С.В. Степаненко

Л.І. Яковенко

ТРАНСФОРМАЦІЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Полтава–2009

ББК 65.011.21+65.013.6

УДК 330.111.44/62:004

Рецензенти:

доктор економічних наук, професор Г.В. Задорожний
(професор кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна)

доктор економічних наук, професор С.С. Ніколенко
(завідувач кафедри економічної теорії Полтавського університету споживчої кооперації України)

С 79 Степаненко С.В., Яковенко Л.І. Трансформація відносин власності в умовах формування постіндустріальної економіки. – Полтава: Скайтек, 2009. – 187 с.

ISBN

У монографії здійснений комплексний аналіз трансформаційних процесів, що відбуваються у системі відносин власності в умовах становлення і розвитку постіндустріальної економіки, визначено структуру постіндустріальної економічної системи, окреслено основні напрями постіндустріальних суспільних трансформацій.

Науковий розгляд особливостей процесу трансформації відносин власності у постіндустріальній економіці здійснюється у контексті розгляду еволюції відносин власності та, відповідно, історичної ґенези поняття "власність", аналізу змісту та форм прояву відносин власності в умовах постіндустріального укладу. Логічним продовженням наукового дослідження відносин власності у постіндустріальній економіці є теоретичний аналіз відносин інтелектуальної власності, розкриття змісту процесів інтелектуалізації, транснаціоналізації, віртуалізації власності та з'ясування впливу Інтернету на еволюцію відносин власності.

Монографія орієнтована на читачів, котрі цікавляться новими напрямами соціально-економічних трансформацій, проблемами власності; науковців, управлінців, викладачів, аспірантів і студентів.

ВСТУП

Вивчення системи господарювання будь-якої країни неминуче ставить перед дослідником корінне питання: кому належить економічна влада, хто розпоряджається суспільним багатством. Суть цієї влади полягає в характері привласнення засобів виробництва та його результатів. Тому, щоб з'ясувати природу та соціально-економічну структуру того чи іншого суспільства, необхідно передусім розкрити зміст існуючої системи відносин власності. Водночас, відносини власності у будь-якій соціально-економічній системі не є сталими, статичними, раз і назавжди даними, а характеризуються динамічністю, мінливістю зовнішніх форм і сутнісними трансформаціями. Стрімкість та спрямованість трансформаційних процесів можуть бути вельми непостійними та варіативними, підпорядкованими різним, іноді навіть діаметрально протилежним впливам. До того ж, відносини власності можуть по-різному проявлятися у різних сферах суспільного виробництва, мати численні відмінності та особливості розвитку у різних країнах та регіонах.

Особливості розвитку відносин власності у сучасних умовах для України характеризуються протіканням двох типів трансформацій. По-перше, переходом від адміністративно-командного до ринкового типу господарювання, що супроводжується відповідними змінами у структурі власності, кількісному співвідношенні її основних форм. По-друге, новітніми загальносвітовими тенденціями глобалізації та інформатизації, формуванням економічної системи постіндустріального суспільства (постіндустріальної економіки), що викликає глибинні еволюційні, якісні зрушення у відносинах власності.

Теоретичним питанням аналізу відносин власності, їх еволюції та проблемам їх практичної трансформації у сучасних умовах присвячено чимало наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Зарубіжна наукова думка аналізує відносини власності переважно з юридико-економічних позицій у рамках економічної теорії прав власності, що охоплює проблеми співвідношення прав власності, їх специфікації та юридичного закріплення у різних правових системах.

Зокрема, окреслені вище питання розглядалися у працях А. Алчіана, Г. Демсетца, Р. Коуза, С. Пейовича, Е. Фуруботна, П. Хейне та ін.

Різноманітним проблемам функціонування власності, визначення її змісту та форм реалізації, загальносвітовим тенденціям трансформації та актуальним аспектам постсоціалістичних перетворень у цій сфері присвячено наукові доробки відомих вітчизняних дослідників В. Базилевича, Г. Григоряна, А. Гриценка, Г. Задорожного, Б. Кекуха, М. Корецького, І. Лазні, Л. Мельника, С. Мочерного, В. Положія, В. Рибалкіна, В. Фесечка, М. Хохлова, Л. Чижова, А. Чухна та багатьох інших.

Суттєві ідеї та результати, що присвячені аналізу відносин власності у різноманітних його аспектах отримані у дослідженнях учених країн пострадянського простору. Зокрема, В. Іноземцев, В. Каменецький, А. Мовсесян, Л. М'ясникова, В. Патрикеєв, С. Сорокін, Р. Ульянов, М. Файнгольд, Р. Цвильов, Г. Черкасов та чимало інших акцентують свою увагу на дослідженні проблем інтелектуальної власності, класифікації власності, її суб'єктів та об'єктів, сучасних трансформацій, історичних аспектів розвитку тощо.

Разом з тим, ступінь дослідження відносин власності як у зарубіжній, так і у вітчизняній економічній науці є недостатнім з огляду на фундаментальне значення власності у суспільному житті, часто хибує однобічністю. Так, проблеми трансформації відносин власності, що відбуваються у формі перерозподілу прав власності, вивчаються на Заході у контексті організаційних перетворень, охоплюють власне мікрорівень і розглядаються переважно як другорядні на макро- та мегарівні. Вітчизняні ж доробки та наукові надбання близького зарубіжжя спрямовані переважно на дослідження концептуальних основ, змісту, етапів і соціальних наслідків роздержавлення та приватизації, що розглядаються як провідна форма системної трансформації відносин власності на пострадянському просторі. Реалізація власності, її передумови, чинники і форми у меншій мірі стають предметом детального вивчення і аналізу.

Водночас із поля зору дослідників часто випадають питання, присвячені визначенню шляхів і напрямів еволюції власності у контексті загальносвітових

тенденцій, глибинних зрушень у системі відносин власності в межах загальноцивілізаційних перетворень. У зв'язку з цим, потребують теоретичного обґрунтування проблеми трансформації відносин власності та форм їх прояву на етапі переходу від індустріальної до постіндустріальної стадії суспільного розвитку, у процесі формування постіндустріальної економіки, глобально-інформаційних впливів на еволюцію цих відносин, економічних аспектів розвитку інтелектуальної власності тощо. Нагальними також є питання розробки практичних рекомендацій щодо подальшого реформування відносин власності у нашій державі з урахуванням загальносвітових тенденцій та вітчизняної специфіки, пов'язаної з історико-культурними та ментальними особливостями.

Обраний у монографії напрям дослідження відносин власності передбачає теоретичний аналіз чинників, що зумовлюють зміни у відносинах власності в сучасних умовах формування постіндустріального суспільства та неоекономіки, реалізацію та соціально-економічні наслідки цього впливу. Практичне значення обраного напряму дослідження пояснюється необхідністю формування ефективного механізму реформування відносин власності в межах національної економіки. Актуальність питань, пов'язаних з формуванням ефективного механізму реформування відносин власності в національній економіці, обґрунтуванням форм реалізації власності в умовах становлення постіндустріальної економіки, визначили тему монографії та структуру дослідження.

Головною метою аналізу стало теоретичне обґрунтування процесів трансформації відносин власності в умовах становлення і розвитку постіндустріальної економіки; визначення структури економічної системи постіндустріального суспільства та з'ясування її місця і ролі у новітніх трансформаційних перетвореннях, що їх зазнає система відносин власності; здійснення комплексного аналізу інтелектуальної власності як визначальної економіко-правової категорії постіндустріального суспільства.

У рамках поставленої мети вирішуються наступні завдання:

– з’ясувати особливості сучасного стану теорії постіндустріального суспільства; окреслити місце теорії неоекономіки в концепціях постіндустріалізму та визначити дане явище відповідно до структурно-змістового підходу;

– розкрити вплив факторів формування неоекономіки як складової постіндустріальної економічної системи та узагальнити її сутнісні характеристики;

– визначити провідні напрями трансформацій в економічній, соціальній та духовно-ціннісній сферах у процесі становлення і розвитку постіндустріальної економіки;

– розглянути історичну ґенезу поняття “власність” та висвітлити особливості еволюції відносин власності у постіндустріальній економіці;

– розкрити зміст новітніх тенденцій у трансформації відносин власності в умовах становлення і розвитку економічної системи постіндустріального суспільства;

– здійснити аналіз відносин інтелектуальної власності та з’ясувати сутність інтелектуалізації власності як провідного процесу постіндустріальних соціально-економічних трансформацій.

Результатом наукового дослідження стала авторська концепція, що містить обґрунтування впливу постіндустріальних факторів на трансформацію відносин власності. До найбільш вагомих наукових положень, що розкриваються у монографії, належать такі:

1. У системі відносин власності постіндустріальної економіки виокремлено відносини між економічними суб’єктами з приводу привласнення-відчуження неречових (віртуальних) об’єктів, що функціонують переважно у віртуальному просторі та опосередковано представляють реальні відносини з приводу матеріальних і нематеріальних благ, на основі чого обґрунтовано категорію “віртуальна власність”. Запропонована категорія є теоретичним відтворенням розвитку відносин власності та, на відміну від інтелектуальної власності, характеризує нематеріальні об’єкти, що не є безпосередніми чинниками та результатами інтелектуального виробництва і виступають як відображення окремих

властивостей матеріальних чи нематеріальних об’єктів та/або можливості певних дій чи утримання від них щодо цих об’єктів.

2. Удосконалено визначення неоекономіки як складової постіндустріальної економічної системи на основі узагальнень основних концептуальних положень, представлених існуючими напрямами в економічній теорії та враховуючи структурно-змістовий підхід, а саме: у широкому розумінні окреслене явище розглядається як складова глобальної господарської системи постіндустріального суспільства, що охоплює високотехнологічні та наукомісткі галузі – інформаційний і знаннєвий сектори – й характеризується визначальним впливом знань та інформації на соціально-економічний розвиток; у вузькому значенні неоекономіка розуміється як економіка знань, сфера застосування людського інтелекту, у якій домінантними процесами стають нагромадження й використання знань.

3. Сформульовано наукові підходи до визначення сутності інтелектуальних процесів шляхом розмежування понять “інтелектуальна праця” (цілеспрямована інтелектуальна діяльність, що має вольовий, вмотивований характер та здійснюється для задоволення потреб індивіда та/або з економічною метою) та “інтелектуальна активність” (мимовільна, спонтанна інтелектуальна діяльність, спрямована на перетворення або підтримку значимих для індивіда зв’язків між ним і зовнішнім середовищем), які є складовими категорії “інтелектуальна діяльність” (розумовий прояв будь-яких психологічних процесів, спрямований на засвоєння, відтворення та перетворення наявних у свідомості індивіда інформації, знань та досвіду).

4. Отримали подальшого розвитку теоретико-методологічні положення щодо визначення факторів формування неоекономіки, зокрема, структуровано вплив ціннісних та соціокультурних чинників, а саме: системи постматеріальних цінностей, перехід до якої зумовив усвідомлення на рівні економічних агентів провідного значення інтелекту та знань; актуалізації творчої складової трудової діяльності, що призвело до забезпечення роботодавцями умов для творчої праці та самореалізації особистості працівників; рефлексивної діяльності, зростання ролі якої викликало динамічний розвиток суспільних і гуманітарних наук; ментальних трансформацій, що мали наслідком розповсюдження технологій впливу на

свідомість; креативної моделі економічної поведінки, поширення якої спричинило орієнтацію працівників на продукування і подальшу формалізацію нових ідей;

5. Розкрито зміст наукових підходів щодо визначення особливостей реалізації володіння, користування і розпорядження інформацією та знаннями, зокрема, доведено, що володіння знаннями як суб'єктивованим інтелектуальним продуктом здійснюється виключно інтелектом, а, отже, повною мірою реалізується лише людиною-носієм знань, тоді як інтелектуальне володіння інформацією може доповнюватися володінням матеріальним носієм цієї інформації та реалізуватися широким колом суб'єктів; користування знаннями та інформацією, вилучення з них корисних властивостей здійснюється через інтелектуальну працю і є індивідуальним актом з огляду на суб'єктивність процесу мислення; розпорядження знаннями полягає у можливості суб'єкта їх об'єктивувати, перетворити на інформацією, розпорядження якою здійснюється без її відчуження шляхом поширення.

РОЗДІЛ І
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Теорія постіндустріального суспільства та особливості її сучасного стану

З розвитком інформаційних технологій та посиленням впливу інформаційних процесів на економіку і суспільство в цілому відбувається переосмислення і перегляд теоретичних концепцій, що описують дані події. Вирішальна роль інформації та науково-технічних досягнень у подальшому поступі людства й особистості знайшла своє відображення у великій кількості наукових концепцій, котрі у другій половині XX ст. взаємодоповнювали і змінювали одна одну. Так, ідеї постіндустріального суспільства поступово модифікувались у концепції інформаційного суспільства, суспільства знань та мережевого суспільства (суспільства мережевих структур). На нашу думку, окреслені доктрини варто розглядати як окремі напрями в руслі єдиної теорії постіндустріального суспільства, адже усі вони, по-перше, володіють спільною методологією дослідження, а по-друге, націлені на наукове дослідження сучасної соціально-економічної реальності, у якій на перший план виходять ознаки новітнього суспільного устрою.

Основоположником теорії постіндустріального суспільства вважають відомого американського економіста і соціолога Деніела Белла, автора праці “Прийдешнє постіндустріальне суспільство. Досвід соціального прогнозування” (1973). Обґрунтування теоретичних положень постіндустріалізму здійснено також у працях відомих західних дослідників М. Янга, О. Тофлера, П. Дракера, Р. Хейлбронера, Р. Дарендорфа, Г. Кана та ін.

Головним методологічним принципом постіндустріальної теорії є те, що вона розглядає суспільно-економічний розвиток на основі зростання та вдосконалення продуктивних сил і більше того – на основі технологічної організації суспільного виробництва, технологічного способу виробництва [191, с. 57]. Застосування принципу технологічної організації суспільного виробництва дозволяє не тільки

періодизувати історичний розвиток суспільства, але й забезпечує визначення рівня суспільно-економічного розвитку кожної країни на основі секторного методу. Цей метод базується на тому, що суспільне виробництво виступає у формі певних секторів; первинного (сільське господарство, гірнича справа, рибальство), вторинного (промисловість) і третинного (сфера послуг).

Закономірна зміна місця і ролі секторів визначає зміну стадій суспільно-економічного розвитку. Так, панування сільського господарства і добувної промисловості становить визначальну рису доіндустріального суспільства. У доіндустріальному суспільстві використовується природна енергія – сонця, води і вітру; для нього є характерними архаїчні економічні відносини, ручна праця і низька її продуктивність.

Індустріальна стадія, яка зумовлена промисловою революцією кінця XVIII–початку XIX ст., характеризується створенням і пануванням великого машинного виробництва, що прискорює науково-технічний прогрес, забезпечує швидкий розвиток продуктивних сил. Водночас поглиблення поділу праці перетворює робітника в часткового працівника, придаток машини. На зміну особистій залежності, яка була характерною для доіндустріального суспільства, приходить юридична, формальна свобода. Однак, робітник, позбавлений засобів виробництва, виявляється фактично залежним від капіталіста, власника засобів виробництва. Отже, для індустріальної стадії характерним є панівне становище промисловості (вторинного сектора).

Постіндустріальне суспільство виникає в результаті науково-технічної революції, яка забезпечує високе зростання продуктивності праці у матеріальному виробництві, спочатку відносне, а потім і абсолютне зменшення зайнятих у ньому і прискорений розвиток сфери послуг. За словами Д. Белла “першою і найпростішою характеристикою постіндустріального суспільства є те, що більша частина робочої сили вже не зайнята у сільському господарстві й обробній промисловості, а зосереджена у сфері послуг, до якої належать торгівля, фінанси, транспорт, охорона здоров’я, індустрія розваг, а також сфера науки, освіти й управління” [12, с. 18]. Дане зрушення на думку Д. Белла має настільки важливе значення, що він вважає за

необхідне доповнити трьохсекторну модель К. Кларка ще двома секторами: четвертинним і п’ятеринним. Ці два сектори виділяються в межах того єдиного підрозділу, яким раніше був третинний сектор за К. Кларком [199]; у підсумку власне третинний сектор скорочується у схемі Д. Белла до таких галузей як транспорт і комунальне господарство, тоді як до четвертинного належать торгівля, фінансові послуги, страхування і операції з нерухомістю, а до п’ятеринного – охорона здоров’я, освіта, наукові дослідження, індустрія відпочинку і сфера державного управління [12, с. 158]. Розвиток і зростання саме останнього сектору на думку Д. Белла є вирішальним фактором для постіндустріального суспільства.

Загалом варто зазначити, що виокремлення Д. Беллом із третинного іще четвертинного і п’ятеринного секторів має певні підстави, адже, як зазначає сам родоначальник постіндустріалізму, “послуги” – термін доволі розпливчастий і в економічному розумінні – “безформенний”: у доіндустріальних умовах це головним чином домашні чи особисті послуги, в індустріальному суспільстві це допоміжна стосовно виробництва діяльність (комунальні служби, транспорт, сфера фінансів та управління нерухомістю), за постіндустріалізму широкого розповсюдження набувають гуманітарні (освіта, охорона здоров’я, соціальні служби) і професійні послуги (аналіз і планування, дизайн, програмування тощо) [12, с. CX–CXI].

Водночас, збільшення кількості секторів (насамперед поділ сфери послуг на декілька сегментів) ускладнило їх систему. До того ж на зламі XX і XXI століть секторна модель економіки доповнилася ще одним підрозділом – інформаційним сектором. Таким чином, на наш погляд, видається більш доцільним залишити єдиний третинний сектор сфери послуг і виокремити четвертинний сектор, який виступає як “всюдисуща інтернетівська економіка й сучасні інформаційні технології” [72, с. 41–42]. У даному контексті можна сказати, що Д. Белл передбачав необхідність виокремлення додаткових секторів в економічній системі, але на час написання ним свого бестселера “Прийдешнє постіндустріальне суспільство” інформаційно-комунікаційний сектор ще не сформувався як окремий самостійний підрозділ.

