механізмами, при яких освіта стає все менш доступною, а загальнодоступна освіта — все більш поверхневою, не виконує функцію формування цілісного світогляду. Тут важливо зрозуміти, що безперервна освіта, до якої все частіше звертаються на Заході, по суті може реалізуватися двома невзаємовиключними способами: через сформований цілісний світогляд і сформовану потребу і здатність до самоосвіти; через переривання роботи для навчання у відповідних інститутах, системах, організаціях і на всякого роду курсах підвищення кваліфікації. Само собою зрозуміло, що у деяких спеціальностях неможливо обійтися без зовнішньої допомоги для розвитку здібностей, як, наприклад, у галузі медицини, освоєння нової апаратури та ін., однак у деяких випадках сама робота може виступати середовищем, що розвиває за наявності у суб'єкта цілісного світогляду, здатності та потреби до самоосвіти.

І якщо самоосвітні здібності на базі цілісного світогляду в деяких випадках припускають можливість, не перериваючи виробничої та невиробничої діяльності, розвиватися професійно і надпрофесійно, то застосування тільки другої моделі, без першої, якщо вона спрямована не на цілісний розвиток суб'єкта, а, за великим рахунком, на вузькоспеціалізований, по-справжньому безперервною освітою не буде. Рух до економіки знань не тільки в країнах, що виступають об'єктами, а не суб'єктами глобалізації, а й в найбільш розвинених країнах пов'язаний з величезною кількістю суперечностей і контртенденцій. Однією із значних суперечностей на шляху до побудови економіки знань є суперечність між необхідністю заради стратегічного збереження і порятунку людства переходу до ноосферного розвитку і небажанням еліти змінити існуючий порядок у бік його гуманної соціалізації.

Рівний доступ до освіти всіх представників соціальних груп завжди був чинником високої соціальної вертикальної мобільності. Відмова від соціальної справедливості, що відбувається не тільки на пострадянському просторі, а і у державах зі стабільними економіками, призводить до десоціалізації освіти з декількох причин: через посилення і закріплення нерівних споживацьких соціальних стандартів і якості життя для еліт і груп, що до них не належать, та через закріплення і додавання елітарності родоплемінного характеру, що передається у спадок. Розвиток соціалізації знань — умова соціально-економічного розвитку, отже, для подолання усіх негативних моментів та суперечностей сучасного світу, що глобалізується, необхідно розвивати всі умови, що сприяють ноосферній соціалізації знань.

1.4. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ПОСЛУГИ: СУТНІСТЬ ТА ГОЛОВНІ ВИДИ. КАПІТАЛОУТВОРЮЮЧА РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ

О. С. Марченко, доктор економічних наук, професор

Наукомісткий сервіс як сукупність інтелектуальних (професіональних) послуг у галузях науки, освіти, виробництва, інновацій, управління, ринкової діяльності тощо забезпечує продукування, накопичення та передавання спеціальних знань та інформації суб'єктам господарювання.

Інтелектуальні послуги являють собою певні професійні дії фахівців різних галузей знання, основними ресурсами здійснення яких виступають загальні та спеціальні (професійні, предметні) знання та інформація, а результатом (вигодою споживача) — нагромадження та розвиток людського потенціалу (домогосподарств, фірм, суспільства), що становить основу економічного розвитку в умовах економіки знань.

Критеріями оцінювання і відокремлення інтелектуальних послуг як особливого сегмента сектора послуг сучасної економіки є:

1) *капіталоутворення* — капіталоутворюючі послуги, що виступають інституціональними джерелами нагромадження людського капіталу індивідуума та інтелектуального капіталу фірми, людського та інтелектуального потенціалу суспільства;

2) *ресурсозабезпечення* — надання інтелектуальних послуг спрямовано на забезпечення їх споживачів необхідними знаннями і інформацією — головними ресурсами економічного розвитку;

3) *ретрансляція* — інтелектуальні послуги є спеціальним каналом передавання суб'єктам господарювання професійних знань та інформації.

Отже, **інтелектуальні послуги** — це капіталоутворюючі, ресурсозабезпечуючі послуги, що ретранслюють професійні знання та інформацію, які виступають чинником нагромадження і реалізації у виробничій та інноваційній діяльності людського капіталу індивіда, інтелектуального капіталу фірми, людського та інтелектуального потенціалу суспільства.

Змістом інтелектуальних послуг є спеціальні (професійні) знання, які виступають продуктом осмислення і використання професійної інформації. При цьому важливо підкреслити, що спеціальне знання передається разом з необхідною професійною інформацією.

Головними видами інтелектуальних послуг є послуги освітні, науково-технічні, консалтингові, послуги охорони здоров'я.

Освітні послуги — це сукупність навчальних, виховних, розвиваючих дій фахівців, що накопичують і ретранслюють загальні і професійні знання та інформацію і спрямовані на формування та нагромадження людського капіталу.

Науково-технічні послуги — це діяльність фахівців різних галузей науки і техніки, спрямована на забезпечення суб'єктів господарювання науковими продуктами, використання яких приносить економічні вигоди, сприяє підвищенню їх ділової та інноваційної активності. За Л. Шаповаловою, науково-технічна послуга з позицій предметного підходу — це результат науково-технічної діяльності підприємства, установи, організації; з позицій процесного — вид діяльності, спрямований на створення умов розвитку і функціонування суб'єктів науково-технічної сфери та сприяння процесам отримання, збереження, поширення та практичного застосування науково-технічних знань.

У складі науково-технічних послуг слід виокремити контрактні науково-дослідні, дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) та інжиніринг.

Результатом *контрактних НДДКР*, здійснення яких спрямовано на розв'язання проблем, поставлених перед виконавцями їх замовниками, є науково-технічна продукція: науково-технічна інформація і технічні знання, науково-технічні проекти і документація, ноу-хау, технічний досвід, інтелектуальні продукти-новації і зразки нової продукції, наукові, технічні, технологічні розробки та ін., що виступають об'єктом купівлі-продажу на ринку науково-технічних послуг. Послуги у сфері НДДКР, по-перше, сприяють нагромадженню фірмою її організаційного капіталу; по-друге, виступаючи джерелом спеціальних знань та інформації, безпосередньо впливають на накопичення і реалізацію специфічного людського капіталу працівників фірми.

Інжиніринг як комплекс науково-технічних послуг, що забезпечують виробничу й інноваційну діяльність фірм, може бути:

– дослідницьким — послуги з підготування інженерних рішень виробничих проблем господарюючих суб'єктів;

– технологічним — послуги з розроблення і надання підприємствам виробничої сфери різних технологій;

– консультативним — професійна допомога господарюючим суб'єктам з питань організації і управління інноваційною діяльністю (у процесі вибору і впровадження інноваційного проекту, технологічних рішень та ін.);

– комерційним — послуги із проведення тендерів, об'єктом яких є технології, новації та ін.;

– будівельним — постачання обладнання, виконання будівельно-монтажних робіт та контроль за їх проведенням.

Консалтингові послуги — це дії професійних консультантів із забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності необхідними спеціальними знаннями та інформацією, використання яких сприяє отриманню ними певних вигід, узагальнюючим критерієм яких виступає підвищення ефективності і конкурентоспроможності бізнесу.

Послуги охорони здоров'я — професійні дії, результатом яких є якісні зміни здоров'я споживача послуг, накопичення біофізичної складової людського капіталу.

Наукомісткий сервіс належить до інституціональних інтеграторів знань, оскільки: 1) є каналом передавання спеціальних знань та інформації; 2) сприяє формуванню і нагромадженню людського капіталу індивідуума, інтелектуального капіталу фірми, людського та інтелектуального потенціалу суспільства.

Надання інтелектуальних послуг можна представити як рух професійних знань та інформації від джерела до отримувача, що охоплює етапи замовлення і продукування інтелектуальної послуги, передавання знань та інформації і їх засвоєння отримувачем, отримання останнім певних вигід від їх використання (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Етапи руху знань у процесі надання інтелектуальних послуг

Етапи	Зміст
Перший	<i>Замовлення інтелектуальної послуги</i> як конкретизація попиту на спеціальні (професійні) знання та інформацію. Замовником (отримувачем) зазначених послуг можуть бути індивіди, яким надаються особисті професійні послуги, суб'єкти підприємницької діяльності, державні установи, громадські організації
Другий	<i>Продукування інтелектуального продукту</i> на основі використання: а) професійних знань, досвіду, інформації джерела послуги; б) інформації, наданої замовником. У процесі надання інтелектуальної послуги спеціальні знання та інформація, що становлять її зміст, отримують інституціональне закріплення у професійних порадах, рекомендаціях, науково-технічних розробках, лекціях та ін.
Третій	<i>Передавання замовникові спеціальних (професійних) знань та інформації</i> , що отримали інституціональне закріплення. Формами передавання можуть бути консультування, навчання, надання певних матеріальних носіїв інформації

Етапи	Зміст
Четвертий	<i>Засвоєння і використання замовником інтелектуальної послуги спеціальних знань та інформації і отримання ним певних вигід, які можуть бути економічними (збільшення доходу, зростання конкурентоспроможності та ін.); соціальними (досягнення бажаного соціального статусу, встановлення і нагромадження зв'язків), особистісними (підвищення освіти, культури, працевлаштування тощо). Зазначені вигоди споживачів інтелектуальних послуг тісно взаємопов'язані. Вони можуть бути отримані споживачами інтелектуальних послуг як у період їх надання, так і після завершення обслуговування</i>

Пріоритетні об'єкти капіталотворюючого впливу інтелектуальних послуг відображено на рис. 1.4.

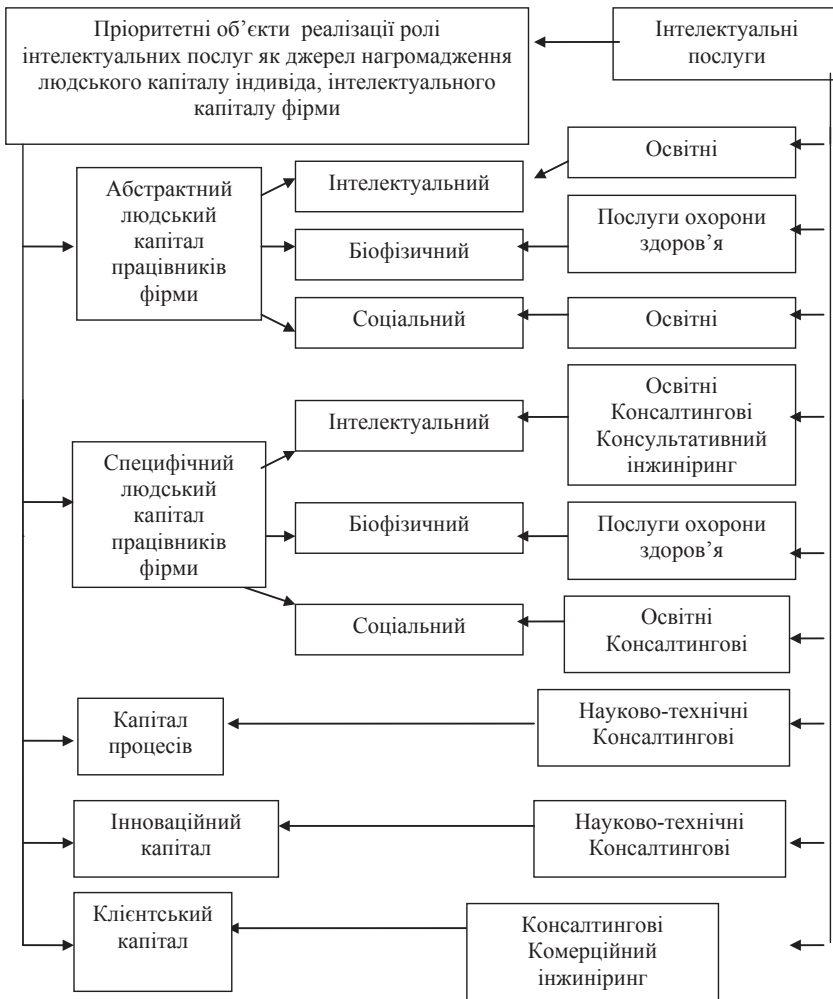


Рис. 1.4. Пріоритетні об'єкти реалізації капіталотворюючої ролі інтелектуальних послуг

Тема 2

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЛЮДИНИ, ФІРМИ, СУСПІЛЬСТВА

2.1. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ТА ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПРОДУКТИ: ЗАГАЛЬНЕ І ОСОБЛИВЕ. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ СУСПІЛЬСТВА

О. О. Набатова, кандидат економічних наук

Діяльність з виробництва, оброблення та поширення інформації спирається на нематеріальні ресурси (знання та інформацію) і продукує нематеріальні продукти та послуги — інформаційні, інтелектуальні.

Інформаційний продукт — результат інтелектуальної, творчої діяльності людини, певний набір знаків і символів, що може бути переданий іншій особі за допомогою матеріальних носіїв, засобів зв'язку та телекомунікацій.

Інформація є об'єктом купівлі-продажу як на товарному ринку, так і на ринку ресурсів. Проте розглядати її як товар можна лише з певними застереженнями, оскільки інформаційні блага, з одного боку, є *невичерпними*, що зумовлено значними обсягами інформації та можливостями її копіювання і тиражування у зростаючих масштабах; а з другого — *обмеженими* — через унікальність процесу їх створення з використанням дійсно рідкісного ресурсу — інтелектуальної праці автора.

Рідкість — властивість ринкових благ, завдяки якій вони включаються до системи економічних відносин, не притаманна інформації, якщо її поширення і використання не стримуються високими трансакційними витратами або спеціальними заходами. Адже інформація не знищується, а навпаки, самозбільшується у процесі обміну і споживання, легко тиражується. Передаючи знання або інформацію, володар цих знань не втрачає їх: якщо у нас є по одному яблуку, і ми обмінялися, то у нас знов по одному яблуку; але якщо ми обмінялися ідеями, то їх стало по дві. Водночас поважному переліку науково-технічних досягнень можна протиставити не менш значний перелік нерозв'язаних проблем (наприклад, у галузях екології, медицини та ін.). Отже,

загальне різноманіття знань та інформації не виключає їх дефіциту як конкретного економічного блага у певному місці та у певний час.

Крім того, інформація та знання (насамперед необ'єктивоване) мають властивості *суспільного блага*: *невиключеність* (доступ до даного блага або принципово не може бути обмеженим, або таке обмеження потребуватиме надмірних витрат), та *неконкурентність у споживанні* (багато людей можуть мати одну й ту саму інформацію одночасно, і при цьому факт наявності інформації у однієї особи не зменшує ступінь володіння інформацією для інших осіб). Знанневий продукт тільки тоді набуває форми приватного (ринкового) блага, коли його отримання пов'язане зі штучним обмеженням доступу за допомогою ліцензій, паролів, ключів, електронного підпису на основі монопольної приватної власності на інформацію.

Інформації також притаманні властивості *мережевих благ*: суттєва економія на масштабі виробництва, мережеві зовнішні ефекти, ефекти пастки. Виробництво інформації відрізняється високими постійними і низькими змінними витратами, тобто достатньо коштовно створити первинний продукт, але відносно дешево його відтворювати у зростаючому обсязі (приклад — написання книги і наступне передавання продукту електронним шляхом за допомогою PDF-файлу). Тому виникають значні можливості для експлуатації *ефекту масштабу*, який може виявлятися не тільки у традиційному розумінні (з боку пропозиції), а й з боку попиту. Виникають *мережеві зовнішні ефекти*, коли корисність блага зростає із збільшенням числа користувачів, що значно модифікує криву попиту. *Ефекти пастки* (ефекти переміщення витрат однієї галузі в іншу, що пов'язано з технологічною взаємозалежністю галузей) можуть мати такі причини: 1) існуючі контракти та угоди, розірвання яких пов'язано з додатковими витратами; 2) навчання (іноді споживачеві буває складно перевчитися для роботи з іншим інформаційним продуктом, наприклад, при зміні операційної системи з Windows на Linux); 3) конверсія інформації (програмне забезпечення генерує файли, що зберігаються у певному цифровому форматі, і перехід потребує конверсії); 4) витрати підключення до нової мережі; 5) витрати втрати лояльності (перехід на нові блага може позбавити споживача системи знижок та преференцій).

Таким чином, властивості інформаційного продукту свідчать про його певну двоїстість, що виявляється в його нетоварному змісті і товарній формі. Як зазначає В. Іноземцев, «...тут суперечливо сполучається справжня безмежність з рідкістю вищого рівня, об'єктивний характер з безпрецедентним суб'єктивізмом, невідтворюваність з тиражованістю; неекономічна мотивація відкриття знань викликає очевидні і цілком економічні за своєю сутністю наслідки».

Слід зазначити, що терміни «інформаційний продукт» та «інтелектуальний продукт» не є тотожними. З одного боку, вони мають спільні характеристики: а) інформаційна складова змісту; б) знецінювання у часі; в) залежність їх цінності від можливостей та результатів використання на практиці; г) залежність між отриманням певних вигод від їх використання та інтелектуальними можливостями споживача засвоїти отримані знання та інформацію. З другого боку, у змісті цих продуктів є розбіжності, зумовлені взаємозв'язками і особливостями їх основних компонентів: для інформаційного продукту — це інформація як чинник виробництва, передавання якої не пов'язано з передаванням знання; для інтелектуального — знання як результат перероблення інформації, що передається разом із знаннями. Інтелектуальному продукту не притаманні такі ознаки інформаційного продукту, як можливість практично необмеженого тиражування, зростання вартості залежно від кількості користувачів.

Отже, **інтелектуальний продукт** — результати розумової, духовної та творчої діяльності, втілені у відкриттях, винаходах, патентах, наукових звітах і доповідях, проектах, раціоналізаторських пропозиціях, здобутках літератури, мистецтва, музики та ін. Він є: а) *наукомістким*, при його продукуванні витрати на наукові дослідження та інформацію перевищують витрати на інші чинники виробництва; б) *знаннємістким*, оскільки його зміст та основу продукування становлять загальні і специфічні знання.

Інноваційний інтелектуальний продукт є втіленням інноваційних знань, що можуть існувати як: 1) суб'єктивовані знання — інноваційна ідея; 2) кодифіковані знання, що можуть мати матеріальні носії, але не матеріалізовані (наукові твори, розрахунки, проекти тощо) — інтелектуальний продукт-новація у вузькому розумінні; 3) об'єктивовані знання, представлені у винаході, корисній моделі, експериментальному зразку, промисловому зразку, дослідній партії інноваційної продукції, серійній партії інноваційної продукції.

Знання та інформація є основними ресурсами нової економіки, їх економічна цінність виражається у прирощуванні доданої вартості за рахунок збільшення наукомісткості суспільного продукту і підвищення продуктивності праці. За аналогією з класифікацією капітальних благ, що використовуються у матеріальному виробництві, можна стверджувати, що знання — це основний ресурс діяльності, а інформація — її оборотний ресурс (С. Клімов). Слід підкреслити, що в умовах формування економіки знань чинниками виробництва є не тільки об'єктивовані знання, які втілюються у матеріальних ресурсах, а й знання суб'єктивні, які перетворюються на безпосередній чинник економічного розвитку.

Разом з тим функціонування інформації як чинника виробництва виявляє низку *особливостей*, не притаманних традиційним ресурсам:

– інформація існує незалежно від простору, тобто вона може знаходитися одночасно в його різних частинах, не перешкоджаючи можливості її використання;

– під час продажу інформації не відбувається відчуження блага, продана інформація залишається у власності продавця. Інформацію неможливо повернути, викупити, натомість можна багаторазово продавати, якщо це не суперечить закону;

– знання та інформація не знищуються при споживанні, а самозростають (хірург, що робить операцію десятий раз, володіє більшою кількістю знань і кращим розумінням операції, ніж хірург, що робить операцію уперше). Тому знаннєві ресурси накопичуються не завдяки їх акумуляції, а шляхом їх розпредметнення широким колом споживачів;

– інформація різко знецінюється у часі, при цьому інформаційні ресурси піддаються лише одному виду зношення — моральному. Особливостями зношення знань є стрибкоподібність цього процесу, зменшення вартості не тільки через старіння знань, а й через їх більш широке поширення, дифузію на основі тиражування отриманих наукових результатів. Утрату професіоналами половини первинної компетенції характеризує показник періоду напіврозпаду знань, який дорівнює приблизно п'яти рокам;

– цінність інформаційних ресурсів найчастіше складно визначити, доки вони не будуть застосовані на практиці. «Вартість, що створена знанням, подібна зірці, що падає, яка горить яскраво лише у ті миттєвості, коли проходить через простір соціальних обставин і суб'єктивних чинників, що дозволяють їй світити яскравіше за інших» (Т. Сакайя);

– неможливість багаторазового відтворення нематеріальних ресурсів і доступність тиражування їх матеріальних носіїв.

Знання та інформація є базовими складовими таких ресурсів, як: а) *інформаційні*, що становлять інформацію, зафіксовану на матеріальних носіях, котра зберігається в інформаційних системах; б) *інтелектуальні*, що приймають форми людського капіталу, інтелектуального капіталу фірми, формують інтелектуальний потенціал суспільства.

Інформаційні ресурси є вихідним чинником людської діяльності, в основі якого лежить інформація. Вони становлять весь наявний обсяг інформації в інформаційній системі, весь обсяг знань, відчужених від їх творців, зафіксований на матеріальних носіях і призначений для суспільного використання. Інформаційні ресурси — складова інформаційного простору, що поєднує у собі дані, їх місцезнаходження, взаємозв'язок інформаційних елементів, відомості.

Інтелектуальні ресурси як сукупність явних та неявних знань, а також їх носіїв в умовах формування засад економіки знань стають пріоритетними

чинниками соціально-економічного розвитку, а їх формування, накопичення та ефективна реалізація — найважливішими завданнями державної політики. Інтелектуальні ресурси виступають на мікроекономічному рівні джерелом формування і розвитку людського капіталу, інтелектуального капіталу фірми.

Поняття інтелектуального капіталу ширше за поняття інтелектуальної власності (до неї не належить, наприклад, ділова репутація) і нематеріальних активів (які не включають до себе інтелектуальні і ділові якості персоналу, його кваліфікацію, оскільки вони є невідчуженими від носіїв). До того ж це поняття більш економічне за правове або бухгалтерське.

Інтелектуальний капітал (ІК) — це інтелектуальні здібності людей (до сприйняття нової інформації, навчання, перепідготовки, здатність неординарно мислити і формувати ідеї) у сукупності зі створеними ними матеріальними і нематеріальними засобами, які використовуються у процесі інтелектуальної праці. На відміну від фізичного капіталу ІК має нематеріальну природу (його називають «невидимим активом») і низьку ліквідність. Організація володіє ІК лише частково — спільно із найманими працівниками, якщо йдеться про людський капітал, і спільно зі споживачами та іншими контрагентами, якщо йдеться про клієнтський капітал. ІК є неадитивним, тобто його не можна розділити на складові таким чином, аби сума їх величин дорівнювала б загальній величині ІК. Так, Л. Едвінссон, підкреслюючи тісну взаємопов'язаність і нелінійність зв'язків між окремими елементами ІК, зазначає, що вартість компонентів ІК треба не додавати, а множити. Тоді очевидно, що перетворення вартості одного з них на нуль призводить до обернення на нуль вартості всього ІК.

ІК, по-перше, досліджується на мікро- і макроекономічних рівнях — інтелектуальний капітал індивіда, фірми, нації; по-друге, тлумачиться як внутрішньо структурована категорія, основними складовими змісту якої виступають людський та структурний капітали.

ІК людини є сукупністю знань, навичок, умінь, здібностей, мобільності та креативності особистості, що забезпечує можливість створення додаткового прибутку.

Під **ІК фірми** зазвичай розуміють особливе сполучення фірмово специфічного людського капіталу (реальні і потенційні інтелектуальні здібності, а також відповідні практичні навички працівників компанії) та структурного капіталу (складові капіталу компанії, що задаються такими специфічними чинниками, як зв'язки із споживачами, бізнес-процеси, бази даних, бренди та ІТ-системи) (рис. 2.1). Це здатність трансформувати знання і нематеріальні активи у чинники (ресурси), що створюють багатство (та відповідну вартість) за рахунок особливого ефекту від «добутку людського капіталу на структурний».

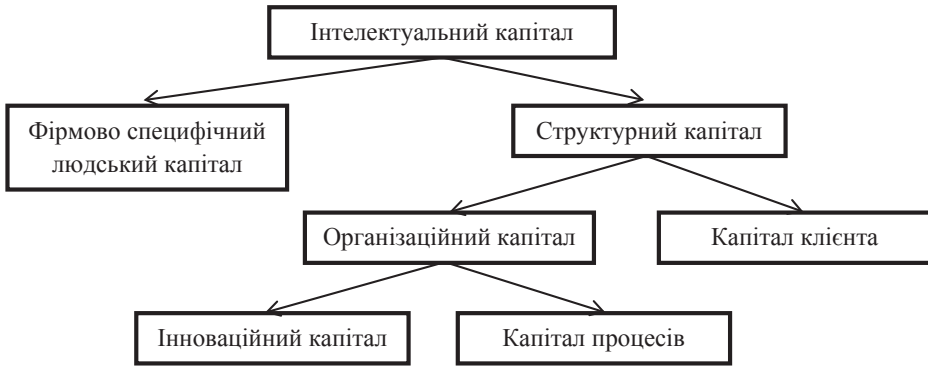


Рис. 2.1. Структура інтелектуального капіталу за Л. Едвінссоном

На макроекономічному рівні інтелектуальні ресурси служать невід’ємною частиною інтелектуального потенціалу суспільства. Поняття інтелектуальних ресурсів розширюється до сукупності елементів інтелектуального потенціалу, здатних не тільки безпосередньо включатися у процес виробництва, а й справляти на нього потужний опосередкований вплив через науку і науково-технічний прогрес.

Інтелектуальний капітал нації розглядається як її інтелектуальний потенціал, що активно використовується у процесах економічного розвитку і має такі складові: людський капітал (носії культурного, духовного, інтелектуального потенціалів нації); структурний капітал (інформаційна структура суспільства — бази даних, бібліотеки; засоби і способи передавання даних і інформації; система наукових і проектних установ; система освіти; державна структура управління).

2.2. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА

О. О. Набатова, кандидат економічних наук

Концепція людського капіталу, основи якої було сформульовано нобелівськими лауреатами Т. Шульцем та Г. Беккером, становить теоретичну базу дослідження капіталоутворюючої та інноваційної ролі інтелектуальних ресурсів в умовах переходу до інноваційного типу соціально-економічного розвитку. Матеріально-речовий капітал, природні ресурси залишаються важливими складовими національного багатства, але ключову роль відіграють

людський потенціал, інтелект, знання, які розширюють можливості використовувати інші ресурси інноваційним способом. Причому особливого значення набувають не тільки когнітивні ресурси (інтелект, пам'ять, знання, увага, швидкість розумової реакції), ресурси здоров'я, а й психологічні сили людини (ментальність, комунікативність, екзистенційна свобода). Затребуваними стають якісні характеристики не тільки людини-працівника (компетентність, кваліфікація, здатність до безперервної освіти, самоосвіти, інтелект, інновативність, креативність), а й людини-особистості (відповідальність, комунікабельність, довіра, колективізм, здатність до співробітництва тощо).

Людський капітал — це сукупність сформованих і розвинених унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають в їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на збільшення доходів свого власника та національного доходу. Основними елементами людського капіталу є знання, здібності, навички, культура, мотивація.

До *особливостей* людського капіталу відносять:

- невідчужуваний характер, що зумовлює його неліквідність як активу;
- триваліший, ніж у фізичного капіталу інвестиційний період (у середньому 12-20 років), що підвищує ступінь інвестиційного ризику;
- здатність людського капіталу створювати доходи реалізується тільки через працю його власника;
- незалежно від джерел формування (державна, фірма, родина) використання людського капіталу контролюється самою людиною;
- витрати на формування людського капіталу поєднують ознаки інвестування та споживання;
- зношення людського капіталу визначається, по-перше, ступенем природного зношення (старіння) людського організму і притаманних йому психофізичних функцій; по-друге, ступенем морального зношення (постаріння) знань.

Людський капітал існує на мікро-, мезо- та макрорівнях. **Людський капітал індивіда** як сукупність здібностей, що забезпечують можливість їхньому носію отримувати дохід, багатьма вченими розглядається як людський капітал працівника (носія робочої сили). Це сукупність його природних здібностей, а також самостійно ним накопичених (набутих у результаті життєвого досвіду) і розвинених унаслідок інвестування в освіту, професійну підготовку та оздоровлення (Т. Кір'ян). Слід наголосити на тому, що індивідуальні здібності стають людським капіталом лише тією мірою, якою вони можуть приносити своєму власникові прибуток, пропорційний вияву цих здібностей.

У структурі людського капіталу індивіда С. Клімов виділяє три складові:

– *біофізичний капітал* — життєві ресурси особистості, її фізичний та психологічний потенціали, що розглядаються у контексті здатності до створення вартості. Так, для професійних баскетболістів одним із ключових компонентів їх людського капіталу є зріст, а актори-карлики отримують дохід із аномалій свого фізичного розвитку. Втім, як правило, вплив біофізичних ресурсів є опосередкованим — через природні обмеження професійних можливостей особистості (вік, стать, стан здоров'я);

– *соціальні ресурси особистості*, тобто закладений у людині потенціал соціальної взаємодії, її включеність у певне соціальне середовище;

– *інтелектуальні ресурси* — сформовані у процесі формального і неформального навчання знання, інформація та креативні здібності людини.

В. Близнюк пропонує таку структуру людського капіталу:

– *капітал освіти*, який формується на двох рівнях — загальноосвітньому та на рівні професійної освіти;

– *капітал здоров'я*, генетично закладений та здобутий протягом життя;

– *капітал культури*, що виявляється на двох рівнях — споживчому та високодуховному;

– *соціально-психологічний капітал*, що характеризує як психологічний стан суспільства у цілому та індивідуума зокрема, так і ментальні та духовні цінності.

Людський капітал групи (родини, трудового колективу, підприємства) являє собою накопичений нею інтелектуальний, біофізичний, соціальний потенціали, реалізація яких виступає основою забезпечення життєдіяльності соціальної і виробничої спільноти.

На макроекономічному рівні людський капітал виступає складовою **людського потенціалу**, фундаментальними характеристиками якого, за Н. Рімашевською, є: 1) фізичне, психічне та соціальне здоров'я, що впливає не тільки на фізичну дієздатність громадян країни, а й на характер демографічних процесів відтворення; 2) професійно-освітній ресурс та інтелектуальний потенціал, включаючи підготовку фахівців вищої кваліфікації і зайнятої науковою працею частини громадян; 3) соціокультурна активність громадян та їх моральні цінності. Незважаючи на індивідуалізований характер людського капіталу, його формування і можливості використання цілком залежать від суспільства, від тієї системи освіти, охорони здоров'я та інформаційної підтримки, які у ньому існують.

Формування людського капіталу потребує здійснення інвестицій на рівні держави, підприємства, домогосподарства (рис. 2.2). Чим більші і послідовніші ці інвестиції, тим вища віддача від цього чинника виробництва, котра виявляється як на індивідуальному, так і на суспільному рівні.

Таким чином, людський капітал, як й інтелектуальний, виступає об'єктом реалізації капіталоутворюючої ролі інтелектуальних послуг. Наприклад, освітні послуги безпосередньо впливають на інтелектуальні ресурси працівника, сприяють нагромадженню ним необхідних для створення вартості знань, професійних навичок. Тому витрати фірми на додаткове навчання і підвищення кваліфікації персоналу являють собою інвестиції у фірмово специфічний людський капітал, його інтелектуальну складову. Послуги охорони здоров'я сприяють розвитку фізичного і психологічного потенціалів працівника як основи його здатності до створення вартості.



Рис. 2.2. Рівні інвестування у людський капітал

(Джерело: Близнюк, В.В. Людський капітал як фактор економічного розвитку / В.В. Близнюк // Економіка і прогнозування. — 2005. — № 2. — С.70)

2.3. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ФІРМИ. ІННОВАЦІЙНИЙ БІЗНЕС

К. Г. Губін, кандидат економічних наук, доцент

Інтелектуальний капітал фірми складається з різномірних елементів і тому його складно точно виміряти у грошовому еквіваленті. Очевидними активами компанії є її продукція, приміщення, устаткування, транспортні засоби, земельні ділянки та ін. Але за цим видимим фасадом криються коріння компанії, приховані умови та ресурси розвитку — трудовий колектив, зв'язки з клієнтами, права інтелектуальної власності, інформаційні ресурси, програмне

забезпечення, інструкції і методики роботи, імідж фірми тощо. Незважаючи на різноманітність складових інтелектуального капіталу фірми, їх поєднує те, що всі вони пов'язані з процесом та результатами інтелектуальної діяльності людей. Структуру інтелектуального капіталу фірми у загальному вигляді показано на *рис. 2.1*. Розглянемо її зміст докладніше.

Фірмово специфічний людський капітал — це сукупність знань, умінь, навичок, здібностей (зокрема творчих), працездатності, особистих якостей, моральних цінностей, пріоритетів та соціальних зв'язків працівників фірми, а також цінностей компанії, культури праці, соціально-психологічного клімату, ділової атмосфери, які використовуються для отримання доходу фірмою. До фірмово специфічного людського капіталу належать також невід'ємні від працівника ноу-хау (що зазвичай вимагають не тільки знання того, як робити, а й уміння виконувати відповідні операції) і «мовчазні», «невідокремлені» знання (які важко передати іншій особі у знаковій чи вербальній формі).

Здібності, знання, працездатність, настанови та соціальні зв'язки особи формують основу її людського потенціалу. Він перетворюється на людський капітал індивіда лише у тій частині, в якій може бути реалізований в суспільстві для створення вартості та генерування доходів. Якщо людський потенціал реалізується в межах певної фірми, то він одночасно перетворюється не тільки на людський капітал індивіда, а й на елемент людського капіталу цієї фірми.

До складу фірмово специфічного людського капіталу входить лише та частина людського капіталу індивіда, що використовується для отримання доходу фірмою (і, відповідно, індивідом). Якщо ж особа отримує додаткові доходи від свого людського капіталу поза певною фірмою (працюючи за сумісництвом в іншій фірмі, у власному бізнесі чи як самозайнята особа), то частина її людського капіталу, задіяна у генеруванні додаткових статків, не входить до складу людського капіталу даної фірми. Тобто, людський капітал особи може дорівнювати її частці у людському капіталі певної фірми, може перевищувати її, але не може бути менше.

Якщо фірмово специфічний людський капітал втілено в працівниках компанії, то структурний капітал, навпаки, від них відокремлений. Структурний капітал створюється у процесі функціонування людського капіталу і безпосередньо виникає тоді, коли набуває незалежного від свого творця існування, втілюючись у певних об'єктах, процесах чи явищах. Наприклад, доки керівник підрозділу тримає в голові певний технологічний процес, це знання належить до фірмово специфічного людського капіталу. Якщо ж зазначений технологічний процес відображається на якомусь носії інформації, що використовується фірмою, то він потрапляє до складу структурного капіталу.

На відміну від фірмово специфічного людського капіталу, структурний капітал може бути власністю фірми та може бути проданий. До структурного

капіталу належить весь інтелектуальний капітал фірми за винятком тієї частини, що втілена у співробітниках.

Структурний капітал — сукупність нематеріальних активів, що належать фірмі та використовуються для отримання доходу і забезпечення існування фірми у довгостроковій перспективі. Основними складовими структурного капіталу є капітал клієнтів та організаційний капітал. Останній у свою чергу поділяється на інноваційний капітал та капітал процесів.

Капітал клієнтів — система зв'язків і відносин, що забезпечує ефективну взаємодію фірми зі споживачами, сприяє просуванню продукції на ринок та збільшує обсяги та/або ціну продажів. До нього належать контракти, угоди, база споживачів, ділова репутація, публічний імідж, бренд, товарні знаки, канали розподілу продукції, характер відносин з клієнтами, «свої» люди в організаціях-партнерах чи організаціях-клієнтах тощо.

Капітал інновацій (інноваційний капітал) — об'єкти права інтелектуальної власності та інші нематеріальні активи і цінності фірми, що дозволяють їй використовувати інновації для отримання конкурентних переваг, збільшення доходів і прибутків та підтримки ефективного функціонування в довгостроковій перспективі. Важливими складовими інноваційного капіталу є патенти, ліцензії, промислові зразки, програмне забезпечення, а також ноу-хау.

Інновація — результат творчої інтелектуальної діяльності, який дозволяє підвищити економічну чи соціальну ефективність використання чинників виробництва за рахунок їх більш раціонального комбінування чи спрямування, підвищення якості чи зниження вартості. Безпосереднім результатом інновацій може бути новий чи вдосконалений існуючий продукт, зниження собівартості виробництва і збуту продукції або підвищення ефективності просування товарів.

Капітал процесів — система технологій, правил, процедур, зв'язків та відносин усередині фірми, система управління, що забезпечують ефективну організацію виробництва, збуту продукції та післяпродажного обслуговування.

Якщо капітал клієнтів визначається ефективністю відносин зі споживачами, то капітал процесів — ефективністю відносин між співробітниками фірми, яка базується на технологіях виробництва, системі менеджменту та соціально-психологічних чинниках.

У постіндустріальному суспільстві інтелектуальний капітал стає головним ресурсом інноваційного розвитку. Здатність до генерування інновацій — унікальна прерогатива людини. Тому всі інновації є продуктом функціонування людського капіталу. Водночас упровадження інновацій неможливе без структурного капіталу фірми.

У сучасному світі дедалі частіше навіть рядові співробітники займаються продукуванням знань, фірми перетворюються на організації, що навчаються, а інновації стають головним джерелом доходів та прибутків. Здатність національних економік створювати інтелектуальний капітал, відкритість до його імпорту, а також готовність господарства ефективно використовувати інтелектуальний потенціал визначають темпи інноваційного розвитку будь-якої країни.

Інноваційний бізнес в широкому значенні — бізнес, головним джерелом конкурентних переваг якого є впровадження інновацій. При цьому інновації можуть генеруватись як усередині цього бізнесу, так і поза його межами.

Інноваційний бізнес у вузькому значенні — бізнес, що виробляє інноваційні продукти (товари чи послуги, конкурентні переваги яких зумовлені новизною та неповторністю, що присутні до появи на ринку аналогічного товару-конкурента з подібною ціною).

У постіндустріальній економіці прибуток підприємця визначається якістю інноваційної діяльності. Впровадження інновацій дає можливість певний час отримувати надприбутки, а недостатні темпи впровадження інновацій поступово призводять до програшу в конкурентній боротьбі.

В Україні розвиток інноваційного бізнесу стримується тим, що впровадження інновацій у процесі конкурентної боротьби нерідко не є головним джерелом конкурентних переваг та підприємницького прибутку. Значно потужнішим джерелом конкурентних переваг іноді стають неформальні зв'язки із владою, що дозволяють брати участь у перерозподілі державної і недержавної власності та фінансів, отримувати від держави преференції, створювати неконкурентні бар'єри для інших підприємців тощо.

Іншим суттєвим джерелом конкурентних переваг в Україні є використання монопольної влади за умов безсилля чи бездіяльності владних структур. Подекуди відбуваються рейдерські захоплення власності. Захоплення і утримання неринковими методами контролю над видобутком, імпортом та експортом сировинних матеріалів, продукції сільського господарства, паливно-енергетичного комплексу — також важливі джерела економічно не обґрунтованих надприбутків.

Для розвитку інноваційного бізнесу в Україні передусім необхідно сформувати конкурентне середовище, позбавлене неринкових методів боротьби. Передумовою цього є відокремлення бізнесу від політичної влади.

Також потрібні:

- 1) забезпечення свободи формування та використання інтелектуальної власності;
- 2) ефективна система захисту прав інтелектуальної власності;

3) сприяння розвитку інфраструктури інноваційного бізнесу (установи, що фінансують та страхують інноваційний бізнес; венчурні фірми; патентно-інформаційні організації; оцінювачі інтелектуальної власності; консультанти тощо);

4) сприяння формуванню національної інноваційної системи (потребує розвитку креативного блоку або блоку породження знань, блоку трансферу технологій, блоку фінансування, блоку виробництва та блоку підготовки кадрів);

5) державне фінансування довгострокових інноваційних проектів (зокрема, фундаментальної науки);

6) державне стимулювання формування та ефективного використання інтелектуальної власності.

На рівні фірми розвиток інноваційного бізнесу в Україні вимагає зміни пріоритетів керівництва. Необхідно, аби головним джерелом конкурентних переваг розглядалося впровадження інновацій.

Потрібно формувати на фірмах середовище, що сприяє генеруванню та впровадженню інновацій, адже потужним джерелом інновацій є фірмово специфічний людський капітал. Нерідко перешкодою є те, що працівники побоюються додаткового навантаження, а керівники — відповідальності (через ризики впровадження інновацій). Тому необхідно створювати систему мотивації працівників до генерування інновацій, а також систему мотивації керівників до впровадження інновацій. Іноді в межах фірми доцільно створювати нові організаційні ланки, структурні підрозділи, безпосередньо призначені для генерування чи впровадження інновацій.

Суттєву роль відіграє ефективна організація *моніторингу інновацій* — пошуку існуючих та перспективних розробок, що можуть бути використані для запровадження інновацій. Внутрішній моніторинг інновацій здійснюється усередині організації, вивчає можливості, пов'язані із досвідом її функціонування, знаннями та творчим потенціалом персоналу. Зовнішній моніторинг інновацій засновано на аналізуванні пропозицій на ринку інновацій, увазі до інноваційної активності конкурентів та діяльності науково-дослідних організацій.

Тема 3

НАУКА І НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ ПОСЛУГИ ЯК ДЖЕРЕЛА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

3.1. НАУКОВЕ ЗНАННЯ. НАУКОВІ РЕСУРСИ ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУСПІЛЬСТВА

О. М. Левковець, кандидат економічних наук, доцент

За сучасних умов конкурентоспроможність країни визначається здатністю національної економіки генерувати, засвоювати та комерціалізувати знання. Наукове знання перетворилося на важливий чинник соціально-економічного розвитку країн світу. Включення у ХХ ст. науки до системи продуктивних сил стало одним із найважливіших зрушень у суспільному виробництві. Нині це чинник, що інтегрує та постійно революціонує всі інші чинники виробництва, збагачує їх якісно новим змістом.

Наука є однією з форм інтелектуальної праці і одночасно — її найбільш цінним продуктом, тобто включає як діяльність з отримання нового знання, так і її результат — суму знань. Метою наукової діяльності є точний опис і пояснення об'єктів, процесів та взаємозв'язків у природі та людському суспільстві; вироблення і теоретична систематизація об'єктивних знань про дійсність. **Наукове знання** — це організована система понять, що створюється з метою пояснення сукупності емпіричних фактів працею експериментаторів і теоретиків; перевірений експериментом і підтверджений на практиці результат людського (абстрактного) мислення, об'єктивне відображення дійсності у свідомості людини. Основними рисами наукового знання є новизна, об'єктивність, спеціальний характер. Наукова праця має яскраво виражений суспільний характер, оскільки її основою є використання попередніх досягнень багатьох поколінь. Отримані ж нові знання у свою чергу стають досягненням усього людства та фундаментом для його майбутнього розвитку. Продукти наукової праці (наукові знання) реалізуються в соціальній практиці, потреби якої одночасно є стимулом розвитку науки.

У сучасному суспільстві наука може виконувати когнітивну (пізнавальну), соціокультурну та економічну *функції*: забезпечення безперервного зростання знань, що мають розцінюватись як загальне надбання, вільно поширюватися та бути доступними всім членам суспільства; створення підґрунтя для якісних змін у суспільному відтворенні через викладення знань у таких інформаційних формах, що дозволяють використовувати їх для інноваційної діяльності та підготовку тих, хто здатен створювати інновації та забезпечувати їх застосування. Вплив науки на суспільне виробництво виявляється через створення нових знарядь праці, прогресивних технологій, нових видів енергії, матеріалів, передових методів організації виробництва та праці.

Науково-технічну діяльність як вид економічної діяльності, що належить до сектора послуг, утворюють три взаємопов'язані складові: дослідження і розробки, підготовка наукових кадрів, надання науково-технічних послуг.

Науково-технічний потенціал країни — це сукупність ресурсів, які має суспільство для вирішення завдань науково-технічного розвитку. Науково-технічний потенціал характеризує здатність національної економіки генерувати та абсорбувати (сприймати) знання, що втілюються у винаходах і нововведеннях та створюють умови для підвищення продуктивності праці і конкурентоспроможності країни. Його складовими є: матеріально-технічна база науки (наукові організації, науково-дослідні лабораторії, експериментальні заводи, обладнання), наукові кадри, організаційно-управлінська структура наукової сфери (система управління, фінансування, планування НДДКР), наявний у країні фонд винаходів та відкриттів (кількість наукових публікацій, нових технологій, патентів та ін.).

Наукові ресурси як складова науково-технічного потенціалу країни визначають здатність сфери науки за наявних форм організації та управління ефективно вирішувати виробничі завдання. Показниками, що характеризують наукові ресурси, є: частка витрат на НДДКР у ВВП; частка бюджетних витрат на НДДКР у загальних видатках державного бюджету; чисельність фахівців, зайнятих у науці та науковому обслуговуванні; індекс цитування (частота посилок на роботи дослідників із даної країни); частка наукомісткої продукції у ВВП і в промисловій продукції країни та ін.

Стан розвитку і використання науково-технічного потенціалу в Україні характеризується здебільшого негативними тенденціями: старіння науково-технічних кадрів, скорочення їх кількості, високий ступінь зношування основних фондів наукових та науково-дослідних закладів (більш як 60 %; лише 2 % обладнання відповідають світовим стандартам, 85 % — взагалі непридатні для наукових експериментів), недостатні обсяги фінансування науково-дослідницької сфери. Фінансування НДДКР за рахунок усіх джерел становить менш ніж 1 % ВВП (для порівняння: Ізраїль — 4,3 %, США — 2,85 %,

Фінляндія, Швеція — 3,96 % %, ЄС — 1,9 %). Якщо показник витрат на НДДКР у країні знаходиться на рівні менш як 0,4 %, наука здатна виконувати лише соціокультурну функцію, до 0,9 % — додається пізнавальна, і лише за перевищення 0,9 % ВВП може бути реалізована економічна функція науки. В Україні цей показник за всіма джерелами у 2011 р. склав 0,73 % ВВП. Незначною є кількість наукових публікацій, які входять до міжнародних баз даних (SCOPUS та ін.), що свідчить про локальний характер робіт. Невисокою залишається патентна активність.

3.2. СФЕРА НДДКР ТА ЇЇ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ. СЕКТОР ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ. НАУКОМІСТКІ ГАЛУЗІ, НАУКОМІСТКИЙ БІЗНЕС

О. М. Левковець, кандидат економічних наук, доцент

НДДКР — науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські розробки — визначають як діяльність, спрямовану на: 1) збільшення наукових і технологічних знань та застосування цих знань для створення нових продуктів і засобів виробництва; 2) вдосконалення існуючих продуктів і виробничих процесів. Сфера НДДКР включає до себе такі складові.

Фундаментальні дослідження — наукова та (або) експериментальна діяльність, спрямована на отримання нових знань про закономірності розвитку природи суспільства, людини, їх взаємозв'язку без будь-якої конкретної мети, пов'язаної з використанням цих знань. Фундаментальні дослідження здійснюються академічними установами і ВНЗ, науково-технічними організаціями великих корпорацій.

Прикладні дослідження спрямовані на отримання нових знань з метою їх практичного використання, розроблення технічних нововведень.

Експериментальні розробки (дослідно-конструкторські роботи) являють собою систематичну діяльність, що спирається на наявні знання, набуті в результаті досліджень і/чи практичного досвіду, спрямовану на виробництво нових матеріалів, продуктів, упровадження нових процесів, систем чи послуг або вдосконалення тих, що вже випускалися. Дослідно-конструкторські роботи полягають у застосуванні результатів прикладних досліджень з метою створення новації.

Для розуміння відмінностей у формі організації складових сфери НДДКР, критеріях ефективності, принципах розподілу продукту в системі науки слід відрізнити дві підсистеми: 1) орієнтовану на відкриття нового знання, що не

має комерційної цінності і слугує для розвитку наукової картини світу (фундаментальна наука); 2) виробничу силу, яка продукує особливий вид економічного ресурсу — комерційно цінне знання (основа інновацій) і функція якої полягає у задоволенні потреб економічної системи в нових комбінаціях ресурсів задля підвищення конкурентоспроможності.

Для інноваційного процесу однаково важливими є фундаментальні дослідження (академічна наука), прикладні та впровадження технологій. Якщо не розвиваються технології, поступальний рух академічної науки з часом припиниться, і навпаки — без розвитку академічної науки технології якийсь час можуть розвиватись, але у міру вичерпання наукового базису процес уповільнюватиметься аж до повної зупинки.

У більшості країн світу провідну роль у фінансуванні НДДКР відіграють приватні компанії. Значна частина наукового потенціалу галузевої і заводської науки, пов'язаного з комерціалізацією результатів наукових досліджень, реалізується у межах великих корпоративних структур (так, у Японії та Південній Кореї фінансування НДДКР корпораціями становить 72,4 % відповідних витрат країни, у Фінляндії — 70,2 %, у США — 68,2 %), утім традиційно високою залишається частка фундаментальних досліджень, що фінансуються за рахунок державного бюджету. Глобальні витрати на НДДКР постійно зростають і у 2011 р. склали 1,4 трлн доларів, у тому числі 28 % витрат припадало на сферу ІТ (комп'ютери та електроніка), 21 % — на сферу охорони здоров'я, 16 % — на автомобілебудування, 7 % — на хімічну промисловість та енергетику. Слід зазначити, що з кінця 90-х років ХХ ст. спостерігається загальне уповільнення НТП, розвиток відбувається екстенсивним шляхом — через розширення знань, що існують, та можливостей, пов'язаних з використанням технологій минулого. Монополізація сфери НДДКР ТНК породжує таке явище, як гальмування ними впровадження результатів досліджень для максимізації прибутків за рахунок попередніх технологій. Зміна галузевої структури досліджень у бік зниження питомої ваги промисловості і збільшення сфери послуг змінює зміст і характер дослідницької діяльності: скорочується час розробок, змінюється управління дослідницькими проектами (інтерактивність, швидкість реагування на проблеми, що виникають). Зворотним боком цих процесів є перетікання ресурсів до сфери прикладних досліджень, які дозволяють отримати швидку віддачу.

Оскільки інноваційна політика багатьох країн світу передбачає державну підтримку НДДКР, особливо на стадії фундаментальних досліджень, виникає необхідність в оцінюванні результативності такої діяльності. *Результативність НДДКР* — це відповідність витрат на наукові дослідження і розробки

та досягнутих унаслідок їх впровадження результатів цільовим запитам суспільства щодо підвищення якості життя і конкурентоспроможності економіки на інноваційній основі.

Результативність НДДКР має враховувати наслідки їх здійснення для національної економіки в цілому з огляду на результати і витрати за межами діяльності прямих учасників. Найбільш складним є оцінювання зовнішніх ефектів НДДКР — екстерналій (витрати або вигоди, що їх отримують треті особи, які не беруть участі в проекті). Класифікують такі основні види ефектів: *науково-технічний, економічний, соціальний*. Будь-який ефект, отримавши вартісну оцінку, поглинається економічним.

Економічний ефект визначається перевищенням вартісного оцінювання результатів НДДКР над вартісним оцінюванням пов'язаних із ними витрат (мають ураховуватися витрати і результати для всіх галузей національної економіки).

Науково-технічний ефект полягає у прирощенні наукової, науково-технічної інформації, проте кількісно оцінити його практично неможливо. Для оцінювання відбирають декілька параметрів, у яких найбільш зацікавлені майбутні користувачі технології, продукції, послуг. Інші параметри мають знаходитись у межах певних стандартів і використовуватись як обмеження. Виявляється, наскільки отримані науково-технічні результати: перевищують кращі світові аналоги, відповідають світовому рівню; потенційний масштаб практичного використання (світовий ринок, галузь національної економіки, окреме підприємство).

Соціальний ефект визначають як зміну умов діяльності людини в суспільстві, характеру та умов праці, підвищення життєвого рівня, розширення можливостей духовного розвитку особистості. Основними видами соціальних ефектів є: зміни в кількості робочих місць, генеровані проектом, у рамках якого виконуються НДДКР; зміни рівня здоров'я учасників процесу (через визначення рівня відвернутих втрат); зміни в структурі персоналу та його кваліфікації, зміни стану довкілля. Результати, що не можуть бути оцінені у вартісному вираженні, беруться до уваги як додаткові показники ефективності й ураховуються при ухваленні рішень (наприклад, щодо визначення пріоритетних напрямків наукових досліджень, державної підтримки проектів НДДКР, інноваційних проектів). Слід звернути увагу на те, що результати НДДКР можуть призводити й до реалізації негативних ефектів. Так, чимало науковців вважають небезпечними НДДКР у сфері молекулярної біології та генно-інженерних технологій, що на комерційній основі просуваються у сільське господарство та медицину.

Науковий бюджет є суттєвою статтею видатків багатьох сучасних корпорацій, тому оцінюванню результатів НДДКР ними приділяється чимала увага. Проведення досліджень пов'язано із значним ступенем *невизначе-*

ності, ризику. Залежність результатів діяльності компанії від успішності здійснених нею НДДКР не є лінійною і опосередковується низкою додаткових умов. Так, якщо розроблення дослідницьким підрозділом нового продукту було успішним і його реалізація на ринку забезпечила прирощення прибутків компанії, співвідношення «витрати на НДДКР / прирощення прибутку» відбиватиме не так результативність НДР, як успішність ринкової стратегії компанії, зміну стану споживчого ринку тощо. Українською не просто визначити часові рамки для оцінювання такого співвідношення, адже витрати на НДДКР зазвичай дозволяють отримати ефект у майбутньому, і визначення лагів, пов'язаних з реалізацією поточних і попередніх витрат на НДДКР, що забезпечили нагромадження дослідницького потенціалу, є складним. Компанії розробляють власні методики оцінювання результативності НДДКР. Як правило, вони базуються на припущенні, що основним завданням дослідницького підрозділу є створення «ділових можливостей», тобто нових продуктів, технологій, технічних удосконалень, продаж або використання яких забезпечать компанії прибуток. Отже, результати НДДКР вимірюються величиною створених ділових можливостей, а їх ефективність — співвідношенням цієї величини до витрат на дослідження і розробки. Розрахунок величини ділових можливостей, створених новим продуктом або технологією, включає до себе оцінювання: розмірів очікуваного ринку, економії на витратах виробництва нового продукту порівняно з існуючим аналогом; річного доходу від очікуваного обсягу продаж. У підсумку інтегральний індекс обчислюється як співвідношення суми річних доходів від усіх завершених проєктів компанії до загальних витрат на діяльність дослідницьких підрозділів. Найбільші труднощі пов'язані з визначенням ціни і потенційного обсягу продаж нового виробу чи послуги, особливо у разі відсутності їх ринкових аналогів. Крім підходів, що пов'язують витрати на НДДКР з прибутками компаній, застосовуються й методики, в яких результати НДДКР вимірюються як власне наукова продукція. Як прямі показники результатів НДДКР застосовують: кількість опублікованих статей, патентних заявок і отриманих патентів, виступів на конференціях, розроблених та / або запроваджених нових технологій, отриманих наукових премій і винагород та ін.

Унаслідок розвитку НТП, зростання результативності НДДКР ще у другій половині ХХ ст. сформувалась особлива категорія технологій, галузей, видів продукції, що отримали назву наукомістких. **Наукомісткість** є показником, що відбиває ступінь зв'язку технології (або галузі) з дослідженнями і розробками. Зазвичай наукомісткою вважається технологія, що включає до себе витрати на НДДКР, які перевищують середнє значення

цього показника у певній сфері економіки (промисловості або сфері послуг). Характерними рисами таких галузей, що пояснюють їх особливу роль у соціально-економічному розвитку країн, високий потенціал щодо підвищення конкурентоспроможності країни, є: 1) темпи зростання, що в 3-4 рази перевищують темпи зростання в інших галузях; 2) велика частка доданої вартості, висока рентабельність (визначається монопольним становищем фірм-розробників), що підвищує капіталізацію компаній, приваблює інвесторів, стимулює розширення і розвиток нових ринків; 3) високий експортний потенціал; 4) уможливлення розвитку інших напрямків досліджень та технологій, появи так званих «сателітних» інновацій. Наукові знання продукуються у технічних пристроях та технологічних процесах, сприяють виробництву більш якісної продукції, більш досконалих засобів виробництва, розвитку інфраструктури. Тож, витрати на виробництво нових наукових знань, спричинені розвитком суспільних потреб, їх матеріалізація в галузях економіки мають тенденцію до збільшення, що виражається у безперервному зростанні наукомісткості. Зростання попиту на результати наукових досліджень і розробок унаслідок потенціалу їх комерціалізації стало визначальним чинником для технологічного розвитку.

Однак, незважаючи на часте вживання термінів «наукомістка галузь», «високотехнологічне виробництво», й донині не існує загальноприйнятого підходу до їх визначення. Перші спроби ідентифікації наукомістких галузей відомі ще з 60-х років ХХ ст. Спочатку наукомісткість визначалася за часткою витрат на НДДКР в обороті галузі та кількістю задіяних у НДДКР учених і інженерів у загальній зайнятості по галузі. Галузі з найвищими «дослідницькими зусиллями» назвали наукомісткими. У 60-ті роки подібні дослідження проводились ученими США (У. Грубер, Д. Мета, Р. Вернон), ОЕСР. Перелік наукомістких галузей не є статичним, змінювалися методичні підходи до їхньої класифікації. Ідентифіковані види діяльності у різні часи отримували різні назви, що по суті є найменуваннями одної категорії виробництв: наукоємні, технологічні, високотехнологічні та ін. Останній термін набув поширення у 80-ті роки ХХ ст. і широко вживається й зараз. Класифікація виробництв за рівнем технологічності ОЕСР ґрунтується на застосуванні таких показників, як співвідношення прямих і непрямих витрат на дослідження і розробки до доданої вартості, обороту галузі, частка персоналу з вищою освітою у загальній кількості зайнятих. До *високотехнологічних* віднесено: виробництво повітряних та космічних літальних апаратів; виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції; виробництво основних фармацевтичних продуктів (табл. 3.1; 3.2).

Таблиця 3.1

**Групування виробництв за рівнем технологічності
(Євростат, 2009 р.)**

Сектор	Перелік галузей / видів економічної діяльності
Високотехнологічний	Виробництво основних фармацевтичних продуктів; виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції; повітряні літальні апарати і космічні кораблі
Середньо-високотехнологічний	Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції; зброї та боєприпасів; електричного устаткування; машин та устаткування, не внесених до інших груп; автотранспортних засобів, інших транспортних засобів; медичних і стоматологічних інструментів та матеріалів
Середньо-низькотехнологічний	Тиражування записаної інформації; виробництво коксу та продуктів очищення нафти; гумових та пластмасових виробів; іншої неметалевої продукції; металургія; готових металевих виробів, крім машин і устаткування (без виробництва зброї та боєприпасів); суднобудування; ремонт і монтаж машин і устаткування
Низькотехнологічний	Виробництво харчових продуктів, напоїв, тютюнових виробів; текстилю; одягу, шкіри, виробів із шкіри; деревооброблення; виробництво паперу та паперових виробів; поліграфічна діяльність, виробництво іншої продукції.

Таблиця 3.2

**Офіційні переліки
високотехнологічних виробництв, ОЕСР (р.)**

1984	1994	2001	2009
*Повітряні літальні апарати і космічні кораблі; *фармацевтика; *офісні рахункові та обчислювальні машини; *радіо-, телевізійне і комунікаційне устаткування; *наукова апаратура; *електротехнічне обладнання	*Повітряні літальні апарати і космічні кораблі; *фармацевтика; *офісні рахункові та обчислювальні машини; *радіо-, телевізійне і комунікаційне устаткування	*Повітряні літальні апарати і космічні кораблі; *фармацевтика; *офісні рахункові та обчислювальні машини; *радіо-, телевізійне і комунікаційне устаткування; *медичне устаткування та оптичні інструменти	*Повітряні літальні апарати і космічні кораблі; *виробництво основних фармацевтичних продуктів; *виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції

Високі технології — це систематизовані передові знання на певний момент часу, які спрямовані на випуск продуктів чи створення процесу, що є принципово новими (не мають аналогів) або новими у певній галузі знань, і застосування яких дозволить отримати монопольне становище на міжнарод-

ному ринку або поліпшити конкурентні позиції того, хто їх розробляє чи застосовує, та отримати високу додану вартість. Для міжнародної гармонізації статистичного обліку торгівлі продуктами високих технологій ОЕСР було визначено *Перелік високотехнологічних продуктів* за кодами Стандартної міжнародної торговельної класифікації, до якого входять: аерокосмічна продукція, хімічна, комп'ютерна та офісна техніка, електричні машини, електроніка та телекомунікації, неелектрична техніка, фармацевтична продукція, наукові прилади, озброєння.

Сучасне наукомістке виробництво — це виробництво, в якому використовуються високі технології, набувають завершеної комерційної форми результати НДДКР, що підвищують на якісному рівні ефективність і загальну конкурентоспроможність національної економіки. **Високотехнологічним підприємством** називають таке підприємство, що виробляє високотехнологічну продукцію, здійснює розроблення, розвиток і виведення на ринок нових продуктів та/чи інноваційних виробничих процесів шляхом систематичного використання наукових і технічних знань. Високотехнологічні компанії виявляють низку спільних рис: надзвичайно короткі цикли життя для кожного певного покоління продукту (один–п'ять років); значні вкладення у дослідження та розробки; робочі місця вимагають поглибленої професійної підготовки; базуються на інноваціях та є керованими знаннями, а не виробничо керованими; комерційні цілі компанії мають бути гармонізовані із стратегічними інтересами держави.

Прискорений розвиток наукомістких високотехнологічних виробництв залежить від таких чинників: сталого розвитку власне наукомісткого сектора економіки; масштабів впливу зростання високотехнологічного сектора на інші галузі за рахунок коопераційних ланцюгів; масштабів використання результатів розвитку наукомістких галузей в інших секторах економіки внаслідок дифузії знань (технологій). Провідними центрами високих технологій сьогодні є США, Японія, країни Західної Європи. Проте тенденцією останніх років стало стрімке просування на ринки високих технологій країн Південно-Східної Азії та Китаю. Стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв пов'язано з прагненням держав зберегти лідерство або посилити позиції на світових ринках продукції з високою доданою вартістю (розвинені країни) або змінити свою міжнародну спеціалізацію, здійснити структурну перебудову економіки (країни, що розвиваються, та країни з трансформаційною економікою). У товарному експорті України питома вага високотехнологічних товарів є незначною (в 2010 р. склала 2,7 %, причому 38,62 % такого експорту — аерокосмічна техніка), що свідчить про неефективне використання науково-технічного потенціалу.

3.3. ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ПОШИРЕННЯ ЗНАНЬ

О. М. Левковець, кандидат економічних наук, доцент

Глобалізація технологічного розвитку, скорочення життєвого циклу продукції спричиняють загострення міжфірмової конкуренції. Компанії при організації виробництва змушені орієнтуватися на кращі технічні рішення, адаптуючи їх до умов та потреб локальних ринків, розробляти нові товари та послуги, що пов'язано з підвищенням наукомісткості і створює потужні стимули для торгівлі технологіями та поглиблення міжнародної науково-технічної кооперації. Виникає феномен *трансферу технологій* — передавання систематизованого знання про виробництво продукції, застосування процесу чи надання послуги.

Трансфер технологій (ТТ) у широкому розумінні означає взаємодію між двома або більше партнерами, за якої хоча б один із них передає свою технологію через ноу-хау, патенти, технічне сприяння іншому партнерові, який бажає впровадити і використати технологію для конкретної мети. У такому тлумаченні ТТ не визначається як суто комерційне явище, оскільки може слугувати збільшенню суми знань однієї із сторін без будь-якої фінансової угоди. Однак основним правилом ТТ є отримання користі на взаємовигідній основі всіма учасниками. У вузькому розумінні трансфер технологій — це процес передавання технологій зі сфери розроблення до сфери практичного використання (від розробника — замовнику (виробнику)). У міру поширення застосування технології її призначення стає загальним, а сама технологія — рутинною (традиційною, тобто такою, що відбиває середній рівень виробництва, якого досягнуто більшістю виробників у даній галузі).

Високі технології можуть бути як уречевленими (машини і обладнання), так і неуречевленими (технічна інформація і ноу-хау), мати «людське» втілення. Отже, носіями високих технологій є: персоналії (кадри), документи, машини, обладнання, продукція, що уможливорює поширення технологій через безліч каналів.

Вирізняють такі форми трансферу технологій.

1. *Уречевлена* (машини, устаткування, матеріали) і *неуречевлена* (у «чистому» вигляді: науково-технічна інформація, знання, досвід, що набувають форми об'єктів інтелектуальної власності). Трансфер технологій забезпечується правовим захистом. Будь-яка нова технологія може бути захищена одним або декількома правовими інструментами: патентом, ліцензією, ноу-хау, копірайтом, товарною маркою.

2. *Комерційні (ринкові) і некомерційні (неринкові)*. До перших належать: продаж технологій у матеріалізованому вигляді (торгівля товарами); іноземні інвестиції у формі технологій; патентні угоди, ліцензійні угоди (як патентні, так і безпатентні, наприклад, на передавання ноу-хау); науково-виробнича кооперація, інжиніринг, франчайзинг, консалтинг, контракти під ключ, контракти на управління. Некомерційні форми ТТ включають до себе проведення наукових семінарів, конференцій, виставок і под., створення довідково-інформаційної літератури, комп'ютерних банків даних про науково-технічні досягнення, міграцію вчених та фахівців, передавання технологій у рамках міжнародної допомоги, копіювання та реінжиніринг. Іноді сюди ж відносять промисловий шпіонаж, хоча при останньому не виконується головна умова ТТ (взаємовигідність).

3. *Міжнародний і внутрішній (обмежений кордонами країни)*.

Основними типами міжорганізаційного ТТ є: 1) передавання технології на стадії НДДКР від наукових та дослідницьких академічних і вузівських організацій до галузевих лабораторій для доопрацювання і доведення до стадії дослідного виробництва; 2) передавання технології на стадії завершення дослідно-конструкторських робіт від дослідницьких організацій до діючих промислових фірм для освоєння технології в промисловому масштабі; 3) передавання технології знов створеним компаніям.

Ефективний трансфер технології передбачає отримання кінцевим користувачем не тільки явно вираженого знання про загальні принципи її дії, а й цілого комплексу супутньої інформації — так званого «неявного знання». *Неявне знання* — це набір особистісних, некодифікованих знань, що є складовою мистецтва експериментування і теоретичних навичок учених, технологів та передається виключно у неформальні способи в безпосередніх людських контактах. Технологію неможливо, наприклад, купити за кордоном і «перенести» як фізичний продукт. Вона має безліч прихованих елементів, що змушують покупця вкладати кошти у розвиток нових навичок, власної системи наукових досліджень та розробок.

Наразі найбільш передові технології концентруються у досить вузькій групі високорозвинених країн (США, Японія, декілька провідних західноєвропейських країн), причому їх трансфер з боку цих держав контролюється і обмежується, блокується трансфер неявного знання. Сучасні корпорації дотримуються стратегії технологічного обміну, що передбачає реалізацію таких етапів комерціалізації технології: 1) продаж готової продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках; 2) здійснення прямих іноземних інвестицій, що відкриває для продавця технології нові ринки, дозволяє збільшити обсяг прибутку; 3) продаж ліцензій. Країни-лідери поступово передають технології менш розвиненим країнам — для продовження життєвого циклу технології

або виробу, отримання більшої норми прибутку внаслідок зменшення витрат на оплату праці, дотримання соціальних та екологічних стандартів. Внутрішньофірмове міжнародне кооперування переорієнтує технологічний обмін на розвиток науково-технічних зв'язків ТНК та їх підрозділів. ТНК контролюють більш ніж 80 % світового ринку технологій. Перешкодою для ефективного міжнародного ТТ може стати неготовність країни-реципієнта до запровадження технології (рівень технологічного, соціального розвитку, відмінності у кваліфікації працівників, підходах до комерціалізації технологій, нерозвиненість інфраструктури, депресивний попит). У теоріях міжнародного ТТ поширеною є теза щодо неможливості ефективного трансферу без наявності у приймаючої країни потужної системи захисту прав інтелектуальної власності. Утім, можна навести приклад Китаю як країни, що досягла успіхів (частка у світовій торгівлі високотехнологічною продукцією з 1995 р. по 2008 р. збільшилася з 6 до 20 %), вдаючись і до неринкових методів доступу до новітніх розробок (копіювання, реінжиніринг, промислове шпигунство).