Секторний підхід збагатив методологію теорії постіндустріального суспільства. Формування постіндустріальної теорії, з одного боку, відбувалося шляхом широких узагальнень, глибоких пошуків і ґрунтовного порівняльного аналізу (особливо це було характерним для 60–70-х років), а з іншого – детально досліджувались (вже у 80-х роках) часткові питання постіндустріалізму, що забезпечувало, хоч і не завжди, теоретичні прориви у розкритті окремих важливих сторін становлення і розвитку постіндустріального суспільства [191, с. 51]. Саме завдяки цим підходам вдалося розкрити і збагатити методологічні засади цієї теорії, виявити глибокі та радикальні зміни у сучасному суспільстві, що визначило піднесення ролі і значення постіндустріальної теорії у пізнанні економічних і соціальних трансформацій.

Розвиток концепції постіндустріалізму спонукав до формування ідеї інформаційного суспільства, що вперше була висунута ще наприкінці 50-х – на початку 60-х рр. XX ст. американським економістом Ф. Махлупом та японським дослідником Т. Умесао. Теорія інформаційного суспільства активно розвивалась у 70–80-ті рр. XX ст. у працях відомих учених М. Пората, Й. Масуди, Х. Кібріджа, У. Мартіна, Д. Лайона та ін. Доктрина інформаційного суспільства наголошувала на технічних та інформаційних аспектах розвитку модерного соціуму. Сучасні дослідники виокремлюють такі основні ознаки інформаційного суспільства: 1) перетворення інформації на найважливіший економічний ресурс, що має глобальний характер і забезпечує підвищення ефективності, зростання конкурентоспроможності та інноваційний розвиток суб’єктів господарювання; 2) зростання впливу інформації на всі сфери людської життєдіяльності, перетворення її на предмет масового споживання населення; 3) інтенсивне формування інформаційного сектора економіки, який займає домінантні позиції в новому суспільстві; 4) перетворення інформаційної сфери на фундамент, основу всіх видів економічної діяльності [10, с. 26].

У межах теорії інформаційного суспільства було розроблено чимало оригінальних положень, тісно пов’язаних із концепцією вартості, розглянуто зростання і самозростання інформаційної вартості, проаналізовані властивості

інформації як суспільного блага, закладено основи оцінки широкого кола інформаційних благ і цілих соціальних інститутів. “Однак, – зазначає російський дослідник постіндустріалізму В. Іноземцев, – ідея інформаційного суспільства внаслідок її надмірної зациклености на технологічних проблемах розвитку суспільного виробництва навряд чи могла претендувати на характер цілісної соціальної теорії … більш того, значно розвиваючи деякі елементи постіндустріальної концепції, вона в жодному із суттєвих пунктів не суперечила їй і фактично могла розглядатися як один із напрямків постіндустріалізму” [59, с. 39]. Погоджуючись із думкою В. Іноземцева, зауважимо, що навіть сам Д. Белл не визнавав суттєвої різниці між термінами “постіндустріальне суспільство” та “інформаційне суспільство” і вживав їх як синоніми. У передмові до російського видання “Прийдешнього постіндустріального суспільства” (1999) він зазначав: “Постіндустріальна, або інформаційна ера, настає в результаті довгого ланцюга технологічних змін... Якщо ми визначаємо постіндустріальне суспільство як таке, де відбулося зрушення від промислового виробництва до сфери послуг, то отримаємо, що Велика Британія, майже уся Західна Європа, Сполучені Штати і Японія увійшли до постіндустріальної доби. Але якщо ми визначимо інформаційне суспільство як таке, у якому існує науковий потенціал і здатність трансформувати наукові знання у кінцевий продукт … то можна сказати, що лише Сполучені Штати і Японія відповідають даній умові” [12, с. CXXIX].

Наприкінці XX ст. в межах теорії інформаційного суспільства сформувалась концепція соціальних мереж (суспільства мережевих структур), що знайшла своє теоретичне обгрунтування у працях С. Берковіца, С. Вассермана, Б. Веллмана, Д. Ноука, П. Марсдена, К. Фауста, Л. Фрімана та ін. Мережевому аналізу як методологічному підходу притаманні наступні риси: 1) актори розглядаються як взаємозалежні одиниці; 2) взаємовідносини між акторами виступають як канали передачі матеріальних і нематеріальних ресурсів; 3) мережеві моделі фокусують увагу на індивідуальних діях акторів, які використовують мережу; 4) мережеві моделі (соціальні, політичні, економічні тощо) можна визначити як тривалі систематичні відносини між акторами [170, с. 18].

Методологічний потенціал мережевих досліджень надзвичайно великий, оскільки вони дають можливість структурувати взаємовідносини між домашніми господарствами і організаціями у найчіткішій формі, а також дозволяють оперувати даними як на мікро-, так і на макрорівні. Мережевий підхід є універсальним у тому розумінні, що в його рамках можна проводити аналіз міждисциплінарного характеру. Однією з найцікавіших і масштабніших робіт, що аналізують глобальні трансформації в суспільстві в контексті теорії мережевих структур, стала трилогія відомого іспанського соціолога й економіста Мануеля Кастельса "Інформаційна епоха: економіка, суспільство і культура" (1996–1998).

Дослідник називає сучасний глобалізований соціум суспільством мережевих структур, підкреслюючи, з одного боку, їх всеосяжний, а з іншого – визначальний характер, коли "влада структури виявляється сильнішою за структуру влади", а сам факт приналежності до тієї або іншої мережі стає найважливішим джерелом влади і змін в суспільстві [64, с. 494]. Мережа як система децентралізованого управління набуває дедалі важливішого значення. За мережевим принципом фірми будують свої як внутрішні, так і зовнішні зв'язки, причому подібні процеси протікають в різних культурних і національних контекстах. Мережі починають розглядатися як інститути, що сприяють розвитку ряду галузей; при цьому Інтернет трактується як Мережа мереж (далі по тексту Мережа з великої літери вживатиметься як синонім Інтернету), єдина комунікаційна система, що є основою глобалізації світового господарства. Таким чином, на думку М. Кастельса, формування нового суспільства пов'язане з розвитком нових економічних форм навколо глобальних мережевих структур інформації.

Подальша еволюція теорії постіндустріального суспільства пов'язана з 80–90-ми рр. XX ст. У цей період західні дослідники почали акцентувати увагу не стільки на зростанні ролі та значення інформації, скільки на пріоритетності інтелектуальної діяльності та знань, тобто інформації, яка засвоєна людиною. Ці зрушення знайшли відображення у концепціях "економіки, заснованої на знаннях" (knowledge-based economy), "суспільства знань" (knowledge society) "економіки знань",

“інтелектуальної економіки” тощо. Основні ознаки нового суспільного устрою розкрито у працях Д. Куа, Р. Кроуфорда, Т. Сакайї, Дж. Ходжсона та ін.

Так відомий англійський дослідник проблем розвитку сучасного соціуму Дж. Ходжсон виділяє такі ознаки-передумови суспільства, що ґрунтується на “прогресі знань”: 1) виробничі процеси та продукти у провідних галузях економіки стають дедалі складнішими та більш високотехнологічними, що, відповідно, викликає нарощування складності в усіх видах соціальної діяльності; 2) для виконання виробничих завдань необхідно дедалі більше знань та трудових здібностей; підвищення кваліфікаційного рівня працівників, що спостерігається у багатьох секторах економіки, супроводжується зростанням складності та комплексності виробничих завдань; 3) в умовах диверсифікованого асортименту продукції споживач стикається зі ще складнішим завданням оцінки якості та ступеня придатності запропонованих товарів та послуг; 4) нарівні із загальними здібностями у щоразу більших масштабах необхідними є спеціалізовані унікальні навички; 5) поширюються процеси використання й передачі інформації, яка набуває дедалі більшого значення в економічній та суспільній діяльності; 6) в економічне та соціальне життя все виразніше вплітається невизначеність [184, с. 32, 34].

Заміщення фізичної праці розумовою, знаннємісткою, заміна мускульної сили новим типом активності, заснованої на творчості, пріоритетність інтелектуальних, а не технічних навичок, перетворення суспільного виробництва на інноваційне, яке базується на використанні нових знань (або на новому використанні знань), втілених у нових комбінаціях виробничих факторів, що уможливлює отримання інтелектуальної ренти та нових конкурентних переваг, трансформація економіки в господарську систему, що функціонує на основі обміну та оцінки знань стають ключовими ознаками суспільства знань. Отже, як свідчить Т. Сакайя, новий етап розвитку цивілізації відрізняється тим, що “рушійною силою є цінності, створенні знаннями” [133, с. 348].

На основі окреслених вище концепцій, що виникали і розвивалися в рамках теорії постіндустріального суспільства, наприкінці XX – на початку XXI ст. сформувалась концепція нової економіки (у скороченій транскрипції –

неоекономіки). Виникнення останньої, на нашу думку випливає із двох передумов: по-перше, новітніх зрушень у соціально-економічній сфері суспільства, а по-друге, із необхідності обґрунтувати ці зміни у рамках окреслених вище напрямів постіндустріальної теорії. Таким чином, концепцію нової економіки можна вважати комплексною, такою, що базується на теоретичних положеннях концепцій інформаційного суспільства, суспільства знань, суспільства мережевих структур. Розглянемо концепцію неоекономіки детальніше з огляду на те, що вона на сьогодні є векторною основою розвитку теорії постіндустріального суспільства.

Появу неоекономіки як явища з хронологічної точки зору зазвичай визначають початком 1990-х років. Часто її історію датують з 1993 р., коли до Інтернету долучаються бізнес і засоби масової інформації. Іноді виникнення нової економіки безпосередньо пов’язують із фактом першої тестової покупки через інтернет-магазин навесні 1995 р. або з подією, що відбулася 9 серпня 1995 р., коли американська компанія Netscape (зараз вона входить в компанію America Online) почала продаж своїх акцій: вони коштували при своїй появі на ринку лише 28 дол. за одну акцію, але вже наприкінці першого дня торгів більш ніж подвоїлися у ціні [170, с. 139]. Дані факти свідчать про те, що з часу свого виникнення термін “нова економіка” асоціювався насамперед із поширенням Інтернету і використовувався для характеристики науковомістких і високотехнологічних галузей господарства розвинених країн.

Останнім часом зростання уваги до феномену неоекономіки з боку громадськості, експертів і науковців було викликано декількома причинами. Першою причиною стала діяльність високотехнологічних компаній, динаміка вартості акцій яких спростувала всі принципи й закони економічної науки. Надзвичайно висока біржова оцінка інформаційних корпорацій, що живила оптимістичні очікування і сподівання ділових кіл та населення США, спричинила посилення уваги науковців до проблеми відриву курсової вартості активів високотехнологічних фірм від їх реальної вартості. Серед дослідників не було однозначної оцінки цього явища. Зокрема, Джефрі Сакс, директор Центру міжнародного розвитку Гарвардського університету, зазначав, що “пов’язані з

новою економікою оцінки фондового ринку є нереальними, оскільки відображають скоріше спекулятивний бум, аніж основну оціночну вартість” [134]. Частина науковців зауважувала на це, що висока біржова оцінка інформаційних технологій не є чисто спекулятивною і спирається на стрімкий темп розвитку інновацій, а також є наслідком накопичення фірмами величезних фондів неречового капіталу, який не відображається у бухгалтерських документах [107, с. 40–41].

Нову хвилю дискусій у полеміці між прибічниками і скептиками нової економіки і зростання громадської уваги до цього явища спричинив біржовий обвал, що почався у березні 2000 р. у США з падіння курсів акцій високотехнологічних компаній. Дослідники називали декілька причин кризи 2000 р.: перевищення сукупного попиту над сукупною пропозицією і зростання рівня цін [7, с. 5], відсутність звичних для традиційних секторів економіки обмежень по залученому капіталу, які дозволяли б “відсіювати” слабкі інвестиційні проекти [110, с. 6], масова розкрутка Інтернет-компаній і “роздування” ажіотажного попиту на їх акції [87, с. 16, 20], безпрецедентний “вибух” ризикового капіталу [55, с. 38] та ін. Нині ж можна констатувати, що колапс на ринку акцій високотехнологічних компаній не став причиною зникнення неоекономіки, натомість підсилив науковий аналіз даного феномену. Так, у 2001–2007 рр. опубліковано ряд монографій та статей, присвячених неоекономіці [див.: 15; 38; 74; 99; 104; 114; 170; 181]. Концепція нової економіки нині перетворюється на наукову доктрину, яка у ряді розвинених країн уже є основою вироблення і обґрунтування економічної політики [170, с. 42].

Водночас, і досьогодні науковці не дають остаточної відповіді на те, що ж являє собою нова економіка. Сутність окресленого явища трактується ними по різному. Найбільш авторитетними є позиції західних вчених, де нова економіка як явище вже сформувалася. Так, на думку головного редактора видання Business Week Стефена Шепарда, під новою економікою варто розуміти дві чіткі тенденції, що мали місце протягом останніх років. Першою є глобалізація бізнесу, що проявляється у розповсюдженні ринкових механізмів, вільної торгівлі, поширенні дерегуляції, причому як у країнах, що розвиваються, так і у розвинених країнах Заходу. Другою тенденцією є революція в інформаційних технологіях, що

здійснюється новими компаніями у новітніх галузях. Ці дві стійкі тенденції, зазначає дослідник, є такими, що підривають старий порядок, стимулюють реструктуризацію бізнесу. Водночас, дослідник застерігає від ідеалізації нової економіки і зауважує, що її формування не означає остаточного приборкання інфляції, припинення бізнес-циклів, економічного спаду та невпинного зростання курсової вартості цінних паперів на фондових біржах [208].

Професор Лондонської школи економіки Денні Куа вважає, що нова економіка охоплює чотири основні елементи. По-перше, це інформаційно-комунікаційні технології та Інтернет; по-друге, інтелектуальна власність, що включає не тільки патенти та авторські права, але й фірмові найменування, торгові марки тощо; по-третє, електронні бібліотеки та бази даних; по-четверте, біотехнології. Науковець відносить до неоекономічної сфери також традиційні бібліотеки та бази даних [207]. Відповідно до поглядів професора економіки та директора Центру міжнародного розвитку Гарвардського університету Джефрі Сакса, нова економіка – це економіка, яка ґрунтується на досягненнях інформаційної технології. Причому її реальність найкраще виражається під час аналізу американських показників темпів зростання економіки та продуктивності, оскільки у США нова економіка найбільш розвинена [134].

Алан Грінспен, голова Федеральної Резервної Системи США, у доповіді “Структурні зміни у новій економіці”, прочитаній у липні 2000 р. у Державному коледжі Пенсільванії, наголосив на вирішальному значенні інновацій та інформаційних технологій у формуванні неоекономіки. Якісний стрибок у галузі новітніх технологій спричинив зростання темпів оновлення капіталу, розвиток нових фінансових продуктів, призвів до змін у виробництві та дистрибуції. У розвитку нової економіки, на думку А. Грінспена, вирішальну роль сьогодні відіграє освіта, рівень якої має відповідати рівневі економічного поступу [203].

Лоренс Мейер, член правління Федеральної Резервної Системи США, у своєму докладі перед Бостонським економічним клубом у червні 2000 р. запропонував вузьке і широке тлумачення нової економіки. Вузька версія у розумінні науковця визначає нову економіку у двох головних варіантах: по-перше,

максимальний темп приросту економіки а, по-друге, розповсюдження і збільшення важливості інформації та комунікаційних технологій. Останнє, за Мейером, є головним стимулом до зростання продуктивності праці, яка, в свою чергу, слугує джерелом зростання реального ВВП. Альтернативна – ширша інтерпретація – полягає у фундаментальних змінах в парадигмі: старі правила більше не застосовуються, втрачають сенс попит і пропозиція, зникають обмеження, щезають бізнес-цикли. Проте жодна з цих обставин, на погляд дослідника, не є потужною та достатньо обґрунтованою на даний момент [206].

Один із провідних світових експертів з проблем продуктивності праці, що належить до числа "техноскептиків", американський професор Роберт Гордон у своїх працях розглядає нову економіку з точки зору її впливу на продуктивність. Вчений тлумачить неоекономіку як прискорення рівня технічних змін у інформаційних технологіях разом із розвитком Інтернету. Науковець визнає факт різкого зростання показників продуктивності у американській економіці у другій половині 90–х рр., але вважає, що за цими агрегованими цифрами приховані суттєві розбіжності у функціонуванні різних галузей. Р. Гордон стверджує, що підвищення продуктивності має місце у порівняно невеликій групі галузей, які займаються виробництвом комп'ютерів, напівпровідників та інших видів високотехнологічних товарів. Натомість, за оцінками вченого, позитивні тенденції не зачіпають ті сектори американської економіки, що використовують високотехнологічні товари й у яких зосереджено 88 % економічної активності США; навпаки – ці галузі демонструють уповільнення зростання продуктивності [204, p. 54, 72].

Спроби визначити суть нової економіки робляться і вченими постсоціалістичного простору. Так, угорський науковець Андреа Салавець виділяє два тлумачення цього терміну. Перше свого часу визначалось як "смерть циклів ділової активності". Воно мало своїм підґрунтям надзвичайно тривалий період піднесення економіки США макропоказники якої могли сприйматися (і сприймалися) як "кінець традиційних економічних постулатів". Друге тлумачення базується на зростанні ролі інформаційно-комунікаційних технологій у світовому господарстві і розвитку секторів, що їх виробляють [135, с. 41]. Польський вчений,

професор Варшавської школи економіки Гжегож Колодко, намагаючись визначити сутнісні характеристики нової економіки, доходить висновку, що фундаментом її виникнення став Інтернет зі своїм технологічним, інституціональним і культурним середовищем. Проте, вважає науковець, насправді такого явища як нова економіка не існує, а є лише нові технології виробництва і розподілу, які здійснюють якісний вплив на способи ведення бізнесу" [73, с. 15–16].

Феномен нової економіки досить продуктивно вивчають у Росії. Зокрема, відомий теоретик постіндустріалізму В. Іноземцев, подібно до Дж. Сакса, зазначає, що в основі нової економіки лежать найбільш досконалі інформаційні технології [60, с. 66]. Професор Московського державного університету А. Пороховський наводить два підходи до визначення цього явища. Перший, секторіальний, розглядає нову економіку як безпосередню основу інформаційної епохи. Згідно цієї версії нова економіка являє собою галузі світового господарства, де виробляють комп'ютерне і комунікаційне обладнання та їх програмне забезпечення, а також уся система формування, зберігання, поширення і отримання інформації, що значною мірою ґрунтується на мережі Інтернет. За такого підходу, зазначає дослідник, до нової економіки належить також уся підприємницька діяльність, що тією чи іншою мірою використовує сучасні електронні інформаційні і комунікацій технології. Другий, інтегральний підхід до визначення нової економіки, що його виокремлює А. Пороховський, розглядає економіку США як нову через екстраординарний приріст її макроекономічних показників, таких як високі темпи економічного зростання, збільшення доходів, низьке безробіття і помірна інфляція, що стало результатом комбінованого ефекту від взаємодії досягнень в технології, діловій практиці та економічній політиці [122, с. 46].

Директор інституту світових фінансів та банків А. Мовсесян, що також займається даною проблематикою, не дає конкретного визначення нової економіки, а зазначає лише, що нова економіка "включає в себе корпорації, орієнтовані на випуск наукомісткої продукції" [107, с. 38–39]. Російська дослідниця О. Антипіна наголошує на подвійному значенні цього терміну. Перше (вузьке) позначає сектор високих технологій, що активно розвивається. Друге (широке) вживається як

визначення економічної дійсності кінця XX – початку XXI ст. в країнах Заходу, котра характеризується поширенням передових досягнень інформаційної ери, а понад усе – різкою зміною ролі знань в господарському розвитку. Дослідниця зазначає також, що в новій економіці саме знання (а не будь-який інший із факторів виробництва — земля, праця, чи капітал) у вигляді інформації як систематизованих даних щораз швидшими темпами змінюють обриси сучасного світу [7, с. 3].

В. Бєлоліпецький, провідний науковий співробітник Центру суспільних наук при Московському державному університеті визначає нову економіку як економіку, засновану на глобальному фінансовому капіталі, котрий за допомогою різноманітних мережевих структур, керованих мозковими центрами, формує особливі економічні відносини, у яких виробничі відносини перетворюються на господарські зв'язки. Дослідник вважає, що неоекономіка – це особливий економічний лад, який базується: 1) на трансформації знань у фінансові й управлінські інновації та формування на цій основі глобального контролю над грошима та їх потоками; 2) на глобальному контролі над інноваціями з метою концентрації знань у високорозвинених країнах; 3) на особливого роду глобальних рентах — інтелектуальній та фінансовій; 4) на особливого роду господарських мережах, за допомогою яких реалізуються глобальні ренти [13].

Л. М'ясникова, професор Санкт-Петербурзького державного університету економіки та фінансів, вважає, що термін "нова економіка" застосовують для опису трьох різних явищ в економіці, спільним для яких виступає тільки Інтернет-інструментарій. На основі цього дослідниця виділяє три тлумачення цього терміна. Перше об'єднує у спільному понятті високотехнологічні компанії, що використовують Інтернет як основний ресурс. Друге складає специфічний глобальний кластер економіки, що виробляє програмне забезпечення. Третє є "набором електронних практик", що інструментально базуються на Інтернеті та спрямовані на створення нових моделей господарської діяльності й підвищення продуктивності, перш за все за рахунок зменшення трансакційних витрат (особливо взаємодії і управління). "Всі ці напрямки діяльності, – зазначає дослідниця, – спираються на мережеві практики електронного ринку" [110, с. 3].

Пошук у даному напрямку здійснюють і вітчизняні дослідники. Так, популяризацією концепції нової економіки з позицій врахування її переваг при формулюванні парадигми національного розвитку займається відомий український державний діяч Є. Марчук, який зокрема зазначає, що “у новій економіці купують і продають концентровані знання: величезний обсяг інтелектуального змісту в крихітній матеріальній оболонці (прикладом можуть бути комп’ютерні програми, найновіші ліки або останні моделі авіаційно-космічної техніки, ціна яких передусім зумовлена витратами у графі “дослідження і розробки”)” [94, с. 25].

Вітчизняні науковці Г. Задорожний та О. Бервено вважають, що визначальною основою нової економіки [за термінологією авторів – неоекономіки] є знання та інтелект, що стають головним та визначальним ресурсом подальшого суспільного розвитку. Дослідники пропонують називати нову економіку інтелектономікою або цивілізацією одухотвореного інтелекту, позаяк інтелект може розвиватися, реалізуватися з користю для суспільства “тільки у духовному середовищі, а дух, духовність людини має розглядатися як зворотня сторона Інтелекту” [52].

Інша українська дослідниця В. Куриляк виділяє три концепції нової економіки. Перша наголошує на змінах у творенні науки, що поширюються далеко за межі академічного середовища й проникають до всіх інституцій, які прагнуть отримати суспільне визнання завдяки інноваційній діяльності. Друга концепція полягає у новому тлумаченні процесів створення й поширення інновацій, які інтерпретуються не як філософія одного творчого акту, а як складний суспільний механізм, зумовлений змінами у виробничому процесі; за таких умов попередня лінійна модель науки й технології змінюється “інтерактивною моделлю інновацій”. Третій варіант концепції нової економіки зводить її до новітньої теорії економічного розвитку, яка визнає науку найважливішим екзогенним чинником виробництва, що робить найвагоміший внесок у функціонування “двигуна капіталізму” [80, с. 38].

Характеризуючи дані концептуальні положення дослідниця сама визнає, що вони не можуть повною мірою задовольнити сучасну практику. Натомість авторка пропонує своє тлумачення: “нова економіка – це виробництво і використання нових знань, перетворення їх у самостійний чинник виробництва, що відіграє головну роль

у системі факторів виробництва, та економічний розвиток за “старими” законами, які діють по-новому за нових умов і за оновленими законами, котрі спричинюють прискорення розвитку” [80, с. 42].

Вивчення та аналіз літератури дозволяє нам виокремити наступні підходи до визначення неоекономіки: 1) технологічний підхід – тлумачить нову економіку в контексті зростання ролі інформаційно-комунікаційних технологій та розвитку секторів, що їх виготовляють; 2) макроекономічний підхід – наголошує на антициклічній та антиінфляційній спрямованості нової економіки, що демонструє безпрецедентне за темпами і часом економічне зростання національних економік розвинених країн; 3) ресурсний підхід – підкреслює важливість інформації та знань як головного ресурсу становлення і розвитку нової економіки; 4) інтелектуальний підхід – визначає нову економіку як інтелектономіку, особливий економічний лад одухотвореного інтелекту, у якому створюються умови для самореалізації та саморозвитку творчої особистості, духовно-економічного прогресу суспільства; 5) фінансовий підхід – розглядає нову економіку як фінансову модель господарювання (фінансоміку), що символізує широке використання інструментарію інформаційно-технологічних інновацій у валютно-фінансовій системі; 6) галузевий підхід – розглядає нову економіку як сукупність галузей, що характеризується вищою питомою вагою людського капіталу порівняно з матеріальними складовими (освіта, інформаційно-комунікаційні ринки, виробництво інновацій, надання інтелектуальних послуг тощо).

У межах окреслених підходів у полі зору дослідників знаходяться важливі елементи нової економічної реальності, проте, на нашу думку, їх застосування у науковому форматі має враховувати ряд застережень. По-перше, частина з окреслених підходів (фінансовий, макроекономічний) характеризують нову економіку з точки зору її формальних (зовнішніх), а не змістових (внутрішніх, істотних) ознак, що не дає змоги розкрити глибинну сутність означуваного явища. По-друге, з’ясування при визначенні нової економіки виключно її змістових аспектів, на нашу думку, також звужує можливості тлумачення, виключаючи інші площини аналізу. По-третє, в окреслених підходах часто наводяться лише окремі

(хоча, можливо, і найпомітніші) сутнісні характеристики означеного явища, що не дає змоги комплексного розгляду питання. По-четверте, нова економіка розглядається надто ізольовано, як окремий феномен, відірваний від загальної господарської системи постіндустріального суспільства. На нашу думку, доцільним є розширений структурно-змістовий підхід до аналізу неоекономіки, що полягає, з одного боку, у розгляді даного явища у структурі постіндустріальної економіки, а з іншого – комплексному аналізі її сутнісних (змістових) характеристик.

Для реалізації означеного підходу насамперед необхідно розглянути місце нової економіки у структурі постіндустріальної економічної системи. Відомо, що постіндустріальні тенденції не замінюють повністю попередні форми суспільної діяльності, а співіснують з ними. У передмові до видання "Прийдешнього постіндустріального суспільства" 1976 р. Д. Белл пише: "Постіндустріальне суспільство ... не заступає повністю індустріальне, так само як індустріальне суспільство не ліквідує аграрний сектор економіки. Подібно до того, як на давні фрески у наступні епохи наносяться нові й нові зображення, більш пізні суспільні явища накладаються на попередні шари, стираючи деякі риси й нарощуючи тканину суспільства як єдиного цілого" [12, с. CLIV]. Відповідно до цього і постіндустріальна економіка як матеріальна основа постіндустріального суспільства не знищує економіку аграрну й індустріальну, а лише додає до них новий вимір.

Внутрішня структура постіндустріальної економіки нам видається досить складною. Посилаючись на думку О. Тоффлера, відзначимо, що матеріальною основою постіндустріального суспільства стає "двоповерхова", двосекторна економіка, яка містить у собі сектор виробництва матеріальних благ та послуг (т. зв. класична економіка – С.С.) і сектор "виробництва людини", де здійснюється нагромадження "людського капіталу"[173, с. 431–433; 451–458].

Класична економіка, тобто господарська система, що описується загальноприйнятою економічною теорією, містить у собі первинний, вторинний і третинний (домінування сфери послуг в економічній системі не відміняє у ній дії усталених економічних законів) сектори. Якісно новою є "економіка виробництва людини" (згідно з нашою концепцією нею є нова економіка у широкому розумінні),

яка являє собою новітній сектор економічної системи постіндустріального суспільства. Для позначення цього сектору у західній літературі широко застосовують два терміни: “knowledge economy”, тобто економіка, заснована на знаннях або... “економіка знань”, та “information economy”, тобто економіка, що ґрунтується на інформації, або... “інформаційна економіка” [58, с. 3].

Економіка знань, як і інформаційна економіка у своїй основній суті існували досить давно (навіть іще в аграрному суспільстві), але лише за доби постіндустріалізму отримали статус провідних секторів економічної діяльності, які нині визначають конкурентоспроможність будь-якої держави на світовій арені. Ці два терміни не є тотожними, адже самі поняття “інформація” і “знання” суттєво різняться (табл. 1.1).

Таблиця 1.1.

Спільні та відмінні риси інформації та знань

Інформація	Знання
Спільні риси	
Невідчужуваність та здатність до самовідтворення	
Можливість створення і примноження їх власником	
Є основними ресурсами для інтелектуальної діяльності.	
Нескорочуваність у процесі використання	
Можливість існування у декількох точках простору одночасно	
Відмінні риси	
Існує об’єктивно	Існують у свідомості суб’єкта
Є доступною широкому колу суб’єктів	Є доступними лише їх власнику
Може тиражуватися, тобто зростати кількісно, не вимагаючи значних витрат	Не тиражуються, а зростають якісно в процесі розвитку інтелекту, що вимагає значних зусиль
Є демократичною, адже передбачає можливість доступу до неї широких верств	Є обмеженими, вони стають основою не рівності, а нової соціальної стратифікації
Може морально застарівати	Не зазнають морального старіння
Є суспільним благом	Є особистим благом

Однією з найвагоміших поміж інших відмінностей між цими поняттями є той факт, що інформація має характеристики суспільного блага тобто блага, яке людина може використати, не збільшуючи витрат виробництва, причому його споживання однією особою не виключає можливості такого ж використання й іншими людьми; знання ж можуть розглядатися як особисте, персоніфіковане благо. Таким чином,

можна констатувати, що базовою відмінністю між економічними системами, де домінують відповідно інформація і знання є відмінність у відносинах власності, які характеризують означені економічні блага.

У цьому зв'язку доцільно навести думку В. Іноземцева про те, що інформація, як і будь-який інший виробничий ресурс, може бути і є об'єктом власності (property) і в цьому відношенні інформаційна економіка (попри цілу низку відмінностей) має схожість з індустріальною [читай: класичною – С.С.]. Знання ж, згідно поглядів ученого, на відміну від будь-якого іншого виробничого ресурсу, можуть бути і є лише об'єктом володіння (possession) [58, с. 4]. Відзначаючи певну логіку наведеної думки В. Іноземцева, вважаємо за необхідне проте зауважити, що, на наш погляд, знання як інтелектуальний продукт мають свої особливості щодо реалізації прав власності й ними можна не тільки володіти (про що говорить російський дослідник), але й користуватися та розпоряджатися (див. детальніше табл. 2.2). Знання, що виступають тільки як об'єкт володіння, насправді нічого не варті. У такому випадку вони лежать "мертвим вантажем", не приносячи їх власнику жодного зиску. І навпаки, знання стають безцінними, коли ними можна користуватися, творчо вилучати з їх наявності (володіння) корисні властивості та розпоряджатися шляхом їх об'єктивації, перетворення на інформацію з можливим залученням до господарського обігу як об'єктів інтелектуальної власності з усіма економічними та іншими вигодами для власника, що з цього випливають.

Водночас, варто погодитись із російським науковцем у тій думці, що знання є принципово відмінними від будь-якого іншого виробничого ресурсу і в цій якості утворюють базу для якісно нової господарської системи. Цією новітньою господарською системою є економіка знань, яку, відповідно до наших поглядів, можна ідентифікувати з новою економікою у вузькому значенні. Розмежування інформаційної економіки та економіки знань дає вагому підставу говорити про те, що фактично у четвертинному секторі інформаційно-комунікаційних технологій виокремлюється окремий сегмент (яким, власне, і є економіка знань), котрий в майбутньому може (і має) стати п'ятеринним сектором господарської системи.

Отже, відповідно до наведених вище положень, сучасна господарська система постіндустріального суспільства уявляється нам як сукупність двох груп секторів. Перша група – первинний, вторинний і третинний сектори або базова трьохсекторна модель “сільське господарство – промисловість – сфера послуг”, утворюють так звану класичну економіку. Друга група, яка додалася до базової моделі на зламі XX і XXI століть, – це четвертинний (інформаційний) і п’ятеринний (знаннєвий) сектори або інформаційна економіка та економіка знань – утворюють єдиний пласт нової економіки.

Рис. 1.1. Структура постіндустріальної економіки

Таким чином, на нашу думку, загальну структуру постіндустріальної економіки як господарської системи постіндустріального суспільства можна представити як сукупність двох рівновеликих “частин”: класичної і нової економік,

котрі різняться між собою основними ресурсами, домінуючим характером діяльності, провідними соціально-економічними процесами (рис. 1.1). Важливою підставою для виокремлення цих великих сегментів є також відмінності у реалізації відносин власності у класичній та новій економіці. До того ж, у неоекономіці набувають поширення ефекти, що у класичній економіці зустрічалися досить рідко (зокрема, мережеві ефекти, ефекти "пастки"). Дія цих ефектів щодо мережевих благ – особливого різновиду товарів чи послуг, які можна отримати через різноманітні мережі, і вартість яких зростає за умови їх сумісності з аналогічними благами інших споживачів (телефонний зв'язок, електронна пошта тощо) – розкриває нові тенденції у дії окремих економічних законів, зокрема, закону спадної граничної доходності, закону спадної граничної корисності, формує нові моделі економічної поведінки на ринку продавців та ринку покупців [див. детальніше: 19; 27; 161]. Водночас, на нашу думку, це не дає підстав говорити про якісну зміну самої суті основних економічних законів, адже йдеться радше про окремі випадки, винятки із правил, особливості їх дії, що стосуються лише окремого різновиду благ (мережевих благ). До того ж, дія економічних законів має відносний, неабсолютний характер, що власне, передбачає можливість винятків із правил.

З'ясування структури постіндустріальної економіки та визначення місця інформаційного і знаннєвого секторів у цій конструкції у поєднанні з аналізом сутнісних характеристик нової економіки (див. п. 1.2) дає нам змогу підійти до визначення окресленого явища. Вважаємо, що відповідно до структурно-змістового підходу нову економіку можна розглядати у широкому і вузькому розумінні. У широкому сенсі неоекономіка може бути визначена як глобальна господарська система постіндустріального суспільства, що охоплює високотехнологічні та наукомісткі галузі (інформаційний і знаннєвий сектори) й характеризується визначальним впливом знань та інформації на соціально-економічний розвиток. Цей вплив призводить до піднесення ролі людини у суспільному виробництві, викликає кардинальні зміни у формах і способах ведення бізнесу, управління виробництвом та кадрами і, зрештою, трансформує відносини власності й модифікує дію економічних законів.