Управління розповсюдженням технологій передбачає створення таких організаційних підсистем: експертизи, обліку і контролю, інформаційного забезпечення. У багатьох країнах створюються *центри трансферу технологій* — спеціалізовані організації, що забезпечують комерціалізацію результатів науково-дослідницьких робіт, розроблення технологій, ноу-хау. Як правило, вони діють на некомерційній основі і становлять частину державної підтримки процесу комерціалізації технологій. В Україні на базі ДП «Український центр трансферу технологій» формується Національна мережа трансферу технологій, основними завданнями якої є: пошук партнерів та інвесторів для кооперації при розробленні та впровадженні високотехнологічного наукового продукту; розширення обміну інформацією між учасниками ТТ, створення бази даних нових технологій та її актуалізація; надання консультаційних послуг суб'єктам ТТ; підготування фахівців у сфері ТТ; оцінювання нових технологій, розроблення та впровадження механізмів їхньої комерціалізації; співробітництво з міжнародними мережами ТТ. Україна наразі є чистим експортером технологій. Так, у 2011 р. придбано нових технологій за межами країни — 200 (у т.ч. 145 — придбання устаткування), передано за межі країни — три (продаж устаткування).

Поширення знань, комерціалізація результатів НДДКР ефективно забезпечуються у рамках мережі таких інноваційних структур, як технологічні парки, бізнес-інкубатори, кластери.

Технологічний парк — це науково-технічний комплекс, що включає до себе наукові установи, конструкторські бюро, вищі навчальні заклади, виробничі підприємства, сервісні служби і здійснює розроблення та комерціалізацію науково-технічних ідей. Технопарки включають до себе дослідниць-

кий центр і виробничу базу, найчастіше створюються навколо провідних навчальних або науково-дослідницьких центрів. Забезпечують інтеграцію наукового і освітнього потенціалів регіону з матеріально-технічною базою промисловості, створюються переважно для реалізації пріоритетів науково-технічного розвитку країни. Основні функції технопарку: підтримання, «виращування» малих інноваційних підприємств, створення можливостей для реалізації інтелектуального потенціалу вчених, винахідників; експертиза пропозицій; перетворення результатів НДДКР на готовий інноваційний продукт; комерціалізація, розповсюдження та доведення до споживача інноваційної продукції. В Україні функціонують 16 технопарків, найвідомішими з них є «Інститут електрозварювання ім. Є. Патона» (унікальна технологія зварювання живих тканин без хірургічних інструментів та швів, що розроблена в 1990-ті роки і успішно застосовується, визнана у світі як «прорив у медицині XXI ст.»), «Інститут монокристалів», «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка, сенсорна техніка».

Інноваційний бізнес-інкубатор — це будинок (будинки), де на обмежений строк на правах оренди розміщуються новостворені малі інноваційні підприємства, яким на пільгових умовах надаються фінансові, матеріально-технічні, інформаційні ресурси, консалтингові і сервісні послуги для комерціалізації результатів наукових досліджень та винаходів. Може функціонувати у складі як технопарку, так і в автономному режимі.

Для забезпечення синергетичного ефекту взаємодії учасників інноваційного процесу, ефективного трансферу технологій багато країн стимулюють формування і функціонування кластерів. **Кластер** — це географічна концентрація юридично незалежних промислових компаній, дослідницьких центрів, ВНЗ, інших організацій, що утворюють цілісні науково-виробничі комплекси з замкненим циклом, мають мотивовані і сталі формальні та неформальні зв'язки, які дозволяють поєднувати кооперацію і конкуренцію та отримувати синергетичний ефект на основі об'єднання в рамках єдиної системи управління циклів обміну знаннями та технологіями. Ключовий чинник успіху полягає у наявності відносин, що забезпечують обмін знаннями і технологіями, «екосистему» їх поширення (неявне знання). Прикладами високотехнологічних кластерів є «Кремнієва долина» (США, Каліфорнія), Бангалор (кластер ІКТ, Індія). Кластер можна розглядати як з'єднувальну ланку між фундаментальною наукою і комплексними розробками, як утворення, здатне забезпечити інтеграцію «наука — освіта — виробництво», що є вкрай актуальним для України.

Державне регулювання процесів ТТ пов'язано із забезпеченням національної безпеки (особливо це стосується озброєння та технологій подвійного призначення), реалізацією науково-технічної та інноваційної політики (визна-

чення переліку критичних технологій; експертиза технологій, що імпортуються; санкції для підприємств, що застосовують технології, які погіршують стан довкілля, і под.). Міжнародний рух технологій регулюється такими міжнародними організаціями, як Світова організація торгівлі (Угода TRIPS), Міжнародна організація інтелектуальної власності, ООН (ПРООН).

3.4. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО

Л. В. Нечипорук, доктор економічних наук, професор

Головною закономірністю світового суспільно-економічного розвитку є глобалізація, що надає сучасному господарству нових якісних рис, які потребують комплексного дослідження. **Глобалізація** (від *global* — всезагальний, такий, який охоплює всю земну кулю) — складний, багатогранний процес, що охоплює всі сторони суспільного розвитку і втілюється у зростаючій взаємозалежності країн світу внаслідок формування єдиного всесвітнього господарського організму.

Визначають такі *джерела процесів, що в сукупності утворюють у цілому явище глобалізації*:

- науково-технічний прогрес, революція в інформаційних технологіях, розвиток яких забезпечує соціальний взаємозв'язок та взаємозалежність країн світу;
- вдосконалення міжнародної інфраструктури, нових поколінь транспорту і зв'язку;
- поглиблення міжнародного розподілу праці, подальший розвиток інтернаціоналізації виробництва, поява суб'єктів світової економіки та політики (транснаціональних корпорацій, міжурядових організацій), узгодження інтересів та можливостей яких потребує від них і дозволяє їм діяти глобально в одній чи декількох сферах життєдіяльності як суб'єктів глобальних відносин.

Глобалізацію досліджують у трьох вимірах: 1) як об'єктивну тенденцію світового економічного, соціального, політичного та культурного розвитку; 2) як політичну мету; 3) як методологію аналізування прогресу країн та міжнародних відносин з метою визначення на державному рівні стратегії їх розвитку.

Конкретними *формами вияву глобалізації* стали: розвиток транснаціонального капіталу, формування світових ринків (товарних, фінансових, технологічних, інформаційних тощо), утворення регіональних економічних об'єднань.

Поряд з глобальними процесами визначають процеси глобалізації як такі, що забезпечують самоорганізацію світової системи в стійку структуру множини окремих частин, якими є держави.

Процеси глобалізації відбуваються в умовах гострої конкуренції та мають такі складові:

- інтеграція національних економік у світову економіку, що за своєю структурою має вигляд піраміди, яку очолюють країни-лідери, що постачають на ринок високотехнологічні продукти, а внизу розташовані аутсайтери, як правило, сировинні додатки та постачальники продукції «брудного» виробництва. У результаті цього правила обміну виведено за межі юрисдикції національних урядів та передано у ведення таких міжнародних організацій, як, наприклад, СОТ та МВФ;

- виникнення політичної та економічної відповідальності за стан навколишнього середовища;

- політична інтеграція країн у різні блоки, що забезпечує передавання певних функцій та відповідальності від національних держав до міжнародних організацій, наприклад, ООН, НАТО та ін.;

- утворення світового інформаційного простору, що забезпечує уніфікацію потоків інформації. Існують проблеми суперечностей глобалізації, породжені домінуючою роллю фінансового капіталу в світовій економіці: це суперечність економіки та політики, що має таку форму вияву, як політизація світової економіки; протиставлення та єдність національної та світової економік, що має таку форму вияву, як зіткнення національних та світових пріоритетів. Поширюється «ресурсна дискримінація», яка встановлює «вимивання» ресурсів з країн, що розвиваються, та експортну експансію промислово розвинених країн, що інституційно оформлюється у формуванні наддержавних міжнародних організацій.

Суб'єктами глобалізації виступають міжнародні інституції (Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Світова організація торгівлі, Світова організація стандартизації та ін.), уряди окремих держав (переважно промислово розвинених), а також ТНК. Визнаючи багатоаспектність глобалізації, слід установлювати економічну природу глобалізації як процес формування єдиного економічного простору, кількісного та якісного поглиблення взаємозв'язку національних економік при формуванні мегаоператорів, ринком збуту котрих стають будь-які регіони з високим рівнем споживання.

У цілому треба зазначити, що *в умовах глобалізації інтернаціоналізація економіки* набуває нових рис:

- на основі інтенсифікації діяльності ТНК та розвитку довгострокових виробничих зв'язків формується глобальне світове виробництво;

- кардинально змінюється зміст світових господарських зв'язків: темпи зростання міжнародної торгівлі випереджають темпи зростання виробництва, а фінансові операції перевищують обсяги експорту товарів та послуг;
- змінюються спрямованість і структура міжнародної торгівлі, зростає товарообмін наукоємною, високотехнологічною продукцією між розвиненими країнами;
- зростають орієнтація розвинених економік на активізацію людського чинника, здатність генерувати нові знання, швидко їх застосовувати, використовуючи сучасні методи обробки інформації.

Глобалізацію економіки слід характеризувати як єдність двох процесів: глобалізації ринків (ресурсів, товарів та послуг) і глобалізації економічних форм (формування транснаціональних операторів, збільшення організаційних структур економіки, утворення глобальних мереж).

У глобальній економіці динаміка внутрішніх ринків залежить від здатності національних фірм конкурувати в глобальному масштабі, у межах якого формується інститут транснаціональних корпорацій, що диверсифікує процес виробництва та реалізації з використанням переваг певного регіону.

Посиленню процесів економічної глобалізації сприяють:

- відносна самостійність транснаціональних корпорацій і перерозподіл функцій між державою, ТНК і міжнародними організаціями та інститутами;
- розвиток конкуренції, яка забезпечує перерозподіл капіталу через злиття та поглинання, що в свою чергу сприяє формуванню глобальних мереж у різних сферах економіки;
- використання електронних каналів зв'язку, Інтернет-технологій для впровадження нових методів управління виробництвом та торгівлею, що породжує нові види загроз та ризиків;
- деформація пропорцій між реальним та фінансовим капіталом, що спричинено концентрацією та перенакопиченням фінансових ресурсів у мережевих структурах ТНК і як наслідок — домінуванням на ринку спекулятивного капіталу. Капітал стає фінансовим за формою руху і спекулятивним за змістом. Фінансові ринки починають не тільки обслуговувати реальний сектор економіки, а й набувати самостійного значення через контроль формування та розподілу світової вартості;
- збільшення частки послуг у структурі виробництва реальних благ, найбільша питома вага припадає на інформаційні та фінансові, які репрезентують віртуальний (фіктивний) сектор. У цілому економіка стає більш спекулятивною і трансформується в фінансову, що сприяє утворенню глобального суспільства ризику, для якого найважливішими стають інститути керування ризиками;
- лібералізація фінансових ринків забезпечує формування залежних від мегаоператорів національних фінансових інститутів.

Глобалізація економіки сприяє міжнародному науково-технічному співробітництву (МНТС) організацій і підприємств, розташованих у різних країнах. МНТС має таку структуру:

- створення координаційних міжнародних програм, спільних науково-технічних досліджень;
- міжнародне ліцензування, обмін науково-технічними документами, патентами, ліцензіями;
- міжнародний інжиніринг;
- співробітництво у підготовуванні наукових та інженерно-технічних кадрів;
- проведення міжнародних науково-технічних конференцій, симпозіумів;
- створення та функціонування міжнародних науково-дослідних інститутів, організацій;
- розроблення науково-технічних прогнозів.

Основними формами науково-технічного співробітництва є: координація наукових і технічних досліджень; спільне проведення досліджень; кооперація робіт в галузі наукових і технічних досліджень.

Юридичне оформлення відносин, що виникають при здійсненні науково-технічного співробітництва, складають:

міжнародні угоди, предметом яких може бути співробітництво у проведенні наукових і технічних досліджень за обраними проблемами, створення тимчасового колективу, спільної лабораторії, міжнародної науково-технічної організації;

цивільно-правові договори або контракти між організаціями різних країн, предметом яких може бути проведення наукових і технічних досліджень на основі кооперації або на замовлення, створення тимчасових колективів або лабораторій, ліцензійні договори.

3.5. НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ. НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ ПОСЛУГИ: СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ. ІНЖИНІРИНГ

Л. В. Нечипорук, доктор економічних наук, професор

Науково-технічне обслуговування — суспільні відносини, що формуються і реалізуються між фізичними та юридичними особами у процесі створення, купівлі-продажу, обміну науково-технічною продукцією у процесі науково-технічної діяльності з метою отримання нових знань, їх використання для

створення і вдосконалення засобів, знарядь, предметів та умов праці, життя людини, духовного і культурного розвитку суспільства.

Формами науково-технічного обслуговування є:

– обмін загальною науково-технічною інформацією, її накопичення у базах даних для спільного використання, обмін програмними продуктами; укладення і реалізація контрагентом контрактних угод щодо здійснення НДДКР з подальшим передаванням усієї інформації і права розпоряджатися їхніми результатами замовникові (право на оформлення патенту і ліцензії на виробництво);

– здійснення на основі прямих зв'язків коопераційних НДДКР щодо конкретного винаходу з подальшим спільним (іноді відокремленим) володінням патентом і правом надання ліцензій;

– реалізація міжнародних (за участю декількох країн або фірм) науково-технічних програм з розроблення актуальних проблем (телекомунікаційна технологія, біотехнологія та ін.) на основі спеціалізації та кооперації НДДКР;

– реалізація державних (регіональних), міжнародних комплексних науково-технічних програм.

У процесі науково-технічного обслуговування формуються **науково-технічні послуги**. Існують два підходи до їх визначення — предметний та процесний (табл. 3.3.).

Таблиця 3.3

Підходи до визначення науково-технічної послуги

З позицій предметного підходу	Науково-технічна послуга є результатом науково-технічної діяльності підприємства, установи, організації
З позицій процесного підходу	Науково-технічна послуга — це вид діяльності, спрямований на забезпечення створення умов розвитку і функціонування суб'єктів науково-технічної сфери та сприяння процесам отримання, збереження, поширення та практичного застосування науково-технічних знань

Науково-технічна послуга характеризується як нематеріальна, виробничого або невиробничого призначення, змішана щодо джерел фінансування, така, що надається державними установами та підприємствами різних форм власності, задовольняє суспільні потреби, може споживатись як окремими індивідами, так і колективами.

Види науково-технічних послуг розрізняють за такими основними критеріями.

Залежно від методу дослідження у сфері науки і науково-технічного обслуговування:

а) послуги у сфері фундаментальних наукових досліджень (завдяки їм пізнають сутність, природу речей, явищ, подій, відкривають нові процеси і закономірності);

б) послуги у сфері прикладних наукових досліджень, спрямованих на розв'язання певних проблем, які безпосередньо стосуються матеріальних інтересів суспільства.

За ступенем їх комерціалізації:

а) внутрішньоорганізаційні — послуги надаються лише усередині наукової сфери як такі, що забезпечують власні потреби; комерційний ефект відсутній;

б) міжорганізаційні — в межах всього інноваційного циклу: вони ще не виходять за межі науково-технічної сфери, але функції «виробника» і «споживача» науково-технічної послуги вже відокремлюються; спостерігається частковий комерційний ефект;

в) ринкові — економічні відносини у цілому: науково-технічна послуга стає об'єктом купівлі-продажу; комерційний ефект є основною метою її надання.

До науково-технічних послуг належать науково-технічна діяльність бібліотек, музеїв та ін.; переклад, редагування тощо науково-технічної літератури; розвідування (геологічні, гідрологічні тощо); збирання даних про соціально-економічні явища; розвідування корисних копалин; патентно-ліцензійна діяльність.

Поширення науково-технічних послуг сприятиме комплексному використанню складових інтелектуального капіталу та забезпечуватиме підвищення продуктивності, конкурентоспроможності, збільшення інноваційного потенціалу та активізації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

Формою вияву інтелектуального капіталу може бути інжиніринг, розвиток якого безпосередньо пов'язаний із зовнішньоекономічною експансією найбільших, в першу чергу американських, ТНК.

Інжиніринг (англ. *engineering*, від *engineer* — проектувати, споруджувати) — це надання виробничих, комерційних, науково-технічних та інших послуг спеціалізованими інженерно-консультативними фірмами, промисловими, будівельними та іншими компаніями.

Інжиніринг охоплює комплекс робіт з проведення попередніх досліджень, підготування техніко-економічного обґрунтування, комплексу проектних документів, а також розроблення документацій з організації виробництва і керування, експлуатації і устаткування і реалізації готової продукції.

Завданням інжинірингу є отримання замовниками найкращого результату від вкладення капіталу завдяки:

– системному, міждисциплінарному підходу до здійснення проектів;

– багатоваріантності технічних і економічних розробок, їхнього фінансового оцінювання вибору оптимального варіанта для замовника;

– розробленню проектів з урахуванням можливості застосування прогресивних будівельних і виробничих технологій, устаткування, конструкцій і матеріалів із різних альтернативних джерел, що якнайкраще відповідають конкретним умовам і особливим вимогам замовників;

– використанню сучасних методів організації і керування всіма стадіями здійснення проектів.

Стрімке зростання міжнародних операцій щодо торгівлі інженерно-технічними послугами привело до утворення і розвитку міжнародного ринку інжинірингових послуг (виділився самостійний вид міжнародних комерційних операцій). Інжинірингові послуги можна поділити на три групи:

1) послуги з підготування виробництва, а саме:

передпроектні послуги (соціально-економічні дослідження, вивчення ринку, польові дослідження, топографічна зйомка, дослідження ґрунтів, розвідування корисних копалин, підготування техніко-економічних обґрунтувань і под., а також консультації і нагляд за проведенням зазначених робіт);

проектні послуги (складання генеральних планів і схем, робочих креслень, технічних специфікацій тощо, а також консультації і нагляд);

постпроектні послуги (підготування контрактної документації, ведення проекту, нагляд та інспекція за здійсненням робіт, керування будівництвом, приймально-здавальні роботи і под.);

2) послуги з організації процесу виробництва та керування підприємством;

3) послуги із забезпечення реалізації продукції. Існують три основні методи будівництва, відповідно до яких розрізняється зміст контрактів на надання інжинірингових послуг.

На сучасному етапі на світовому ринку з'явився новий вид послуг — послуги реінжинірингу. *Реінжиніринг* — це інженерно-консультаційні послуги з перебудови системи організації виробничо-торговим та інвестиційним процесами суб'єкта з метою підвищення його конкурентоздатності та фінансової стійкості.

Провідними країнами, що реалізують інжинірингові послуги, є: розвинені країни, а саме: США, Велика Британія, Німеччина, Франція, Японія, Канада, Швейцарія, Італія. Останнім часом на світовому ринку інжинірингових послуг зростає активність Країн Скандинавії, Мексики, Бразилії, Індії.

ЛІТЕРАТУРА

1. Жиланська О. І. Науково-технічна діяльність як об'єкт дослідження / О. І. Жиланська // Наука та наукознавство. — 2011. — № 1. — С. 3-18.
2. Лебеда Т. Б. Стан фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні: статистичний розріз / Т. Б. Лебеда // Пробл. науки. — 2012. — №12. — С. 2-6.

3. Медовников Д. Неявное знание строителей пирамиды / Д. Медовников, Т. Оганесян // Эксперт. — 2012. — № 12 (795).
4. Методика визначення ефективності витрат на наукові дослідження і розробки та їх впровадження: наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції і Міністерства фінансів України від 25.09.01 №218/446. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Державна служба статистики України. Статистичний збірник. — К. : [б. в.], 2012. — 305 с.
6. Романенко В. А. Наукоємне виробництво в Україні: проблеми та перспективи / В. А. Романенко // Пробл. науки. — 2012. — № 7. — С. 32-38.
7. Саліхова О. Б. Високотехнологічні виробництва: від методології оцінки до піднесення в Україні: монографія / О. Б. Саліхова. — НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. — К. : [б. в.], 2012. — 624 с.
8. Саліхова О. Б. Адресна державна підтримка як чинник стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв в Україні / О. Б. Саліхова // Економіка і прогнозування. — 2012. — №2. — С. 9-23.
9. Тарапов И. Е. Интеллектуальный труд, наука и образование. Кризис в Украине: монография / И. Е. Тарапов — Харьков : Издатель Тимченко, 2008. — 512 с.
10. Федулова Л. І. Економіка знань: підруч. / Л. І. Федулова. — НАН України; Ін-т економіки та прогнозування. — К. : [б. в.], 2009. — 600 с.
11. Федулова Л. І. Інноваційна політика: підруч. / Л. І. Федулова, А. А. Мазаракі, Г. О. Андрощук. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. — 604 с.
12. Хаустов В. К. Трансфер технологій в інноваційних процесах України та Білорусі. / В. К. Хаустов // Економіка і прогнозування. — 2012. — №2. — С. 24-34.

Тема 4

КАПІТАЛОУТВОРЮЮЧА ФУНКЦІЯ ОСВІТИ

Л. С. Шевченко, доктор економічних наук, професор

4.1. РОЛЬ І ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ОСВІТИ НА ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ СУСПІЛЬСТВА

Освіта — це соціальний інститут, зміст якого визначають: а) установи та особи, що здійснюють освітянську діяльність, система освітніх програм і державних стандартів; б) цілеспрямований процес навчання, тобто розумової, духовної, емоційної, практичної діяльності з виробництва, передавання, отримання і засвоєння нових знань; в) освіченість людини як результат навчання — комплекс знань і умінь (компетенцій), усвідомлених суспільних цінностей і норм, сформованих соціальних зв'язків; г) досягнутий і підтверджений людиною певний ценз, що посвідчується відповідним документом.

Кожній епосі притаманний свій вид освіти. Доіндустріальне суспільство задовольнялося *трудовою освітою* — навчанням професіям безпосередньо у процесі трудової діяльності. Індустріальне суспільство започаткувало *академічну освіту* — професійне навчання з відривом від безпосереднього виробництва у спеціальних навчальних закладах (академіях, інститутах, університетах). Його головна мета — формування і засвоєння знань та навичок, необхідних для конкретної сфери діяльності. Організація навчального процесу повністю підпорядковується вимогам виробництва — підготуванню фахівців із конкретної професії, з певною кваліфікацією відповідно до потреб ринку праці в умовах жорсткої конкуренції навчальних закладів на ринку освітніх послуг. Академічна професійна освіта достатньо прагматична, а основним джерелом знань є викладач, який визначає обсяг і методику засвоєння знань. Постіндустріальне суспільство потребує *креативної освіти*. Вузька кваліфікація значної частини найманих працівників перестає відповідати вимогам часу, а на зміну професіоналам приходять транспрофесіонали, здатні опановувати нові або суміжні професії, працювати в різних професійних середовищах та організаційних структурах, ухвалювати рішення в умовах

змін, постійно вчитися і перенавчатися. Освіта здійснюється упродовж життя і визнається соціально значущим благом: її вплив поширюється на всі соціальні інститути і організаційні системи суспільства.

Науковці виокремлюють декілька соціально-економічних функцій освіти (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Соціально-економічні функції освіти

Функція освіти	Зміст функції
Ресурсозабезпечуюча	Підготування працівників різної спрямованості і рівня кваліфікації відповідно до потреб національної економіки; перепідготування і підвищення кваліфікації кадрів. Як результат — формування певної професійно-кваліфікаційної структури населення; задоволення потреб національної економіки в інтелектуальних ресурсах — знаннях та інформації, а також їх носіях: кваліфікованих працівниках і об'єктах права інтелектуальної власності.
Капіталоутворююча	Освіта є одним із найважливіших джерел і сферою формування людського капіталу індивіда та інтелектуального капіталу фірми, людського та інтелектуального потенціалу суспільства
Інноваційна	Підготування людини до успішної перетворювальної діяльності, формування інноваційної культури, інноваційної поведінки та інноваційного мислення
Селективна	Освіта забезпечує відбір на навчання найбільш обдарованих і здібних осіб, у більшості випадків гарантує престижну і високооплачувану роботу, досягнення вищого соціального статусу (соціальну мобільність). Відповідно змінюється соціальна структура суспільства. Формується інтелектуальна еліта суспільства
Соціалізації особистості	Освіта сприяє адаптації молоді до соціальних відносин і суспільного життя; вихованню ціннісних орієнтацій, життєвих ідеалів, які є важливими для суспільства, формуванню громадянської і соціальної активності (участі в професійних асоціаціях, політичному житті країни), здатності до соціальної взаємодії у певному соціальному середовищі. Виконуючи соціальне замовлення, освіта формує певний тип особистості, людину <i>в даному суспільстві і для цього суспільства</i> (К. Мангейм), тим самим забезпечуючи у суспільстві соціальний порядок
Стратифікаційна	За значного розшарування суспільства на бідних і багатих доступ до вищої освіти отримують не всі члени суспільства, тому освіта фактично стратифікує суспільство, відтворює не тільки його певну соціально-професійну структуру, а й соціальну нерівність

Освітній процес здійснюється переважно у формі надання **освітніх послуг**, зміст котрих визначають як сукупність навчальних і виховних дій з передавання та отримання загальних і спеціальних (професійних) знань і інформації, що задовольняють потреби у фаховому підготуванні або перепідготуванні, дають можливість реалізовувати успішну діяльність у тій чи іншій сфері. При цьому освітні послуги належать до *інтелектуальних послуг*. У процесі на-

вчання відбуваються індивідуальне споживання інтелектуального потенціалу виробника освітньої послуги (вчителя, викладача) і водночас *виробництво інтелектуального потенціалу* її споживача (учня, студента): реалізація пізнавальних інтересів, опанування певними знаннями, формування різноманітних здібностей до праці, зростання кваліфікації та професіоналізму і водночас перетворення та розвиток особистості здобувача освіти. Генерація та швидкий доступ до нових знань уможливають інтелектуалізацію робочої сили, значна частина суспільства стає спроможною до творчого застосування знань і виробництва інтелектуальних продуктів.

Сучасна освіта є не тільки кінцевим благом — джерелом задоволення духовних, культурних, інформаційних потреб людини і суспільства, а й інвестиційним благом — засобом зростання доходів, соціального статусу, забезпечення конкурентних переваг на ринку праці та отримання інших благ. Здобутий у процесі освіти людський капітал по суті є *освітнім капіталом* і має певну специфіку. Це сукупність кваліфікаційних (теоретичні знання, практичні вміння і навички, накопичений виробничий досвід) та особистісних характеристик людини (розвинені здібності, матеріальні, соціальні і духовні потреби, мотивація), сформованих у результаті інвестицій в освіту, які приносять людині дохід протягом її трудової діяльності і спонукають до подальших інвестицій в освіту. Як вважає один із засновників теорії людського капіталу Т. Шульц, «якщо освіта впливає на виробництво, що важливо для економіки, то відповідно це і є форма капіталу... Людським його називають тому, що ця форма стає частиною людини, а капіталом є внаслідок того, що являє собою джерело майбутніх задовольень, або майбутніх заробітків, або того й іншого разом» [1, с. 15-83].

На мікроекономічному рівні під освітнім капіталом розуміються сукупна кваліфікація та продуктивні здібності всіх працівників підприємства, а також здобутки підприємства у справі ефективно організації праці та розвитку персоналу. На макроекономічному рівні йдеться про суму освітнього капіталу всіх підприємств та всіх громадян країни як частину національного багатства країни. Чим вище цінність освітнього капіталу, тим більшим є економічний вигравш суспільства. За оцінками російських експертів (Є. Гвоздева, Г. Штерцер), збільшення людського капіталу на 1 % приводить до прискорення темпів зростання ВВП у розрахунку на одну людину на 1-3 %, а збільшення навчання робочої сили на один рік може спричинити додаткове зростання ВВП на 3 %. Невипадково сучасні переваги в геополітичній і міжнародній економічній конкуренції експерти пов'язують не з розмірами країни, запасами природних ресурсів чи фінансовим капіталом, а саме з випереджаючим розвитком та ефективною реалізацією освітнього потенціалу населення, якістю освіти у довгостроковій перспективі.

Водночас освіта стає однією з найважливіших складових *людського розвитку*. В основі концепції людського розвитку лежить принцип, згідно з яким

економіка існує для розвитку людей, а умовою суспільного прогресу є досягнення у трьох основних вимірах — здоров'я і довголіття; накопичення знань для подальшої активної професійної діяльності; гідний рівень життя у межах людських доходів і споживання. Лише на такій базі виникають політичні і соціальні свободи, гарантії захисту людських прав. В Україні рівень грамотності дорослого населення (віком 15 років і старше) становить 99,7 %; частка населення з освітою не нижче середньої (віком 25 років і старше) — 93,5 %. Саме завдяки високому індексу освіти (0,808) Україна у 2012 р. увійшла до групи країн з високим рівнем людського розвитку за сумарним індексом (0,740) і посіла 78 місце серед 187 держав світу. У міжнародному рейтингу країн за рівнем глобальної конкурентоспроможності 2012-2013 рр. Україна посідає 47 місце (серед 144 країн) за субіндексом «Вища освіта та професійна підготовка» і 54 місце — за субіндексом «Початкова освіта».

Освіта виконує свою соціальну роль, якщо суспільство (держава) забезпечує її випереджаючий розвиток порівняно з іншими сферами економіки та підтримує основні критерії її розвитку: рівність освітніх можливостей — для представників меншин, людей з обмеженими фізичними можливостями, малозабезпечених верств населення; доступність — економічну, інтелектуальну, соціальну і технологічну; якість — відповідно встановленим у суспільстві нормам і стандартам, а також критеріям досягнення мети навчання; охоплення — здатність випускати велику кількість фахівців, надавати можливість здобувати освіту впродовж усього життя; відповідність підготування фахівців потребам ринку праці; здатність системи освіти до реформ і змін.

4.2. ОСВІТНЯ СИСТЕМА ТА ЇЇ СТРУКТУРА. БЕЗПЕРЕРВНА ОСВІТА ЯК ОСНОВА РОЗШИРЕНОГО ВІДТВОРЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

В Україні сформовано *багаторівневу систему освіти*, яка включає комплекс державних, недержавних та громадських установ, що спільно вирішують завдання виховання, освітнього та професійного підготування людей з урахуванням індивідуальних і суспільних освітніх потреб: заклади дошкільного виховання, загальноосвітню школу, професійно-технічну освіту, вищу освіту, післядипломне навчання, систему підвищення кваліфікації та перепідготування кадрів, освіту за інтересами. У 2012/13 навчальному році в Україні діяли 19,7 тис. загальноосвітніх навчальних закладів, включаючи вечірні (змінні) школи, а також гімназії, ліцеї, колегіуми, навчально-виховні комплекси

(об'єднання), спеціальні школи (школи-інтернати), школи соціальної реабілітації та санаторні школи (у них 4292 тис. учнів); 976 професійно-технічних навчальних закладів (у них 409,4 тис. студентів); 489 ВНЗ I-II рівнів акредитації (у них 345,2 тис. студентів); 334 ВНЗ III-IV рівнів акредитації (у них 1824,9 тис. студентів).

Галузева структура освіти охоплює педагогічну, військову, медичну, сільськогосподарську, будівельну, економічну, юридичну освіту та інші галузі освіти, які забезпечують адресність у відтворенні кадрів для галузевого і суспільного розвитку в цілому. *Регіональна структура освіти* означає розподіл навчальних закладів по території країни, що забезпечує відтворення кадрів у регіонах, подолання можливих кадрових дефіцитів унаслідок нерівномірності регіонального економічного розвитку.

Кожен із рівнів освіти послідовно і з урахуванням спадкоємності в процесах виховання і навчання сприяє нагромадженню людського та інтелектуального потенціалів суспільства (табл. 4.2).

Т а б л и ц я 4.2

Зв'язок рівнів та завдань освіти з етапами нагромадження людського потенціалу [2, с. 219]

Рівень освіти	Завдання освіти	Етап нагромадження людського потенціалу
Дошкільна освіта	Виховання, прищеплення основ грамотності, підготовки дитини до школи	Первинна соціалізація особистості. Формування загального початкового рівня розумового, творчого, морального потенціалу
Початкова загальна освіта	Продовження виховання, надання знань з основних предметів	Закладання потенціалу соціальної взаємодії людини (у певному соціальному середовищі). Підвищення рівня розумового, творчого, морального потенціалів
Базова загальна середня освіта	Поглиблення знань про навколишній світ, всебічний розвиток особистості	
Повна загальна середня освіта	Поглиблення та розширення знань; початкова професійна освіта	
Професійно-технічні та ВНЗ I-II рівнів акредитації	Надання професійних знань; така освіта робить людину фахівцем у певній сфері діяльності	Підвищення людського потенціалу через надання кваліфікації
ВНЗ III-IV рівнів акредитації	Надання цілісної спеціальної фундаментальної освіти	Соціалізація та інтелектуалізація особистості
Аспірантура та докторантура	Підготування науковців	Надання глибоких знань. Формування здатності до наукової діяльності

Однак умовою їх розширеного відтворення є *безперервність освіти*. Для характеристики її змісту використовують поняття «освіта дорослих» (*adult education*), «навчання упродовж усього життя» (*lifelong education*), «продовжена освіта» (*continuing education*), «перманентна освіта» (*permanent education*), «відновлювана освіта» (*recurrent education*) та ін.

Концепція безперервної освіти виникла на Заході у 1960-х роках і стосувалася спочатку освіти дорослих. Проте вже в 1965 р. на форумі ЮНЕСКО П. Ленгранд репрезентував більш глибоке розуміння безперервної освіти як системи освіти, донавчання та професійного вдосконалення, пов'язаних із розширенням, оновленням та актуалізацією професійної кваліфікації. В центрі усіх освітніх починів мали бути людина та оптимальні умови повного розвитку її здібностей упродовж життя. У 1974 р. безперервну освіту ЮНЕСКО визнав основним принципом реформування освіти. У 2003 р. на Берлінській конференції міністрів освіти країн — учасниць Болонського процесу розвиток безперервної освіти було включено до цілей формування загальноєвропейського освітнього простору. Зараз у західних країнах до 45 % населення задіяно у різних додаткових освітніх програмах.

В основі безперервної освіти лежать технічний прогрес, постійне зростання обсягів наукової інформації та старіння знань. Підраховано, що щорічно оновлюються 5 % теоретичних і 20 % професійних знань. У США використовують спеціальну одиницю вимірювання старіння знань фахівця — період напіврозпаду компетентності, тобто її зниження на 50 % в результаті появи нової інформації. Зараз за багатьма професіями він настає менш ніж за п'ять років, тобто раніше, ніж закінчується здобування вищої освіти у ВНЗ. Швидкі зміни у технологіях і методах роботи вимагають від людей постійного оновлення своїх знань. Людина, неспроможна постійно вчитися, не може бути конкурентоспроможною на ринку праці. Тому сучасна система освіти повинна не стільки давати суму знань, скільки формувати особистість, яка б змогла шляхом самовдосконалення реалізувати свої інтелектуальні та творчі можливості.

Основними ознаками безперервної освіти є можливість здобувати освіту: 1) протягом усього життя людини, від дошкільного до післяпенсійного віку; 2) послідовно на різних її рівнях; 3) відповідно до професійних інтересів та перспектив регіональної мобільності тих, хто вчиться; 4) у різних формах.

Розрізняють: *формальну освіту* — з видаванням загальноновизнаного диплома чи атестата; *неформальну освіту* — зазвичай без видавання документа; її здобувають в освітніх закладах чи громадських організаціях за окремими програмами, гуртках, під час тренінгу, навчання на підприємстві, індивідуальних занять з репетитором; *інформальну освіту* — у вигляді індивідуальної пізнавальної діяльності шляхом спілкування, читання, відвідування закладів культури, навчання на своєму та чужому досвіді, що не обов'язково має спрямований характер.

У суто професійному сенсі безперервна освіта складається з базової та додаткової освіти. Остання включає до себе: а) додаткову професійну освіту; б) освіту, організовану державою для соціальних і професійних груп, які не здатні самостійно пристосуватися до швидких змін соціального середовища, не мають доступу до формальної системи професійної освіти, що створює для них загрозу десоціалізації; в) навчання відповідно до індивідуальних освітніх потреб громадян (мовне підготування, отримання психологічних, культурологічних та інших знань, комунікативних навичок). Розвиваються корпоративні університети, що забезпечують поєднання фундаментальних знань із практичною діяльністю.

Навчальна діяльність у системі освітніх закладів не є безперервною у прямому значенні: вона завжди переривається для здійснення професійної діяльності і поновлюється тоді, коли з'являються нові освітні потреби. Через це її називають *дискретною*, або *дискретно-продовженою*. При цьому ключова ідея безперервної освіти — ідея розвитку індивідуального творчого потенціалу людини впродовж усього її життя. Найвищий інтелектуальний потенціал має людина, яка увібрала в себе всі можливі знання.

В Україні створення сучасної системи безперервної освіти, підготування та перепідготування професійних кадрів визнано одним із першочергових завдань забезпечення конкурентоспроможності економіки України на період 2013-2020 років. Безперервним навчанням планується охопити близько 60 % населення.

4.3. ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ОСВІТИ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: АКТУАЛЬНІСТЬ ДЛЯ УКРАЇНИ

Освіта сприятиме формуванню інтелектуального капіталу суспільства, якщо напрямки її розвитку відповідатимуть етапу економічного та технологічного розвитку суспільства, структурним зрушенням у соціальній організації професійної діяльності та глобальним тенденціям.

Новітній (постіндустріальний) вектор розвитку вищої освіти передбачає *інтелектуалізацію змісту самої освіти*. Найважливішими її напрямками є:

1) *універсалізація знань*: сучасна вища школа не дрібнить, а збільшує спеціальності, забезпечуючи розвиток міжпредметних зв'язків. Багато хто з дослідників слушно ставить питання про створення університетів четвертого покоління — мультиверситетів, трансуніверситетів;

2) *фундаменталізація*: математизація знань, формування єдиної наукової картини світу, освоєння нових парадигм організацій знань. Дослідники вва-

жають, що ХХІ ст. буде століттям математики якості (математики структур, геометрії, топології тощо). Розвивається *концепція «наукової освіти»*, відповідно до якої студенти у процесі навчання і наукових досліджень повинні не тільки отримати системні знання в певній галузі науки, а й сформувати сучасний науковий світогляд, який би збагачував діяльність методологією наукового пізнання; розвинути аналітичні, критичні, комунікативні та інші інтелектуальні вміння (компетенції); навчитися аналізувати, моделювати і розв'язувати ситуації та проблеми, що виникають у галузі. Між тим існує суперечність: фундаментальні знання орієнтуються на всебічний розвиток людини і не дають миттєвої економічно вигоди, тому і користуються дедалі меншим попитом; прикладні ж знання, орієнтовані переважно на споживача, формують залежність від ринку освітніх послуг;

3) *гуманізація і гуманітаризація освіти* — орієнтація на розвиток індивідуальних здібностей і можливостей, створення умов для творчості та самореалізації особистості;

4) *інформатизація освіти*. Її сучасний етап передбачає застосовування потужних персональних комп'ютерів, швидкодіючих нагромаджувачів великої ємності, нових інформаційних і телекомунікаційних технологій, мультимедіа-технологій і віртуальної реальності; філософське осмислення процесу інформатизації та його соціальних наслідків (медіатизацію освіти). Найважливішими завданнями інформатизації освіти є формування інформаційної культури майбутнього фахівця, підготування менеджерів інформаційних систем підприємств та організацій;

Інформатизація сприяє виникненню нових моделей університетської е-освіти і цим забезпечує технологічну доступність освіти. Так, відповідно до *моделі розподіленого університету* ВНЗ є сукупністю територіальних підрозділів (філіалів), які на основі електронного обміну інформацією дають можливість здобувати в кожному з них освіту, практично таку саму, як і у головній організації. Надаючи освітні послуги, ВНЗ розподіляє за підрозділами (у просторі) свій навчальний, науковий та адміністративний потенціали, дослідницькі центри та комерційні структури ВНЗ; вчених, викладачів та інших суб'єктів освітньої діяльності. *Модель відкритого ВНЗ* може бути застосована насамперед до дистанційної форми навчання і припускає альтернативи: 1) послідовне навчання студентів у різних ВНЗ, по закінченні яких студент отримує диплом із зазначенням повного списку навчальних закладів, у яких він навчався; 2) паралельне навчання у різних ВНЗ. Залежно від обраних спеціальностей студент вивчає різні навчальні дисципліни і проходить відповідні атестації на базі своїх ВНЗ. За результатами навчання і державних іспитів видається диплом (дипломи) зі спеціальності (спеціальностей) із зазначенням ВНЗ, де проходило навчання; 3) комбінація перших двох варіантів

[3]. Попереду трансформація діяльності освітніх установ у *модель електронного ВНЗ без викладача*, утворення *глобальних ВНЗ* як особливого типу дистанційної електронної освіти;

5) *інноватизація (креатизація) освіти*, що сприяє розвитку творчих здібностей її здобувачів. Інновації в освіті вбирають у себе:

– освітні інновації: нові знання та навчальні продукти університетів (освітні програми, підручники та навчальні посібники; бази даних, інформаційно-довідкові системи тощо); нові або вдосконалені освітні технології навчання (ігрова, дистанційна, телевізійно-супутникова, Інтернет-технології та ін.). Найближчим часом учені прогнозують створення електронних пристроїв пам'яті, інтегрованих із людським мозком; фармакологічних препаратів, що стимулюють мозкову діяльність; універсальних *voice translators*, що знімають проблему мовного бар'єра; тримірних електронних стимуляторів, що дають можливість навчати складним маніпуляційним діям;

– науково-технологічні інновації, що передаються для впровадження і застосування у виробництві. Поєднання освіти з наукою та виробництвом (залучення студентів до науково-дослідницької роботи, проведення досліджень на замовлення підприємств і установ) сприяє формуванню інноваційних знань та інноваційної поведінки, інноваційної культури та інноваційного мислення членів суспільства. Поява багатьох нових галузей у другій половині ХХ ст. є наслідком великих відкриттів, зроблених саме в університетах (табл. 4.3);

– економічні інновації: студентське самофінансування, податкове стимулювання інвестицій у сферу освіти, нові механізми оплати праці у сфері освіти тощо;

– управлінські інновації: нові форми організації навчального процесу та науково-дослідницької роботи, перехід до маркетингової орієнтації навчальних закладів, нові структури управління і фінансування та ін.

Т а б л и ц я 4.3

Вплив технологій на виникнення нових галузей [4]

Період (рр.)	Нова технологія	Університет, в якому було розроблено технологію	Галузь, яка виникла на базі нової технології
1940	Електронний калькулятор	Університет Пенсільванії (США)	Виробництво комп'ютерів
1960	Оптичні волокна	Массачусетський технологічний інститут (США)	Телекомунікації
1970	Вегетативне розмноження (клонування) ДНК	Стенфордський університет (США)	Біотехнології
1980	Суперкомп'ютери	Університет Іллінойсу (США)	Інтернет

Університет (ВНЗ), що реалізує різноманітні освітні ініціативи на основі новітніх технологій, є *академічним інноваційним університетом*. Така модель його функціонування найбільш повно втілює риси постіндустріального суспільства, в якому освіта плідно взаємодіє з інформацією, знаннями, наукою та індустрією (бізнесом) наукоємних технологій;

б) *інтеграція освітньої, дослідницької та підприємницької діяльності*. У суспільстві знань на зміну звичайному, викладацькому університету приходять університети, які надають освітні послуги високої якості та спрямовують навчання на стимулювання майбутньої підприємницької діяльності своїх випускників.

Концепція *підприємницького університету* (Г. Іцковіц) сформувалася наприкінці індустріальної епохи. Йдеться про університет, який не просто взаємодіє з промисловістю, а й здатен комерціалізувати результати своєї наукової діяльності, тобто заробити прибуток і залучити додаткові фінансові ресурси. Досвід США вказує на дві моделі становлення підприємницького університету [5]. Перша модель — *університет-підприємець*, кафедри і факультети якого пропонують ринку нові науково-навчальні продукти. Друга модель — *університет підприємницький за результатом*, який надає можливість викладачам, студентам та випускникам виходити на глобальні ринки із заснованими ними інноваційними компаніями. Наприклад, університети Стенфорда і Берклі (штат Каліфорнія), виконуючи замовлення з боку великих корпорацій і Пентагона, фактично створили світовий центр високих технологій, відомий як «Кремнієва долина».

Центральною ланкою діяльності підприємницького університету є комерціалізація та захист *інтелектуальної власності*. Як правило, така робота включає до себе: патентування перспективних наукових відкриттів та отримання прибутку від продажу ліцензій на ці патенти; створення на базі наукових відкриттів і за правової, фінансової та організаційної підтримки університетів *spin off* і *startup* компаній з подальшим отриманням прибутку від їх діяльності або доходу від продажу компанії; організацію для дослідників спеціальних навчальних програм і семінарів з правової та комерційної діяльності в галузі інтелектуальної власності. При цьому велике значення має стан законодавства з інтелектуальної власності. У США, наприклад, найважливішу роль відіграли поправки до закону про патенти і торгові знаки, відомі як закон Бея-Доула (*Bayh-Dole Act*) 1980 р. Відповідно до них університетам та іншим дослідницьким установам належать права інтелектуальної власності на ті розробки, які проведені за фінансової підтримки держави. Водночас держава сформувала базові умови для взаємодії всіх учасників процесу створення, охорони, передавання та використання технологій. В університетах створено патентно-ліцензійні відділи. Кожний університет зобов'язаний: 1) подати заявку на

патентування винаходу, інакше права повертаються до уряду; 2) винайти можливість комерційного запровадження винаходу, а в разі успіху — виділити частину доходів від комерціалізації винахіднику; 3) надати агентству, що фінансує університет, звітну документацію; в окремих випадках агентство може затребувати собі право на винахід [6, с. 65-66].

Європейська традиція вищої освіти, намагаючись зберегти свою соціальну спрямованість, удається до моделі «інтелектуального підприємництва». В ній університети є активними учасниками прогнозування і формування основних соціальних, політичних, економічних та культурних процесів, а не просто пасивними реципієнтами різних переваг і недоліків «суто комерційного» підприємництва. Крім викладання і досліджень, такий університет бере участь у соціальному і економічному розвитку регіону та країни, побудові наукоємної економіки;

7) *транснаціоналізація вищої освіти*. У діяльності багатьох університетів Великої Британії, США, Австралії, Франції та Німеччини відслідковуються ознаки ТНК: створення філій, освітніх підрозділів, навчальних закладів за кордоном; прагнення встановити контроль над освітніми програмами та поширити свій вплив на освітній процес у країні-імпортері транснаціональної освіти. Водночас ВНЗ одержують доступ до інтелектуального потенціалу інших країн — перспективних освітніх технологій і НДДКР; використовують можливості державної підтримки розвитку освіти у країні здійснення освітньої діяльності.

Модернізація університетської освіти в Україні починає враховувати світові тенденції її розвитку. Постановою Кабінету Міністрів України від 17 лют. 2010 р. № 163 було затверджено Положення про дослідницький університет. Останній визначено як національний ВНЗ, котрий має вагомні наукові здобутки, проводить дослідницьку та інноваційну діяльність, забезпечує інтеграцію освіти та науки з виробництвом, бере участь у реалізації міжнародних проєктів і програм.

Однак освітні орієнтири ВНЗ доволі суперечливі. В умовах ринкових відносин українські ВНЗ дедалі більше орієнтуються на потреби свого споживача (студента), а той, у свою чергу, — на можливості працевлаштування. Дослідження ж ринку праці вказують на зростання розриву між накопиченим людським капіталом і рівнем його реального використання, що виявляється у відсутності прямого зв'язку між рівнем освіти і рівнем доходів, праці не за фахом та виконанні функцій, що не відповідають рівню освіти і кваліфікації працівника. За таких умов універсалізація освіти поступається вузькій спеціалізації підготовки фахівців (професіоналізації) відповідно до вимог ринку праці. Фундаментальна ж освіта перестає користуватися попитом: спрямована на всебічний інтелектуальний розвиток людини, вона не дає миттєвої

економічної вигоди. Відбувається скорочення набору абітурієнтів на фундаментальні відділення університетів і, навпаки, зростання їх кількості на прикладних. Керівництво освітньої галузі та ВНЗ, на жаль, виявляє свою залежність, а інколи і безпорадність перед ринком праці, реагуючи на його динаміку не стратегічним плануванням майбутнього, а непродуманим скороченням годин на викладання фундаментальних (теоретичних) дисциплін та кількості таких дисциплін. Найбільші ж втрати суспільства слід прогнозувати від згортання гуманізації та гуманітаризації освіти.

Не менше проблем і у науково-дослідницького вектора розвитку університетів. «Проривних» технологій, які б започаткували нову галузь економіки, університети поки що не запропонували. Обов'язкове завдання комерціалізації наукових досліджень перед університетами не ставиться; вони не засновують високотехнологічних компаній. Відсутнє ефективне управління інтелектуальною власністю ВНЗ: грамотна патентно-ліцензійна політика та справедливий розподіл доходів від комерціалізації інтелектуальної власності між усіма суб'єктами інноваційного процесу. Університети потребують суттєвих інвестицій на створення інфраструктури, яка б забезпечувала весь комплекс робіт зі створення, виявлення, правового захисту та трансферу технологій.

4.4. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ. ПОЛІТИКА «РОЗПОДІЛУ ВИТРАТ» НА ВИЩУ ОСВІТУ ТА ЇЇ РИЗИКИ В УКРАЇНІ

Інвестування в освіту є важливою передумовою формування людського капіталу та виявом економічної активності його власника. Однак інвестиції в освіту мають певну специфіку. На перший погляд, віддача від них залежить безпосередньо від строку, що залишився до закінчення працездатного періоду життя людини: чим раніше зроблено інвестиції в людину, тим довше вони приносять віддачу. Тим часом тривалість періоду окупності інвестицій в освіту повинна відповідати періоду морального старіння набутих професійних знань у відповідних галузях науки і техніки, після чого необхідне пере- підготування працівників. Водночас важливе значення має й поділ людського капіталу на спеціальний та загальний (Г. Беккер). Спеціальний людський капітал — це вузькі навички і освіта, набуті на конкретному підприємстві (фірмі) в результаті інвестицій, зроблених роботодавцем. Загальний людський капітал — це універсальні знання, які можна застосовувати на будь-якому виробництві і які є наслідком інвестицій самого працівника, держави, громад-

ських або благодійних організацій. Крім того, згідно з теорією «втрачених заробітків» здобування освіти не дозволяє працювати в режимі повного робочого дня і призводить до зменшення заробітків. Тому для індивідуального інвестора освіта стає економічно доцільною, якщо його дохід після чергового навчання починає суттєво перевищувати інвестиції на навчання. Для роботодавця (фірми) ефективність освітніх інвестицій визначається зростанням граничного продукту, прибутку або поліпшенням якості роботи підприємства. Для суспільства важливі не тільки економічні результати — зростання національного доходу, а й соціальні.

Уперше економічну ефективність освіти на особистісному рівні підрахував Г. Беккер шляхом аналізування «витрати — вигоди».

Витрати, пов'язані з отримання освіти, він поділив на три групи: 1) прямі матеріальні витрати — плата за навчання, підручники, послуги бібліотеки, канцтовари тощо; витрати, пов'язані зі зміною місця проживання; 2) втрачені заробітки — заробітки, які людина могла б мати, якби не навчалася, мінус доходи студента (стипендія та підробітки); 3) моральні витрати — втрата вільного часу, зміна звичного соціального оточення, стресові ситуації під час іспитів тощо. Найточніше можна підрахувати лише дві перші групи витрат. Моральні витрати оцінити дуже важко.

Вигоди від інвестицій у навчання теж складаються з трьох груп: 1) прямі матеріальні доходи — вищий рівень заробітків у майбутньому, можливість брати участь у прибутках фірми; медичне, пенсійне страхування за рахунок компанії; перспективи кар'єрного зростання з відповідним підвищенням доходів; 2) непрямі матеріальні доходи — більша ймовірність підвищувати кваліфікацію і освітній рівень, мати кращі умови праці та відпочинку, оздоровлюватися за рахунок роботодавця, отримувати на пільгових умовах кредити та іншу допомогу роботодавця; 3) моральні доходи — задоволення від отриманої освіти та обраної професії, співробітництво з творчими людьми, відчуття конкурентоспроможності на ринку праці та впевненості у майбутньому тощо.

Існують декілька методів оцінювання ефективності освітніх інвестиційних проєктів. Найчастіше критерієм доцільності інвестицій у людський капітал є чиста поточна вартість (*net present value, NPV*), тобто різниця між дисконтованими величинами витрат і вигод:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+r)^t}; \quad NPV \geq 0,$$

де B_t — дохід від інвестицій в людський капітал у період t ; C_t — величина витрат у період t ; n — кількість проміжків часу; r — ставка дисконтування.

Інвестиції у людський капітал, що робляться одноразово, будуть доцільними, якщо поточна вартість майбутніх вигод перевищуватиме або хоча б дорівнюватиме витратам:

$$\sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+r)^t} \geq C.$$

Хто ж має бути інвестором у вищу освіту? Наявність значних позитивних зовнішніх ефектів пояснює, чому в розвинених країнах превалює ідея вищої освіти як *суспільного блага* та її державного фінансування. Однак багато фахівців стверджують, що у міру зростання рівня освіти приватний ефект навчання стає дедалі більш значущим порівняно із суспільним ефектом, а вища професійна освіта взагалі набуває ознак *приватного блага*. Прихильники ж *політики «розподілу витрат»* відносять вищу освіту до змішаних, або *суспільно-приватних*, благ і відмічають: високу конкурентність абітурієнтів при вступленні до ВНЗ; низьку виключеність студента із споживання блага — освітньої послуги; дедалі більшу орієнтацію пропозиції освітнього блага на індивідуальні потреби його споживачів. Отже, і витрати на освіту мають складатися із суспільних (державних) та приватних.

На цей час більшість європейських країн визнали, що вища освіта стала однією з найдорожчих соціальних послуг, причому темпи зростання загальних витрат на освіту набагато перевищують темпи зростання державних доходів. Держава надалі не може гарантувати всім здобуття професійної освіти, повну зайнятість і добробут середнього класу. До того ж відкрита і безоплатна вища освіта призвела до її «масовизації» — значного зростання попиту на освіту та кількості студентів ВНЗ і зниження якості освіти, відповідно до безробіття освічених людей. Як наслідок — у 1980-ті роки в багатьох країнах у сферу вищої освіти було введено ринкові елементи з розподілом сфер відповідальності. Велика Британія у 1997 р. згідно з Трудовим договором першою в Європі зробила оплату вищої освіти офіційною політикою уряду. У 2001 р. плату за навчання ввела Австрія. У 2005 р. після рішень Конституційного суду плату за навчання у вищій школі почали справляти в багатьох федеральних землях Німеччини. У Фінляндії та Швеції плата береться за спеціальними англійськими магістерськими програмами для слухачів із країн, що не є членами ЄС/ОЕСР. Аналогічні підходи панують і стосовно додаткової професійної освіти. Якщо спочатку в країнах ОЕСР дотримувалися думки, що вона має відбуватися за рахунок державного фінансування (концепція «соціального попиту»), то на початку 1990-х років стався перехід до ідеї спільної відповідальності уряду, роботодавців та здобувачів освіти за підвищення освітнього рівня населення (концепція «індивідуального попиту»).

Основними напрямками диверсифікації джерел фінансування освіти є:

– встановлення плати за навчання або зборів на відшкодування витрат на проживання та харчування (Швеція, Норвегія, Фінляндія, Данія; у більшості країн з перехідною економікою); скасування або зменшення розмірів студентських грантів і стипендій; скорочення субсидій на студентські кредити;

– залучення фінансових пожертвувань від випускників, індивідуальних та корпоративних донорів з метою створення ендаументів — фондів цільового капіталу. Значні пожертвування ще в XIX ст. отримували такі університети США, як Гарвард, Єль, Принстон, Колумбія, Дартмут. Провідним промисловцям і бізнесменам зобов'язані своїм зростанням великі католицькі університети США, серед яких Нотр Дам, Бостон Коледж, Фордгам, Джорджтаун та ін. У Росії свої ендаументи мають багато ВНЗ Москви та Санкт-Петербургу, Томський державний університет. Ендаумент-фонди є не тільки додатковим джерелом коштів, а й унікальною комунікацією між ВНЗ і випускниками, які діють заради розвитку науки і «свого» ВНЗ;

– випуск облігацій, як це зробив у 2010 р. Кембриджський університет (Велика Британія), уперше за 800 років не знайшовши іншого шляху фінансування університетського містечка, музейних та освітніх центрів (400 млн ф. ст.). Шляхом випуску облігацій під час економічної кризи пішли Гарвардський та Принстонський університети (США), які залучили \$2,5 млрд і \$1 млрд відповідно;

– корпоратизація і приватизація державних університетів, запровадження нових інструментів державного управління бюджетами та фінансуванням державних університетів;

– проведення наукових досліджень на замовлення підприємницьких структур, розвиток непрофільної діяльності.

Українську освіту до комерціалізації підштовхують постійно зростаючий попит населення на вищу освіту та недостатня фінансова підтримка освітньої сфери державою. Вимога спрямовувати на освітню галузь 10 % ВВП (відповідно до ст. 61 Закону України «Про освіту») не виконується. З 2010 р. припинено державне фінансування комунальних витрат, які, так само як і закупівля обладнання і книг, оновлення гуртожитків, фінансуються вишами з доходів від платного навчання. Призупинено бюджетне фінансування пільгових кредитів на будівництво житла для науково-педагогічного персоналу. Розвалено державну систему підвищення кваліфікації викладачів ВНЗ. Українське обмежене зарубіжне стажування у провідних освітніх центрах світу за державний кошт. Оплата праці викладачів ВНЗ є вкрай низькою. Не втіленою залишається і надана дослідницьким ВНЗ можливість фінансування наукових досліджень і розробок відповідно до програм розвитку університету в розмірі не менш як 25 % бюджетних коштів, що виділяються на його утримання,

причому протягом перших п'яти років діяльності ВНЗ — за рахунок коштів державного бюджету.

Серйозні вади має й сама модель державного (бюджетного) фінансування ВНЗ, сформована в Україні ще в 1920-ті роки як кошторисна. Фінансуючи освіту, держава не купує освітні послуги, а забезпечує діяльність свого структурного елемента, який безкоштовно виробляє освітні послуги для споживання частиною населення. Державні кошти виділяються відповідно до кількісних нормативних показників ВНЗ (чисельності студентів і викладачів у відповідному році), і це не пов'язане з якісною стороною навчального процесу. При цьому статус бюджетної установи обмежує можливості ВНЗ й у використанні залучених (позабюджетних) фінансових ресурсів: для цього потрібне затвердження вищим органом державного управління фінансових планів — кошторисів і спеціальний дозвіл. Виникає ресурсна залежність ВНЗ від держави, а сама процедура отримання державних коштів у багатьох випадках визначається ступенем лояльності керівників ВНЗ до керівників міністерства і держави.

За таких умов дедалі більше українських державних ВНЗ відкривають програми платної професійної освіти. Однак нинішній рівень доходів домогосподарств в Україні є недостатнім для серйозних інвестицій в освіту: у стані гострого соціального відторгнення (дохід домогосподарства в розрахунку на умовного дорослого є нижчим за національну межу бідності) знаходяться 37,7 % домогосподарств. До того ж політика «розподілу витрат» породжує численні проблеми і ризики. По-перше, оплата за навчання у вищій школі досягла такого рівня, що дешевше, ніж в Україні, вищу освіту можна здобути у Німеччині, Швеції, Франції та Чехії. Зіставним за вартістю з Україною є навчання у ВНЗ Польщі та Швейцарії. По-друге, в Україні відсутні доступні фінансові компенсатори видатків домогосподарств на освіту: надання грантів, освітніх позик та виплати стипендій. Не врегульованою юридично і тому не розвиненою є традиція філантропічної допомоги на здобування вищої освіти. По-третє, загрозу доступності вищої освіти становить поширення тіньових форм оплати освітніх послуг, у тому числі корупції і хабарництва. По-четверте, не виправдовуються сподівання споживачів освітніх послуг на соціальну мобільність — перехід до вищого рівня в соціальній структурі суспільства. В Україні, за даними Е. Лібанової, за спеціальністю працює лише 30 % осіб з вищою освітою в галузі фізичних, математичних та технічних наук, 54 % — біологічних, агрономічних та медичних наук, 24 % — прикладних наук і техніки, хоча працівники й залишаються на високих ступенях професійно-кваліфікаційної ієрархії. У багатьох випадках працівники з високою підготовкою займаються малокваліфікованими видами праці.

ЛІТЕРАТУРА

1. Schultz T. Capital Formation by Education / T. Schultz // Journ. of Political Economy. — 1960. — Vol. 68. — P. 15-83.
2. Бойко Т. О. Безперервна освіта в системі підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу [Електронний ресурс] / Т. О. Бойко. — Режим доступу : http://www.archive.nbu.gov.ua/portal/SocGum/Vchnu_ekon/2009_5_1/217_221.pdf
3. Беляков В. С. Распределенный университет как форма расширения доступа к современному высшему образованию / В. С. Беляков // Университет. управление. — 2004. — № 5-6 (33). — С. 173-178.
4. Ботнева Н. Ю. Образование и его влияние на рост экономики [Электронный ресурс] / Н. Ю. Ботнева, В. Н. Филатов. — Режим доступа : <http://www.ibl.ru/konf/021210/105.html>
5. Кобзева Л. В. Предпринимательский университет: как университету встроиться в экономику в новом десятилетии [Электронный ресурс] / Л. В. Кобзева. — Режим доступа: http://www.innclub.info/wp-content/uploads/.../кобзева_56_обр_00_ИТР.doc.
6. Грибанов Д. В. Зарубежный опыт правового регулирования отношений в сфере инновационного развития [Электронный ресурс] / Д. В. Грибанов. — Режим доступа : <http://www.utmn.ru/docs/4262.pdf>

Тема 5

ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я І ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Т. М. Камінська, доктор економічних наук, професор

5.1. ЗДОРОВ'Я ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ БЛАГО. ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ГРОМАДСЬКЕ ЗДОРОВ'Я

Уявлення про здоров'я та його значущість вивчають науковці різного профілю: медики, філософи, юристи, психологи. Генетики, наприклад, приділяють увагу спадковим чинникам здоров'я, які роблять його природним (даровим) благом, що дістається без зусиль людини. Економісти розглядають здоров'я як соціально-економічне благо. *Економічним* воно є тому, що, на відміну від дарових благ, потребує трудових витрат. Вони пов'язані, по-перше, з профілактикою захворювань і правильним способом життя людини; по-друге, з прямими витратами на лікування і альтернативними витратами через втрату людиною працездатності (їх несуть і вона сама, і держава). Тому попит на медичні послуги є похідним від потреби у здоров'ї та пов'язаний зі здатністю їх оплатити (рис. 5.1).

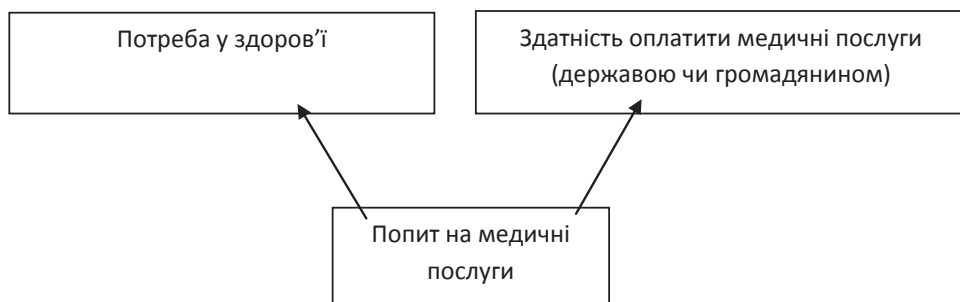


Рис 5.1. Здоров'я як економічне благо

Соціальним благом здоров'я є тому, що воно не відчужується від людини, яка є соціальною істотою, бо існує у суспільстві та взаємодіє з іншими людьми. Інтенсивність спілкування, формування соціальних мереж впливають на спосіб життя (яскравий приклад — залежність споживання алкоголю та тютюну підлітками від поведінки найближчого оточення). Соціальна складова — доступність для всіх громадян якісного медичного обслуговування незалежно від платоспроможності є важливою умовою поліпшення їх здоров'я. Соціальний ефект мають вакцинація та флюорографія населення як перешкода поширенню інфекційних захворювань у суспільстві. У вересні 2012 р. державичлени Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) європейського регіону прийняли нову програму «Здоров'я-2020», яка визнає громадське здоров'я головним соціальним ресурсом суспільства.

Соціально-економічне благо здоров'я є не тільки кінцевим, а й проміжним, інвестиційним благом. Як *кінцеве благо* міцне здоров'я забезпечує добробут і безпеку людини, надає їй свободу, активність та самоствердження, пізнання навколишнього світу, що саме й відрізняє людину від інших живих організмів. Відсутність необхідної фізичної форми, навпаки, все це унеможлиблює. Індивід зазвичай ставить своє здоров'я на верхній щабель в ієрархії цінностей: воно є абсолютним і завжди найважливішим благом, без якого неможливі отримання інших благ і відчуття щастя. Якщо здоров'я погіршується, то це моментально позначається на якості та очікуваній тривалості життя людей. Останній параметр є складовою індексу розвитку людського потенціалу взагалі. Його щорічно досліджує ООН з метою ранжування країн світу. У 2012 р. він коливався від 0,955 у Норвегії до 0,740 в Україні та 0,304 у Нігерії. Орієнтуючись на ІРЛП, уряди різних країн розробляють конкретизовані показники громадського здоров'я, а саме: коефіцієнт смертності та коефіцієнт перинатальної смертності (до 1 року життя); так звані людино-роки, втрачені через дочасну смерть (до 65) на 10000 населення; ступінь задоволеності пацієнтів результатами лікування та ін.

Як *проміжне, інвестиційне благо* міцне здоров'я створює передумови для якісного і стабільного відтворення людського капіталу та активної економічної самореалізації індивіда. За такої постановки питання людина розглядається не як пасивний споживач, що задовольняє власні потреби в підтриманні здоров'я та життя на належному рівні поряд з іншими товарами та послугами, а також як активний учасник діяльності з перетворення довкілля і створення економічних благ в умовах обмежених ресурсів. За оцінюваннями американських дослідників, скорочення смертності від серцевих і онкологічних захворювань на 10 % породжує ефект у сумі, відповідно, понад 3 і 4 трлн доларів. Загалом наполегливе поліпшення здоров'я громадян США в ХХ ст. майже удвічі збільшило економічне зростання. І навпаки, нездорове населен-

ня збільшує суспільні витрати на медицину, скорочуючи їх альтернативне використання в інших сферах, зокрема освіті. Страждає і бізнес: хвороби зменшують продуктивність праці та якість інтелектуального потенціалу, а також прибутки.

Кінцева та проміжна ролі здоров'я взаємопов'язані, бо інвестиційна функція людського капіталу неможлива без належного фізичного та соціального стану індивіда, а держава і фірми в них зацікавлені задля зростання економічної ефективності. Ще німецькі сучасники фізіократів і класика політекономії А. Сміта — камералісти вважали громадське здоров'я та позитивний демографічний стан першоджерелом багатства країни. У наш час громадське здоров'я наближується до макроекономічної категорії поряд з національним багатством, національним доходом, якістю життя, освітнім рівнем населення. Цей процес прискорює бурхливий розвиток нематеріальної економіки, перетворення її на чинник конкурентоспроможності держав.