У вузькому розумінні неоекономіка – це економіка знань, сфера застосування людського інтелекту, у якій домінантними процесами стають нагромадження й використання знань, що є основною передумовою продуктивної господарської діяльності економічних суб'єктів у постіндустріальному суспільстві, запорукою зростання конкурентоспроможності національної економічної системи [160, с. 26]. У подальшому у даній роботі термін "нова економіка" буде вживатися, залежно від контексту, у широкому або вузькому розумінні.

На нашу думку, синонімами до другого (вузького) тлумачення неоекономіки можна вважати поняття: "наукомістка економіка" [25], "гуманітарна економіка" [137], "інноваційна економіка" [16; 33], "інтелектуальна економіка" [138], "невагома економіка" [207] тощо. Однак усі ці терміни закцентовані лише на одній грані багатоаспектного явища нової економіки, тобто не враховують вповні всі характеристики означуваного феномену. Термінологічні варіанти типу "Інтернет-економіка" [107], "мережева економіка" [19], "диджитальна економіка" [55], "економіка інформаційних технологій" тощо, на наш погляд, є синонімічними (однак не тотожними, бо вони є вужчими за змістом) до поняття "інформаційна економіка", його своєрідними складовими, що відображають лише окремі аспекти господарської системи високотехнологічного сектору.

Варто також зазначити, що чітка різниця між інформаційним і "знаннєвим" секторами простежується лише в теорії; на практиці ж інформаційна економіка та економіка знань дуже тісно між собою пов'язані і функціонують як єдине ціле. Саме у високотехнологічних корпораціях зростає роль високоосвічених і досвідчених, талановитих і обдарованих працівників з нестандартим мисленням, які становлять інтелектуальний капітал компанії, набагато вартісніший, ніж матеріально-речові фактори. Саме на підприємствах інформаційної економіки зреалізовують себе люди інтелекту, таланту і творчих здібностей, які складають ядро економіки знань.

Вважаємо, що формування наукових поглядів на нову економіку як економіку знань (вузьке розуміння) дає змогу встановити відмінності між термінами "постіндустріальне" та "інформаційне" суспільство. Виділення в межах господарської системи постіндустріального суспільства третинного (сервісного),

четвертинного (інформаційного) та п’ятеринного (знаннєвого) секторів, які змінюють один одного у часі, дає нам підстави пропонувати виокремлення таких послідовних стадій постіндустріалізму як: суспільство послуг, інформаційне суспільство та суспільство знань. У цьому зв’язку цікавими видаються думки Д. Белла, який не поділяв постіндустріальне суспільство на стадії, однак наголошував на окремих його характеристиках як суспільства послуг (“постіндустріальне суспільство ґрунтується на послугах” [12, с. 171]), інформаційного суспільства (“постіндустріальне суспільство тією ж мірою є інформаційним, якою індустріальне суспільство – таким, що виробляє товари” [12, с. 632]) та суспільства знань (“постіндустріальне суспільство являє собою суспільство знань у подвійному розумінні: по-перше, джерелом інновацій дедалі більше стають дослідження та розробки…; по-друге, прогрес суспільства… щоразу більш однозначно визначається успіхами у галузі знання” [12, с. 288]).

Водночас, видається передчасним говорити про чіткі хронологічні рамки цих періодів, хоча можна констатувати, що першу стадію постіндустріалізму переважна більшість розвинутих країн уже подолала, розвиток інформаційного сектору є на часі, а масове виробництво знань видається перспективною справою недалекого майбутнього для країн “золотого мільярду”. Наочним підтвердженням руху розвинених країн від сервісної до інформаційної стадії розвитку в рамках постіндустріального суспільства є той факт, що інформаційні витрати у цих країнах стали основними як у кількісному, так і в якісному аспектах. Наприклад, у 1991 р. у США витрати на придбання інформації та інформаційних технологій (112 млрд. дол.) перевищили витрати на придбання виробничих технологій та основних фондів (107 млрд. дол.). Уже на початку 1995 р. в американській економіці з допомогою інформації вироблялося більше ¾ доданої вартості, створеної у промисловості [56, с. 322]. Таким чином, на сучасному етапі суспільного розвитку часові рамки постіндустріального та інформаційного суспільства співпадають, що, однак, не свідчить про тотожність цих понять. Інформаційне суспільство, як і суспільство знань, уявляється нам як стадія постіндустріального (табл. 1.2).

Таблиця 1.2.

Еволюція суспільного розвитку відповідно до секторного підходу

Тип суспільства	**Аграрне (доіндустріальне суспільство)**	**Індустріальне суспільство**	**Постіндустріальне суспільство**		
Стадії			Суспільство послуг	Інформаційне суспільство	Суспільство знань
Домінуючі сфери діяльності	Первинний сектор (с/г та добувне виробництво)	Вторинний сектор (промислове виробництво)	Третинний сектор (виробництво послуг)	Четвертинний сектор (виробництво інформаційного продукту)	П’ятеринний сектор (виробництво знань, “духовне” виробництво)

Підсумовуючи, варто зазначити, що масштабні зміни в усіх сферах суспільного життя, які відбуваються внаслідок глобального впливу науково-технічних досягнень, починаючи з другої половини XX ст. стали об’єктом наукового інтересу представників ряду соціальних наук. Результатом стало формування новітніх теоретичних концепцій як систем наукового відображення сучасних соціально-економічних та політичних реалій. Серед цих концепцій найбільш фундаментальне обґрунтування новітніх суспільних трансформацій було здійснено в межах теорії постіндустріального суспільства, в контексті якої формувалися і розвивалися концепції інформаційного суспільства, суспільства мережевих структур, суспільства знань, нової економіки. Саме проблеми визначення сутності, становлення і функціонування неоекономіки як такі, що ще не отримали однозначного наукового тлумачення, на сьогоднішній момент перебувають під пильною увагою дослідницького співтовариства. Отже, концепція нової економіки є актуальним сучасним напрямом розвитку постіндустріальної теорії.

На сьогодні дослідники відзначають такі риси неоекономіки: її антициклічну та антиінфляційну спрямованість (макроекономічний підхід), зміну ролі знань, інформації та їх вирішальне значення в процесі виробництва (ресурсний підхід), розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (технологічний підхід), створення умов для самореалізації та саморозвитку особистості, духовно-економічного прогресу суспільства (інтелектуальний підхід); зростання ролі фінансових механізмів економічного розвитку (фінансовий підхід), розвиток галузей, що характеризуються високою питомою вагою людського капіталу,

порівняно із матеріальним аналогом (галузевий підхід). Розгляд нової економіки як структурного елемента постіндустріальної економічної системи з урахуванням її сутнічних характеристик дозволяє сформувати новий структурно-змістовий підхід до визначення даного явища. У рамках цього підходу, нова економіка розглядається у широкому розумінні (інформаційний та знаннєвий сектори) та вузькому значенні (як економіка знань). Це дозволяє використовувати для аналізу неоекономічних процесів методологію секторного підходу, визначати основні ресурси, домінуючий характер діяльності, провідні соціально-економічні процеси, притаманні новій економіці, виявляти особливості реалізації відносин власності у постіндустріальній економічній системі.

Таким чином, дослідження постіндустріальних економічних процесів передбачає необхідність комплексного аналізу неоекономіки як новітньої складової постіндустріальної економіки, визначення її сутнісних характеристик, передумов та факторів формування.

1.2. Фактори формування та сутнісні характеристики неоекономіки як складової постіндустріальної економічної системи

Формування неоекономіки як складової постіндустріальної економічної системи ставить на порядок денний дослідження не тільки актуальні питання визначення її сутнісних характеристик, але й проблеми з'ясування передумов, причин та факторів виникнення цього феномену. Становлення нової економіки вчені розглядають як наслідок глобальних трансформацій в усіх сферах суспільного життя [11]. Сучасний світогосподарський розвиток відбувається під впливом глобалізаційних та інтеграційних процесів, що призводить до зростання інтенсивності обміну інформацією, пришвидшення руху капіталів, товарів та людських ресурсів, що спостерігається в усьому світі.

Науковий термін "глобалізація" з'явився порівняно недавно, хоча поступове зближення країн і континентів характеризує всю історію людства. Однак в останні десятиліття глобальні процеси суттєво змінили обриси світу. На початку 90-х рр. XX ст. поняття "глобалізація" розглядалось переважно як економічний процес, у якому комерційна й фінансова діяльність дедалі більше набували міжнародного характеру в результаті усунення економічних і політичних бар'єрів. Однак, чим швидше національні економіки залучалися до міжнародного поділу праці, ставали все більш інтегрованими, взаємозалежними, інтернаціоналізованими, тим більше якісних змін відбувалося як безпосередньо в економіці, так і в політиці, демократичних, ідеологічних, соціальних інститутах. Крім того, сучасні інформаційно-комунікаційні технології, що фактично не мають меж для свого поширення, підвищують ступінь взаємного проникнення економічних, соціальних і культурних цінностей.

У цілому під глобалізацією розуміють "поступове перетворення світового простору на єдину зону, де безперешкодно переміщуються капітали, товари, послуги, де вільно поширюються ідеї і пересуваються їх носії, стимулюючи розвиток сучасних інститутів і шліфуючи механізми їхньої взаємодії. Глобалізація, таким чином, припускає утворення міжнародного і культурно-інформаційного поля,

свого роду інфраструктури міжрегіональних, у т. ч. інформаційних обмінів" [26, с. 84].

Сучасний етап процесу глобалізації характеризується взаємоупорядкованістю наступних елементів: а) вільна, необмежена міжнародна торгівля; б) інтенсивне зростання виробництва; в) відкритий, оптимістичний спосіб мислення; г) свобода пересування; д) довіра і впевненість у глобальному масштабі; е) розмивання національної і територіальної приналежності капіталу; є) подолання геополітичних кордонів через глобальні інформаційно-комунікаційні мережі і можливості прямого доступу кожної приватної особи до інформаційних подій; ж) реструктурування і переосмислення ролі держави; з) поява особливих мобільних соціальних груп і одиниць, поряд з усталеними соціальними інститутами, відкритих до міжнародного діалогу і обміну; и) розширення можливості малих і середніх підприємств, у відповідь на потреби великих підприємств, що реформуються, а також на переміщення акцентів у бік задоволення попиту індивідуальних споживачів; і) остаточне винищення тоталітарних систем, здатних стати перешкодою на шляху індивідуальної свободи і приватної підприємницької творчості [30, с. 6–7].

До настання ери глобалізації економічний і політичний розвиток було прийнято трактувати діахронно, як зміну стадій чи подій, просторово відокремлених кордонами суверенних держав. Із приходом глобалізації таке розуміння історії людства змінилося синхронним баченням, яке фіксує події одночасно, не розділяючи їх у просторі і часі [128, с. 15].

Глобалізація світової економіки на сучасному етапі відбувається, на думку науковців, під впливом двох основних тенденцій: по-перше, здешевлення комп'ютерів, засобів зв'язку та лавиноподібного зростання кількості користувачів; по-друге, конвергенції засобів інформатики, під якою розуміють стирання меж між різноманітними технологіями зв'язку і комп'ютерними технологіями [105, с. 159–161]. Вже зараз у більшості дослідників не виникає жодних сумнівів, що в майбутньому глобалізація проходитиме за визначального впливу подальшого розвитку інформаційних технологій та прогресуючої мережевої інформатизації. За влучним висловом російської дослідниці Л. М'ясникової, "мережеві структури

сприяють утворенню глобальної світової економіки таким же чином, як залізниці сприяли утворенню національних економік" [111, с. 180].

З означеного контексту випливає тісна взаємопов'язаність процесів глобалізації та інформатизації суспільного життя. Під інформатизацією ми у даному разі розуміємо цілеспрямований організований процес збирання, обробки, систематизації, нагромадження, зберігання, пошуку та надання (продажу) інформації економічним суб'єктам з метою задоволення їх інформаційних потреб [45, с. 694]. На нашу думку, взаємообумовленість глобалізації та інформатизації є очевидною, адже, з одного боку, інформаційні технології спричиняють "стискання" простору, надають можливість швидкої взаємодії між різними точками земної кулі, а з іншого – глобальні процеси лібералізації, транснаціоналізації, інтернаціоналізації виробництва і капіталу дозволяють повсюдно поширювати новітні технології. Безперечним є факт, що саме глобалізація та інформатизація стали важливими передумовами виникнення нової економіки, сформували основні чинники, які викликали появу неоекономіки, зумовили її характерні особливості. Водночас, комплексний аналіз факторів формування неоекономіки, на нашу думку, не повинен обмежуватися розглядом лише технологічних аспектів впливу на економічне середовище. Вважаємо, що важливим елементом такого впливу є дія ціннісних та соціокультурних факторів. Таким чином, у сукупності чинників, що призвели до виникнення неоекономіки, на наш погляд, необхідно виділяти як фактори глобалізації та інформатизації, так і ціннісні й соціокультурні чинники (табл. 1.4).

У контексті глобальних перетворень провідне місце займає економічна глобалізація. Глобалізація економічних процесів стала, по суті, тією основою, на якій закладено фундамент глобалізму. Тому саме глобальні економічні чинники можна вважати домінуючими у списку факторів формування нової економіки.

Після розпаду СРСР, а разом з ним і цілої системи адміністративно-командного економічного планування на зміну недавнім суперечностям між ринковою економікою Заходу і соціалістичною економікою Сходу прийшла практично майже повна спорідненість поглядів на ринкову систему господарювання. Основним результатом такої конвергенції став перехід колишніх

соціалістичних країн до ринкової економіки [4, с. 17]. Зростаюча експансія ринкових сил у світовому масштабі призвела до появи величезної кількості нових виробництв і ускладнення продукції, в результаті чого навіть для великих промислово розвинутих країн стало економічно невигідним виробляти всі види продукції.

Таблиця 1.3.

Фактори формування нової економіки

Фактори формування неоекономіки	Результат впливу, що спричинив появу неокономіки
Фактори глобалізації	
1. Інтернаціоналізація виробництва та зростання мобільності капіталів	У виробництві продукції беруть участь виробники багатьох країн світу, інтенсифікація руху вільних ресурсів у світовому масштабі
2. Лібералізація ринків	Зниження бар'єрів для конкуренції, зняття перешкод на шляху руху товарів і капіталів із одних країн в інші
3. Стандартизація ділових процесів, продукції, мови спілкування і форматів передачі даних	Спрощення взаємодії між економічними агентами, покращення можливостей для кординації зусиль сторін
4. Формування міжнародної системи захисту прав інтелектуальної власності	Переорієнтація на виготовлення інтелектуальних продуктів, дематеріалізація результатів виробництва
Фактори інформатизації	
5. Перетворення інформації на загальнодоступний ресурс (створення інформаційних мереж)	Підвищення ефективності виробництва, функціонування різних ринків внаслідок ширшого доступу до інформації, сприяння обізнаності споживачів, активізація інвестиційних процесів, підприємницької ініціативи тощо
6. Формування нового "цифрового" простору	Створення віртуального середовища для бізнесу, стирання відстаней між партнерами, ринками, країнами
7. Створення і широке практичне застосування новітніх технологій	Прискорення інноваційного процесу
8. Використання інформаційних технологій як засобів зв'язку і комунікації	Запровадження дистанційних трудових відносин, активізація економічних, політичних, культурних та ін. контактів
Ціннісні і соціокультурні фактори	
9. Перехід до системи постматеріальних цінностей	Усвідомлення на рівні економічних агентів провідного значення інтелекту та знань, порівняно із матеріальними благами
10. Зміна провідних мотивів трудової діяльності: у структурі потреб духовні домінують над матеріальними	Орієнтація роботодавців на створення умов для творчої праці, самореалізації особистості
11. Спрямованість буденного і наукового пізнання на внутрішній світ людини, зростання ролі рефлексивної діяльності	Динамічний розвиток суспільних і гуманітарних наук
12. Зміна ментальності: свідомість стає новим предметом праці	Поширення технологій впливу на свідомість, маніпулювання свідомістю людей
13. Іноваційність та креативність як сучасна модель економічної поведінки	Створення атмосфери швидких змін, орієнтація працівників на продукування і подальшу формалізацію нових ідей

Важливим фактором прогресу на цьому етапі став міжнародний поділ праці, який почав набувати здебільшого внутрішньогалузевого характеру і нині поєднується з підвищенням ролі спеціалізації й кооперації виробництва. Підсумком цих процесів стало поглиблення інтернаціоналізації виробництва, яке полягає у тому, що у створенні кінцевого продукту в різних формах і на різних стадіях беруть участь виробники багатьох країн світу [178, с. 46]. Цей факт, в свою чергу, став основою для інтернаціоналізації капіталу, оскільки великі власники намагалися зосередити у своїх руках всі етапи виробництва продукту, що здійснювалися підприємствами у різних країнах і регіонах. Подібним чином утворювалися транснаціональні корпорації (ТНК) – переважно національні за капіталом (американські, англійські, японські тощо), але міжнародні за сферою розміщення належних їм підприємств. ТНК контролюють значну частину виробництва, торговельної і банківської діяльності. На ці корпорації припадає дві третини світової торгівлі (третина, що залишилася складає їх внутрішньофірмовий обіг) [178, с. 46–47]. Гадаємо, саме це дає змогу дослідникам констатувати, що “економічну основу глобалізації задають і формують транснаціональні компанії” [30, с. 17].

Під впливом інтернаціоналізації виробництва і капіталу у зовнішньоекономічній політиці високо розвинутих країн відбуваються важливі зміни, які полягають у послабленні бар’єрів на шляху товарів і капіталів із одних країн в інші (лібералізація зовнішньоекономічної політики). У свою чергу, зниження зовнішньоторговельних і валютних бар’єрів створило сприятливі умови для зближення національних економік, становлення регіональних інтеграційних угруповань.