Вплив соціально-економічного та технологічного розвитку добре демонструє економічна історія. Індустріалізація, розвиток військових галузей та атомної енергетики без належного рівня безпеки сприяють забрудненню довкілля. Це призводить до зростання професійної, бронхо-легеневої та онкологічної захворюваності, алергій і зниження імунітету в людей. Техногенні катастрофи спричиняють загибель людей та зростання масового травматизму. Урбанізація населення зумовлює ризики поведінки для здоров'я ще в юності, які поширюються на доросле життя. В Україні урбанізація супроводжується нерівномірністю соціального розвитку різних регіонів. Структурне і циклічне безробіття підвищує кількість стресів та нервових захворювань і водночас спричиняє втрату кваліфікації та доходів, без яких лікування цих та інших захворювань стає неможливим.

Постіндустріальна цивілізація вирізняється ризиками захворюваності внаслідок напруженої інтелектуальної діяльності, гіподинамії, комп'ютерної залежності та надмірного споживання матеріальних благ. Інформаційні технології змінюють характер виробництва, програмують свідомість і спосіб життя людей, яке стає все динамічнішим. Сприймання та оброблення обширного потоку інформації, неформальне зняття обмежень робочого дня, постійна новизна, розмивання звичної ієрархічної системи управління, ухвалення багатьох рішень у режимі on-line психічно перевантажують людей. Відрив інформаційних та фінансових послуг від реального сектора економіки відтворює віртуальний і фіктивний капітал, провокує кризи, зменшення податкових надходжень до державного бюджету, що ускладнює фінансування охорони здоров'я.

На громадське здоров'я негативно впливають перехідна економіка, нестабільність розвитку. Страждають ті індивіди, які нездатні адаптуватися до радикальних змін і невизначеності та йдуть або в психічні захворювання, або

в суїцид. Що стосується України, то створення кланово-олігархічної системи, надзвичайно сильне розшарування людей за рівнем життя, цілеспрямоване банкрутство підприємств з метою їх привласнення, безробіття і злидні підбивають здоров'я та вкорочують життя. Поширюються серцево-судинні хвороби і системи кровообігу, онкологія, цукровий діабет, травматизм. Тільки онкохворих, за даними Національного канцер-реєстру 2012 р., налічується понад 1 млн. Через складну демографічну ситуацію (перевищування померлих над народжуваними) спостерігається загальне старіння населення. Занадто молодими вмирають українські чоловіки — унаслідок ДТП, зловживання тютюном та алкоголем. Проблемним є репродуктивне здоров'я жінок в Україні, тому материнська та малюкова смертності залишаються високими. За даними щорічного рейтингу країн, в яких найкраще бути матір'ю (оприлюднює міжнародна організація *Save the Children*) наша країна у 2013 р. поділила із Сальвадором і Алжиром 74 місце серед 176. Україна є також найбільш потерпілою від работоргівлі, зокрема жінками.

Складною є ситуація з інфекційними хворобами. Тільки у столиці України в 2012 р. зросла кількість хворих на туберкульоз, ВІЛ/СНІД (який уражає найбільш працездатну та репродуктивну групу громадян), вірусний гепатит та сальмонельоз відповідно на 6; 7; 7,4 та 30 %. Загалом в Україні, за даними МОЗ, у січні 2013 р. хворіли на туберкульоз майже 62 тис. українців. При цьому за роки незалежності сухоти забрали життя майже 200 тис. громадян. Часто туберкульоз виникає разом із СНІДом та у ВІЛ-інфікованих, більшість таких хворих помирає дуже швидко. Епідемія ВІЛ/СНІДу в Україні досі зберігає найвищі темпи в Європі. Кількість ВІЛ-інфікованих сягала на кінець 2012 р.: за даними МОЗ — понад 220 тис., за даними ООН — 375 тис. громадян України.

Все це свідчить про першість соціально-економічних чинників громадського здоров'я та необхідність збалансованого регулювання усіх секторів суспільної діяльності, які так чи інакше на нього впливають. Тому європейська програма «Здоров'я-2020» переслідує, крім зміцнення справедливості доступу до медичних послуг, другу стратегічну мету — *межсекторальне управління поліпшенням здоров'я громадян*. Воно охоплює охорону навколишнього середовища, контроль за відходами виробництва і земельне використання, захист прав споживачів, стан житлового господарства, транспорту і доріг, умови праці, готовність урядів до пандемій та надзвичайних ситуацій, податкову систему, спосіб життя людей. За даними ВООЗ 50 % передчасних смертей у світі пов'язані з ризикованою поведінкою людини. Аномальний рівень ліпідів, куріння, споживання алкоголю, ожиріння, поганий психосоціальний статус, сексуальна нерозбірливість, відсутність регулярної фізичної активності призводять до зростання багатьох хвороб.

Проте усуненням патології людського організму займається саме якісна медицина. В сучасних умовах вона підтримує не тільки фізичну, а й інтелектуальну працездатність працівників, їх витривалість до розумової, дослідницької праці. Тим самим медицина опосередковано виступає запорукою прогресивної структурної перебудови національної економіки, рушійним механізмом якого є знання людей та їх висока кваліфікація. Ці екстерналії разом з позитивним побічним ефектом від лікування інфекційних захворювань обумовлюють високу роль держави в охороні здоров'я. Приватний ринок медичних послуг не відтворює екстерналії, а навпаки, породжує нерівність доступу до них різних громадян. У свою чергу держава теж має недосконалість, які полягають у надмірному та контрпродуктивному адмініструванні. Ієрархія і бюрократія часто гальмують втілення важливих рішень у життя. Іноді зайвий державний патерналізм породжує утриманство. Навіть ідеальна держава не завжди в змозі виявити і оптимально задовольнити зростаючі потреби людей у поліпшенні здоров'я або передбачити всі наслідки рішень, що ухвалюються. Їй мають допомагати некомерційні неурядові медичні організації. Їх підтримка, а також надання пріоритету на законодавчій підставі приватній або ж суспільній медицині є питанням політичного вибору.

Ринок приватних медичних послуг і безпосередні платежі від пацієнтів до лікаря переважають у багатьох країнах, що розвиваються. Державний сектор охорони здоров'я тут незначний. В США, Швейцарії, на Філіппінах, у Південній Кореї та Австралії поширена система приватного медичного страхування. До цієї групи наближуються також Азербайджан і Грузія. Однак, оскільки приватна медицина має низку ризиків для відтворення людського капіталу відповідно до сучасних вимог, її привабливість спадає. Не дивно, що американський президент Б. Обама в умовах жорсткого супротиву з боку приватних страхових структур та опозиції розпочав свої економічні реформи саме з охорони здоров'я. Соціалізація галузі та впровадження державного страхування для безробітних — це прецедент для ліберальної ринкової системи США.

Якщо пріоритет у країні віддається суспільній охороні здоров'я, характер руху грошей від пацієнтів до лікарів змінюється. Джерелом її фінансування стають або податкові надходження громадян і підприємств до державного бюджету, або страхові платежі робітників і роботодавців до національних фондів соціального (обов'язкового) медичного страхування з територіальними підрозділами. Отже, повна сума суспільних ресурсів, потрібних для охорони здоров'я, складається з бюджетних коштів та ресурсів страхового фонду. Перше джерело переважає у системі охорони здоров'я *Беверіджа* (назва — на честь англійського економіста-реформатора У. Беверіджа). Вона функціонує у Великій Британії, Данії, Ірландії та Скандинавських країнах,

частково в Італії, Португалії. Ресурси страхового фонду переважають у системі охорони здоров'я Бісмарка (назва — на честь німецького канцлера Отто фон Бісмарка, який наприкінці ХІХ ст. перетворив розрізнені медичні фонди на єдину систему медичного страхування). Вона функціонує у Німеччині, Австрії, Бельгії, Нідерландах, Франції, Люксембурзі, деяких країнах Латинської Америки. Обов'язкове медичне страхування характерно також для Канади і стало буденною справою для нових країн ЄС та Росії. При цьому обидві системи спираються на особливу роль держави у перерозподілі ресурсів задля соціальної справедливості і солідарності населення, коли реалізується принцип «здоровий платить за хворого, багатий — за бідного, молодий — за похилого».

Офіційно бюджетне фінансування існує й в Україні. Водночас застосовуються кошти благодійних фондів, гуманітарна допомога, добровільні пожертви громадян на користь медицини. Проте офіційне фінансування співіснує з тіншовими, неформальними платними послугами в обхід податкування. Воно порушує ст. 49 Конституції України і не забезпечує рівний доступ до охорони здоров'я різних верств населення. Різні форми неофіційної оплати медичного персоналу існують також у Греції, Італії, Іспанії, Польщі, Угорщині, країнах СНД.

5.2. ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Складовою частиною інвестицій в людський капітал є фінансування охорони здоров'я. В кожній країні воно має свої особливості. Однак у постіндустріальному світі з новою економікою діє загальна закономірність *випереджаючого зростання середніх витрат медичного обслуговування порівняно з їх зростанням в інших сферах економічної діяльності*. Наприклад, за даними ОЕСР, державні витрати на медицину на душу населення зросли у 1981–2010 рр. (у доларах за ПКС) у Німеччині, Канаді, Ірландії, Іспанії, Нідерландах, Норвегії, Португалії відповідно у 3,8; 4,5; 5,8; 7,13; 7,2; 7,4; 8,6 рази. Ця тенденція має такі об'єктивні чинники: подальша демократизація суспільства, увага до прав людини, а також зростання її ролі у створенні нематеріальної складової ВВП, запровадження дорогих медичних технологій; зростання витрат на розроблення нових ліків; старіння населення та поява нових хвороб. До побічних чинників відносять агресивний маркетинг фармацевтичних компаній; асиметрію інформації для пацієнтів, які не мають медичної освіти, і

можливість призначення додаткових, зайвих процедур. Саме тому всі без винятку розвинені країни здійснюють політику стримування непродуктивних витрат на охорону здоров'я.

Для України — це виклик, оскільки суспільні ресурси охорони здоров'я вкрай обмежені. ВООЗ рекомендує урядам спрямовувати на галузь 6–8 % ВВП для нормального відтворення життєдіяльності людей (критична межа — 3 %). В Україні цей показник за останні роки варіювався на рівні 3,5–3,8 %. Для порівняння: за даними ОЕСР 2010 р.; у США — 17,6; Канаді — 11,4; країнах Західної Європи — від 10 до 12; нових країнах ЄС (постсоціалістичних) — від 6,3 до 9 %. Щодо абсолютного фінансування охорони здоров'я, то в Україні воно послідовно зростає, однак все одно відстає від її потреб, розтринькується тіншовими схемами та припадає на галузь, яка є вельми затратною: існує перекіс у співвідношенні між первинним (поліклініки, амбулаторії), вторинним (стаціонари) та третинним (високоспеціалізовані центри) секторами медицини на користь стаціонарів. Крім того, рівень необґрунтованої госпіталізації населення сягає надзвичайної величини — майже 70 % від загальної госпіталізації.

У недавньому минулому подібна картина характеризувала охорону здоров'я провідних країн. *Структурно-технологічна перебудова галузі* є загальносвітовою тенденцією. Сегмент стаціонарів — найвитратніший через експлуатацію вартісного обладнання та найвищу асиметрію інформації про якість послуг вузькопрофільних фахівців, яка штучно підсилює витрати. Розвинена первинна медицина, навпаки, сприяє профілактиці захворювань, скорочує витрати і лікує не окремі органи, а людину в цілому. Тому в провідних країнах світу, особливо європейських, здійснюється політика скорочення лікарень та впровадження інтенсивних медичних технологій, підтримки лікарів загальної практики. Там вони виступають водночас і медичними, і економічними суб'єктами, мають певні права власності, самостійно ухвалюють економічні рішення щодо розподілу фонду грошових коштів, які отримують від місцевих органів влади. Вони розраховуються за спеціалізовані медичні послуги, тому змушені діяти раціонально, зіставляючи витрати і результати. Для лікарів загальної практики характерний конкурентний розвиток, оскільки пацієнти мають право на їх вибір. Наприклад, у Швеції він існує у межах регіону.

Певне скорочення штату лікарень в Україні спостерігалось у 1991–1999 рр. Але воно було наслідком трансформаційної кризи, тому не супроводжувалося збільшенням обсягів та ефективності первинної медицини. Зараз структурну перебудову апробовують у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та м. Києві. Реформи передбачають також упровадження системи стимулів для медичних працівників і стандартів якості надання медичних послуг, створення зв'язку між цією якістю і фінансовими потоками (у світі ця

формула називається «гроші йдуть за пацієнтом»). Проте перетворення здійснюються дуже суперечливо. Головні недоліки — копіювання європейської практики без урахування вітчизняних особливостей (велика відстань між місцем розташування сімейних лікарів, з одного боку, та лікарнями і лабораторіями клінічних аналізів — з другого; невиправдане закриття лікарень у дуже віддалених районах, погані дороги для «Швидкої допомоги» або їх відсутність, тіньова економіка); мінімальний вплив на перебіг реформ медиків і пацієнтів, максимальний — бюрократії. Катастрофічно не вистачає сучасних менеджерів та сімейних лікарів, багато лікарів-пенсіонерів. Дійсну реструктуризацію охорони здоров'я гальмують недосконалість законодавства, незацікавленість у реформах учасників тіньової економіки, гальмування перетворень у витратній відомчій медицині, яка посідає значне місце в охороні здоров'я, недостатнє фінансування галузі.

Наступною постіндустріальною тенденцією є *децентралізація фінансування охорони здоров'я*. У багатьох європейських країнах регіональні органи отримують ресурси із центральних бюджетів з урахуванням подушного нормативу, а потім самостійно розпоряджаються ними. До них додаються гроші за рахунок регіонального оподаткування та платних медичних послуг. У Канаді на макрорівні приймається тільки загальна стратегія розвитку, а кожна провінція проводить самостійну політику, виходячи з регіональної структури захворюваності. У Польщі регіональна влада, між іншим, є відповідальною за залучення інвестицій та за борги лікувальним закладам.

Делегування питань фінансування охорони здоров'я локальній ланці, за рівних інших умов, наближує бюджетні кошти до хворих, сприяє чуйнішій реакції на їх потреби. Витрати на охорону здоров'я та освіту зазвичай є домінуючими у місцевих бюджетах, тому взаємозв'язок між сумою місцевих податків і тією частиною, яка спрямовується на медичні потреби, є більш очевидним та прозорим. Цим місцеве оподаткування наближається до адресних платежів на медичне страхування. Децентралізація фінансування охорони здоров'я є також умовою формування контрактних відносин між територіальними органами та медичними закладами, сприяє розвитку державно-приватного партнерства у галузі, стимулює інновації менеджменту в охороні здоров'я.

Децентралізація спостерігається і в Україні, однак існують нерівномірний розподіл доходів державного бюджету у розрізі регіонів на національні програми охорони здоров'я; недофінансування місцевими бюджетами лікувальних закладів; регіональна диференціація розміру оплати праці медичного персоналу; невідповідність скорочення медичних кадрів демографічній ситуації у регіоні. Місцеві бюджети значною мірою залежать від міжбюджетних трансфертів (безоплатного і незворотного передавання коштів з одного бю-

джету до іншого). Обсяг видатків на охорону здоров'я територіальних бюджетів визначається на основі формули, яка затверджується Кабінетом Міністрів України. Вона зорієнтована на кількість мешканців регіону і не враховує статтєво-вікову структуру населення та особливості стану його здоров'я. Регіональна політика у галузі охорони здоров'я потребує якісного вдосконалення. Її слабкість є наслідком надто централізованої патерналістської системи охорони здоров'я М. Семашко у СРСР та відсутності системних і прогресивних реформ в Україні. Не останню роль відіграє також централізація тіньових фінансових потоків.

5.3. ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЯК ПЕРЕШКОДА ЕФЕКТИВНОМУ ФУНКЦІОНУВАННЮ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Тіньова економіка охорони здоров'я є окремою складовою тіньової економіки на макрорівні, яка посідає значне місце у кланово-олігархічній системі. Вона містить три сегменти. Перший сегмент пов'язаний із різноманітними приписками, викривленнями звітності — наявністю «мертвих душ», тобто віртуальних хворих, яким виділяються гроші на харчування та лікування; порушеннями стандартів лікувально-діагностичних процедур, обліку ліків, спирту, перев'язних матеріалів. Другий сегмент тіньової економіки — це неформальна економіка, частина «сірого» ринку, тобто медичні послуги некримінального походження, які надаються в обмін на платежі пацієнтів, а доходи медперсоналу приховані від податків. І третій сегмент тіньової економіки — підпільний сектор, частина «чорного» ринку, де надаються протизаконні послуги — штучні пологи, використання не за призначенням або перевищення норми використання наркотичних препаратів, заборонені законодавством аборти, вилучення органів з живого тіла з подальшим використанням у трансплантології, застосування ембріональних тканин у косметології, стягнення коштів із підприємців санітарними службами в обхід законів, корупція взагалі, зокрема при закупівлі ліків.

Суб'єктами тіньової економіки охорони здоров'я виступають раціональні учасники ринку медичних послуг, які прагнуть максимізації вигод за умов обмеженості ресурсів. До них можуть належати управлінці в охороні здоров'я, фармацевтичні компанії та їх представники, лікарі та інші медичні працівники, аптеки, діагностичні лабораторії. Відмінність між суб'єктами легальної та тіньової діяльності в охороні здоров'я полягає у вірогідності бути покараним за девіантну поведінку.

Існують зовнішні і внутрішні причини тіньової економіки охорони здоров'я України. Зовнішні пов'язані з глобалізацією світової економіки, поширенням міжнародного права на економічні інтереси найбільших ТНК, монополізацією ними фармацевтичного ринку — питома вага США, Японії, Європи дорівнює на ньому майже 80 %. Наслідком діяльності монополістів стають зростання цін на ліки, агресивний маркетинг, диктування умов уряду, українським фармацевтичним компаніям, лікарям і пацієнтам. Внутрішні причини тіньової економіки охорони здоров'я України різні. Першою є недосконалість законодавства та механізму його реалізації щодо тендерних угод, надання необгрунтованої переваги певному продавцеві (зокрема іноземному) або завищення цін на ліки на умовах відшкодування покупцеві частини їх вартості (найтипівший злочин у медичних закупівлях). У тіньові схеми втягують лікарів, відшкодовуючи їм частину вартості ліків, які придбають пацієнти, або надаючи інші привілеї. Попит на ліки завжди високий, бо є низькоеластичним (нагадаємо, що потреба у гарному здоров'ї є найсуттєвішою для нормальної життєдіяльності людини). До інших причин тіньової економіки охорони здоров'я України належать: значна залежність судової влади від виконавчої, низький рівень фінансування охорони здоров'я та зарплати лікарів, її слабка диференційованість залежно від обсягу і якості праці. Згідно з даними Держкомслужби України, якщо середня зарплата штатних працівників у березні 2013 р. дорівнювала у промисловості 3698 грн, у діяльності транспорту і зв'язку — 3960 грн, у сфері фінансової та страхової діяльності — 6454 грн, то в охороні здоров'я — 2258 грн, що відповідно складало 115,1; 123,3; 200,9; 70,3 % до середнього рівня в економіці.

Ось чому медичні працівники спрямовані на неформальні платежі пацієнтів, які сягають майже половини загального обсягу фінансування галузі. На них працює також інституційний чинник — стан моралі у суспільстві, девальвація клятви Гіппократа. Соціальне медичне страхування в Україні, яке контролює поведінку лікарів та їх доходи, відсутнє, а добровільне є мізерним за умови низького платоспроможного попиту населення. На відміну від постіндустріальних країн некомерційний недержавний сектор охорони здоров'я в Україні теж слабкий, оскільки відсутні умови — фінансова підтримка з боку держави і достатній розвиток громадянського суспільства.

Звісно, у перехідній економіці тіньова медицина виконує певні економічні та соціальні функції. Вона породжує своєрідне оподаткування: лікарі віддають певну частку доходів на ремонти, придбання необхідного інструментарію, ліків для екстрених випадків, перев'язного матеріалу, господарських товарів. Цей інвестиційний механізм ірраціонального типу стримує руйнування охорони здоров'я у кризовий період, внутрішню та зовнішню міграцію фахівців. Він підмінює функції держави, яка не забезпечує належне фінансування галузі.

Неформальні платежі мимоволі стримують також непродуктивні бюджетні витрати на охорону здоров'я (європейські страхові компанії, наприклад, вводять офіційні співплатежі за медичні послуги з метою оптимізації лікування). Іноді неформальні доходи сприяють перерозподілу коштів, отримуваних лікарями від платоспроможних споживачів, на користь тих, хто не може заплатити, однак невідкладна медична допомога їм надається. Тіньові платежі дозволяють також платоспроможним хворим обминути величезні бюрократичні перепони, черги до висококваліфікованих фахівців, прискорити оперативне втручання.

Взагалі ж неформальні платежі та тіньова економіка є перешкодою ефективному відтворенню людського капіталу. Корупція на фармацевтичному ринку «вимиває» бюджетні гроші, призначені для державних інвестицій. Тіньова медицина в державних установах, попри відсутності формальної приватної власності, відтворює всі недосконалості вільного ринку. Вона порушує конституційний принцип рівного доступу до охорони здоров'я, призводить до значного погіршення стану здоров'я переважаючої кількості людей, які є неплатоспроможними. Тіньові медичні послуги складніше контролювати, тому кульгає якість лікування, а ефективний контроль за ним відсутній, бо введення соціального медичного страхування гальмується тими, хто отримує ренту від охорони здоров'я. Висока захворюваність, у свою чергу, не сприяє напруженій творчій та інтелектуальній діяльності громадян, їх ініціативі отримання нових знань з метою інноваційних впроваджень та модернізації виробництва та ін.

Умови та шляхи скорочення тіньової економіки охорони здоров'я такі: наявність політичної волі президента, уряду і народних обранців на реальні дії; професійне формування такого законодавства, яке заважає тіньовим економічними відносинами (між лікарями, пацієнтами, суб'єктами інфраструктури, представниками влади), а також дієздатного механізму його реалізації; поступове відродження моральних чинників, починаючи з економічної поведінки представників усіх трьох гілок влади і закінчуючи виконавцями клятви Гіппократа; реформування охорони здоров'я гармонійно до світових тенденцій та історичних традицій; підтримання ринку приватних медичних послуг (він складає конкуренцію тіньовій державній медицині), забезпечення доступу його суб'єктів до державного фінансування на конкурсній основі.

Важливими є розвиток контрактних відносин і створення системи економічних стимулів для лікарів бюджетного сектора. Необхідні повсюдне впровадження новітніх медичних технологій і відчутне підвищення зарплати медикам державних установ за рахунок деофшорізації, деолігархізації та демонополізації національної економіки, структурної перебудови охорони здоров'я. Економічну мотивацію слід доповнити кардинальними поліпшенням умов праці і відпочинку медичних працівників, їх професійного росту і підвищенням соціального статусу у суспільстві.

Тема 6

КОНСАЛТИНГ ЯК СКЛАДОВА НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

О. С. Марченко, доктор економічних наук, професор

6.1. КОНСАЛТИНГ ЯК ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ІЗ НАДАННЯ ДІЛОВИХ ПОСЛУГ КОНСУЛЬТАТИВНОГО ТИПУ

Консалтинг як спеціальний канал передавання знань та інформації є складовою нематеріальної економіки, сприяє впровадженню нових знань у господарську практику, забезпечує формування, розвиток та реалізацію інтелектуального потенціалу економічних суб'єктів.

Консалтинг з проблем економіки та управління — підприємницька діяльність професіональних консультантів з надання господарюючим суб'єктам ділових послуг.

Ділові послуги — це професійні послуги суб'єктам господарювання (фізичним і юридичним особам), що сприяють їх ефективній виробничій, інноваційній та іншій діяльності в умовах ринку. До ділових послуг належать: аудит, бухгалтерське і юридичне обслуговування, управлінське консультування, інжиніринг, ділова інформація, реклама і відносини з громадськістю, тренінг, рекрутмент, забезпечення інформаційними технологіями, інвестиційний супровід та ін.

Поняття «ділові послуги» та «консалтинг з проблем економіки і управління» взаємопов'язані: консалтинг — процес надання ділових послуг, які є предметом спеціалізації професійних консультантів.

Основними типами консалтингових (ділових) послуг, критерії вирізнення яких — їх зміст і результат, отриманий клієнтом, є:

а) **консалтингові (ділові) послуги-функції** — виконання консультантами певних професійних функцій і робіт фахівців у сфері економіки і управління за замовленням клієнтів. Наприклад, юридичні фірми займаються реєстрацією і ліквідацією фірм, представляють інтереси клієнтів у господарському суді тощо; аудиторські фірми надають послуги щодо постановлення

або відновлення бухгалтерського обліку, аналізування фінансового стану підприємства та ін.;

б) *консалтингові (ділові) послуги консультативного типу* являють собою професійні поради консультантів, їх рекомендації, проекти, що сприяють розв'язанню проблем клієнтів, пов'язаних з ведінням бізнесу (табл. 6.1). Надання цих послуг становить процес консультування, якому притаманні певні прийоми, методи, цілі та завдання.

Таблиця 6.1

Типи консалтингових (ділових) послуг

Критерії визначення типів консалтингових послуг	Консалтингові (ділові) послуги-функції	Консалтингові (ділові) послуги консультативного типу
Зміст послуги	Професійні функції, види діяльності, роботи економіста, бухгалтера, юриста, менеджера та ін.	Професійні поради, рекомендації, проекти з розв'язання проблем бізнесу клієнтів
Результат консалтингу	Виконання певного обсягу робіт, необхідних клієнтам (підготування бізнес-плану, постановлення бухгалтерського обліку, ведення судових справ, підбір персоналу та ін.)	Отримана клієнтом професійна допомога в розв'язанні проблем ведення бізнесу

Оскільки головною формою професійної допомоги у сфері консалтингу є консультування, *консалтинг можна визначити як підприємницьку діяльність професійних консультантів з надання господарюючим суб'єктам консалтингових (ділових) послуг консультативного типу*. При цьому слід розрізняти консалтинг і консультування, яке відносно фірми як суб'єкта господарювання може бути:

– *внутрішнім* (внутрішньофірмовим) консультуванням, яке здійснюють співробітники і консультаційні служби фірми;

– *зовнішнім* консультуванням, ознаками якого є незалежність, організаційно-економічна і юридична відокремленість консультанта від фірми-клієнта, здійснення консультаційного обслуговування на комерційних засадах. *Консалтинг у сфері економіки і управління є формою зовнішнього консультування*.

Головне призначення (місія) консалтингу — забезпечення ефективності і конкурентоспроможності бізнесу за допомогою впровадження досягнень науки, професійних знань та інформації у підприємницьку практику. Призначення консалтингу виявляється в його функціях, до яких належать: а) *власні*, котрі відображають його сутність як спеціального каналу поширення знань та інформації в умовах ринкової економічної системи; б) *вмінені* (поставлені),

що являють собою напрямки (обов'язки) реалізації призначення консалтингу, зумовлені його місцем і роллю як чинника ефективності та конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Функції консалтингу

Власні функції	Вмінені функції
Накопичувальна — сприяння накопиченню суб'єктами консалтингової діяльності та замовниками консалтингових послуг професійних знань та інформації, що є підґрунтям надання високоякісних консалтингових послуг, умовою ефективної підприємницької діяльності	Раціоналізуюча — забезпечення суб'єктів господарювання професійними знаннями та інформацією, які виступають чинниками оптимізації комбінації і використання ресурсів господарюючих суб'єктів, досягнення ними певних економічних результатів, раціоналізації бізнес-процесів, підвищення ефективності управління фірмою
Трансмісійна — передавання знань та інформації господарюючим суб'єктам	Інноваційна — сприяння прискоренню впровадження нових знань і досвіду в господарську практику, залученню інтелектуальних продуктив-новачій в економічний оборот, їх комерціалізації, здійсненню системного інноваційного процесу ринкового типу, розвитку інноваційної діяльності та підвищенню інноваційної активності бізнесу
Трансакційна — забезпечення ефективних угод на ринку, сприяння економії трансакційних витрат учасників угод	Регулююча — консалтинг, забезпечуючи суб'єктів підприємницької діяльності необхідними знаннями та інформацією, безпосередньо впливає на їх економічну поведінку

Власні і вмінені функції консалтингу тісно взаємопов'язані, їх комплексна реалізація в процесі консалтингового обслуговування господарюючих суб'єктів сприяє досягненню якісно нового рівня ефективності, конкурентоспроможності та інновативності підприємницької діяльності.

Невід'ємними елементами здійснення консалтингом його функцій є *інформаційне забезпечення* господарюючих суб'єктів і *навчальна діяльність* професійних консультантів, спрямована на сприяння засвоєнню економічними агентами нових знань, досвіду та інформації, що передаються в процесі кон-сультування.

Для переходу до інноваційного типу економічного розвитку характерно істотне зростання *ролі консалтингу в інноваційній діяльності*. По-перше, він акумулює, систематизує і поставляє інноваторам необхідні їм специфічні знання та інформацію, сприяє комерціалізації наукових ідей і продуктів, визна-нню їх ринком, що є необхідною умовою впровадження науково-технічних досягнень у виробництво. По-друге, діючи на ринках об'єктів інтелектуальної власності, інновацій, професійні консультанти виступають єднальною ланкою між наукою і господарською практикою, є своєрідним провідником до їх творців ринкових сигналів про попит на науково-технічні нововведення.

По-третє, консалтинг може продукувати управлінські новації та ноу-хау, впровадження яких у виробництво сприяє підвищенню ефективності і конкурентоспроможності економічних суб'єктів.

Консалтингу притаманні певні *соціальні ефекти*, пов'язані із забезпеченням зайнятості, розвитком ринку освітніх послуг, підвищенням культури і відповідальності бізнесу, що дає підставу для його визначення як чинника соціального розвитку. В умовах економічної глобалізації зростає *інтегруюча роль* консалтингу як чинника інтернаціоналізації діяльності національних господарюючих суб'єктів. Консалтинг сприяє ефективному включенню національного бізнесу в систему міжнародних економічних відносин, його адаптації до міжнародних правил і стандартів. Зростає роль консалтингу з питань економіки і управління у сфері *політики*. Консультуючи державні установи і діячів, незалежні консультаційні компанії безпосередньо впливають на державну економічну політику.

6.2. КОНСАЛТИНГОВІ РЕСУРСИ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ТА НАКОПИЧЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Консалтингові ресурси — професійні знання, які у процесі консультування отримують інституційне закріплення і передаються клієнтам на комерційних засадах разом з супутньою інформацією. У змісті консалтингових ресурсів вирізняють інформаційну та інтелектуальну складові.

Інформаційна складова консалтингових ресурсів (консалтингова інформація) — це специфічна інформація, що передається консультантами фірмам-клієнтам у процесі консультування. Консалтингова інформація є: 1) економічною інформацією, що відбиває процеси виробництва, розподілу, обміну і споживання благ, становить основу ухвалення управлінських рішень; 2) діловою інформацією, що включає до себе такі групи, як інформація біржова і фінансова, статистична, комерційна, ділові новини в галузі економіки і бізнесу; 3) науково-технічною і спеціальною інформацією про фундаментальні та прикладні дослідження; 4) професійною інформацією для юристів, економістів, управлінців, фінансистів та ін.

Джерелом консалтингової інформації є: а) офіційна документована інформація, створювана у процесі поточної діяльності державних органів (законодавчої, виконавчої та судової влади) та органів місцевого і регіонального самоврядування; б) інформація правового і довідково-енциклопедичного харак-

теру. Слід пам'ятати, що консультування — це не просто передавання економічної ділової або спеціальної інформації, а й її тлумачення і певна адаптація до особливостей і проблем бізнесу клієнта. Тому консультант для клієнта є не стільки поширювачем інформації, скільки її творцем.

Особливостями консалтингової інформації є її індивідуалізованість, адаптованість до специфіки бізнесу замовника. Інформація як складова консалтингових ресурсів не може бути тиражована; завжди містить ознаки комерційної таємниці; належить до інформації з обмеженим доступом; є конфіденційною; являє собою відомості, що перебувають у володінні, користуванні або розпорядженні окремих фізичних чи юридичних осіб і поширюються за їх бажанням згідно з передбаченими ними умовами.

Специфіка консалтингової інформації полягає також у тому, що вона передається клієнтам у процесі консультування як складова професійної поради, рекомендації, проекту, що спрямовані на розв'язання проблем клієнтської організації.

Інтелектуальна складова консалтингових ресурсів — це специфічне суб'єктивне (індивідуальне і колективне) та кодифіковане знання, що отримало інституційне закріплення у процесі консультування в професіональних порадах, рекомендаціях, висновках, проектах тощо та передається клієнтам на комерційних засадах. Треба пам'ятати, що ефективність консалтингу залежить не тільки від професіоналізму консультанта, а й від здатності та готовності клієнта оволодіти переданими йому знаннями.

Інтелектуальна та інформаційна складові змісту консалтингових ресурсів тісно взаємопов'язані, подібно взаємозв'язку знання та інформації. Спираючись на концепцію формування і ролі знання Р. Аккофа: відомості — інформація — знання — розуміння — мудрість, можемо констатувати, що у структурі консалтингових ресурсів інформація є джерелом знання, яке забезпечує розуміння і мудрість у розв'язанні конкретної управлінської проблеми клієнта. Ядро консалтингових ресурсів становить знання консультантом способу розв'язання проблем суб'єктів господарювання, що і є метою їх звернення до його послуг. Інформація служить джерелом і доповненням знань як інтелектуальної складової змісту консалтингових ресурсів, є супутньою стосовно знань.

Консалтингові ресурси як єдність консалтингових знань та інформації можна віднести до:

1) *інформаційних ресурсів*: з одного боку, одним із основних ресурсів консалтингової діяльності є інформація, а з другого — консультант, надаючи консалтингові послуги клієнтам, трансформує наявну в нього інформацію в професіональні поради, рекомендації, висновки тощо, тобто виступає не тільки споживачем інформаційних ресурсів, а й їх продуцентом, збирачем, зберігачем, інтерпретатором та продавцем;

2) *інтелектуальних ресурсів* як сукупності явних і неявних знань та їх носіїв, які становлять основу економічного розвитку сьогодення. Консалтингові ресурси виконують роль чинника формування інтелектуальних ресурсів клієнта у формі як індивідуального знання працівників фірми, що використовується ними в процесі здійснення відповідних функцій, так і організаційного — належного фірмі знання. Це особливий вид інтелектуальних ресурсів — професійні знання, які у процесі консультування отримують інституційне закріплення і передаються клієнтам на комерційних засадах разом із супутньою інформацією.