Активізація взаємодії між різноманітними агентами у світових масштабах призвела до необхідності стандартизації ділових процесів, продукції, мови спілкування і форматів передачі даних. Для бізнесових суб’єктів, що прагнуть стати солідними гравцями на світовому ринку, це свідчить про доцільність пристосування до англо-американської культури бізнесу, виконання фінансово-банківських, облікових та статистичних операцій відповідно до прийнятих світових стандартів тощо.

Глобальне удосконалення виробництва на базі новітніх технологій, впровадження інноваційних моделей розвитку, перетворення інтелектуального виробництва на найбільш динамічну і перспективну сферу планетарної економіки поставили на порядок денний світового співтовариства питання правового регулювання окресленої галузі, формування міжнародної системи захисту прав інтелектуальної власності, створення наддержавних інституцій, відповідальних за цю царину. Дана система у глобальних масштабах формувалась послідовно, у міру поступового зростання впровадження продуктів інтелектуальної діяльності у господарський обіг.

Як уже було зазначено, глобалізаційні процеси супроводжуються активним розвитком високих (насамперед, інформаційно-комунікаційних) технологій. На думку О. Зернецької, інформаційно-комунікаційні технології "виступають і каталізатором глобалізації, і новим потужним фактором у міжнародних відносинах" [55, с. 34]. Розвиток новітніх технологій тягне за собою з одного боку – появу пов'язаного з цією сферою нового ринку товарів і послуг. З іншого – формування систем, що дозволяють керувати розташованим у різних країнах виробництвом з одного центру, виникнення нових форм бізнесу (наприклад електронної торгівлі), а також створення потужних інформаційних систем, зокрема, мережі Інтернет, які спричинили якісні зміни в усіх сферах суспільного розвитку (у т. ч. у відносинах власності).

Значний поштовх до розвитку високих технологій спричинився двома технологічними революціями середини і кінця XX століття – науково-технічною та інформаційною. Перша, НТР, призвела до якісних перетворень у продуктивних силах, кардинально змінила матеріально-технічну базу виробництва, внісши у неї автоматизацію і залучивши у виробництво інформаційний ресурс. Одним із найважливіших її підсумків стало винайдення комп'ютера. Комп'ютер – винахід, багато в чому унікальний, який відкрив нову епоху в історії людства. Якщо усі попередні пристрої і механізми дозволяли замінити або підсилити роботу рук або ніг людини, то комп'ютер суттєво полегшив і почасти замінив роботу мозку [194, с. 151]. Друга, інформаційна революція, ознаменувалася наприкінці 80-х – на початку

90-х років XX століття появою глобальної мережі Інтернет та безпрецедентним за темпами розвитком (насамперед у країнах-лідерах світового господарства) сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), що включають у себе новітні засоби зв'язку, обробки інформації і комунікації. У процесі інформаційної революції, яка ще триває, мають місце два процеси: різке зниження цін на товари і послуги, пов'язані із сучасними технологіями, і стрімке, безпрецедентне за своїми масштабами, поширення ІКТ у виробничих системах та у сфері домашнього побуту [99, с. 4].

Загалом же, у результаті НТР та інформаційної революції створені новітні високі технології, які, по-суті, являють собою інструменти мислення, що значно збільшують інтелектуальні можливості людини, подібно до того, як у XIX столітті технології промислової революції збільшили її м'язову силу [20, с. 23].

Інформаційна електронно-інтернетівська революція, за висловом відомого польського економіста Г. Колодко, ознаменувала нову епоху в історії глобалізації. "Вона принесла з собою карколомний темп обміну інформацією і відкрила нові горизонти для розвитку освіти й економіки. Як колись сільське господарство і видобування корисних копалин, пізніше переробна промисловість, а услід за цим послуги були вирішальними для створення конкурентоздатності на зовнішньому ринку і темпів розвитку, так у XXI сторіччі критичного значення набуває четвертий сектор – всюдисуща інтернетівська економіка й сучасні інформаційні технології" [72, с. 41–42].

Виникнення інформаційно-комунікаційних (у т. ч. мережевих) технологій, сприяло остаточному розмежуванню світу на Центр і Периферію. Центр світової економіки ("золотий мільярд") складають розвинені країни та мегаполіси, де базується транснаціональний капітал, а Периферію – решта країн [106, с. 87]. У Центрі значною мірою зосереджені основні інтелектуальні, інформаційні і фінансові ресурси людства, відбувається зміцнення четвертого і становлення п'ятого сектору – нової економіки у широкому розумінні, що об'єднує інформаційну економіку та економіку знань. Країни Периферії, натомість, займаються переважно масовим виробництвом стандартних товарів, сільським господарством, видобуванням і

переробкою корисних копалин. Бідність та спеціалізація на низькокваліфікованих і дешевих роботах периферійних країн дозволяє концентрувати в Центрі ресурси для розвитку науки і новітніх технологій: талановиті і підприємливі люди з'їжджаються до передових країн, де знаходять можливості для творчої праці і безбідного життя.

Домінування "золотого мільярду" над іншим світом базується насамперед на тому, що передові країни здійснили в останній чверті XX ст. перехід до інформаційного суспільства і сформували четвертий та п'ятий сектор – нову економіку. Водночас периферійні країни знаходяться, у кращому випадку, на індустріальній стадії розвитку. Економічне процвітання Центру забезпечується глобальним диспаритетом цін: однією з основ сучасної світобудови є високі ціни на наукомісткі товари, продуковані країнами-лідерами, і низькі – на сировину та стандартні масові товари, що виробляються Периферією [106, с. 91]. Таким чином, основою конкурентоздатності будь-якої країни на світовій економічній арені, індикатором, який свідчить про її належність до країн-лідерів, стає ступінь розвитку у ній новітніх технологій і неоекономіки як інтелектуально-інформаційної сфери економічної діяльності у постідустріальній економічниій системі.

Інформатизація суспільного розвитку спричиняє низку факторів, що поряд із чинниками глобалізації призводять до формування нової економіки. Інформаційно-комунікаційні технології визначають низку специфічних особливостей нової економіки, які засвідчують її глобальний характер [209, с. 135–136]. По-перше, повсюдна інформатизація призводить до формування нового "цифрового" простору: використання Інтернету призводить до стирання відстаней між партнерами, ринками, країнами, ліквідації географічних і національних кордонів. Поступово створюється єдиний господарський механізм у планетарному масштабі. Крім того, відкривається новий віртуальний економічний простір величезних масштабів, у якому "можна досліджувати і впроваджувати, інвестувати і черпати прибутки, виробляти й надавати послуги, продавати і купувати…", тобто розвивати різні форми діяльності, які відомі під назвою "е-бізнес" [72, с. 43, 200].

По-друге, впровадження інформаційно-комунікаційних технологій розширює доступ до інформації, тим самим сприяючи більш ефективному виробництву,

функціонуванню різних ринків тощо. Споживачам Інтернет дозволяє вишукувати найнижчу ціну на товар, а фірмам – отримувати відомості про ціни від більшої кількості постачальників. Інвесторам Мережа допомагає виявити найприбутковіший варіант вкладення коштів (вони можуть купувати і продавати акції майже усіх корпорацій світу, працювати на ф'ючерсних ринках, позичати свої гроші компаніям і урядам, купуючи облігації, грати на різниці курсів валют тощо) [107, с. 38].

По-третє, застосування ІКТ створює умови для практичного наближення до моделі досконалої конкуренції, адже формує достатність інформації, необмежену кількість покупців і продавців, зводить до нуля операційні витрати і ліквідує всі бар'єри для нових учасників ринку.

По-четверте, інформатизація прискорює інноваційний процес, дозволяючи швидше і дешевше обробляти величезну кількість інформації, розробляти віртуальні проекти, здійснювати комп'ютерне моделювання тощо, тим самим скорочуючи час, необхідний для розробки нової продукції.

По-п'яте, інформаційно-комунікаційні технології радикально змінюють умови і зміст трудової діяльності мільйонів людей. Інтелектуальна частина населення отримує можливість працювати вдома, зв'язуючись із роботодавцем за допомогою Інтернету. На думку дослідників, найбільшу перспективу подібна форма праці має в таких сферах як маркетинг, консалтинг, проектування, програмування і наука [105, с. 165]. Запровадження дистанційних трудових відносин вимагатиме від фірми, що запровадила подібну форму стосунків із працівниками, з одного боку, розробки нових технологій організації праці, а з іншого – дозволить економити на транспортних витратах, приміщеннях тощо, а також дасть змогу залучати висококваліфікованих працівників з усього світу.

Інтернет та інформаційні технології не тільки полегшують доступ пересічного громадянина до величезних обсягів різноманітної інформації, але і роблять його активним її споживачем. Інформаційні технології дають змогу активним суб'єктам самостійно добирати і відбирати численні маси різноманітної інформації. Високі технології сприяють зростанню відкритості політичних інститутів і політики в цілому. У Мережі зростає кількість сайтів різноманітних державних органів,

партійних структур, численних міжнародних неурядових організацій, що містять різноманітну інформацію, суттєво розширюючи політичну обізнаність широких мас. Завдяки Інтернету виникають нові, вельми ефективні форми політичної мобілізації громадян. Отже, ІКТ, по-суті, відіграють значну роль у демократизації соціуму, сприяють зміцненню інститутів реального народовладдя і формують "якісно нове глобальне громадянське суспільство" [80, с. 43].

Вплив новітніх технологій на соціум не обмежується економічною та політичною сферами, а здійснюється й у соціокультурній та ціннісній площині. Загалом, як уже йшлося, можна констатувати, що зміни у духовній складовій життя суспільства, нарівні із факторами глобалізації та інформатизації, також стали важливими чинниками формування неоекономіки. Розглянемо їх детальніше.

Одночасно з процесами глобалізації та інформатизації та внаслідок їх впливу у сучасному суспільстві відбувається перехід до нової системи цінностей. Цей перехід має як позитивні, так і негативні прояви. З одного боку, в умовах глобального ринкового фундаменталізму – тотального поширення ринкових принципів на усі сфери суспільного життя, коли до грошового обігу вводяться не тільки економічні, але й соціокультурні, морально-етичні блага, відбувається деградація ціннісних орієнтацій суспільства й особистості. "Ринок … завдяки віртуальності світових фінансових технологій та операцій, хоче стати над суспільством, перетворити суспільство на об'єкт свого впливу. У ринковий обіг вводиться те, що ніколи не було об'єктом обміну, купівлі-продажу" [44, с. 14]. Таким чином, ринковий фундаменталізм підкоряє собі соціум, призводить до деградації культури, до духовного спустошення особистості.

Крім того, система цінностей особистості трансформується внаслідок вливу новітніх технологій на свідомість особистості. Цей вплив може мати прямий чи непрямий характер. Прямий вплив новітніх технологій у тісному зв'язку із глобалізаційними процесами знаходить свій прояв і у ментальній еволюції соціуму, сутність якої полягає у тому, що головним предметом праці стає свідомість людини та її підсвідомість. Такий вплив має позитивне значення у тому випадку, коли людині не нав'язуються певні ідеї, а вона сама сприймає чи відкидає їх внаслідок

переконливості чи необґрунтованості аргументів того чи іншого агітатора. Натомість, в сучасних умовах дедалі більшого поширення набувають технології маніпулювання свідомістю, стереотипізації мислення людини, яку “хочуть перетворити … в інфантильного, безвідповідального, гедоністично мотивованого слухняного робота” [49, с. 26].

Непрямий вплив новітніх технологій на свідомість особистості найяскравіше проявляється у світі віртуальної реальності, де усталені, традиційні зв’язки індивіда з навколишнім середовищем функціонально і по самій суті змінюються, локалізуються, набуваючи іншої, позбавленої соціального звучання тональності, знецінюються найважливіші поняття людської життєдіяльності (ідеал, честь, справедливість тощо) [див. 198]. Неоднозначна спрямованість впливу новітніх технологій на свідомість людей, потребує наукового осмислення, робить нагально необхідними дослідження духовної складової людського життя. У цьому зв’язку поки поодиноко лунають голоси науковців щодо необхідності реанімації морально-етичних принципів людської діяльності, адже “розвиток людини і суспільства можна і потрібно трактувати як процес розвитку цінностей” [51, с. 7].

З іншого боку, мають місце і позитивні зрущення у ціннісно-мотиваційній сфері особистості. Так, внаслідок зростання ролі нематеріальних чинників виробництва, формується система постматеріальних цінностей людини, відбувається її переорієнтація “із зовнішніх на внутрішні, з матеріальних на нематеріальні цінності” [191, с. 94]. Це означає, що людина усвідомлює пріоритетне значення нематеріальних благ – інтелекту, знань, інформації, духовної гармонії, моральних чеснот, порівняно із матеріальними цінностями, спрямовує власні зусилля на всебічний розвиток своєї особистості (розумовий, фізичний, морально-етичний), що, у свою чергу, призводить до зростання ролі багатьох галузей сфери послуг – освіти, науки, культури, охорони здоров’я, спорту тощо.

Крім того, на постіндустріальній стадії розвитку, коли соціум набув достатнього рівня задоволення потреб, матеріальні стимули переважно відходять в основу економічних відносин і для людини на перший план висуваються потреби у самореалізації, творчості та інші нематеріальні прагнення, які, у свою чергу,

опосередковують досягнення і матеріальних потреб, але на більш високому рівні [44, с. 21]. Потреби у творчості, саморозвитку зумовлюють спрямованість буденного і наукового пізнання на внутрішній світ особистості, спрямовують діяльність людини у напрямку самопізнання, самоспостереження, осмислення своїх власних дій та керування ними.

Зростання ролі інтелектуальної творчої діяльності, піднесення ролі людини у виробництві та житті суспільства, змінюють саму модель поведінки творчої особистості. В умовах постіндустріального суспільства “основний імпульс прогресу надходить не від соціальної структури, а від окремої активної особи. Адже саме творча особистість, вільна індивідуальність людини зумовлюють активну діяльність, спрямовану подальше самовдосконалення і одночасно на вдосконалення суспільства” [191, с. 101]. У цих умовах особливої ваги набувають такі якості особистості як ініціативність, креативність, інноваційність.

Таким чином, формування неоекономіки як складової постіндустріальної економічної системи стало результатом взаємного впливу чинників глобалізації, інформатизації та духовно-ціннісної еволюції соціуму. З’ясуємо основні сутнісні характеристики цього сегменту постіндустріальної економіки.

Формування неоекономіки – це також і результат розвитку новітніх знань, що його спричинили означені вище чинники. В економічній науці традиційно вважалось, що розвиток економіки залежить від чотирьох основних факторів: землі та інших природних ресурсів, капіталу, що включає основною складовою засоби виробництва, а також праці та підприємницького хисту. У сучасних умовах до них додався ще один фактор – інформація і знання. Більше того – розвиток економіки нині у значній мірі залежить від використання знань та інформації, що визначають її інноваційний та науково-технічний потенціал. А це означає, що знаннєво-інформаційний чинник стає головним фактором у всій системі чинників.

Знання та інформація завжди були умовами розвитку виробництва і підвищення їх ролі на сучасному етапі розвитку суспільства обумовлене багатьма обставинами, серед яких вирішальне значення мали наступні. По-перше, стрімке накопичення у світі інформаційних ресурсів, що являють собою продукт

інтелектуальної діяльності найбільш кваліфікованої і творчо активної частини працездатного населення планети. По-друге, можливість автоматизованої обробки інформації за допомогою комп'ютера за заданими алгоритмами (сортування, класифікація, представлення у потрібній формі). По-третє, розвиток якісно нових засобів зв'язку, що забезпечують доставку інформації у будь-яку точку земної кулі в реальному часі і без обмеження відстані, широке охоплення населення засобами зв'язку (радіомовлення, телебачення, мережі передачі даних, супутниковий зв'язок, телефонна мережа тощо) [193, с. 20–22].

Загалом же, як зазначає А. Мовсесян, інформація сама стимулює власне зростання, і в результаті виникає стійкий логічний ланцюжок: технологічна інновація, що вивільняє додатковий вільний час у суспільстві, – інституціональна інновація, яка дозволяє так організувати суспільство, щоби ефективно використовувати вільний час для накопичення знань та інформації у певної групи осіб, – нова технологічна інновація, створена на базі уже накопичених знань. Цей ланцюжок працює на протязі усієї історії людства. Оскільки швидкість зростання обсягів інформації та інформаційної діяльності пропорційна самій інформації та інформаційній діяльності, їхнє зростання має експоненціальний характер [107, с. 33]. Зрештою, постійно зростаюча частка інформаційної діяльності переросла у нову якість – наприкінці XX століття стався інформаційний вибух – суспільство увійшло в інформаційну еру, в якій виникла і розвинулася нова економіка.

Перетворення інформації та знань на провідний ресурс економічного розвитку видозмінює структуру вартості, що створюється ресурсами суспільства. Отже, "виокремлення і відособлення знань як доходоутворюючого чинника має особливий механізм і форму отримуваного доходу – інтелектуальну ренту", що якісно і кількісно відрізняється від інших видів факторних доходів [44, с. 124]. Як слушно зауважує Р. Цвильов, рента у двох її формах – природній та інтелектуальній – є доход, що не є безпосереднім результатом трудових зусиль. Тому за наявності інтелектуальної ренти вартість створюється використанням не стільки фізичних і нервових зусиль працівника, скільки його інтелектуального потенціалу [187, с. 12], що ґрунтується на творчому опрацюванні наявних у суб'єкта інформації та знань.

Виходячи з цього, вважаємо, що інтелектуальну ренту можна визначити як доход, отримуваний власником інтелектуального продукту внаслідок його використання у власній господарській діяльності (переважно у суб'єктивованій формі – знання та інтелект) чи надання у користування іншим економічним суб'єктам (об'єктивована форма – інформація у всіх її різновидах). Детальніше форми інтелектуального продукту розглядатимуться у п. 2.3.

В умовах неоекономіки інтелектуальна рента має досить розгалужену структуру. Так, за ознакою втілення у матеріальну чи нематеріальну форму, інтелектуальна рента може бути матеріальною та віртуальною. Причому під матеріальною рентою у цьому випадку варто розуміти плату за використання інтелектуальних ресурсів, виражену у грошовому чи іншому матеріальному еквіваленті (наприклад, гонорар, роялті, паушальний платіж). До віртуальної ренти зараховують "плату" за користування інформаційно-знаннєвими ресурсами, виражену у певних суспільних продуктах, соціальних благах у нематеріальній формі [112, с. 237]. Розвиваючи цю думку, зазначимо, що віртуальна інтелектуальна рента реалізується через отримання певних переваг, додаткових можливостей, що їх отримує власник нематеріального блага від його використання іншими суб'єктами.

В економічній науці прийнято розрізняти абсолютну й диференційну ренти. На нашу думку, такий підхід можна застосувати і до інтелектуальної ренти у її матеріальному чи віртуальному вираженні. Вважаємо, що абсолютну ренту може отримати будь-який власник інтелектуального ресурсу, що використовує його з економічною метою. Проте інтелектуальні можливості, талант, обдарованість кожної людини є суто індивідуальними, а в масштабах суспільства істотно різняться, що може стати підставою для диференціації інтелектуальної ренти. Загалом, функціонування в умовах нової економіки механізму створення й отримання інтелектуальної ренти, на наш погляд, є додатковим свідченням процесів інтелектуалізації власності та економічної системи у цілому (див. п. 2.3).

Нарівні з іншими чинниками, інтелектуалізація економіки спричинила радикальну зміна ролі і місця у виробництві людського фактора. Існує думка, що за масштабністю змін щодо ролі людського фактора в новій економіці порівняно зі

“старою” можна співставити хіба що з переходом від рабства до сучасної європейської демократії [107, с. 44]. Автоматизація виробництва різко скоротила обсяги фізичної праці і вивела людину із безпосереднього виробництва, поставивши її поряд із виробництвом – контролером і регулювальником. Всезагальна комп’ютеризація призвела до надзвичайного поширення складної розумової праці. Інтелектуальна праця відновила домінування працівника над засобами виробництва, започатковане у доіндустріальну епоху (застосовуючи ручну працю, робітник підпорядковував собі виробничі знаряддя) і перерване в індустріальну (працівник був своєрідним придатком машини). По-суті, у новій економіці змінюється суспільна організація виробництва відповідно до його науково-технічної трансформації: масова інтелектуальна праця, поширена на підприємствах нової економіки, вимагає пріоритету особистості працівника, тому знеособлений економічний примус епохи “класичного” капіталізму витісняється, адже стає невигідним [38, с. 126].

Для динамічної нової економіки, таким чином, стає просто життєво необхідною масова ініціативна і діяльна людина, якій притаманні ряд особливостей [21, с 11–13]. По-перше, це складна робоча сила, яку відрізняє понад усе професіональна мобільність – здатність швидко перенавчатися і змінювати сферу діяльності залежно від ринкових умов. Не менш важливою є територіальна мобільність працівника і його здатність “застосувати себе” у широкому ареалі регіону і цілої країни та його соціальна мобільність і здатність налагоджувати контакт і працювати з найрізноманітнішими людьми в будь-яких ситуаціях.

По-друге, це активна і діяльна особистість, своєрідний центр самостійного прийняття відповідальних рішень, що усвідомлює власні інтереси та інтереси своєї родини як визначальні і внутрішньою роботою над собою торує шлях до більш високих духовних та інтелектуальних потреб і цінностей, а також (що важливо) до високих доходів. Унаслідок цього на економічній (а згодом — і на політичній) арені, як в регіональному, так і в міжнародному масштабах з’являються надзвичайно динамічні, активні і впливові індивіди (такі як Лі Якокка, Дж. Сорос, Б. Гейтс), що здатні відчутно впливати на перебіг подій у світі.

По-третє, це соціально розвинутий споживач, який здатен варіювати новими і стандартними потребами, шляхами їх задоволення, має тенденцію до постійного підвищення самих потреб. Подібна гнучкість споживання сприяє банкрутству негнучкого виробництва і відкриває широкий простір інноваціям.

У новій економіці суттєво змінюються акценти у ланцюжку "виробництво – споживання". Саме виробництво в новій економіці обходиться досить дешево. Головним, на що витрачається щораз більше зусиль, є генерація нових ідей, пошук та обробка інформації, і це багато в чому визначає цінність товару для споживача. У зв'язку з цим, наголошують дослідники, потрібно також мати на увазі, що знання здатні впливати не тільки на виробництво, а й на споживання. Це вимагає глибоких досліджень ринку, пошуку методів переконання покупця в тому, що він має зробити вибір із безлічі виробників на користь одного конкретного [80, с. 52]. У новій економіці сфера споживання набуває для фірми пріоритетного значення. Адже тільки споживання наділяє виробництво цільовою функцією, запобігаючи виникненню небезпеки "виробництва заради виробництва" і забезпечуючи свободу споживацького вибору [38, с. 128]. Компанії нової економіки практикують такий рівень розвитку виробництва, за якого відбувається не просто постійне розширення номенклатури товарів, але й ретельне підлаштування їх виробництва під вимоги конкретних замовників. Використання високих технологій дозволило фірмам кардинально скоротити витрати на дизайн нових виробів, технологічну підготовку виробництва і контроль якості. Фактично, саме ІКТ-технології дозволили промисловості розв'язати складну інформаційно-технологічну задачу – організувати масове виробництво за індивідуальними замовленнями (кастомізація виробництва (від англ. customer – замовник)). Споживачу ж інформаційні технології дали змогу обирати свою покупку із багатьох мільйонів варіантів функціонально однорідних виробів.

Кастомізоване виробництво – це не просто подальше суттєве розширення розмаїття товарів, це ринок з товарним розмаїттям, що скеровується безпосередньо споживачем [131, с. 71]. Отже, якщо в індустріальній економіці ініціативу щодо розширення номенклатури продукції, що виробляється, на власний ризик виявляв

виробник, то в новій економіці ініціатива товарного розмаїття виходить від споживача і виключно від нього.

Подібний підхід змушує споживача, напружуючи свою уяву, обирати із віртуальної, тобто ще не виробленої продукції. Для цього фірма-виробник має захопити його певним "іміджем" і пояснити якими чином він може замовити цей ексклюзивний товар. Конкурентоспроможний імідж гарантує навіть недосвіченому споживачу відповідність придбаного ним виробу прийнятим на ринку в даний момент вимогам щодо технічного рівня, безпеки, якості та естетики (моди).

Дослідники стверджують, що коли в рамках кастомізованого виробництва нові товари з самого початку відповідають потребам конкретного замовника і надходять до нього, обминаючи ринок, то подібна продукція втрачає свою товарну сутність. Конкурентну оцінку на ринку отримує не стільки імідж товару, скільки імідж компанії. А тому котировки акцій відповідної компанії відображають перш за все такі віртуальні поняття як довіра споживачів та банкірів і аж ніяк не вартість вироблених продукції та послуг й інші традиційні ринкові показники [131, с. 72].

Варто також зазначити, що у новій економіці суттєво змінюється сама структура продукту і його вартості, відбувається зниження частки і значущості матеріальної складової продукту і зростання цінності вкладеного в нього інтелекту. Дана особливість знаходить відображення в оцінці вартості фірм і підприємств, яка розраховується на основі оцінки наявних інтелектуальних активів.

Інтелектуалізація виробництва і виготовленої продукції покликала до життя нову підприємницьку модель – інтелектуальне підприємництво, для якого характерним є наявність широких і різноманітних знань, уяви і здатності до абстрактного мислення; вміння критично оцінювати ситуацію; відсутність інституціональної залежності; здатність інтелектуалів створювати сприятливі умови діяльності персоналу, що виключають можливість прийняття невдалої стратегії; сприйняття підприємцем-інтелектуалом своєї ролі у компанії або на підприємстві як інтелектуальний виклик і ризиковану гру, що приносить йому інтелектуальне задоволення та одночасно служить невичерпним джерелом натхнення; велика

значимість, що її надають інтелектуали етичним аспектам ведення справи і розвиткові персоналу (включаючи інтелектуальний розвиток) [65, с. 21–22].

Розвиток інтелектуального підприємництва може відбуватися за двома напрямами [65, с. 23]. По-перше, інтелектуали за власною ініціативою включаються в економічну діяльність. По-друге, сфера підприємництва сама стає об'єктом "інтелектуалізації" через підвищення професійної підготовки і зростання загальноосвітнього рівня персоналу. У нових умовах важливість знання, одержуваного в ході навчання і перепідготовки кадрів, виявляється анітрохи не нижчою за значення фінансового або матеріального чинника.

Знання як фактор виробництва зумовлює виникнення нових форм бізнесу, що перебувають у постійній взаємодії суб'єктів ринку в реальному часі. Збір інформації, її вивчення і адаптація до змінного середовища відбуваються у новій економіці безпрецедентно швидко. Виникає новий вид конкуренції – конкуренція мереж і своєрідний фактор виробництва – "час", адже швидкість одержання інформації визначає підсумок конкуренції виробників і виявляє її лідера [38, с. 124]. В умовах нової економіки "з підвищенням продуктивності та насиченості економічних процесів… час стає дедалі дефіцитнішим ресурсом" [118, с. 141]. Компанії, які зуміли найбільш раціонально використати цей ресурс, пристосуватися до нової культури співробітництва з клієнтами і партнерами по бізнесу, стають або залишаються лідерами. Вони виробляють імідж постійних змін, прагнуть до безупинної реконструкції своїх процесів і модернізації продуктів.

Широке використання у новій економіці інформаційно-комунікаційних технологій відкриває перспективу якісно нового підходу до оцінки діяльності людини. Донедавна ця діяльність була спрямована головним чином на збільшення обсягу матеріального виробництва за незмінних або скорочуваних витрат. Однак, у новій економіці більшість досягнень науково-технічного прогресу націлено уже на принципове покращення якості виробів і послуг або на створення нових, більш сприятливих умов для життєдіяльності людини, її розвиток, духовне вдосконалення. У кінцевому рахунку попередні методи розрахунку ефективності економіки стають малопридатними або просто недоцільними [166, с. 62].

У зв’язку з цим у країнах з новою економікою почався стрімкий розвиток новітніх концепцій управління виробництвом та оцінки його ефективності. На зміну попереднім (тейлоризму, маркетингу, системному підходу до розв’язання управлінських задач, програмуванню, програмно-цільовому управлінню, планово-адміністративному управлінню тощо) приходить логістика, що ставить на перше місце завдання забезпечення стабільності виробництва, контролю за рухом інформаційних та матеріальних потоків, планування виробництва і вчасну (just-in-time) доставку споживачу якісних товарів і послуг, прийняття і виконання не тільки короткострокових поточних, але і стратегічних довгострокових планів розвитку підприємства.

Відповідно змінюється і методологія оцінки ефективності виробництва – почали оцінюватися і враховуватися не лише кількісні, але і якісні його показники. Усе це стало можливим завдяки використанню і автоматичній обробці величезного обсягу додаткових даних за допомогою сучасних інформаційних технологій.

Перспективи руху в означеному напрямку характеризуються експертами як “необмежені”. Варто лише зазначити, що у XXI ст. планується вирішити проблему кількісного визначення економічної ефективності використання окремих, у тому числі й альтернативних, механізмів управління виробництвом. Розв’язання даної проблеми може внести досить суттєві перспективи в механізми управління як при виробництві окремих видів продукції, так і при оцінці динаміки національної економіки та вимірювання її зростання [193, с. 24–25].

Радикальні зміни, викликані впровадженням неоекономічних процесів у господарське життя, викликають якісні трансформації у відносинах власності та в системі розподілу суспільного багатства між різними верствами населення, а відповідно – у соціальній структурі суспільства, про що детальніше йтиметься нижче.

З появою Інтернету і формуванням неоекономіки виникають нові критерії раціональності, не пов’язані з егоїзмом “економічної людини”. Вони обумовлені роботою головного суб’єкта Інтернету, що його В. Тарасенко назвав “людиною клікаючою” (від англ. click – клацання комп’ютерною мишою), пальці якої

“клюють” на те, що їй хочеться, що зручно, практично, раціонально і утилітарно [172, с. 114]. Відтак, виникає новий зміст економічної раціональності, нова структура утилітарності. Кнопка набуває ринкової вартості, адже “клікаюча людина”, що володіє кнопкою, отримує доступ до чужої інформації і не відмовляється від спокуси нею заволодіти. А значить, бере участь у можливому її перерозподілі.

Як зазначає Г. Гукасьян, не виключено, що “клікаюча людина” як об’єкт економічного аналізу прийде на зміну “економічній людині” А. Сміта і стане елементом нової парадигми, породженої реаліями постіндустріального суспільства [38, с. 125]. Становлення і розвиток неоекономіки викликали появу й інших новітніх моделей людини як об’єкта економічного аналізу. Так, альтернативою людині економічній є також моделі людини творчої (homo creator) [191, с. 258], людини інтелігентної (homo intelligens) [95] тощо.

Фахівцями, які досліджують проблематику нової економіки, загальновизнано, що для неї необхідне “творче руйнування” (термін запозичений у Джозефа Шумпетера) – стрімке невпинне витіснення нових технологій новітніми [203]. Інтенсифікація процесів виробництва та використання знань вимагають видатних і геніальних людей, тому що “геніальні ідеї лежать у підґрунті оригінальних технологій і бізнес-моделей” [80, с. 42]. У цьому контексті багатьом керівникам традиційних компаній в розвинутих країнах вже зараз доводиться майже протилежно змінювати свої погляди на кадрову політику, адже по-суті, все, що являє собою інтернет-компанія – це “набір мозків”.

В умовах нової економіки для прийняття ефективних рішень необхідно завжди добре орієнтуватися у сфері віртуального бізнесу, чітко усвідомлювати причини і наслідки того, що відбувається (про віртуалізацію бізнес-середовища та відносин власності див. п. 2.2). Таким чином, геній неоекономіки – це людина, яка здатна проходити шлях до усвідомлення максимально швидко. У сучасному світі такі люди – на вагу золота, тож постає цілком слушне питання про необхідність “виховання” подібних геніїв. Уже сьогодні існують певні ініціативи щодо їх “вирощування” у системі вищої освіти, однак найбільш ефективним, на думку

дослідників, є виховання обдарованостей у спеціальних “інкубаторах”, де геніям нової економіки надається можливість, створюючи бізнес, максимізувати вартість своїх “мозків” без необхідності утримувати за власний кошт обслуговуючі підрозділи. Аутсорсінг (звільнення фірм від непрофільної діяльності шляхом передачі її тимчасовим робітникам чи стороннім організаціям) дозволяє геніям швидше із мінімальними витратами реалізувати свої ідеї [110, с. 10]. Проте подібні “інкубатори” вже є представниками нової економіки. Для традиційних же компаній більш суттєвими стануть утримування, мотивування і постійний тренінг найбільш цінних для них працівників та скорочення або перекваліфікація інших, адже інтернет-банк, наприклад, потребує в середньому у 20 разів менше службовців ніж традиційний, причому всі вони мають володіти аналітичними навиками [9]. Отже, як для “нових” так і для традиційних компаній, постає нагальна проблема якісно нового управління інформацією та знаннями (див. детальніше у п. 1.3). У нагоді (і в пригоді) тут стануть нові комунікаційні технології, технології спільної творчості (включаючи дистанційні), технології штучного інтелекту, а також технології пошуку і аналізу даних.

Таким чином, процес глобалізації поставив у центрі світової економіки володіння інформаційно-цифровими технологіями. Інформатизація суспільного розвитку та глобалізаційні процеси спричинили низку факторів, що призвели до формування неоекономіки. Становлення інформаційно-комунікаційного сектору світового господарства, формування “цифрового” простору, перетворення інформації на загальнодоступний ресурс (внаслідок створення глобальних та локальних інформаційних мереж), глобальні процеси інтернаціоналізації виробництва й капіталу, лібералізації зовнішньоекономічної політики, стандартизації ділових процесів, формування системи міжнародного права та наднаціональних інституцій, стали тими чинниками, які спричинили появу феномену нової економіки. Отже, нова економіка – це продукт глобалізації, покликаний до життя бурхливим розвитком інформаційно-комунікаційних технологій і появою Інтернету [147, с. 40]. Водночас у формуванні неоекономіки значну роль відіграли й ціннісно-соціокультурні чинники: перехід до системи

постматеріальних цінностей, зміна провідних мотивів трудової діяльності, зростання ролі рефлексивної діяльності, зміна ментальності, інноваційність та креативність як сучасна модель економічної поведінки.

Нова економіка сформувалась як знаннєво-інформаційний сектор, інтелектуально-інформаційна сфера економічної діяльності, у якій вирішального значення набувають розумова сила людини і технології, що забезпечують її багатократне зростання. Неоекономіка передбачає визначальний вплив науки на виробничу сферу, піднесення ролі людини у суспільному виробництві, постійні товарні, організаційні та технологічні інновації, що мають наслідком кардинальні зміни у формах і способах ведення бізнесу, управління виробництвом та кадрами. Формування і розвиток нової економіки як новітньої складової постіндустріальної економічної системи супроводжується масштабними суспільними трансформаціями, що зачапають глибинні основи функціонування економічної системи – відносини власності.