Консалтингові ресурси виступають на мікроекономічному рівні джерелом формування і розвитку (а) інтелектуального капіталу співробітників фірми-клієнта у формі фірмово-специфічного людського капіталу, оскільки консалтинг має навчальний ефект, та (б) інтелектуального капіталу фірми. На макроекономічному рівні консалтингові ресурси служать невід’ємною частиною інтелектуального потенціалу суспільства.

6.3. КОНСАЛТИНГОВИЙ ПРОДУКТ. КОНСАЛТИНГОВА ПОСЛУГА: СУТНІСТЬ, СПЕЦИФІЧНІ ОЗНАКИ, ЦІННІСТЬ

Спрямована на розв’язання певної господарської проблеми професійна порада консультанта є консалтинговим продуктом, продукування і передавання якого клієнтові здійснюються у формі надання останньому консалтингової послуги. Отже, консалтингові продукти і послуги — це форми інституційного закріплення у консультаційному процесі суб’єктивних специфічних знань і супутньої їм інформації, що становлять зміст консалтингових ресурсів. Взаємозв’язок консалтингових ресурсів, продуктів та послуг відображено на рис. 6.1.

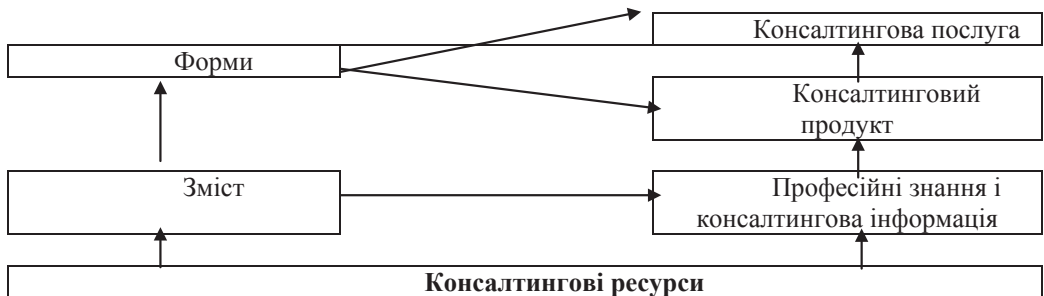


Рис. 6.1. Зміст і форми консалтингових ресурсів

Консалтинговий продукт — це результат професійної діяльності консультанта, який є:

– *інтелектуальним продуктом* — результатом інтелектуальної діяльності. Його характеризує авторство, що зумовлює необхідність специфікації прав власності на продукт інтелектуальної праці консультанта, особливо якщо він є найманим працівником консалтингової фірми;

– *трудомістким продуктом*, оскільки головним чинником його продукування є інтелектуальні трудові ресурси консалтингу — консультанти (як наймані працівники, так і консультуючі власники консалтингового бізнесу). При цьому трудомісткість консалтингового продукту відбиває витрати інтелектуальної, творчої праці на його продукування;

– *наукомістким продуктом*, при виробництві якого витрати на наукові дослідження і розробки перевищують витрати на інші виробничі чинники;

– *знаннємістким продуктом*, оскільки основу його продукування становлять специфічні знання як елемент інтелектуального потенціалу консалтингу.

Консалтинговому продукту притаманні риси: 1) *інформаційного продукту*, оскільки його змістом є не тільки професійні знання, а й інформація. Слід пам'ятати, що головна мета звернення суб'єктів господарювання до професійного консультанта — розв'язання проблем розвитку бізнесу, для чого необхідна інформація, трансформована у специфічне знання, застосування якого в господарській практиці принесе певні вигоди; 2) *інноваційного продукту* як результату інноваційної діяльності професійних консультантів: продуктом консалтингу можуть бути організаційно-управлінські новації, втілення яких забезпечує клієнтові якісно новий рівень розвитку бізнесу; 3) *освітнього продукту*: особливим видом економічного консалтингу є навчальний консалтинг, формами якого виступають семінари, лекції, курси підвищення кваліфікації та ін.

Зміст консалтингового продукту охоплює *рівні: сутнісний* — професійні знання та інформація, що отримують інституційне закріплення у професійних порадах, рекомендаціях, проектах, звітах та ін.; *результативний* — потенційні (очікувані) і реальні вигоди клієнта від використання консалтингових ресурсів у власному бізнесі.

Консалтингові послуги — професійні дії консультантів з економіки і управління, спрямовані на надання допомоги суб'єктам господарювання у розв'язанні проблем функціонування і розвитку їх бізнесу; це форма консалтингових ресурсів.

За своїм змістом консалтингові послуги є інтелектуальними, що мають ознаки інформаційних, освітніх та інноваційних послуг.

Відповідно до функціонального призначення консалтингові послуги належать до *послуг інфраструктурних*, що забезпечують ефективну адаптацію суб'єктів підприємницької діяльності до ринкового та інституціонального середовища бізнесу. Поряд з ознаками інфраструктурних послуг консалтингові послуги мають характеристики *ресурсних послуг*, оскільки знання, досвід, ноу-хау, передані клієнтам у процесі консалтингового обслуговування, є консалтинговими ресурсами бізнесу. Тому придбання господарюючими суб'єктами послуг консалтингу, особливо послуг інноваційно-стратегічного характеру, являє собою інвестицію в їхні управлінсько-організаційні активи, що поряд з іншими ресурсами забезпечують ефективне здійснення виробничої функції.

Консалтингові послуги є абсолютно нематеріальними, хоча можуть мати матеріальний носій (консультаційний проект, письмовий висновок, програму тренінгу та ін.), що дає підставу для визначення їх як чистих послуг. Їм притаманні загальні для більшості чистих послуг ознаки складності стандартизації, відсутності передавання прав власності на послугу, невіддільності від джерела, нерозривності виробництва і споживання, мінливості якості.

Специфічними ознаками консалтингових послуг є:

– *невіддільність від отримувача*: нерозривність виробництва і споживання консалтингових послуг виступає як взаємозв'язок, взаємодія та взаємозалежність дій консультанта і клієнта в процесі консалтингового обслуговування (рис. 6.2);

– *залежність якісної неоднорідності послуги* не тільки від консультанта, а й від ступеня та ефективності участі клієнта у розв'язанні проблеми;

– *унікальність* (неможливість тиражування): по-перше, професійні поради консультанта завжди мають адресний характер, призначені для конкретної клієнтської організації і відбивають її специфіку; по-друге, результат консультування залежить не тільки від професіоналізму консультанта, а й від здатності клієнта забезпечити того необхідною і достовірною інформацією, точно сформулювати проблему, сприймати поради консультанта і використовувати їх у практичній діяльності. Крім того, отримані клієнтом професійні рекомендації становлять його комерційну таємницю, оскільки їх впровадження у практику забезпечує йому конкурентні переваги, виступає важливим чинником підвищення ефективності і конкурентоспроможності бізнесу;

– *можливість отримання «в запас»* (зберігання): у деяких випадках консалтингові послуги можна і важливо отримати до виникнення проблеми, на розв'язання якої вони спрямовані. Звичайно, часовий лаг (розрив) між наданням консалтингової послуги і впровадженням консалтингових ресурсів у підприємницьку практику не може бути тривалим, оскільки специфічні знання

та інформація, що становлять зміст професійної поради, можуть застаріти або ж втратити актуальність для клієнта у зв'язку зі зміною ситуації в зовнішньому і внутрішньому середовищі бізнесу;

– *необхідність договірної встановлення правомочностей клієнта і консультанта* щодо використання знань та інформації, отриманих у процесі консалтингового обслуговування. Оскільки в Україні правова регламентація цих відносин обмежується констатацією спільної природи майнових прав на інтелектуальний продукт, створений на замовлення, саме в договорі слід окреслювати права консультанта і замовника консалтингової послуги (табл. 6.3).

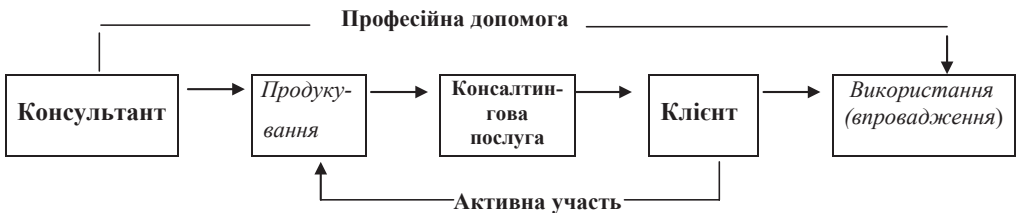


Рис. 6.2. Взаємозв'язок консультанта і клієнта у процесі консалтингового обслуговування.

Таблиця 6.3

Регулювання відносин власності консультанта і замовника консалтингової послуги

Характеристика	Зміст
Об'єкт відносин власності	Професійні знання, консалтингова інформація і потенційні (очікувані) вигоди клієнта, що отримали інституційне закріплення у консалтинговій послугі
Економічний зміст об'єкта відносин власності	Інтелектуальний продукт як результат сумісних дій консультанта і клієнта
Регулювання відносин власності на інтелектуальний продукт за законодавством України	Спільне здійснення консультантом і клієнтом прав інтелектуальної власності
Договірне регулювання відносин власності на інтелектуальний продукт консалтинг	Визначення у договорі правомочностей консультанта і клієнта щодо консалтингової послуги разом з передаванням замовникові права користування невідчужуваними складниками її змісту — специфічними знаннями

Цінність консалтингових послуг як єдність їх корисності (вигод) для суб'єктів господарювання і мінової вартості (ціни) становлять такі головні елементи (табл. 6.4):

Складові цінності консалтингових послуг

Головний елемент	Зміст
Сприйнята якість	Оскільки консалтингова послуга нематеріальна, основними чинниками оцінювання її якості потенційним клієнтом є репутація консультанта, відгуки та рекомендації його інших клієнтів, інформація, отримана в процесі зустрічей, переговорів, модель ділового спілкування та ін.
Внутрішньо притаманні ознаки	Вигоди, котрі клієнт очікує отримати від консалтингового обслуговування, які можуть бути прямими (основними), безпосередньо пов'язаними із впровадженням консалтингових ресурсів, та непрямими (додатковими).
Зовнішні ознаки	Характеристики консультанта або консалтингової фірми та їх діяльності у цілому, а не певної консалтингової послуги, як-то: ділова репутація, місце розташування і обладнання офісу, образ консультанта як незалежного професіонала, його стиль поведінки і культура спілкування та ін.
Ціна в грошовому вираженні	Цінною для клієнта є та послуга, ціна якої адекватна оцінюванню ним її якості. У такому разі класичне співвідношення «ціна — якість» трансформується в співвідношення «ціна — сприйнята якість»
Негрошова ціна як складник сприйнятої якості	Витрати, крім оплати ціни, які покупець повинен здійснити для доступу до отримання послуги: витрати часу на збирання і надання консультантові потрібної йому інформації; відволікання працівників від основної діяльності у зв'язку з необхідністю їх контактів з консультантом; психологічні витрати, пов'язані з потребою надання консультанту конфіденційної інформації, з його присутністю на підприємстві тощо. Рівень негрошової ціни залежить від обраної моделі консалтингового обслуговування, частоти і тривалості контактів консультанта та клієнта
Час	Професійна порада має бути отримана вчасно, саме тоді, коли вона вкрай необхідна клієнту. Особливо це стосується оперативних консалтингових послуг, оскільки проміжок часу, протягом якого вони є для клієнта досить важливими, а отже, і цінними, нетривалими. Відповідно до класифікації цінності послуг залежно від часу: а) цінність зараз і на короткий час; б) цінність зараз і на невизначений час; в) цінність у майбутньому на обмежений проміжок часу; г) цінність у майбутньому на невизначений проміжок часу, цінність оперативних консалтингових послуг можна визначити як цінність «зараз і на короткий час», а інноваційно-стратегічних консалтингових послуг — як цінність «у майбутньому на обмежений час»
Навчальний ефект	Навчаючись у процесі консалтингового обслуговування, клієнт поряд з професійною допомогою у розв'язанні господарських проблем, по-перше, здобуває необхідні йому знання; по-друге, певною мірою заощаджує фінансові ресурси і час, які потрібні були б при його зверненні до інших джерел освітніх послуг
Інноваційність	По-перше, інтелектуальний продукт консалтингу, якому притаманні ознаки новачі, може бути об'єктом інноваційної діяльності клієнта, спрямованої на досягнення якісно нового рівня ефективності і конкурентоспроможності його бізнесу. В цьому разі придбання консалтингової послуги є для клієнта важливим етапом інноваційного процесу, спрямованого на здійснення організаційно-управлінських нововведень. По-друге, консультанти забезпечують клієнтів консалтинговими ресурсами, необхідними для інноваційної діяльності

6.4. ВИДИ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ. ЮРИДИЧНИЙ КОНСАЛТИНГ

Консалтингова діяльність охоплює надання різних видів послуг професійних консультантів. *Предметну класифікацію* видів консалтингових послуг відповідно до їх змісту і спрямованості наведено у табл. 6.5.

Таблиця 6.5

Предметна класифікація видів консалтингових послуг

Вид економічного консалтингу	Зміст
<i>Виробничий</i>	Консультаційна допомога у розв'язанні техніко-технологічних та організаційних проблем реалізації виробничої функції фірми
<i>Фінансово-інвестиційний і бухгалтерський</i>	Консалтингові послуги у сфері облікової, фінансової та інвестиційної діяльності, управління інвестиційними проектами і фінансовими ресурсами фірми
<i>Оцінюючий</i>	Консультавання з проблем визначення вартості активів фірми
<i>Маркетинговий</i>	Консультавання, що сприяє досягненню фірмою її ринкових цілей через побудову її ефективної взаємодії з ринком
<i>Кадровий</i>	Консультаційна допомога, спрямована на оптимізацію управління трудовими ресурсами фірми
<i>Організаційний</i>	Консультавання з питань поведінки і мотивації персоналу, організаційної культури і організаційного розвитку, спрямоване на підвищення якості менеджменту
<i>Інноваційний</i>	Консалтингові послуги, що сприяють ефективній реалізації інноваційної функції фірми
<i>Консалтинг у сфері інформаційних технологій</i>	Консалтингові послуги з питань автоматизації, програмного забезпечення бізнес-процесів
<i>Юридичний</i>	Консультаційна допомога, спрямована на оптимізацію правового статусу і правової поведінки фірми
<i>Корпоративний</i>	Консультавання з питань корпоративного управління і корпоративної культури

Предметна класифікація видів економічного консалтингу відбиває структуру і основні напрямки діяльності фірми — головного споживача консалтингових послуг: вивчення ринку товарів, інноваційна, виробнича, комерційна діяльність, післяпродажний сервіс, економічна і соціальна діяльність. Консалтинг може бути як загальним, що охоплює комплекс функцій і підсистем фірми, так і спеціалізованим, орієнтованим на окремі функції і підсистеми відносин, що становлять її внутрішнє і зовнішнє середовище.

У цій класифікації кожен вид консалтингу — сукупність консалтингових послуг певної предметної спеціалізації. Наприклад, фінансовий консалтинг відповідно до Європейського довідника-показчика консультантів з менедж-

менту охоплює консультування щодо системи обліку, оцінювання капітальних витрат, господарського обороту фірми, зниження собівартості продукції і послуг, неплатоспроможності, збільшення прибутку і доходів, оподатковування, фінансових резервів. Предмет виробничого консалтингу — автоматизація виробничих процесів, використання устаткування та його технічне обслуговування, промисловий інжиніринг, перероблення матеріалів, регулювання внутрішнього розподілу матеріалів, упакування, схема організації робіт на підприємстві, конструювання і вдосконалювання продукції, управління виробництвом, підвищення продуктивності праці, закупівля, контроль якості, контроль за поставкою вузлів і деталей.

У сучасний період одним із видів кадрового консалтингу є хед-хантинг (*head hunting*) — пошук топ-менеджерів, початковим етапом якого є консультування, в процесі котрого досліджується бізнес клієнтів, надаються рекомендації щодо не тільки необхідності пошуку того чи іншого фахівця, а й доцільності проекту в цілому.

Предметну класифікацію консалтингових послуг доповнюють такі:

1. *Змістовна класифікація*. Для кожної фази життєвого циклу фірми характерна специфічна стратегія управління, а отже, й особливий вид консалтингової допомоги в її розробленні та здійсненні. На фазі заснування фірми основним видом консалтингового обслуговування є *проектуючий консалтинг*, тобто професійні послуги стосовно побудови фірми як цілісної системи техніко-економічних, організаційно-економічних, соціально-економічних відносин, що має внутрішнє середовище і зовнішнє доповнення у формі сукупності стійких відносин з елементами зовнішнього середовища бізнесу. Фази зростання і зрілості фірми є предметом *перетворюючого консалтингу*, спрямованого на впровадження організаційно-управлінських новацій у господарську практику. Прикладом перетворюючого консалтингу є консалтингові послуги, пов'язані з реінжинірингом бізнесу. На фазі спаду (розпаду) фірми клієнтам необхідні такі види економічного консалтингу, як *антикризовий*, спрямований на подолання спаду, відновлення та розвиток бізнесу, і *компенсуючий* — консультаційна допомога в процесі ліквідації фірми, що розпалася.

2. *Класифікація відповідно до характеру проблем ведіння бізнесу на різних фазах життєвого циклу фірми*:

– *оперативний* (операційний) консалтинг: консультування з поточних питань ведіння бізнесу;

– *інноваційно-стратегічний консалтинг*: професійна допомога консультантів при фундаментальних змінах бізнесу (консалтинг у сферах стратегічного управління, інноваційної діяльності і організаційного розвитку).

Види консалтингових послуг розрізняються не тільки за предметною спеціалізацією, а і за *формою надання консалтингових послуг* (табл. 6.6).

Таблиця 6.6

Види консалтингу залежно форм надання консалтингових послуг

Вид консалтингу	Зміст
Консультавання	Надання порад, рекомендацій, експертних висновків
Проектування	Підготування консультаційних проектів
Навчання	Проведення семінарів, тренінгів тощо
Аутсорсинг персоналу	Виконання професійним консультантом (фірмою) на договірних засадах певних функцій фахівців і управлінців клієнтської організації
Сценарний (ігровий) консалтинг	Професійна допомога у розв'язанні проблем фірми в процесі ділових ігор на підставі певних сценаріїв;
Коучинг	Технологія розвитку організації через навчання співробітників у процесі роботи

Консультавання виступає переважно формою оперативного (операційного) консалтингу, *проективання* — інноваційно-стратегічного консалтингу. *Навчання* посідає особливе місце у діяльності професійного консультанта: з одного боку, будь-яка консультаційна діяльність має навчальний ефект. Тому *навчальний консалтинг* можна визначити як невід'ємну складову всіх видів консалтингу. З другого боку, оскільки навчання характеризується специфічними цілями, методами та прийомами, його слід назвати окремим видом консалтингових послуг. *Аутсорсинг* персоналу дає змогу суб'єкту господарювання зосередити зусилля і ресурси на найбільш важливих, ключових напрямках діяльності. Тим самим зростання ефективності і конкурентоспроможності бізнесу досягається без значних додаткових витрат. Такі послуги можуть здійснюватися у формах: 1) сервісу тимчасового персоналу (*temporary staff*) — залучення клієнтською організацією працівників консалтингової фірми для вирішення конкретних завдань у короткостроковому періоді; 2) лізингу (оренди) персоналу консалтингової фірми, як правило, на більш тривалий строк, ніж *temporary staff*; 3) аутстафінгу — виведення співробітників клієнтської організації за межі її штату. У цьому разі вказані працівники офіційно значаться у штаті консалтингової фірми, а їх працю оплачує клієнтська організація.

Сценарна (ігрова) форма професійного консультування виступає основою організаційного консалтингу, оскільки об'єктом організаційного управління є поведінкові ситуації та події, що відбулися, тривають зараз, можуть відбутися в майбутньому. Новою формою надання консалтингових послуг є *коучинг*, який, на наш погляд, являє собою модифікацію сценарного (ігрового) консалтингу, сполучає ігрові і навчальні форми консалтингу персоналу.

Види економічного консалтингу є складовими консалтингового сектора національної економіки, структуру якого відображено на рис. 6.3.

Найважливішою складовою консалтингового сектора економіки є **юридичний консалтинг** — підприємницька діяльність фахівців з права щодо надання суб'єктам господарювання та населенню професійної юридичної допомоги.

Юридичні послуги — це певні професійні дії фахівців з права, спрямовані на задоволення потреб чи забезпечення вигод фізичних та юридичних осіб у процесі надання їм юридичної допомоги.

Юридичні послуги розрізняють за критерієм спрямованості професійних дій юристів відповідно до галузей права, наприклад, професійна допомога з господарського права, прав споживача, фінансового права, цивільного права та ін. Професійні консультанти можуть спеціалізуватися на окремих видах юридичних послуг, а можуть надавати послуги, що охоплюють різні галузі права. Їх діяльність має бути спрямована на надання послуг замовникам, які діють в окремих галузях економіки, наприклад, у будівництві, на транспорті, в шоу-бізнесі, туризмі, на фондовому ринку або здійснюють певні види економічної діяльності: зовнішньоекономічну, інвестиційну, інноваційну та ін.



Рис. 6.3. Структура консалтингового сектора економіки

Юридичні послуги суб'єктам підприємницької діяльності поділяються на оперативні, спрямовані на розв'язання їх поточних проблем, та стратегічні,

змістом яких є певні професійні дії юристів на етапі фундаментальних змін у бізнесі замовників, таких як реорганізація підприємств, реструктуризація, зміна власника та ін. Оперативне юридичне обслуговування може здійснюватися в абонементній формі.

За критерієм головних замовників юридичних послуг слід виділити: особисті юридичні послуги, що надаються фахівцями з права населенню (фізичним особам); ділові юридичні послуги суб'єктам підприємницької діяльності; юридичні послуги державним установам, громадським організаціям та ін.

Тема 7

ІНФОРМАЦІЙНО- КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ

7.1. НОВА ЕКОНОМІКА: ВИКЛИКИ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Г. Ю. Дарнопих, кандидат економічних наук, доцент

Поняття «нова економіка» з'явилося у сучасному світі порівняно недавно. Воно означає принципово новий етап розвитку суспільства, що поступово формується під впливом досягнень науково-технічного прогресу, інноваційних методів господарювання, інтелектуального людського капіталу, передових технологій і галузей національної економіки, пріоритету виробництва знань, послуг та становлення менталітету творчого і ефективного бізнесу. Поява цього терміна пов'язана з іншими, такими як «постіндустріальна економіка», «економіка знань», «Інтернет-економіка», «віртуальна економіка», «креативна економіка» тощо. Ці поняття починають виникати у науковій літературі, а також господарському житті з середини ХХ ст. унаслідок кардинальних інноваційних змін у виробництві, моделях та типах економічного, соціального, екологічного, демографічного, політичного, правового, суспільного життя населення розвинених країн і світу загалом. Кожна з цих складових, показники їхнього розвитку визначають особливості та напрямки становлення нової економіки. Тобто цей термін багатогранний і об'єднує низку явищ і понять, кожне із яких висвітлює нові чинники та пріоритетні напрямки економічного розвитку.

Нова економіка — це безвідходна, ефективна економіка, яка всебічно використовує новітні технології перероблення вторинної сировини. Зростає експорт патентів, продукції знань, творчості в обмін на товари матеріальної, індустріальної економіки. Вектором удосконалення структури ВВП, національного доходу та національного багатства є виробництво товарів і послуг, які забезпечують стратегію сталого розвитку і набуття так званого «чистого економічного добробуту» — зростання життєвого рівня населення, збільшен-

ня його вільного часу, збереження навколишнього середовища (ефективне використання та відтворення природних ресурсів).

Крім прискорення постіндустріального, інформаційного розвитку, формування нової економіки пов'язують із *глобалізацією* економічних та соціальних інститутів. Під впливом міжнародного науково-технічного співробітництва, лібералізації міжнародного руху капіталів і міграції робочої сили, відтоку мозків від застарілих до передових економік частка в них людського капіталу (в загальному обсязі капіталу) прогресивно зростає. Якщо подібне зростання дорівнювало у XVIII ст. — 10 %, у XIX ст. — 33 %, у другій половині XX ст. — до 57 %, то у теперішній час — майже 70 %. Глобалізаційні й інтеграційні чинники активно впливають на посилення гуманізації та соціалізації економіки і суспільства у світі загалом. За оцінюваннями Світового банку, фізичний капітал у сучасній світовій економіці формує 16 % загального обсягу національного багатства, природний — 20 %, а людський — 64 %.

Зміна за останню третину століття системи державних пріоритетів у розвинених економіках, які найуспішніше просуваються до нової економіки, на користь громадського здоров'я, якості та активну тривалість життя населення — все це є прикладом для інших країн.

У новій економіці традиційні чинники виробництва відступають на другий план. У постіндустріальних країнах спостерігається випереджальне зростання обсягу інвестицій в галузі освіти і науки порівняно з інвестиціями в основні фонди. Держава не стільки посилює свій прес на економіку, скільки розширює і поліпшує зміст соціально спрямованих функцій, унаслідок чого бюджетні витрати на їх виконання у 3-4 рази перевищують витрати на виконання традиційних функцій. В багатьох розвинених країнах уже створено національні інноваційні системи, наразі таке завдання стоїть перед Україною. Економіка знань має перетворитися на національну ідею, яка об'єднає усіх громадян країни з метою сталого економічного зростання, гідного позиціонування на світовій арені, дійсного забезпечення сучасних стандартів добробуту населення.

Загальна структура зайнятості теж змінюються, розвивається нетрадиційна організація праці (дистанційна зайнятість, підрядна праця тощо); формується еліта («золоті комірці») у складі робочої сили; зростає значущість фізичного і психічного здоров'я персоналу, його соціально-психологічних і морально-етичних якостей; спостерігається індивідуалізація праці і життя економічно активної людини.

Менеджери ухвалюють рішення в умовах швидкої мінливості внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, тому управління розвитком на швидкозростаючих ринках висувається на перший план. Поширюються демократична структура менеджменту та висока маркетингова культура, де саме клієнт виступає головною діючою особою. Впроваджуються маркетингові

технології на основі Інтернету, які забезпечують відчутне зростання валового доходу. У підприємців, особливо малого і середнього бізнесу, підвищується інтерес до захисту прав інтелектуальної власності та створення умов для інтелектуальної праці. Постійні еволюційні та трансформаційні зміни потребують гнучкості, мобільності, адаптивності до нових умов існування. Останні тридцять років, коли виникло 90 % усіх сучасних інновацій, демонструють загострення конкуренції та швидкість морального старіння технологій, професій, ринків, продуктів. Інноваційний процес перетворюється не тільки на достатній, але й на необхідний (критичний) елемент успіху компанії.

Отже, нова економіка все інтенсивніше набуває рис *креативної економіки*: активно реагує на потреби сучасності і перманентні інноваційні зміни, демонструє пріоритетне ставлення до творчої людини; відтворює креативну соціальну страту населення, тобто талановитих, мобільних, неординарних людей, які реально створюють креативний продукт. У цьому полягають значні переваги нової економіки. Вважається, що понад 500 найбільш передових фірм світу працюють у секторах ринку, які більшою мірою є породженням нової економіки. У той же час вона породжує нові виклики і суперечності, а саме: надлишковість інформації для людини; збільшення невизначеності, непевності та ризику; необхідність швидкого ухвалення рішень у режимі on-line; продукування криз; засміченість каналів інформації матеріалами, зміст яких не регулюється; зростання комп'ютерної злочинності та її перетворення на один з найбільш поширених видів міжнародної злочинності та ін.

Спочатку треба позначити небезпечність зростання розриву між традиційним та інформаційним секторами економіки. Фактично сьогодні економіка умовно поділена на дві частини: стару, де зростання продуктивності праці і прибутковості залишається на стабільному рівні, та нову, де воно іноді становить 10 % щомісяця. Це новий технологічний феномен розвитку. Американські дослідники довели, що структура сучасної економіки змінюється під впливом двох протилежних тенденцій: зростання питомих витрат на нову економіку і водночас зниження питомої доданої вартості нової економіки. Обсяги виробництва в інформаційних технологіях і витрати на них зростають, а можливості галузей, що їх виробляють, зменшуються. Диспропорції викликані невідповідністю потоків нової економіки на вході та виході. Так, темпи зростання інвестицій у нову економіку перевищують темпи збільшення її частки у ВВП (у США, за даними дослідників, у 1,5 рази), що призводить до тимчасового спаду ВВП. Крім того, впровадження Інтернет-технологій потребує значних попередніх інвестицій, які окупаються за умови великого обсягу проектів. Причому після досягнення окупності зростання продаж у новій економіці приводить до значно більших доходів, ніж у класичній промисловій економіці.

Ще один структурний дисбаланс нової економіки пов'язаний з відривом фінансового ринку від реального сектора економіки, домінуванням банківського і фондового ринків, де продукція нової економіки в першу чергу знаходить своїх споживачів. Могутній симбіоз фінансових та інформаційних технологій прагне доходів, які створює матеріальна сфера. Деякі підприємства нової економіки за своєю віртуальною вартістю перевищують таких гігантів старої економіки, як «Дженерал Моторз». При цьому отримання реального прибутку, що прогнозований маркетинговими розрахунками, насправді передбачає стійке зростання протягом десятиліть. Будь-яке суттєве уповільнення темпів зростання фінансового ринку може спричинити великомасштабну кризу, на кшталт світової кризи 2008-2010 рр.

Поява і розвиток нової економіки висувають низку дискусійних питань для економічної та інших соціо-гуманітарних наук. Це стосується поширення постулату нормативного індивідуалізму, згідно з яким будь-які потреби соціуму зводяться до переваг окремих індивідів, а зміст категорії «інтерес суспільства» нівелюється. Крім того, продукти нової економіки, виявляючи властивості суспільних благ, не узгоджуються із загальноекономічним принципом обмеженості ресурсів. Можливе введення у науковий інструментарій поняття «необмежених» ресурсів важко кореспондується з мікроекономічною теорією граничної корисності, ціноутворення та визначення обсягу продукції на ринку. Окремо постає також проблема оцінювання інтелектуального капіталу. Результати сучасної творчої праці належать до благ, корисність яких має соціальний компонент, що ускладнює їх вимірювання за допомогою стандартних вартісних показників. Тобто розвиток нової економіки ставить суттєві вимоги до сучасної науки.

Нова економіка тісно пов'язана з революцією в цифрових технологіях, комунікаціях і розвитком Інтернету, обсяги розповсюдження якого за останні десять років породили принципово нові можливості і тренди в багатьох сферах життєдіяльності. Завдяки своїй значущості це питання потребує окремого висвітлення.

7.2. СУТНІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЇХ РОЗВИТКУ

О. А. Гриценко, доктор економічних наук, професор

Історичний розвиток суспільних відносин завжди будується на змінах у технологіях передавання, оброблення та прийняття інформації, починаючи із відкриття писемності, винаходу телеграфу, телефону, радіо до появи мі-

кропроцесорів. Починаючи з 60-х років ХХ ст. суспільство переходить на етап розвитку інформаційного суспільства, коли інформація стає ключовим моментом соціально-економічного життя, всі сфери людської діяльності спроможні розвиватися тільки на основі інформаційного обслуговування, збільшується кількість людей, які це забезпечують, а в структурі витрат сучасних продуктів зростають витрати на оперування із інформацією. На початку ХХІ ст. інформаційне суспільство породжує інноваційну економіку. Остання заснована на інноваційному відновленні усіх сфер соціально-економічного життя на базі максимально ефективного використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ).

Інформаційні технології — це сукупність знарядь праці, в яких предметом праці є інформаційний продукт, а знаряддям праці — засоби електронно-обчислювальної техніки та зв'язку. В більш широкому визначенні інформаційні технології — сукупність методів, виробничих процесів та програмно-технічних засобів, інтегрованих з метою *пошуку, збирання, опрацювання, накопичення, розповсюдження, показу, передавання, тиражування, використання інформації та забезпечення доступу до неї*.

Передавання інформації завжди має комунікаційний характер, оскільки забезпечує в різних формах зв'язок між окремими суб'єктами. *Телекомунікаційна мережа* — це комплекс технічних засобів, завдяки яким передаються та приймаються знаки, сигнали, зображення та звуки або повідомлення будь-якого роду.

Історія розвитку ІКТ починається з 60-70 років ХХ ст., коли з'являються персональні комп'ютери, які автоматизують операції рутинних інтелектуальних людських дій. На цьому етапі виникає проблема — подолати відставання програмного забезпечення від розвитку апаратних засобів.

Другий етап (80-ті роки) пов'язаний із створенням індивідуальних технологій, які стають засобом ухвалення рішення. На цьому етапі виникає проблема вдосконалення інтерфейсів (засобів забезпечення взаємодії програм) в комп'ютері.

На третьому етапі (з початку 90-х років) створюються сучасні технології зв'язку між суб'єктом та інформаційною системою. Виникають Інтернет, локальна бездротова мережа, мультимедійні засоби. Такі рушійні зміни створюють проблеми, пов'язані із розробленням узгоджень та встановленням стандартів і протоколів для зв'язку, організацією доступу до стратегічної інформації, її захисту і безпеки. На сучасному етапі емпірично доведено, що спостерігається експоненціальне зростання технологічного прогресу, починаючи з 1986 р., що виявляється у збільшенні потужності всіх машин для оброблення інформації кожні 14 місяців, глобальний потенціал телекомуні-

каційних можливостей на душу населення подвоюється кожні 34 місяця, а кількість інформації на душу населення має тенденцію до подвоєння кожні 12, 3 року*.

Основоположником інформаційної технології в Україні став В. Глушков, засновник всесвітньовідомого Інституту кібернетики НАН України, що зараз носить його ім'я. Сьогодні до ІКТ включають апаратні засоби (комп'ютери, сервери та ін.) та програмне забезпечення (операційні системи, мережеві протоколи, пошукові системи тощо).

Об'єктивною передумовою розвитку ІКТ є необхідність скорочення як виробничих, пов'язаних із створенням матеріальних носіїв, так і перш за все трансакційних (на отримання та перероблення інформації, специфікацію та захист прав власності) витрат для досягнення певної мети. Скорочення загального рівня витрат досягається шляхом розширення мережі доступу до віддалених послуг, застосування аутсорсінгу (передавання окремих завдань стороннім особами), зменшення ланок інфраструктури товарного, споживчого, фінансового та інформаційного ринків.

Подальші перспективи розвитку ІКТ пов'язують із розширенням функціонального забезпечення паралельних одночасних можливостей оброблення баз даних, мультіоб'єктних документів та розвитком *інформаційної системи*, яка складається із людини та апаратно-програмної частини. Сучасними рисами ІКТ є: структурованість стандартів цифрового обміну інформацією; широке використання комп'ютерного збереження та надання інформації в необхідному вигляді; передавання інформації за допомогою цифрових технологій на будь-яку відстань.

ІКТ функціонують за допомогою спеціального *інструментарію* — взаємопов'язаної сукупності програмних продуктів для певного комп'ютера та технології роботи, за допомогою яких користувач досягає поставленої мети. Як інструментарій використовуються різні види програмних продуктів для персонального комп'ютера, наприклад, текстовий процесор (редактор), настільні видавничі системи, електронні таблиці, системи керування базами даних, електронні записні книжки, електронні календарі, інформаційні системи функціонального призначення (фінансові, бухгалтерські, для маркетингу та ін.), експертні системи тощо.

Нині ІКТ потрапили у сферу окремого виду діяльності. Відповідно до прийнятого ЮНЕСКО визначення інформаційно-комунікаційна діяльність — це комплекс взаємопов'язаних наукових, технологічних, інженерних дисциплін, що вивчають методи ефективної організації праці людей, які займаються обробленням та збереженням інформації. Цей вид діяльності охоплює обчислювану техніку, методи організації та взаємодії людей і виробничого

* Див. <http://flashprof.ru/informacionnyie-texnologii-wikipediya/>

обладнання, прикладне застосування, а також пов'язані з цим соціальні, економічні та культурні проблеми. Заняття цим видом діяльності потребує складної професійної підготовки, значних первинних витрат та наукомісткої техніки. Суб'єктів, що займаються цим видом діяльності, називають *IT-спеціалістами*. Специфічні умови підготування (перш за все інтернаціоналізація знань) та безмежна поширеність їх праці робить цих фахівців затребуваними та високооплачуваними у всьому світі.

Ефективність ІКТ багато в чому залежить від розвитку *інформаційної інфраструктури*. Останню можна визначити як організаційну систему, що забезпечує функціонування та розвиток інформаційного простору країни за допомогою спеціальних засобів інформаційної взаємодії. Інформаційна інфраструктура включає до себе: сукупність інформаційних центрів, банку даних, систем зв'язку, центрів управління, апаратно-програмних засобів та технологій, тобто всього того, що забезпечує доступ споживачів до інформаційних ресурсів. Найбільш відомими елементами інформаційної інфраструктури є Інтернет, дистанційне навчання, мережеві ЗМІ, реклама тощо.

Інтернет — глобальна система об'єднання комп'ютерних мереж, побудованих на єдиному алгоритмі, що використовується усіма комп'ютерами для обміну інформацією при роботі в мережі (IP-протоколів) та маршрутах сформованих блоків інформації (IP-пакетів). Інтернет створює глобальне інформаційне середовище та слугує фізичною основою для Світової павутини (*World Wide Web, WWW*). На сьогодні кількість користувачів, що регулярно користуються Інтернетом, склала близько 2,3 млрд людей. Найбільш популярними послугами Інтернету є пошукові системи, Інтернет-реклама, веб-форуми, блоги, вікі-проекти (вільно створенні та розповсюджені енциклопедії), Інтернет-магазини, соціальна мережа, електронна пошта, електронні платіжні системи, IP-телефонія, месенджери та ін.

Комунікація в мережі Інтернету здійснюється за допомогою *Інтернет-ресурсів*, тобто сукупності інтегрованої інформації, призначеної для оприлюднення та відображеної в текстовій, графічній, візуальній, звуковій формах. Кожен Інтернет-ресурс має *домен* (своє ім'я), унікальну електронну адресу, що дозволяє ідентифікувати ресурс та здійснювати доступ до нього. Домен — це інтелектуальний продукт, який має власну вартість та стає об'єктом купівлі-продажу. Способи користування Інтернет-ресурсів визначаються *Інтернет-технологіями* — засобами створення та підтримання різних інформаційних ресурсів у комп'ютерній мережі: сайтів, блогів, форумів, чатів, електронних бібліотек та енциклопедій.

Наслідки розвитку ІКТ мають не тільки *позитивні* (збільшення ефективності діяльності фірм, прискорення економічного зростання світової та національних економік, зміни якості життя людей, перш за все через розширен-

ня можливостей спілкування, отримання освіти та ін.), а й *негативні* наслідки. Останні передусім пов'язані із розширенням сфери злочинної діяльності, яка набуває різноманітних видів. Сфера інформаційних технологій включає розповсюдження шкідливих вірусів, злом паролів, логинів, хакерські війни, крадіжку номерів кредитних карток та інших банківських реквізитів (фишинг), поширення протиправної інформації (наклеп, порнографія, національна ворожнеча і под.). Найбільш небезпечними є різного роду шахрайства. Все це спричиняє загрозу для національної, корпоративної та особистої безпеки, посилює ризики недобросовісної конкуренції.

7.3. ВІРТУАЛЬНА ФІРМА: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ

О. А. Гриценко, доктор економічних наук, професор

На основі розвитку Інтернету (як сховища інформації та засобу комунікації), локальної бездротової мережі (що дозволяє створити зв'язки поза домом, роботою), мультимедійних інструментів (які розширюють якість спілкування) починає формуватися нова організаційно-інформаційна форма бізнесу, яка отримала назву *віртуальної фірми*. Під останньою розуміють модель електронної (комп'ютерної) організації господарської діяльності, яка не потребує розміщення засобів виробництва та людей на реальній площі. На появу віртуальної фірми більшою мірою вплинули такі тенденції розвитку сучасних ринків, як підвищення важливості стійких відносин зі споживачами (індивідуальними замовниками), поглиблення зв'язків грошового капіталу з інноваціями, глобалізація технологічних, економічних, організаційних відносин. Часто віртуальну фірму розглядають як ланку *Internet-економіки*. Під нею розуміють спосіб господарської діяльності, при якому будь-яка компанія або індивід у будь-якій точці економічної системи можуть контактувати між собою з мінімальними витратами на основі спільного використання інформаційних ресурсів з метою задоволення своїх потреб. З точки зору технологічного підходу віртуальна фірма надає користувачам доступ до необхідних ресурсів, а мережа забезпечує канал з'єднання та відведення необхідної смуги пропускання. Віртуальна фірма створюється шляхом об'єднання необхідних технологічних ресурсів та суб'єктів на основі використання комп'ютерної мережі. Саме віртуальна фірма забезпечує формування гнучкої та динамічної організаційної системи, що більше пристосована до змін в сучасних умовах.

Основним ресурсом віртуальної фірми є інформація, якість котрої визначається наявністю таких властивостей, як *достовірність* (відповідність реальній дійсності у певний проміжок часу), *актуальність* (отримання в необхідний час), *повнота* (достатність для ухвалення рішення), *зрозумілість* (правильна інтерпретація для тих, хто нею користується), *доступність* (можливість отримання інформації з мінімальними витратами часу), *перевірюваність* (надання джерел її отримання). У загальному визначенні інформація повинна бути *транспарентною*. Транспарентність не суперечить наявності таємниці та секретності, забезпечення яких потребує значних витрат. Використання інформації як особливого ресурсу передбачає посилення ролі та значення довіри, яка перетворюється на базисну цінність комунікаційних взаємовідносин. *Довіра* як інститут спілкування на основі очікування та передбачуваності поведінки інших суб'єктів існує в персоніфікованому (довіра до певних індивідів) та інституціональному (довіра до певних інституцій, організацій, сайтів) вигляді. Посилення ролі довіри у віртуальній фірмі багато в чому спричинено деперсоналізацією та анонімністю комп'ютерного спілкування.

Віртуальні фірми здійснюють свою діяльність у сферах логістики, торгівлі, матеріально-технічного забезпечення, конструювання кінцевих продуктів, маркетингу, on-line — освіти, банкінгу (дистанційне банківське обслуговування) та ін. Основними характеристиками організації віртуальної форми є: відсутність закріпленого місця розташування фірми, наявність відкритої розподіленої структури, де пріоритет надається горизонтальним зв'язкам; гнучкість в ухваленні рішень (відносно використання необхідних ресурсів, персоналу, готової продукції), автономність і вузька спеціалізація членів мережі; високий статус інформаційних і кадрових засобів інтеграції.

Порівняно зі звичайною формою віртуальна форма організації має певні переваги: можливість використовувати найкращі ресурси, знання і здібності з меншими сукупними витратами; швидкість виконання замовлення; більш гнучка адаптація до змін елементів зовнішнього середовища; можливість знизити бар'єри виходу на нові ринки. Це значно збільшує ефективність віртуальної форми використання і надає їй суттєві конкурентні переваги.

Поряд з безумовними перевагами віртуальні фірми мають деякі недоліки: надмірну економічну залежність від партнерів, що пов'язано з вузькою спеціалізацією членів мережі; складність контролю за строком виконання замовлень; відсутність соціальної та матеріальної підтримки партнерів через відмову від класичних довгострокових договірних форм і звичайних трудових відносин; небезпечність ускладнення відносин між різними членами фірми; нечіткість щодо членства в ній; відкритість мереж; динаміку самоорганізації; невизначеність у плануванні діяльності для членів віртуальної фірми.

Планування, організація та координація діяльності віртуальних фірм змінюють управлінські підходи, що потребує особливого менеджменту. Основним об'єктом менеджменту стає *компетенція* учасників єдиного процесу, тобто управління особистими здібностями фахівців, виявлення їх професійних можливостей і надання їм чітко визначених зобов'язань та вимог. Окремим завданням менеджера стають пошук, відбір професіоналів для виконання запланованого проекту.

Суб'єктами віртуальної фірми виступають *фрілансери*. Останні можуть бути як підприємцями, так і найманими працівниками. Найманий фрілансер — це людина, яка виконує роботу без укладання довгострокової угоди у роботодавцем. Найпоширенішими видами віртуальних послуг фрілансерів в сучасних умовах є програмування, обслуговування комп'ютерів та мережі; керівництво проектами, створення Інтернет-реклами та просування сайтів; робота з графікою, ілюстраціями, копірайтинг, редагування текстів, перекладання з іноземних мов, журналістика.

Становлення віртуальної фірми ставить перед правовою наукою та практикою певні завдання, основний зміст яких пов'язаний із визначенням законодавчо-нормативного середовища їх функціонування. Перша проблема виникає у зв'язку із необхідністю визначення правового статусу віртуальної фірми як суб'єкта оподаткування. Друга проблема пов'язана із правовим оформлення трудових відносин між фрілансерами, з тим аби запобігти опортуністичній поведінці працівника (несвоєчасне виконання робіт, їх низька якість) і забезпечити їх захист від неправових дій роботодавця, можливість страхування на випадок втрати роботи та отримання пенсійного забезпечення.

Особливості діяльності фахівців в сфері ІТ-технологій змінюють ознаки ринку їх праці, надають йому специфічних рис.

7.4. ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ПРАЦІ ІТ-СПЕЦІАЛІСТІВ В УКРАЇНІ

Т. М. Камінська, доктор економічних наук, професор

Ринок праці ІТ-спеціалістів (водночас найбільший сегмент ринку електронних фрілансерів) є факторним відносно ринку ІКТ. Попит на них похідний від попиту на програмне забезпечення, інформацію, специфічні знання та інші нематеріальні продукти. Оскільки їх можна виробляти і нагромаджувати безмежно, попит на працю ІТ-спеціалістів у світовій економіці є вищим, ніж на традиційному ринку. Він має тенденцію до зростання, особливо на веб-

розробників, веб-дизайнерів, спеціалістів з інтернет-маркетингу, експертів з побудови ІТ-інфраструктури, системних архітекторів. Навіть у США десятки тисяч вакансій залишаються незаповненими, найбільше потерпають такі компанії, як IBM, Intel, Microsoft, Oracle та Qualcomm. Для України ефективний ІТ-ринок — це дуже серйозний виклик: наша економіка потребує докорінних структурних змін виробництва та експорту, подолання залежності від сировинних галузей, розвитку інновацій.

Економічні відносини на ринку ІТ-спеціалістів часто набувають віртуального характеру, оскільки пошук місця роботи здійснюється в соціальних мережах та професійних спільнотах незалежно від країни проживання. Переважають роботи, які проводяться на відстані, за нерегламентованим графіком і в умовах відсутності безпосереднього спостереження за працівником. Крім традиційних суб'єктів ринку праці — найманих працівників, роботодавців та держави, вагому роль в індустрії програмної продукції відіграють замовники. Зазвичай це великі фірми, які розташовані за межами місця проживання фахівців, нерідко — за кордоном. Саме вони володіють значними фінансовими ресурсами і пропонують через роботодавців систему *аутсорсингу* (англ. — *outsourcing*), за якої сторонні ІТ-спеціалісти отримують завдання на умовах субпідряду (іноді вони контактують безпосередньо із замовниками). Безпосереднє наймання виконавців інтелектуальної праці на вітчизняному ринку здійснює компанія роботодавця, яка несе відповідальність за їх роботу відповідно до контракту та національного законодавства, а іноді виступає також експертом.

Аутсорсинг робіт зі створення та супроводу програмних продуктів скорочує виробничі витрати з утримання ІТ-підрозділів у великих компаніях. Вартість інтелектуальної праці в постіндустріальній економіці значно вища, ніж в інших економіках. Наприклад, за даними міністерства праці Великої Британії, середня заробітна плата розробника програмного забезпечення складає щороку майже 57 тис. доларів. В Україні ця цифра дорівнює 20-30 тис. доларів, а якість виконання складних проектів висока. Існує також регіональна різниця в оплаті праці у межах національних ринків. Передавання супутніх ІТ-процесів фірми-замовника стороннім фірмам за кордон, тобто *офшорне програмування*, або в інші регіони країни забезпечує їй концентрацію зусиль на основному бізнесі, доступ до унікальних фахівців з меншою оплатою праці, підвищення конкурентних переваг. Сторонні структури зазвичай скорочують в умовах кризи та зростання безробіття.

Для виконавців замовлень (ІТ-спеціалістів та їх роботодавців) переваги теж існують. Вони отримують завдання, досвід і дохід: наприклад, українцями у 2012 р. виконано у цілому робіт на міжнародному ринку ІТ на суму майже 32 млн доларів. Портфель замовлень з-за кордону доповнюється вдома,

що забезпечує ІТ-спеціалістам диверсифікацію праці та стабільність на ринку. В Україні спостерігаються обидві тенденції — зростання експортерів послуг та поширення ІТ-ринку в регіони. За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформації (НКРЗІ), за кількістю сертифікованих ІТ-спеціалістів Україна посідає четверте місце у світі. Проте внутрішній попит на працю програмістів менший, ніж попит з боку компаній з розвинених країн. Якщо останнім часом щорічне зростання ІТ-продукту на внутрішньому ринку в середньому становить 10-20 %, то сегмента аутсорсингу — майже 40 %, а частка останнього в 2012 р. досягла 80 % у загальному обсязі доходу від ІТ-продукту. Відставання внутрішнього попиту пояснюється низькою платоспроможністю підприємств України і переважанням застарілих виробничих технологій. Крім того, ІТ-спеціалісти воліють скоріше працювати на великі іноземні компанії, ніж створювати венчурний бізнес в Україні і реалізовувати свої ідеї. Бракує досвіду і знань, в країні слабо розвинена інфраструктура ІТ-ринку, майже відсутні інкубатори, які займаються навчанням юної команди, підживлюють її матеріально, набуваючи натомість частку в компанії. Венчурні фонди та приватні інвестори в Україні рідко готові допомагати молодим і спонсорувати їх безоплатно. У національних інтересах це має стати прерогативою державних програм, але поки що цього немає, зате є зайвий прес на підприємців.

Віртуальні фірми та аутсорсинг знімають деякі ризики асиметрії інформації для працівників, притаманні традиційному ринку. Уможливується *залучення різних фахівців* для виконання одного проекту, з'являються нові професії. Знижуються транзакційні витрати укладення трудового контракту, де умови наймання працівника докладно регламентовано: на ІТ-ринку взагалі поширені договори підряду та субпідряду, переважає гнучкий графік робіт. Замовникам майже нецікаві загальноприйняті сигнали (попередня інформація) про якість освіти, кваліфікацію, трудовий стаж інтелектуальних працівників. Ніхто їх спеціально не контролює (хоча в Інтернеті видно, коли почав і закінчив свою працю виконувач контракту). Значення має тільки результат — якісний кінцевий програмний продукт.

Більш уразливими є позиції замовників і роботодавців. На традиційному ринку саме вони володіють ресурсами та диктують умови купівлі-продажу робочої сили. Але вони не можуть привласнити унікальні інтелектуальні ресурси, які насправді належать фахівцям з ІТ-технологій, і потрапляють у деяку залежність від них. Зростають ризики шантажу, невиконання конфіденційних угод і витоку інформації. До того ж в Україні аутсорсингова ІТ-компанія може миттєво збанкрутувати чи постраждати від рейдерства, що породжує проблеми для замовника стосовно пошуку іншої сторонньої фірми і передавання їй необхідних функцій. Український ринок молодий, крім того,

працює під впливом тіньової економіки, і йому притаманні піратство, хакерство та злочинні посягання на електронні мережі і бази даних.

ІТ-спеціалісти та їх творча діяльність потребують ефективної підтримки держави. В Україні на період з 1 січня 2013 р. по 11 січня 2023 р. скасовується ПДВ для операцій з постачання готових програмних продуктів та застосовується ставка податку на прибуток фірм у розмірі лише 5 %. Для цього вони мають бути включеними до Реєстру суб'єктів індустрії програмної продукції, які враховують особливості оподаткування. Це нововведення, за інших рівних умов, сприятиме нарощуванню внутрішнього ІТ-ринку України, поповненню державного бюджету, зростанню зайнятості високооплачуваної молоді. Однак існують ризики ускладнення бухгалтерського та податкового обліку для пільговиків, коли зростаючі витрати можуть перевищити переваги від нових умов оподаткування. Серед науковців та підприємців активно дискутується питання про доповнення нових пільг іншими — зниженням єдиного соціального внеску та податку на фізичних осіб.

Нині в Україні є також великий попит на менеджерів середньої та вищої ланок вітчизняних ІТ-компаній, адекватних за кваліфікацією менеджерам великих західних корпорацій. За даними Асоціації «Інформаційні технології України» їх дефіцит становить майже 3000 спеціалістів. Крім того, незважаючи на щорічний випуск майже 16 тис. фахівців ІТ-ринку (за даними НКРЗІ), викладацьких кадрів і сучасних методик їх підготування не вистачає. Залишаються відкритими питання про якісне викладання іноземних мов у вишах, зростання тиску на ІТ-ринок з боку бюрократії (хоча і слабшого, ніж в інших сферах господарювання). Ринок ІТ-спеціалістів має відігравати пріоритетну роль у становленні нематеріальної економіки в Україні та протидії еміграції інтелектуальної молоді.

Тема 8

УПРАВЛІННЯ

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ

8.1. НОВА ФІРМА. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОРГАНІЗАЦІЇ

О. В. Овсієнко, кандидат економічних наук, доцент

Технологічні та соціально-економічні трансформації, якими супроводжується становлення нового, притаманного нематеріальній економіці способу виробництва, викликають появу абсолютно нових типів суспільної координації, а отже, спричиняють значні зміни й у способах організації господарської діяльності. До них, зокрема, належить і поширення феномену «нової фірми», принципи побудови якої суттєво відрізняються від фірм традиційного типу. Серед найбільш вагомих чинників, що спричинили виникнення «нової фірми», доцільно виділити такі:

– *перетворення знань та інформації, творчих здібностей людини, її здатності створювати та використовувати інтелектуальні продукти на основні чинників суспільного виробництва.* Мотивація працівника у нематеріальній економіці значно розширюється: його цікавить не тільки розмір матеріальної винагороди, а й наявність інституціонально закріплених можливостей як опановувати, творчо використовувати та генерувати нові знання, так і користуватися інтелектуальним капіталом фірми — брати участь у внутрішньофірмовому трансфері знань, корпоративному навчанні. У свою чергу роботодавець теж зацікавлений в удосконаленні інтелектуальних навичок працюючих, які стають для нього джерелом додаткового доходу. Це змушує роботодавців налагоджувати тісні партнерські стосунки з найманими працівниками, враховувати більш складну ієрархію їх нових потреб;

– *вирівнювання балансу економічної влади між найманою працею і капіталом.* Економічною основою нематеріальної економіки виступає власність на інформацію та знання. Невіддільність такої власності від людини означає, що значна частка кваліфікованих працівників стає співвласниками як інтелектуального капіталу фірми, так і частини створеного продукту. За

таких умов значно розширюються можливості впливу працівників на процеси розподілу. Володіючи невідчуженими унікальними здібностями, що є головним джерелом доходів фірми, вони претендують не тільки на оплату результатів праці та повну компенсацію вартості робочої сили, а й на частку додаткового доходу. Тому для фірм, які діють у нематеріальній економіці, важливим стає пошук нетрадиційних форм стимулювання персоналу: укладання угод про розподіл частини прибутків; безоплатне передавання акцій, пайова участь; накопичення коштів на спеціальних рахунках; формування «компенсаційного пакету» з винагород, що не належать до фонду оплати праці (дивіденди, проценти, позики на поліпшення житлових умов, виплати з прибутку тощо) [23, с. 3; 25, с. 25-29];

– *унеможливлення традиційних форм примушування до праці*. Працівник, зайнятий у нематеріальній економіці, особисто та економічно забезпечений. По-перше, ринкова вартість сучасної фірми залежить від інтелектуального капіталу співробітників. По-друге, значними є трансакційні витрати на пошук нових працівників, здатних виконувати специфічні для фірми завдання [24, с. 223], а також складність трансферу неформалізованих знань усередині фірми. По-третє, розширення можливостей задоволення матеріальних потреб, зумовлене збільшенням обсягів виробництва, знижує їх порівняну значущість. На перший план висуваються нематеріальні потреби у самореалізації, розширенні свободи вибору, втілення яких неможливе в умовах економічного примушування. За таких умов роботодавці змушені ставитися до працівників як до партнерів. Форми реалізації економічного або соціально-трудоого партнерства різноманітні: децентралізація управління, заміна жорсткої ієрархії гнучкими формами організації бізнесу, дефрагментація виробництва, поширення дистанційних трудових відносин, партисипатія;

– *зміна способу взаємодії у системі «індивід — група — суспільство»* з конкурентного, антагоністичного на партнерський, кооперативний, солідарний [1, с. 18]. Формується новий тип корпоративної культури — організації, що навчається, в якій полегшується трансфер індивідуального та колективного знання. З'являється потреба у розбудові корпоративної культури на засадах економічного партнерства. Мотивуючим чинником знов виступає наявність інституційних умов, що забезпечують реалізацію партнерських відносин, а саме: широке залучення працівників до управління, партисипатія; можливість брати участь у внутрішньофірмовому трансфері знань, корпоративній освіті; участь у формуванні соціальних, інституційних обмежень діяльності фірми [18, с. 96–97].

Саме з дією цих чинників пов'язані зміни в організації господарської діяльності у нематеріальній економіці (рис. 8.1).

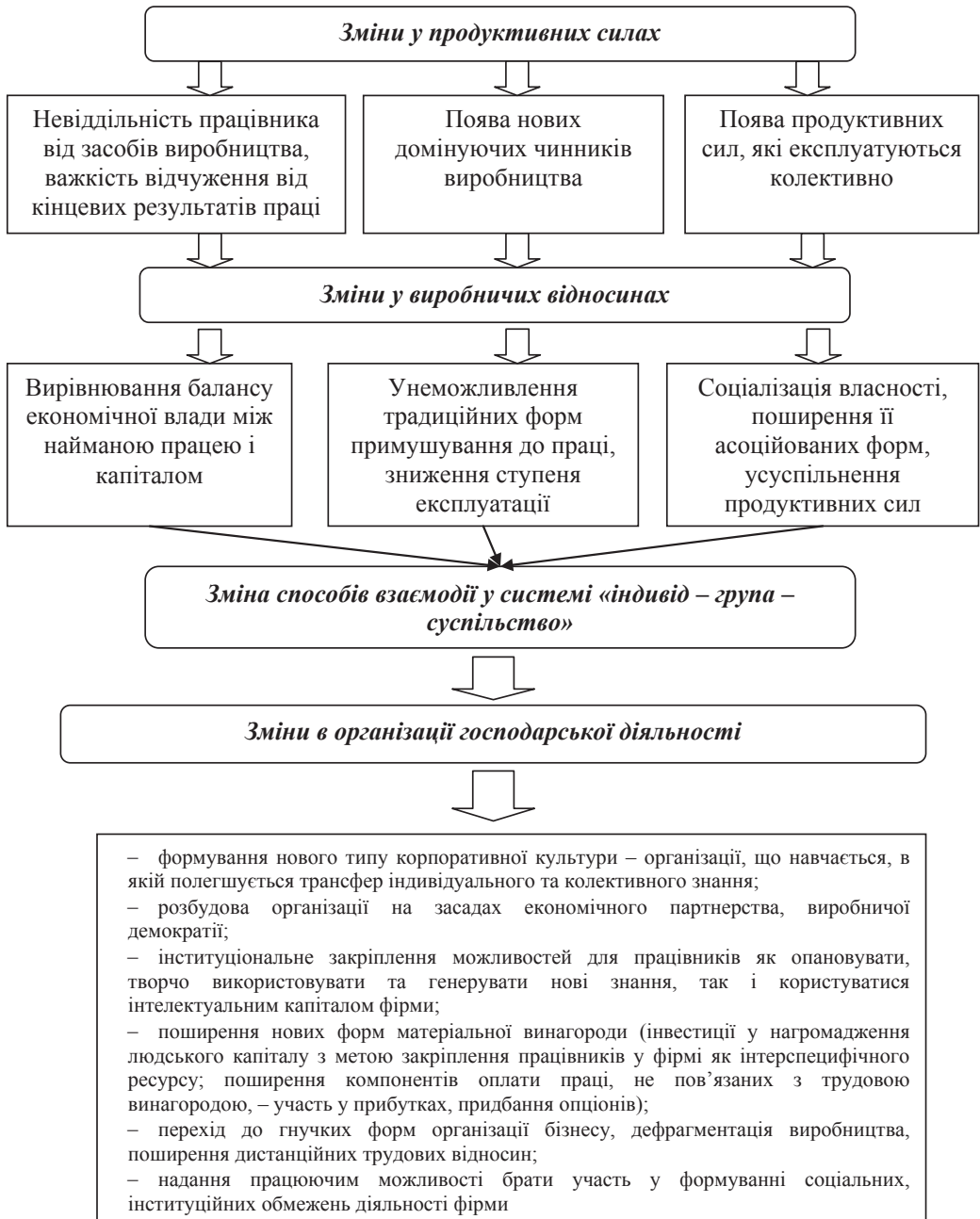


Рис. 8.1. Зміни в організації господарської діяльності у нематеріальній економіці

Способом втілення відповідних змін стає поява «нової фірми», організаційні особливості якої дозволяють якнайповніше створювати та використовувати наявний інтелектуальний потенціал. Такі фірми дедалі частіше виникають у секторі надання складних інтелектуальних послуг — консалтингових, інжинірингових, фінансово-інвестиційних, освітніх, маркетингових. Вони поширені і в ІТ-секторі, електронній комерції тощо. Активи «нових фірм» переважно є нематеріальними.

В економічній літературі існують різні підходи до тлумачення поняття «нова фірма» (табл. 8.1). Проте, попри деякі відмінності між ними, можна виділити деякі спільні риси «нової фірми», а саме:

- конкурентними перевагами та запорукою успішного функціонування є наявність працівників, які виступають носіями інтелектуального капіталу, здатні створювати нові продукти та технології;

- основним принципом побудови є гнучка організаційна структура та партнерські відносини усередині організації, що створює умови для більш повної реалізації творчих здібностей та відповідно полегшує процес створення, нагромадження та передавання знань усередині організації [1, с. 174];

- поєднання економічної та неекономічної мотивації у діяльності організації, участь у розбудові нових типів суспільної взаємодії.

Однак, незважаючи на те що «нова фірма» добре пристосована до роботи у нематеріальній економіці, особливості її організаційної побудови спричиняють загострення численних соціально-економічних суперечностей. По-перше, високий ступінь унікальності та специфічності людських ресурсів посилює залежність фірми від працівників — носіїв інтелектуальних ресурсів [25, с. 180–181]. За таких умов різко зростають трансакційні витрати на залучення працівників через зовнішній ринок праці. По-друге, користуючись інтелектуальним капіталом організації, навчаючись за її рахунок, працівник нагромаджує і особистий інтелектуальний капітал, тому виникає необхідність «закріпити» його у фірмі. Зазвичай це пов'язано з додатковими витратами, які не завжди призводять до бажаного результату [1, с. 223]. По-третє, у деяких випадках фірми схильні компенсувати зниження якості праці однієї професійної групи додатковим навантаженням на інші, а не підвищенням витрат на навчання [6, с. 19]. По-четверте, невідчуженість інтелектуальних надбань фірми від працівників загострює проблему обмеження витоків комерційної інформації, ускладнює охорону комерційної таємниці.

Таблиця 8.1

**Узагальнення характеристик «нової фірми»
у нематеріальній економіці (за джерелами [7; 11; 13; 14; 17; 20])**

Концепція «нової фірми»	Автор концепції	Характеристика фірми
1	2	3
«Адаптивна корпорація»	Е. Тоффлер	<p>Формалізована бюрократична організаційна структура фірми, побудована на принципах ієрархії, замінюється адхократією — структурою холдингового типу, яка координує взаємодію численних тимчасових робочих груп, що виникають та переривають свою діяльність відповідно до змін у зовнішньому середовищі фірми.</p> <p>Зміна вимог до працівників: замість працівників, орієнтованих на механічне виконання розпоряджень керівництва, фірми шукають працівників, здатних ухвалювати складні оціночні рішення та працювати у колективі, що постійно змінюється.</p> <p>Передавання влади з центру на місця, розпорошення влади, а не концентрація.</p> <p>Поява нових критеріїв оцінювання праці, які поряд з економічними аспектами враховують психологічні, соціальні, естетичні аспекти праці.</p> <p>Орієнтованість на вирішення не тільки економічних, а і соціальних завдань, перетворення фірм на «багатоцільові» організації, які ефективно взаємодіють з соціальним та екологічним оточенням.</p> <p>Орієнтація на створення та надання індивідуалізованих (а не масових і стандартних) товарів та послуг.</p> <p>Існування численних модульних, таких, що самодисциплінуються, одиниць — спеціальних груп, проблемних команд, цільових комітетів та інших об'єднань спеціального або тимчасового призначення.</p>
«Креативна корпорація»	В. Іноземцев	<p>Організовані з мінімальними інвестиціями, головним їх надбанням є інтелект та таланти засновників.</p> <p>Розвиток здійснюється на основі партнерства творчих особистостей, внутрішньої погодженості орієнтирів та прагнень працівників, мотиви діяльності яких виявляються більш значущими, ніж стимули.</p> <p>Діяльність фірми виходить за рамки економічної доцільності: домінує прагнення реалізувати творчий потенціал — розробити та організувати виробництво принципово нової послуги, продукції, інформації та знання; прагнення самореалізації.</p> <p>Фірми виникають навкруги творчої особистості, що гарантує стійкість та процвітання фірми. Успіх власників фірми зумовлений не контролем над більшою частиною капіталу, а використанням бізнесу як знаряддя творчої реалізації.</p> <p>Фірми не пристосовуються до існуючої кон'юнктури, а формують її. Їх продукцію зазвичай становлять знаннєві товари та послуги, фірми зберігають вузьку спеціалізацію.</p> <p>Деякі працівники персоніфікують певні елементи виробничого процесу, тому не існує перешкод для виділення (або відділення) у фірмі нових структурних самостійних елементів.</p>

«Організація, що навчається»	<p>К. Аргіріс Т. Базан Д. Гарвін О. Марченко М. Рубінштейн М. Румізен П. Сенге А. Фістенберг Р. Хант Д. Шен</p>	<p>Висока питома вага специфічних та інтерспецифічних інтелектуальних ресурсів, до яких належать інтелектуальні нематеріальні активи, особисті інтелектуальні ресурси працівників (їх знання, вміння, досвід, репутація), накопичені фірмою об'єктивовані знання, які виступають головним чинником, що забезпечує конкурентні переваги бізнесу.</p> <p>Організація: розпоряджається розвиненою фізично та інтелектуально робочою силою; навчає мисленню і підвищує якість навчання; допомагає кожному оцінити і використати на практиці всі прийоми мислення; озброює людей необхідним інструментарієм для розв'язання проблем; формує лідерів, які свідомо виділяють час на активне мислення.</p> <p>Забезпечує можливості постійного навчання, у тому числі сумісного навчання співробітників, можливостей досягнення через це результатів, яких прагнуть співробітники.</p>
------------------------------	---	--

Усе це спричиняє необхідність управління інтелектуальним потенціалом «нової фірми», визначення особливостей планування, організації, мотивації і контролю формування, руху, накопичення і реалізації інтелектуального капіталу.

8.2. УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ: ЗМІСТ ТА ФУНКЦІЇ

О. В. Овсієнко, кандидат економічних наук, доцент

Економічний успіх фірми на ринку, ступінь її конкурентоспроможності у сучасній економіці спричинені здатністю до інноваційної діяльності, можливостями створювати та розробляти нову продукцію, яка б задовольняла глибоко індивідуалізовані потреби споживачів. Тому для ефективної роботи фірмі необхідний певний запас знань, які акумулюються та застосовуються на різних рівнях — рівні окремого працівника, рівні колективу/підрозділу/групи/команди, а також організації у цілому. Разом з тим завданням менеджменту фірми є не просто нагромадження знань, а їх перетворення на інтелектуальний капітал, отримання комерційного ефекту.