1.3. Постіндустріальна економіка як середовище суспільних трансформацій

Формування і розвиток постіндустріальної економіки, особливо інформаційного та знаннєвого секторів, які утворюють структуру неоекономіки, супроводжується суттєвими змінами, що охоплюють весь комплекс економічних та інших суспільних відносин (політичних, соціальних, духовних). Дві технологічні революції середини і кінця XX століття – науково-технічна та інформаційна – призвели не тільки до появи нових товарів і послуг та радикального перетворення технологічних процесів, але й спричинили якісний стрибок у розвитку продуктивних сил суспільства, сформували "новий технологічний спосіб виробництва, що йде на зміну індустріальному" [109, с. 439].

На основі фундаментальних відкриттів у різних галузях людських знань відбуваються зміни у всіх елементах виробничого процесу: предметах праці, засобах праці й самій праці людини. Розглянемо детальніше ці зміни.

Перетворення у предметах праці здійснюються за двома напрямами. По-перше, через використання у матеріальному виробництві нових синтетичних матеріалів зі спеціально конструйованими властивостями (пластмаси, напівпровідники, композиційні матеріали, штучні алмази тощо). По-друге, предмети праці доповнюються нематеріальними об'єктами (насамперед, інформацією та знаннями), які зазнають впливу засобів праці у нематеріальному виробництві (випуск новин в ефір, продукування нових ідей, фундаментальні наукові розробки тощо).

Зміни у засобах праці пов'язані передусім із автоматизацією та впровадженням у виробництво комп'ютерної техніки. Використання автоматичної техніки дає змогу певною мірою подолати обмеженість виробництва, зумовлену психофізіологічними можливостями людини, а застосування комп'ютерів – суттєво полегшує інтелектуальну працю людини. Крім того, застосування комп'ютерної техніки як засобу праці відкриває широкий доступ до всього масиву науково-технічної інформації, накопиченої людством. Тим самим, інтелектуальні надбання багатьох поколінь можуть бути досить оперативно залучені до будь-якого

виробничого процесу, завдяки чому “наука стає безпосередньо продуктивною силою суспільства, постійно діючим фактором її примноження” [119, с. 116]. Отже, з розвитком науки, удосконаленням технологічних процесів знаряддя праці стають більш інтелектомісткими, складними, зростає частка інтелектуальної праці у їх вартості.

Кардинальні зрушення у предметах і засобах праці призводять до значних змін у змісті та характері праці людини. Автоматизація та комп’ютеризація суттєво розширюють виробничі можливості працівників, значно збільшуючи плідність їх зусиль, продуктивність їх праці. Технічний прогрес передбачає поступове витіснення людини з безпосереднього процесу виробництва; ручна праця змінюється автоматизованою. Отже, роль робітника у виробничому процесі зводиться переважно до виконання операцій, пов’язаних з обслуговуванням устаткування (монтаж і ремонт) та керування ним (контроль і регулювання). В умовах, коли важкі рутинні операції виконує новітня техніка, зростає складність праці, формується пріоритет інтелектуальної праці над фізичною, посилюється значення творчої компоненти людської діяльності. У зв’язку з цим виробництво потребує дедалі більшої кількості працівників з високою професійною та загальноосвітньою підготовкою, що ставить особливі вимоги перед системою освіти в державі. Таким чином, в умовах постіндустріальної економіки долається пряма залежність трудових операцій людини від функціонування техніки. Людина виводиться із безпосереднього виробництва, стає поряд з ним, перетворюється із безпосереднього виконавця виробничих операцій у працівника, що займається регулюванням та ремонтом складної автоматичної техніки. Разом з ускладненням техніки і технології, виробничих процесів зростає освітній рівень людини, її професійна підготовка і кваліфікація, підвищується її роль в організації та управлінні виробництвом [191, с. 126].

Розвиток продуктивних сил, удосконалення техніки і технології у постіндустріальній економіці знаходить свою конкретизацію у вченні про технологічні уклади. Під технологічним укладом розуміють сукупність технічних способів виробництва товарів і послуг та найбільш адекватних до них організаційно-

економічних форм господарської діяльності [109, с. 439]. П’ятий з моменту початку промислової революції технологічний уклад, що на думку науковців, має охоплювати період з 80-х рр. XX ст. по 30-40-і рр. XXI ст. [191, с. 138], базується на розвитку електроніки, обчислювальної техніки, програмного забезпечення, телекомунікацій, робототехніки, маловідходних та наукомістких виробництвах. Але уже в його надрах зароджується новий, шостий технологічний уклад, ядром якого, імовірно, слугуватимуть наноелектроніка, генна інженерія, нетрадиційна енергетика.

Розвиток п’ятого та зародження шостого технологічних укладів, дають змогу сформулювати основні риси постіндустріального економічного способу виробництва, які досить добре розкриті М. Мунтяном: а) гуманізація техніки, що полягає у зведенні до мінімуму важкої фізичної та монотонної праці, поширенні праці творчого характеру; б) підвищення науко- та інтелектомісткості виробництва, пріоритет високих технологій; в) мініатюризація техніки, що дозволяє індивідуалізувати та диверсифікувати працю включених у виробництво людей; г) екологізація виробництва, що передбачає комплексне використання сировини, заміну її новими матеріалами, використання маловідходних та безвідходних технологій, запровадження суворих природоохоронних стандартів тощо; д) поєднання локалізації та глобалізації виробництва на основі різного роду (у т. ч. інформаційних) мереж [109, с. 440]. На нашу думку, у переліку характерних рис нового способу виробництва варто назвати також поширення індивідуалізації виробництва, позаяк у постіндустріальній економіці дедалі більшого поширення набуває продукування товарів і послуг за індивідуальним замовленням.

Зародження і розвиток новітніх технологічних укладів знаходить своє відображення у змінах структури економічної системи. З одного боку, про що уже йшлося, загальновизнаними є тенденції до зростання у структурі виробництва частки сфери послуг і скорочення частки виробництва товарів. З іншого – відбуваються зміни у галузевій структурі, що знаходить свій прояв у формуванні високотехнологічних галузей з високою інтелектомісткістю виробництва внаслідок зростання частки витрат на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські

розробки (НДДКР), зростання витрат на оплату праці інтелектуальних працівників, побудову системи управління інтелектуальною власністю організації.

Якісне перетворення продуктивних сил суспільства внаслідок науково-технічної та інформаційної революцій призводить до змін у виробничих відносинах, основу яких складають відносини власності. Саме відносини власності зумовлюють соціальну структуру, систему влади, історичну специфіку економічної системи, виконуючи у ній системотвірну функцію. Отже, трансформація відносин власності у будь-якій економічній системі є ключовим елементом змін як у соціально-економічній сфері, так і в усьому комплексі економічних відносин.

У цьому зв'язку доречно розкрити сутність процесу трансформації. На нашу думку, обґрунтованим є підхід, згідно з яким економічна трансформація розглядається у вузькому (обмежений у часі процес здійснення глибинних перетворень, у результаті якого відбувається перехід від однієї економічної системи до іншої) та широкому розумінні (постійний процес перетворень системи, її елементів, зв'язків і відносин між ними як відображення змін зовнішнього середовища або реакція на проблеми всередині системи) [175, с. 147–148]. Відповідно до цього підходу, розглянемо сутність трансформації відносин власності. У вузькому сенсі трансформація відносин власності означає докорінні зміни у відносинах власності як основі функціонування економічної системи, що має наслідком перетворення однієї економічної системи на іншу (наприклад адміністративно-командної економічної системи на ринкову). Трансформація відносин власності у широкому розумінні – це постійний, безперервний процес перетворень у системі відносин власності, зумовлений історичним розвитком суспільства. У цьому сенсі трансформація відносин власності відбувається у складному взаємозв'язку часто різновекторних тенденцій та переходів із одного якісного стану в інший, супроводжується як зовнішніми (формальними), так і внутрішніми (змістовими) перетвореннями.

У даній роботі термін "трансформація відносин власності" ми будемо використовувати у широкому розумінні, з огляду на необхідність розгляду змін у системі відносин власності у процесі формування і розвитку постіндустріальної

економіки та неоекономіки як її складової. У цьому зв'язку, розгляд трансформаційних процесів у відносинах власності, на наш погляд, передбачає необхідність аналізу наступних елементів: об'єкти та суб'єкти власності, співвідношення між різними типами та формами власності, зміни у структурі власності (рис. 2).

Таблиця 1.4

Складові трансформації відносин власності та їх прояв у постіндустріальній економіці

	Елементи системи відносин власності, що зазнають трансформації	Прояв у постіндустріальній економіці
ТРАНСФОРМАЦІЯ ВЛАСНОСТІ	1. Об'єкти власності	1. Поширення неречових об'єктів у формі інтелектуальної та віртуальної власності
	2. Суб'єкти власності	2. Поява нових суб'єктів – власників інформації та знань. Інституціоналізація та деперсоніфікація власності
	3. Співвідношення між різними типами, формами та видами власності	3. Плюралізм форм та видів власності
	4. Структура власності	4. Зменшення абсолютного та переважання часткового привласнення

Зміни в окремих елементах системи відносин власності, спричинені переходом до постіндустріальної стадії суспільного розвитку, що наведені у таблиці, більш детально будуть розглянуті у п. 2.1 даного дослідження. У цьому ж параграфі розглянемо вплив трансформації відносин власності на комплекс економічних та інших суспільних відносин.

Зростання ролі інформації та знань як новітніх об'єктів власності, перетворення їх на важливий ресурс виробництва призводить до ускладнення соціальної структури суспільства, формування нової соціальної верстви власників знань та інформації. На думку П. Дракера, у суспільстві з домінантою знань провідними групами будуть працівники знань (knowledge workers), адміністратори знань (knowledge executives), професіонали знань (knowledge proffessionals),

підприємці знань (knowledge enterpreneurs) [201, p. 94], які знають, як розподілити знання для виробництва, використовують знання та інформацію у своїх інтересах, для задоволення власних різноманітних потреб. Із цього випливає, що у постіндустріальній економіці відбувається трансформація системи влади. Володіння суспільно необхідними інформацією та знаннями, здатність впливати на розподіл інформації в суспільстві, можливість маніпулювати конфіденційною інформацією щодо певних осіб є специфічним ресурсом-основою економічної, а відтак – політичної та інших видів влади [108, с. 99, 101, 105]. Отже, влада у постіндустріальній економіці дедалі "більше ґрунтується на знанні, на управлінні знаннями" [49, с. 23].

Соціально-економічні та техніко-економічні трансформації у постіндустріальній економіці знаходять свій прояв через організаційно-економічні зміни. В умовах постіндустріальної економіки трансформація організаційно-економічних відносин відбувається через поглиблення поділу праці, пов'язане із нововведеннями в економіці та формуванням новітніх технологічних укладів, що зайвий раз підкреслює взаємозв'язок між техніко-економічними та організаційно-економічними відносинами. Сучасний процес поглиблення поділу праці виражається у формі спеціалізації виробництва (найяскравіший приклад – аутсорсінг), його кооперуванні (утворення кластерів), концентрації (зростання числа великих підприємств, особливо у сфері високих технологій) та комбінуванні (утворення конгломератних організаційних форм бізнесу).

Соціально-економічні, організаційно-економічні та техніко-економічні зміни у постіндустріальній економіці безпосередньо впливають ціннісно-мотиваційну сферу. Досягнення високого рівня техніки і технології, збільшення ваги інтелектуальної власності, зростання престижу інтелектуальної праці, створюють умови для розвитку творчості, зміни системи цінностей людини піднесення її ролі у виробництві, у суспільному житті. Творча, вільна особистість відчуває потребу в активній діяльності, спрямованій на подальше самовдосконалення і на вдосконалення суспільства. У цьому велику роль відіграє розвиток постматеріальної

мотивації, нових мотивів і стимулів людської діяльності, нових ціннісних орієнтації та норм поведінки людини.

Загалом варто відзначити, що суспільні трансформації у постіндустріальній економіці зачіпають, насамперед, базисні для економічної системи відносини – відносини власності, що викликає якісні зміни у надбудові – системі влади та духовно-ціннісній сфері. Водночас, взаємозалежність між базисними і надбудовними змінними, на нашу думку, не є такою однозначною через наявність зворотних впливів. Систему суспільних трансформацій у постіндустріальній економіці, на нашу думку можна представити у вигляді схеми, поданої на рис. 2.

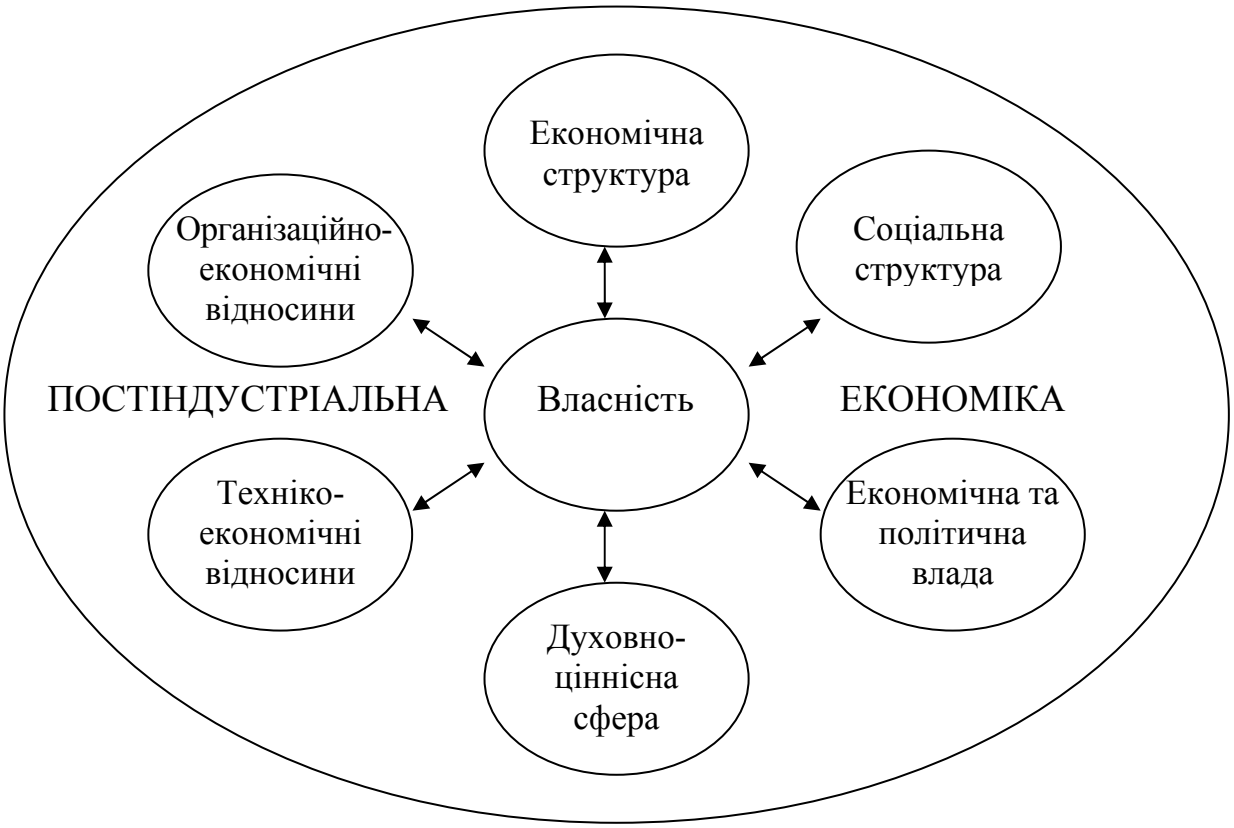


Рис. 1.2. Власність у системі постіндустріальних суспільних трансформацій

Таким чином, у постіндустріальній економіці зміни відбуваються в усіх сферах, проте існують сегменти, динаміка розвитку яких є найвищою. На нашу думку, такими сегментами є електронний ринок, сфера управління, та промисловість високих технологій. Розглянемо детальніше зміни в окреслених сегментах.

Формування й функціонування глобальної мережі Інтернет стало не тільки фактором становлення нової економіки, про що йшлося у п. 1.2, але й чинником, який визначає подальший розвиток постіндустріальної економічної системи. У сучасник умовах Інтернет із глобальної поштової та інформаційно-пошукової системи перетворюється на середовище електронного ринку, інструмент ведення сучасного бізнесу. Вважаємо, що серед понять "електронний ринок", "електронний бізнес", "електронна комерція" перший термін є найширшим, адже характеризує певний віртуальний спосіб організації економічного життя, уявне місце, де здійснюється купівля-продаж продукції, сукупність економічних відносин у сфері обміну між виробниками і споживачами, покупцями і продавцями певного товару, що реалізується у віртуальному просторі.

У системі електронного ринку виокремлюють наступні елементи: електронну комерцію (інтернет-торгівля), електронний фінансовий ринок (інтернет-банкінг, фондові інтернет-біржі, інтернет-фінансування), інтернет-рекламу тощо [163, с. 214]. А. Мовсесян пропонує об'єднати ці поняття єдиним терміном: "інтернет-економіка" [107, с. 36–38]. На наш погляд, термін "електронний ринок" для характеристики означених явищ є більш вдалим, позаяк інтернет-економіка може включати й позаринкові механізми.