У сучасній практиці господарювання широко використовуються різні елементи управління інтелектуальним капіталом: навчання персоналу, формування клієнтських та кадрових баз даних, запровадження автоматизованих систем управління тощо. Однак для фірми, яка працює в умовах «нової економіки», цього виявляється замало. Виникає потреба у налагодженні системи самонавчання працівників, регулярному внутрішньому обміну знаннями, створенні, розвитку, зберіганні, поширенні та застосуванні знань. Тому метою управління інтелектуальним капіталом можна вважати створення організації, що навчається, — такої структурної господарської одиниці, яка здатна постійно створювати нові знання, забезпечувати їх перетворення на інтелектуальний капітал і завдяки цьому генерувати імпульси саморозвитку, постійно оновлюватися.

Етапи управління інтелектуальним капіталом:

– *оцінювання стану та рівня розвитку наявного інтелектуального капіталу з позицій досягнення стратегічної мети фірми.* Напрямки оцінювання інтелектуального капіталу різноманітні: безпосереднє грошове оцінювання різних складових інтелектуального капіталу; оцінювання ринкової капіталізації фірми; оцінювання рентабельності інтелектуальних активів; оцінювання індексів та індикаторів, які впливають на величину інтелектуального капіталу. Бажаним є порівняння отриманих результатів з показниками діяльності конкурентів;

– *виявлення відхилень наявного інтелектуального капіталу від бажаного рівня та встановлення їх причин.* Причини відхилень можуть бути як зовнішніми так і внутрішніми. Зовнішні причини зумовлені чинниками, безпосередньо не пов'язаними з діяльністю фірми. До них відносять: вади у національній освітній системі (неможливість забезпечити підготування кваліфікованих кадрів або необхідної кількості фахівців певної спеціалізації); низький рівень оплати праці, що сприяє посиленню імміграційних процесів; слабкість національної інноваційної системи; недостатній правовий захист інтелектуальної власності. На відміну від зовнішніх чинників, внутрішні є результатом діяльності фірми, а тому легше піддаються корекції;

– *розроблення стратегії використання інтелектуального капіталу, яка передбачає реалізацію програм коригування відхилень, визначення напрямків подальшого використання інтелектуальних активів.* На цьому етапі здійснюються заходи щодо підвищення ефективності використання інтелектуального капіталу, його подальшого нагромадження.

Основні складові управління інтелектуальним капіталом наведено у табл. 8.2.

**Складові управління інтелектуальним капіталом
(складено за джерелами [1; 12; 8; 11; 13; 14; 19; 24; 25])**

Складова управління інтелектуальним капіталом	Напрямки реалізації	Особливості застосування
1	2	3
Залучення необхідних інтелектуальних ресурсів	Організація внутрішньофірмового ринку праці	Організація внутрішнього ринку праці дозволяє зекономити на витратах на навчання та перепідготування працівників, їх адаптацію до фірмової технології; зменшити трансакційні витрати, пов'язані з укладанням угод на ринку праці (пошук працівників необхідної кваліфікації, їх подальша перевірка тощо); досягнути стабільності та зменшити конфліктність у колективі. Проте внутрішньофірмовий ринок праці не завжди здатний впоратися із залученням фахівців необхідної кваліфікації. Залучення інтелектуальних трудових ресурсів через зовнішній ринок праці пов'язане зі значними трансакційними витратами.
	Використання зовнішнього ринку праці	
Створення активів знань	Корпоративна освіта та самоосвіта	Під час корпоративного навчання формується специфічна робоча сила, яка може бути реалізованою переважно у межах конкретної фірми та її технологічної спеціалізації або навіть як інтерспецифічний кадровий ресурс, який може бути використаний лише усередині даної фірми. Однак для фірми існує пряма загроза втратити очікувані доходи від капіталовкладень у корпоративну освіту в разі звільнення працівників.
	Бізнес-консалтинг	Залучення зовнішніх професійних консультантів та подальше перероблення ними фірмово-специфічної інформації про діяльність фірми є ефективним засобом нагромадження знань, але це пов'язане зі значними ризиками (розголошення комерційної таємниці, великі трансакційні витрати на пошук кваліфікованих консультантів, отримання квазіконсалтингових послуг).

Закінчення табл. 8.2

1	2	3
<p>Закріплення на фірмі специфічних інтелектуальних ресурсів</p>	<p>Забезпечення гідного рівня оплати праці. Інвестиції у людський капітал</p>	<p>Зміщення акцентів з підтримки внутрішнього балансу окладів усередині організації на підтримку зовнішньої конкурентоспроможності зарплати на зовнішньому, у тому числі міжнародному ринку праці. Витрати на додаткове навчання робочої сили. Формування корпоративної культури, яка створює умови для реалізації творчого потенціалу на засадах креативності, відкритості, бажання співпраці і обміну знаннями, що полегшує процес самонавчання. Надання соціальних гарантій — капіталовкладення у створення соціальної інфраструктури, що забезпечує високий рівень якості життя (житло, відпочинок, медичне обслуговування)</p>
<p>Формування організаційного капіталу</p>	<p>Створення внутрішньої мережі робочих та проектних команд</p>	<p>Зростаюча кількість підприємств створює сплюснуті (мережеві) структури, в яких працівники, функціонуючі в колективах завдань, можуть обмінюватися своїми знаннями і доходити при цьому до нових задумів, а також передавати їх керівництву. Широко застосовуваними в практиці організаційними формами взаємного обміну знаннями є: система наставництва; спільноти обміну знаннями або спільноти практиків, до складу яких входять фахівці з різних підрозділів організації. Особливу проблему при цьому становить визначення індивідуального внеску співробітника у результати роботи команди.</p>
	<p>Створення мережі передавання знань</p>	
<p>Формування міжфірмових зв'язків, що спираються на знання</p>	<p>Участь у національній інноваційній системі</p>	<p>Організація співпраці з навчальними та науковими закладами, участь фахівців у семінарах, конференціях, симпозиумах. Підтримання зв'язків з громадськістю щодо участі організації у реалізації суспільно важливих проектів.</p>

Значимо, що управління інтелектуальним капіталом передбачає у тому числі як значні витрати на інвестиції в людський капітал фірми, так і витрати на дослідження і розробки. Оскільки людський капітал є невідчужуваним від

свого носія, капіталовкладення у людський капітал пов'язані зі значними ризиками. Так, фірма, здійснивши інвестиції у корпоративну освіту, соціальну інфраструктуру тощо, має бути впевнена в їх окупності. Тому важливим моментом є інституціоналізація подібних витрат у системі договорів та угод. Наприклад, якщо працівник, на професійне підготування якого були витрачені значні ресурси, звільняється до завершення строку дії контракту, доцільним є укладання угоди про розподіл доходу від капіталовкладень в його освіту. Якщо ж працівник підвищує кваліфікацію за власний рахунок, він може претендувати на додаткову трудову винагороду.

Крім того, значні ризики виникають під час організації мережі передавання знань через розголошення комерційної таємниці, свідому або несвідому інформації, носіями якої є працюючі. Зменшення таких ризиків можливе лише за умов розбудови дієвої системи захисту прав інтелектуальної власності.

Управління інтелектуальним капіталом не слід розглядати як окремих функціональний напрямок менеджменту. Навпаки, його слід сприймати як такий, що стосується усіх напрямів діяльності організації, адже генераторами знань виступають не тільки працівники, а й цілі підрозділи, а також вся фірма у цілому. Інтелектуальний капітал за цих умов стає результатом індивідуального, колективного, організаційного навчання та самонавчання.

8.3. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ТА РИЗИКАМИ, ПОВ'ЯЗАНИМИ З ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ

О. О. Чуприна, кандидат економічних наук, доцент

Процеси створення, підтримання та нарощування інтелектуального капіталу організації можуть фінансуватися за рахунок власних, залучених та позичкових коштів. До власних джерел належать внески засновників, реінвестований прибуток, амортизаційні відрахування, кошти, отримані від інших підрозділів підприємства. Залучені кошти — це ті, що отримані від продажу акцій та в результаті добровільних внесків економічних суб'єктів, здійснених на безповоротній основі. До складу позичкових входять кредитні кошти та кошти, отримані шляхом випуску облігацій та інших боргових цінних паперів [5, с. 92, 93].

Важливу роль у фінансуванні інноваційних проектів часто відіграють бюджетні інвестиційні асигнування — державні кошти, спрямовані на фінан-

сування важливих для країни об'єктів, що можуть бути виділені з бюджету будь-якого рівня. Необхідність державної допомоги у фінансуванні проєктів зі створення, оновлення або збільшення інтелектуального капіталу пояснюється, зокрема, такими причинами [21, с. 212, 213]:

- приватний бізнес рідко витрачає кошти на здійснення фундаментальних досліджень через їх значну тривалість та непередбачуваність результатів;
- приватний сектор часто не має достатніх коштів для проведення масштабних наукових досліджень;
- існують сфери, де держава несе особливу суспільну відповідальність або де переважає державна форма власності, зокрема, йдеться про медицину, освіту, енергозбереження, природоохоронну, військову, аерокосмічну діяльність тощо.

Крім прямого фінансування, держава може застосовувати методи непрямого фінансування, зокрема, йдеться про спрощення процесів реєстрації економічних суб'єктів, що здійснюють інвестиції в інтелектуальний капітал, надання їм пільг при кредитуванні або оподаткуванні, спрощення процедур, пов'язаних із захистом їх прав на об'єкти інтелектуальної власності, надання безкоштовних консультацій з економічних та правових питань, подальше розширення та вдосконалення інноваційної інфраструктури тощо.

Важливо розрізняти *інвестиції в інтелектуальний капітал* (його створення або нарощування відбувається на самому підприємстві) та *інвестування інтелектуального капіталу* (відбувається залучення інтелектуального капіталу, попередньо створеного за межами підприємства) [15, с. 75].

Фінансування будь-якого проєкту завжди пов'язане з великою кількістю ризиків, серед яких основними є [21, с. 220]:

- ризик змін у господарському та податковому законодавстві;
- ризик змін економічної ситуації в країні (економічна криза, інфляція, безробіття, зміна доходів населення, коливання валютних курсів тощо);
- ризик зміни умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- ризик зміни соціально-політичної ситуації в країні;
- ризик настання несприятливих природно-кліматичних явищ;
- ризики, пов'язані з недостатньою якістю інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства;
- ризики, пов'язані з невиконанням або неналежним виконанням своїх обов'язків з боку контрагентів: постачальників, посередників, споживачів, фінансових організацій та ін.;
- виробничо-технологічні ризики, пов'язані з можливістю аварій, простоїв, виробничого браку тощо.

Однак інвестиції в інтелектуальний капітал супроводжуються додатковими ризиками, які породжені сутнісними характеристиками останнього:

– результати наукових досліджень є непередбачуваними: значні капіталовкладення не є гарантією збільшення інтелектуального капіталу підприємства;

– знання та інформація є особливим об'єктом власності: аби мати можливість отримувати від них ефект, важливо не просто їх отримати, слід зробити це першим, до того ж вчасно захистити свої права власності; тобто існує ризик того, що хтось зробить це раніше, і витрати підприємства не принесуть бажаних результатів;

– носієм знань є людина, а людина як така не може бути об'єктом власності, її дії не можна повністю контролювати. Тому захист прав власності на складові інтелектуального капіталу є особливо складною справою, що супроводжується ризиком або повної їх втрати (звільнення кваліфікованого працівника), або втрати монопольного права їх використання (розголошення певної інформації). До того ж, втрата фахівців на фазі теоретичних або прикладних досліджень може поставити проект під загрозу закриття і стати причиною збитків в обсязі всіх попередніх капіталовкладень;

– знання та інформація зазвичай швидко застарівають, знецінюються, що породжує ризик недоотримання очікуваного прибутку через недостатній строк їх використання;

– існує також ризик того, що інші суб'єкти господарювання, застосовуючи методи нечесної конкуренції, використовують інтелектуальний капітал підприємства на власну користь, зменшуючи вигоди від останнього для його власника.

Важливо зауважити, що ризик несе в собі не тільки негативні наслідки; деякі зміни можуть спричинити додаткові вигоди. Так, можливі «прориви» в дослідженнях, тоді навіть незначні капіталовкладення призводять до можливості отримувати надприбутки протягом тривалого проміжку часу. Однак все ж таки, коли говорять про ризики, найчастіше йдеться про можливі збитки або недоотримані прибутки.

Управління ризиками являє собою сукупність дій з ідентифікації та аналізування ризиків, а також ухвалення рішень, спрямованих на мінімізацію негативних і максимізацію позитивних наслідків ризикових ситуацій [21, с. 223].

До основних методів реагування на ризики відносять [21, с. 234, 235]: ухилення від ризику, передавання ризику, зменшення ризику; прийняття (утримання) ризику.

Ухилення використовується за надмірного ризику, якщо негативні наслідки досить суттєві або ймовірність їх появи є високою. Сутність даного методу полягає у відмові від реалізації занадто ризикованих проектів або операцій. Цей метод є вельми поширеним, але завжди його використовувати неможли-

во, особливо у сфері управління інтелектуальним капіталом, для якої характерна особливо висока непередбачуваність результатів діяльності. За невинного ухилення від реалізації проекту виникає ризик втрат від нереалізованих можливостей.

Сутність методу *прийняття (утримання) ризику* полягає у тому, що фірма не здійснює жодних дій, аби запобігти можливим збиткам, бере весь ризик на себе. Його використання часто супроводжується локалізацією ризику: фірма створює дочірню компанію, покладає на неї реалізацію ризикового завдання, максимально її підтримує; при цьому відповідальність обмежується лише майном дочірньої компанії. Така схема при управлінні інтелектуальним капіталом досить поширена та часто реалізується шляхом створення венчурних підприємств, що спеціалізуються на створенні та впровадженні інновацій.

Метод *передавання ризику* передбачає перенесення відповідальності за нього на третіх осіб при збереженні рівня ризику. До основних способів передавання ризику належать: укладання контрактів (з працівниками, державними організаціями, покупцями, постачальниками, посередниками та ін.), страхування (має обмежене використання у сфері управління інтелектуальним капіталом з причини високого рівня невизначеності операцій з останнім) та хеджування (з використанням форвардних, ф'ючерсних операцій, свопів та опціонів; також рідко використовується при операціях з інтелектуальним капіталом).

Методи *зменшення ризику*, спрямовані на зниження розміру збитків або їх ймовірності, широко використовуються в операціях з інтелектуальним капіталом. До основних з цих методів відносять:

- диверсифікацію — здійснюється шляхом розподілення ресурсів між декількома напрямками, для того аби зменшити ймовірність одночасної невдачі та компенсувати збитки від одних проектів за рахунок прибутків від інших;

- лімітування — встановлення меж, максимальних масштабів окремих операцій (наприклад, максимально можливих капіталовкладень у певну розробку, максимальної вартості придбання патенту, максимальної заробітної плати, гарантованої працівнику, тощо);

- самострахування — метод, схожий на страхування, але здійснюється за рахунок власних коштів — страхових (резервних) фондів;

- розподіл (сегрегація) ризику — при цьому ймовірні збитки розподіляються між декількома учасниками так, аби для кожного з них вони були незначними;

- придбання додаткової інформації — спрямоване на зменшення рівня невизначеності, при цьому вигоди від отримання додаткової інформації мають перевищувати необхідні для цього витрати.

У практичній діяльності максимізувати прибутки (мінімізувати збитки) можна лише шляхом комплексного використання зазначених методів реагування на ризикову ситуацію.

8.4. ЧИННИКИ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

О. О. Чуприна, кандидат економічних наук, доцент

Ефективне управління — це безперервний процес, який передбачає постійний моніторинг ситуації та ухвалення відповідних рішень, спрямованих на досягнення цілей організації.

Сукупність усіх чинників, що впливають на діяльність підприємства формує середовище фірми. Залежно від можливостей останньої впливати на ці чинники середовище поділяють на зовнішнє і внутрішнє. На ефективність діяльності, пов'язаної з інтелектуальним капіталом, як і на ефективність будь-якої господарської діяльності, впливають:

чинники зовнішнього середовища:

– чинники непрямого впливу — політична ситуація, стан національної економіки, досягнення науково-технічного прогресу, соціально-культурні особливості, демографічна ситуація в країні, вплив з боку іноземних держав та міжнародних інститутів тощо;

– чинники прямого впливу — споживачі, постачальники, конкуренти, податкові органи, органи державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності, державні органи із захисту прав інтелектуальної власності, профспілки, місцева громада, податкове та господарське законодавство та ін.;

чинники внутрішнього середовища — стратегія управління, цілі та напрямки діяльності підприємства, асортимент і номенклатура продукції, персонал, техніка та технології, організаційна структура підприємства, методи управління тощо.

Однак при здійсненні діяльності, пов'язаної з широким використанням інтелектуального капіталу, особливу увагу слід приділяти якостям працівників як основним носіям і генераторам знань та інформації. В першу чергу йдеться про вроджені розумові, творчі та комунікативні здібності людини, здатність до навчання, придбані протягом життя теоретичні знання та набутий практичний досвід, креативне мислення; психометричні характеристики (енергія, позитивізм, неконфліктність; уміння застосовувати здобуті знання;

передавати накопичений досвід та обмінюватися інформацією з іншими людьми тощо) [2, с. 8, 9]. Визначальну роль відіграє також наявність дієвої системи захисту прав інтелектуальної власності.

Оцінити ефективність інтелектуального капіталу (відповідно до загальних принципів розрахунку показників ефективності) можна шляхом порівняння результатів від його використання та витрат, необхідних на його створення (отримання); в знаменнику може також знаходитися вартість інтелектуального капіталу. Однак методика визначення кожного з цих показників, зважаючи на сутнісні характеристики інтелектуального капіталу, не є очевидною. На сьогодні світовій практиці відомі різні методики їх розрахунку, але жодна з них не є досконалою; загальновизнана методика розрахунку показників ефективності інтелектуального капіталу відсутня.

При визначенні вартості інтелектуального капіталу залежно від особливостей кожної окремої ситуації можна використовувати такі підходи: витратний, доходний та ринковий [22, с. 136].

Відповідно до *доходного підходу* вартість інтелектуального капіталу підприємства дорівнює дисконтованому потоку доходів, які очікують отримати протягом всього періоду використання цього капіталу.

Витратний підхід передбачає, що вартість певного активу дорівнює або сумі витрат, що були здійснені раніше задля його створення чи придбання, або сумі витрат, необхідних на отримання аналогічного активу в сучасних умовах. На жаль, цей метод має дуже обмежене використання щодо оцінювання вартості інтелектуального капіталу. Адже результати витрат в інтелектуальній, науково-дослідницькій сферах як ніде непередбачувані та не мають тісного прямого зв'язку з обсягами капіталовкладень: іноді суттєві витрати залишаються безплідними, а іноді досить незначних зусиль, аби зробити геніальне відкриття, яке дозволить помітно поліпшити позиції організації на ринку та збільшити обсяги отримуваних прибутків.

Ринковий підхід передбачає оцінювання вартості певного активу відповідно до вартості аналогічних активів, що купуються-продаються на ринку (з урахуванням можливих відмінностей). Цей підхід дає досить точні результати, але має обмежене використання. Він може бути застосований тільки для тих складових інтелектуального капіталу, що мають такі аналоги.

На практиці іноді вдаються до поєднання цих підходів. Так, метод надлишкових прибутків розроблений на основі комбінації витратного і доходного підходів та базується на такому положенні: якщо фірма отримує стабільно високі прибутки, вищі за середні у галузі, то це є наслідком застосування її інтелектуального капіталу. Алгоритм розрахунку вартості останнього такий [22, с. 138-140].

1. Розраховується вартість матеріальних активів підприємства $B_{МА}$ як різниця між балансовою вартістю всіх його активів B_A та балансовою вартістю нематеріальних активів $B_{НМА}$:

$$B_{МА} = B_A - B_{НМА}$$

2. Розраховується середня для галузі рентабельність матеріальних активів $P_{сепМА}$ як виражене у відсотках співвідношення сумарного балансового прибутку $\Sigma БП$ всіх інших підприємств галузі до сумарної вартості їх матеріальних активів $\Sigma B_{МА}$:

$$P_{сепМА} = (\Sigma БП / \Sigma B_{МА}) \times 100 \%$$

3. Оцінюється розмір прибутку $\Pi_{МА}$, який має отримати підприємство від своїх матеріальних активів:

$$\Pi_{МА} = B_{МА} \times P_{сепМА} / 100 \%$$

4. Розраховується розмір надлишкового прибутку, який розглядається як результат застосування нематеріальних активів у роботі підприємства $\Pi_{НМА}$:

$$\Pi_{НМА} = БП - \Pi_{МА}$$

де $БП$ — балансовий прибуток підприємства за період.

5. Загальна вартість нематеріальних активів підприємства $НМА$ вираховується за формулою

$$НМА = (\Pi_{НМА} / K),$$

де K — коефіцієнт капіталізації, розмір якого є оберненою величиною до n — кількості років (зазвичай не більше п'яти), протягом яких планується отримувати надлишковий прибуток від використання певних нематеріальних активів:

$$K = 1 / n.$$

З одного боку, цей метод дає можливість розрахувати не тільки величину нематеріального капіталу підприємства, а й розмір прибутку від його застосування — надлишкового прибутку, а з другого, — він містить багато припущень і неточностей, що обмежує його практичне застосування. Так, при оцінюванні балансового прибутку інших підприємств уважається, що весь він є результатом використання лише їх матеріальних активів. Тому для галузей, де у вартості активів фірм нематеріальна складова є суттєвою, цю методику застосовувати неможливо.

Зауважимо, що розмір надлишкового прибутку (п. 4) є показником результату застосування інтелектуального капіталу, який розміщується в чисельнику відповідної формули ефективності.

Інтелектуальний капітал — дуже неоднорідний за своєю структурою. Тому для оцінювання його окремих елементів доцільно використовувати різні методики та підходи. Визначити вартість одних складових, наприклад патентів, торгових марок, відносно просто. Оцінити інші, зокрема, йдеться про організаційну структуру, здібності та знання працівників, набагато складніше. Ситуація з розрахунком загальної вартості інтелектуального капіталу підприємства ускладнюється через існування синергетичного ефекту взаємодії його складових. Деякі дослідники наголошують на тому, що сума вартостей елементів інтелектуального капіталу підприємства менше за його загальну вартість. Залежно від того, як оцінюються інтелектуальний капітал компанії та його складові, виділяють такі підходи [12]:

– *структурний підхід* — базується на використанні різних одиниць вимірювання для кожного з елементів інтелектуального капіталу; він не передбачає загального вартісного оцінювання, використовується в нефінансових моделях;

– *вартісний підхід* — застосують при визначенні загальної вартості інтелектуального капіталу підприємства, при цьому вартість його окремих компонентів не розраховується.

Поширеною є також така класифікація методів оцінювання інтелектуального капіталу [2, с. 10; 10; 12; 16]:

– методи прямого виміру інтелектуального капіталу (*direct intellectual capital methods*) — засновані на безпосередньому грошовому оцінюванні різних складових інтелектуального капіталу;

– методи ринкової капіталізації (*market capitalization methods*) — оцінюють різницю між ринковою вартістю та балансовою вартістю активів;

– методи рентабельності активів (*return on assets methods*) — різницею між рентабельністю підприємства і середньогалузевою рентабельністю активів є додаткова ефективність, що генерує інтелектуальний капітал;

– методи підрахування балів (*scorecard methods*) передбачають застосування низки індексів та індикаторів, котрі, як передбачається, впливають на величину інтелектуального капіталу. Оцінювання в грошовій формі не здійснюється.

Для оцінювання інтелектуального капіталу фірми використовують також коефіцієнт q -Тобіна (Дж. Тобін, нобелівський лауреат у галузі економіки 1981 р.), який розраховується як співвідношення ринкової вартості фірми (дорівнює ринковій ціні всіх її акцій) та відновної вартості її активів (дорівнює сумі витрат, необхідних для придбання матеріальних активів фірми за поточними цінами) [9].

Значення коефіцієнта q -Тобіна, яке перевищує 1, є свідченням того, що ринок високо оцінює нематеріальну складову фірми — її інтелектуальний капітал, практичне використання якого дає їй можливість отримувати надприбутки.

Сьогодні значення коефіцієнта q -Тобіна для ефективних компаній сягає 5-10 одиниць. У наукомістких галузях воно ще вище, а для фірм, зайнятих у сфері комп'ютерних технологій і виробництва програмного забезпечення, коефіцієнт q -Тобіна може сягати декількох сотень. Це засвідчує, що у таких компаніях головним виробничим чинником є інтелектуальний капітал, а матеріальні активи, практично не створюючи вартості, виступають у ролі інфраструктурного забезпечення [3, с. 15].

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Розкрийте зміст поняття «нова фірма». Охарактеризуйте соціально-економічні передумови її виникнення.
2. Які зміни в організації господарської діяльності відбуваються у нематеріальній економіці?
3. В яких секторах найчастіше виникають фірми, засновані на знаннях?
4. Які цілі переслідуються у процесі управління інтелектуальним капіталом?
5. Назвіть та поясніть зміст основних складових управління інтелектуальним капіталом.
6. Які ризики виникають під час управління інтелектуальним капіталом?
7. За рахунок яких джерел можуть фінансуватися процеси створення, підтримання та нарощування інтелектуального капіталу?
8. Назвіть ризики інвестування в інтелектуальний капітал, що породжені його сутнісними характеристиками.
9. Охарактеризуйте основні методи реагування на ризики. Які з них широко використовуються в практичній діяльності з управління інтелектуальним капіталом?
10. Оцініть чинники зовнішнього та внутрішнього середовищ, що впливають на ефективність операцій з інтелектуальним капіталом.
11. Які підходи використовуються при визначенні вартості інтелектуального капіталу? В чому сутність кожного з них?
12. Розкрийте особливості відомих Вам методів оцінки інтелектуального капіталу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2010. — 448 с.
2. Бриль І. В. Стратегія управління інтелектуальним капіталом підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук / І. В. Бриль. — Донецьк, 2012. — 24 с.
3. Гришин А. В. Государственное регулирование инновационно-ориентированной деятельности российских компаний (теория, методология, практика) : автореф. дис. ... канд. екон. наук / А. В. Гришин. — СПб., 2009. — 32 с.

4. Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. № 447 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-п>
5. Економіка підприємства : навч. посібник / за заг. ред. Л. С. Шевченко. — Х. : Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2011. — 208 с.
6. Зайцев Ю. Проблеми дослідження системи мотивації найманої праці в умовах становлення постіндустріального суспільства / Ю. Зайцев, Д. Верба // Україна: аспекти праці. — 2010. — №8. — С. 13-19.
7. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы [Электронный ресурс] : монография / В. Л. Иноземцев. — М. : Логос, 2000. — Режим доступа : <http://www.litmir.net/br/?b=57861&p=1>
8. Кендюхов О. В. Эффективное управление интеллектуальным капиталом : монография / О. В. Кендюхов. — ДонУЕП, 2008. — 363 с.
9. Ковалев В. В. Учет, анализ и финансовый менеджмент [Электронный ресурс] : учеб.-метод. пособие. / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев — М. : Финансы и статистика, 2006. — 688 с. — Режим доступа: <http://knigi-uchebniki.com/management-finansovyiy/uchet-analiz-finansovyiy-menedjment-ucheb.html>
10. Кручинина Н. А. Классификация методов оценки интеллектуального капитала [Электронный ресурс] / Н. А. Кручинина, С. В. Цуриков. — Режим доступа: http://safbd.ru/sites/default/files/2008_1_tsurikov.pdf
11. Лімнаскі А. Проблеми управління інтелектуальним капіталом / А. Лімнаскі // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. — 2009. — №5. — Т. 3. — С. 256-261.
12. Лукичева Л. И. Подходы к оценке стоимости интеллектуального капитала организаций [Электронный ресурс] / Л. И. Лукичева, М. Р. Салихов // Менеджмент в России и за рубежом, 2006. — № 4. — Режим доступа: <http://www.dis.ru/library/detail.php?ID=26193>
13. Марченко О. С. Интеграторы знаний: место и роль у инновационному процесі / О. С. Марченко, О. В. Ярмач // Вісн. Нац. юрид. акад. України. Сер.: Екон. теорія та право. — 2010. — №3. — С. 44-54.
14. Марченко О. С. Фірма в економіці знань: знаннєвий підхід до визначення економічної природи / О. С. Марченко // Вісн. Нац. юрид. акад. України. Сер.: Екон. теорія та право. — 2010. — №1. — С. 63-71.
15. Платонов В.В. Интеллектуальный капитал : оценка и управление : учеб. пособие / В. В. Платонов. — СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. — 116 с.
16. Романтеев П. В. Аналитический обзор методик оценки интеллектуального капитала [Электронный ресурс] / П. В. Романтеев. // Экономика, предпринимательство и право. — 2011. — № 3 (3). — С. 36-48. — Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/15263/>
17. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации / П. Сенге ; пер. с англ. — М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. — 408 с.
18. Соболевская А. А. Постиндустриальная революция в сфере труда : монография / А. А. Соболевская, А. К. Попов. — М. : ИМЭМО РАН, 2009. — 205 с.
19. Ткач І. Аналіз методів та механізмів управління інтелектуальним капіталом підприємства [Електронний ресурс] / І. Ткач // Екон. аналіз. — 2011. — Вип. 8. — Ч. 2. — С. 346-350. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ecan/2011_8_2/pdf/tkach.pdf.

20. Тоффлер Э. Адаптивная корпорация [Электронный ресурс] / Э. Тоффлер ; пер. с англ. // Новая постиндустриальная волна на Западе ; под ред. В. Л. Иноземцева. — М. : Academia, 1999. — Режим доступа : <http://www.archipelag.ru/geoeconomics/postindustrializm/conception/corporation/>
21. Управление инновационными проектами : учеб. пособие / под ред. проф. В. Л. Попова. — М. : ИНФРА-М, 2009. — 336 с.
22. Чеботарев Н. Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учебник / Н. Ф. Чеботарев. — М. : Изд.-торг. корпорация «Дашков и К^о», 2009. — 256 с.
23. Цимбалюк С. Компенсаційний пакет: сутність, структура, вимоги щодо формування / С. Цимбалюк // Україна: аспекти праці. — 2011. — №1. — С. 3-10.
24. Шевченко Л. С. Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз : монографія / Л. С. Шевченко. — Х. : ФО-П Вапнярчук Н. М., 2007. — 336 с.
25. Шевченко Л. С. Соціальні ризики та соціальна безпека праці : монографія / Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2009. — 280 с.

**ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ У ЗБІРНИКУ
«ВІСНИК НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО».
СЕРІЯ: ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО»**

Мова статті — *українська*; обсяг — 8–15 аркушів (до 30 тис. знаків), включаючи рисунки, таблиці, графіки та бібліографію.

Для публікації статті необхідно подати до редакції:

- *рукопис статті*, роздрукований на принтері, вчитаний і підписаний усіма авторами (2 примірники у форматі А4);
- *електронний варіант статті* на магнітному носіїві (дискета, CD);
- *анотацію* (до 10 рядків) російською та англійською мовами з ключовими словами. Анотація повинна містити конкретну інформацію про отримані результати і подаватися окремим файлом та роздрукованою на окремому аркуші;
- *рецензію* доктора наук та витяг із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку (для авторів поза Національним університетом «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»);
- *відомості про авторів*, роздруковані та в електронному варіанті (прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, учене звання, місце роботи, посада, домашня адреса, контактні телефони, e-mail).

Параметри сторінки:

- розмір паперу — книжковий;
- поля: верхнє, нижнє, праве — 2 см; лівє — 2,5 см.

Файли поданих матеріалів повинні бути підготовлені в MS WORD 7.0/97/2003. Для набору тексту використовується шрифт Times New Roman (кегель — 14; міжрядковий інтервал — 1,5; абзацний відступ — 1,25 см).

На початку статті (до назви) ліворуч без абзацного відступу ставиться індекс УДК.

На наступному рядку по центру великими літерами (напівжирним шрифтом) набирається назва статті.

Нижче по центру курсивом указується науковий ступінь, учене звання, ініціали та прізвище автора(-ів), (наприклад: *І. І. Іваненко, кандидат економічних наук, доцент*); на наступному рядку — місце роботи.

Далі перед текстом подається анотація до статті *українською мовою* з ключовими словами (12-й кегль, вирівнювання по ширині) обсягом 5–10 рядків.

Нижче друкується текст статті.

Після тексту розміщуються анотації російською та англійською мовами (кожна до 10 рядків): назва статті; прізвище та ініціали автора; текст анотації; ключові слова.

Анотації до статті в електронному вигляді будуть розміщені в українському реферативному журналі «Джерело».

Структура наукової статті

Згідно з Постановою ВАК України від 15 січня 2003 р. № 7-05/1 текст статті повинен мати такі основні елементи:

- **постановка проблеми** в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;
- **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, яким присвячено статтю;
- **формулювання цілей** статті (постановка завдання);
- **виклад основного матеріалу** дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- **висновки** з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі.

Список літератури друкується згідно з вимогами ВАК України (бюлетень № 3, 2008 р.). Список наводиться в кінці статті (шрифт Times New Roman, кегль 12, вирівнювання по ширині). Заголовок «ЛІТЕРАТУРА» (шрифт Times New Roman, кегль 12, розріджений на 2 пункти, вирівнювання по центру). Використана література подається мовою оригіналу загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад [1, с. 22], або [1], або [1; 5]).

При підготовці рукопису не слід користуватися для форматування тексту пробілами, табуляцією тощо; не слід використовувати у тексті колонтитули, ставити переноси вручну, не користуватися автоматичним переносом.

Таблиці повинні мати вертикальну орієнтацію і будуватися за допомогою майстра таблиць редактора Word, формули необхідно готувати в редакторі формул Microsoft Equation Editor 2.0.

Робота редакції з авторами

1. До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди з автором (авторами).

2. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія.

3. Точка зору редакційної колегії може не збігатися з точкою зору авторів статей. За зміст і достовірність наведеної в статтях інформації відповідальність несуть автори статей.

4. Матеріали, які надійшли до редакції з порушенням зазначених вимог, не реєструються й не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.