Найрозвинутішим сектором електронного ринку є електронна комерція (інтернет-торгівля), яка охоплює не тільки операції купівлі-продажу, а й супровід процесів створення попиту на продукцію і послуги, автоматизацію адміністративних функцій, пов'язаних з он-лайновими продажами й обробленням замовлень, а також із вдосконаленням обміну інформацією між партнерами. Електронна комерція (е-комерція) – це різновид бізнес-активності, в якій відбуваються корінні зміни усталених технологій проведення комерційних операцій за рахунок широкого використання електронного обміну даними замість традиційного паперового документообігу [71, с. 125]

Виділяють кілька класичних етапів ведення електронної комерції: он-лайновий маркетинг, оформлення, замовлень, здійснення платежів і підтримку інформації про доставку [84, с. 59–60]. Виокремлюють також напрями електронної

торгівлі: а) бізнес – бізнес (business-to-business, B2B) – визначає взаємодію між різними компаніями в електронному середовищі; б) бізнес – споживач (business-to-consumer, B2C) – визначає взаємодію компаній з кінцевими споживачами в мережі; в) бізнес – адміністрація (business-to-administration, B2A) – визначає взаємодію компаній з адміністративними органами; г) споживач – адміністрація (consumer-to-administration, C2A) – визначає взаємодію споживачів з адміністрацією; д) споживач – споживач (consumer-to-consumer, C2C) – визначає взаємодію користувачів – фізичних осіб між собою для обміну інформацією, досвідом тощо [84, с. 60; 47, с. 14].

Згідно зі статистичними даними, напрям B2B посідає перше місце у Мережі (70 % від загальної кількості усіх угод, що укладаються в Інтернет) [84, с. 60]. Починаючи з великих корпорацій, прагнення збільшити обіг коштів через глобальну мережу за напрямом бізнес – бізнес поступово поширюється й на дрібні фірми, які бажають розширити свою діяльність з меншими витратами часу й матеріальних ресурсів. Однак пересічним користувачам більш відомі компанії, що торгують в Мережі товарами і послугами для кінцевих користувачів, тобто представники напряму B2C. Прикладом може слугувати Amazon.com – найвідоміша у світі електронна крамниця з торгівлі книжками, компакт-дисками тощо.

Значним постачальником послуг для громадян і підприємств, які сплачують податки за комплекс певних послуг у сфері безпеки і суспільного порядку, освіти, охорони здоров’я тощо, є держава. Тому досить перспективними вважають напрями B2A і C2A. Дедалі більша кількість місцевих і центральних органів влади в різних країнах надає послуги своїм громадянам через Інтернет. Найпомітнішим проектом для всього світу в цій галузі є державний портал Сінгапуру Citizen Centre, на який перенесено практично все спілкування громадян з владою.

Виділяють декілька причин проникнення Інтернету у сферу економіки загалом і комерції зокрема, серед яких варто виокремити такі: а) Інтернет дозволяє надавати послуги on line (у Мережі можуть легко проводитися консультації лікарів, юристів, фінансистів, вчених та ін.) та здійснювати віртуальні проекти; б) у Інтернет-мережі фактори простору і часу втрачають значення, а комерційна діяльність поширюється

на весь світ без великих витрат; в) зменшуються трансакційні витрати за рахунок прямого контакту споживача з виробником в інтерактивному режимі без посередників; будь-який суб'єкт може без перешкод торгувати з транснаціональною структурою; г) Виникає можливість формувати в масштабі реального часу будь-які доступні конфігурації виробів за бажанням споживача; д) умови взаємодії для всіх однакові: нові невеликі й агресивні компанії часто можуть на рівних конкурувати з великими та добре відомими; е) мас-медіа електронного ринку – сприятливий простір для реклами, що дозволяє здійснити мережевий інтерактивний маркетинг серед аудиторії Інтернету [110, с. 8]. Проникнення Інтернету в економіку має величезне значення в процесі глобалізації і, по-суті, вперше створює умови наближені до практичної реалізації моделі досконалої конкуренції, адже, по-перше, створює достаток інформації, необхідної для бізнес-діяльності, і, таким чином, формує необмежену кількість покупців і продавців, а по-друге, зводить до нуля операційні витрати й ліквідує всі бар'єри для нових учасників ринку.

Другим сегментом динамічних змін, що відбуваються у постіндустріальній економіці, є сфера управління. Провідними напрямами змін тут виступають модернізація корпоративного управління та формування нової функції менеджменту – управління інтелектуальною діяльністю персоналу.

Модернізація корпоративного управління зводиться до взаємної інтеграції на основі використання Мережі функцій внутрішнього управління компанії та зовнішньої взаємодії з клієнтами і контрагентами та спрямована на звільнення компаній від усіх непрофільних функцій як по горизонталі, так і по вертикалі на базі інтернет-технологій. Зазначені процедури спрямовані на структуризацію віртуальних компаній нової економіки.

Така структуризація здійснюється зазвичай в чотири етапи. На першому компанія використовує Мережу тільки як додатковий маркетинговий канал, що має наслідком створення сайта і бази даних клієнтів. Жодних принципових змін ані в поведінці, ані в структурі компаній на цій стадії не відбувається. Але й ефект від використання Мережі є незначним. На другій стадії Інтернет вже стає інструментом бізнесу, опосередковуючи зв'язок трьох ключових суб'єктів ринку: постачальника,

компанії і споживача. У таких умовах споживач може безпосередньо формувати замовлення виробництву, а, отже, – і керувати постачанням. На думку експертів, використання мережі як засобу комунікації між постачальником, виробником і споживачем значно знижує витрати на взаємодію, а відповідно – й загальні витрати (на 20–30 %) [9].

Під час третього етапу структуризації непрофільні функції компанії передаються спеціалізованим фірмам (аутсорсінг). Компанія, як правило, залишає під своїм контролем лише пріоритетні бізнес-функції: розробку продукту і ноу-хау, прямі комунікації з клієнтом у процесі реалізації товарів і послуг та післяпродажне обслуговування клієнта. Усі інші функції – логістику, маркетинг, виробництво, навіть управління фінансами – компанія може віддати на аутсорсінг і отримувати як окремі послуги.

На четвертому етапі компанія повністю перетворюється у віртуальну структуру. Оскільки в новій економіці різко знижуються бар'єри входу на ринки і все, що треба для включення в бізнес нового спрямування – це розкручений бренд, ноу-хау і добра клієнтська база, то навіть не компанії, а їх модулі, які містять лише ноу-хау, можуть об'єднуватися для задоволення мінливих життєвих потреб споживачів. При цьому конфігурацію продукту повністю формує замовник. Комбінація модулів у віртуальну компанію відповідає поточному моменту, наявним на цю мить запитам споживача. Отже, компанії стають віртуальними не тільки функціонально, але і в часі. Більш детально про віртуальні компанії та віртуалізацію власності йтиметься у п. 2.3 монографії.

Традиційні компанії "старої" економіки послідовно долають перші три етапи як природний шлях інтеграції в нову економіку. Інтернет-компанії зазвичай одразу потрапляють на третій етап, адже нічим, окрім ноу-хау і клієнтів вони не обтяжені [9].

Важливим аспектом змін у сфері управління, що відбуваються в умовах становлення постіндустріальної економічної системи є формування нової функції менеджменту – управління інтелектуальною діяльністю персоналу. Управління знаннями та інтелектом співробітників і громадян можна розглядати як у межах

компанії, так і країни в цілому. Сучасний висококваліфікований працівник, який становить частину інтелектуального капіталу організації та є складовою інтелектуального потенціалу держави, є одночасно носієм власного (індивідуального) інтелектуального капіталу. Дана особливість вимагає гармонійного управління з боку керівництва компанії і розуміння з боку самого інтелектуального працівника. У цьому зв'язку перед будь-якою компанією постає нагальна проблема розробки системи ефективного управління інтелектуальною діяльністю та знаннями працівників, інтелектуальним капіталом організації.

Загальновизнаним у сучасній теорії та практиці управління персоналом стало положення про необхідність створення умов для самовираження й самореалізації працівників – задоволення потреб вищого рівня за ієрархією А. Маслоу. Варто враховувати також, що інтелектуальна праця за своєю природою є автономною і часто самі якості науково-творчої особи, її здібності та прагнення є вагомими мотивуючими чинниками. Важливим є також створення умов для належного забезпечення матеріальної складової творчого процесу через з'ясування у інтелектуальних працівників їх вимог до використовуваної ними в роботі техніки та своєчасне задоволення цих запитів. Крім того, життєво важливо для сучасної інтелектуальної компанії застосовувати стиль управління і створювати організаційну культуру, які дозволять працівнику відчувати себе не "гвинтиком", а ключовим співробітником, в якому поважається не тільки професіонал, але й особистість [157, с. 7].

Додатковим чинником для мотивації ефективної праці науково-творчих працівників є можливість подальшого професійного розвитку. Для управління цим процесом в межах організації необхідною є розробка і реалізація комплексної програми розвитку, навчання і кар'єрного зростання персоналу, що в свою чергу передбачає витрати організації на розкриття здібностей працівників, удосконалення їх освітнього рівня, стану здоров'я, професійної мобільності тощо. На нашу думку, подібні витрати організація має розглядати як інвестиції в інтелектуальний капітал компанії, що окрім прямого впливу – підвищення продуктивності праці, мають і непрямий ефект – сприяють створенню сприятливого клімату в колективі, так званої

ноосфери інтелектуальної праці (див. п. 2.3,), мотивують працівників до подальшого удосконалення та підвищують їх відданість організації.

Важливо також зауважити, що традиційна система генерування, обробки і поширення знань (система інтелектуального навчання та професійного розвитку) не завжди встигає за бурхливими процесами у бізнесовому й соціальному середовищі. У таких умовах у людини необхідно сформувати уміння самостійно працювати зі своїми знаннями, здатність самостійно формалізувати і розвивати свої професійні знання [35, с. 124].

Створення потужного мотиваційного механізму для творчої праці інтелектуальних співробітників, дає змогу організації на якісно новому рівні використовувати їх розумовий потенціал, отримувати додатковий зиск від впровадження у виробництво результатів інтелектуальної діяльності працівників. У процесі інтелектуальної творчої праці відбувається відтворення персоніфікованого інтелектуального капіталу (див. п. 2.3,), і саме це відтворення виступає серйозним мотиваційним чинником. Унаслідок зростання рівня задоволеності працівників результатами інтелектуальної праці, досягається інша мета – підвищення ефективності функціонування організації, і як результат – збільшення національного інтелектуального капіталу, стабільний розвиток економіки країни в цілому.

З іншого боку, задоволення потреб інтелектуального персоналу в соціальному визнанні, пошані, самоактуалізації, володіння унікальною інформацією та здатність продукувати нові знання із часом можуть викликати індивідуальне неприйняття, опір і протидію певної частини працівників щодо передачі знань і “ноу-хау” в межах організації. Саме ця проблема – переведення особистісних знань із суб’єктивної форми в об’єктивну (у вигляді інформації) є визначальною при управлінні інтелектуальним капіталом організації [41, с. 25]. Дійсно, особистісні знання важко “відірвати” від самої людини – її психічних процесів і станів, поведінки, дій, діяльності. Цей процес, що вимагає проведення певної роботи, витрат часу і сил, прийнято називати фіксацією або формалізацією знань. Отже, важливим завданням менеджерів організації є формалізація особистісних знань працівників у певній системі символів. Причому, якщо не провести роботу з фіксації знань своєчасно,

цінна інформація може бути втрачена для організації (наприклад, внаслідок звільнення ключового працівника).

Зняттю або принаймні пом’якшенню подібних проблем знову можуть посприяти правильні мотиваційні настанови щодо працівника. Важливий факт: у процесі перетворення знань на інформацію відбувається їх структуризація, а іноді й збагачення новими висновками, результатами, порівняннями. Виконання роботи щодо формалізації знань дає змогу працівнику переосмислити свої інтелектуальні надбання, виходячи з новітнього досвіду, інтелектуально збагатити себе, працюючи над поповненням інформаційної бази компанії. Окремо варто підкреслити, що організація системного процесу “вилучення” знань у їх носія має стати предметом особливої турботи далекоглядних керівників. Тобто функцію фіксації знань необхідно виділяти як нову управлінське завдання, яке має перебувати на постійному контролі відповідних служб організації. Так, на деяких підприємствах для передачі знань від досвідчених працівників до новачків успішно застосовується інститут наставництва, відомий ще з радянських часів [81, с. 61].

Для виявлення і формалізації неявних особистих знань уповноваженими службами можуть застосовуватися й інші способи. У деяких випадках із цією метою організовується взаємодія експерта – носія особистих знань і аналітика – фахівця з їх дослідження й аналізу. Методи, що при цьому використовуються, поділяють на наступні групи: а) комунікативні методи – реалізуються через бесіди, інтерв’ю, діалоги між експертом і аналітиком; б) тестологічні методи – засновані на вивченні різного роду організаційних документів, та подальшій формалізації вилучених знань у вигляді алгоритмів, функціональних моделей, математичних залежностей тощо; в) методи, засновані на вивченні структурованих даних – передбачають заповнення експертом (групою експертів) відповідних граф і пунктів у спеціально підготованих опитувальниках, анкетах і таблицях та подальшу обробку аналітиком отриманих результатів; г) методи, засновані на включенні експерта в реальну ситуацію – передбачають дослідження діяльності працівника на його робочому місці (натурний експеримент) або в особливих умовах (лабораторний експеримент), організацію ділових ігор, тренінгів [41, с. 25–26].

Вилучені знання підлягають подальшій формалізації (у вигляді баз даних; технічної документації – креслень, карт, схем; методологічних і посадових інструкцій тощо), що забезпечує їх доступність і можливість цільового використання. Форми представлення знань повинні відповідати їх призначенню. Вилучені за допомогою розглянутих методів і формалізовані знання працівників далі можуть: а) тиражуватися серед працівників підприємства, перетворюючись на їх особистісні знання і підвищуючи ефективність діяльності підприємства; б) капіталізуватися, входячи до складу нематеріальних активів підприємства (див. п. 2.2), підвищуючи тим самим його ринкову вартість; в) продаватися на ринку як самостійний інтелектуальний продукт; г) підвищити ціну матеріального продукту підприємства при одночасному зниженні його собівартості [41, с. 27].

Третім вагомим сегментом постіндустріального розвитку є промисловість високих технологій. Термін “високі технології” спочатку пов’язувався з деякими новітніми підгалузями промисловості з високою часткою видатків на НДДКР [116, с. 3]. У сучасних умовах це поняття може трактуватися ширше, адже високі технології існують як частина технологічної бази у всіх галузях сучасної економіки [156, с. 7]. Водночас, до високотехнологічних галузей промисловості, притаманних постіндустріальному суспільству і новій економіці, можна віднести ті галузі, продукція яких сприяє: а) “стисканню” простору, тобто різкому скороченню часу, необхідного для переміщення людей, товарів і послуг на задану відстань; б) “стисканню” часу, тобто можливості здійснювати різноманітні види діяльності з необхідним ефектом і в реальному режимі часу чи з мінімальними його витратами завдяки застосуванню електронних технологій; в) задоволенню потреб суспільства та кожної людини в інформації; г) продовженню людського життя, збереженню здоров’я і створенню здорового способу життя; д) захисту навколишнього природного середовища, збереженню біологічного розмаїття [34, с. 9].

Таким чином, високотехнологічними можна назвати наступні галузі промисловості: випуск електронно-обчислювальної техніки та периферійного обладнання, авіаційної та ракетно-космічної техніки, промислових роботів та засобів комплексної автоматизації виробництва, засобів радіозв’язку, радіолокації,

складної побутової радіоелектронної техніки, приладобудування, фармацевтичну промисловість та інші виробництва, у яких порівняно висока частка витрат на НДДКР.

Найбільш динамічним сегментом серед високотехнологічних галузей є сектор інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). За оцінками експертів, темпи розвитку ІКТ-індустрії є найвищими на світовому ринку (11 % щорічно), але попит на її продукцію залишається незадоволеним і продовжує зростати [43, с. 22]. Так, у період 2000–2005 рр. світові видатки на ІКТ зростали на 5,6 % щороку, причому найвищі темпи зростання витрат у цей період демонстрували Росія (25 % на рік), Індія (23 %), Китай (22 %), Індонезія, ПАР та деякі східноєвропейські країни – члени ОЕСР [121]. Загальний обсяг світового ринку інформаційно-комунікаційних технологій склав у 2006 р. близько 2027 млрд. євро (з них у 1108 млрд. євро було оцінено ринок телекомунікацій, а ІТ-ринок склав 919 млрд. євро). На думку фахівців, рівень розвитку телекомунікаційного ринку у світі є вищим, ніж ринку інформаційних технологій, адже на весь світ (за винятком розвинених країн Європи, Японії та США) припадає 33 % ТЛК-ринку і тільки 13,4 % ІТ-ринку [195, с. 40]

Окремо варто наголосити на можливостях нашої держави у цій сфері. Загальний рівень комп’ютеризації національної економіки залишається незначним, хоча протягом останніх років досить динамічно збільшується (табл. 1.5). У таблиці 1.6 наведені аналітичні дані, які характеризують рівень інформаційних ресурсів в Україні у порівнянні із середніми показниками розвинених країн та країн, що розвиваються. По усіх показниках у 2005 р. відбулося зростання порівняно з даними 2000 р. Особливо динамічно розвивався ринок Інтернет-послуг та ринок послуг мобільного зв’язку. Однак, ринок Інтернет-послуг розвивається досить нерівномірно. За даними експертів, до 80 % користувачів Інтернету знаходяться у семи найбільших містах України, хоча можна очікувати, що з розвитком регіонального ринку частка великих міст зменшиться. На сьогодні основними факторами, що стримують розвиток ринку послуг доступу в Інтернет, є низький темп зростання комп’ютерної бази й обмежені можливості інфраструктури фіксованого зв’язку [43, с. 25–26].

Таблиця 1.5.

Рівень комп'ютеризації в Україні [144, с. 83, 324**]**

	2001*	2002*	2003*	2004*	2005*	2006*	2007*
Забезпеченість організацій ПК, тис.	689,0	761,4	886,3	1123,2	1419,2	1760,8	2120,3
Кількість суб'єктів ЄДРПОУ, тис.	834,886	889,330	935,578	981,054	1023,396	1070,705	1133,2
Рівень комп'ютеризації (кількість ПК, що припадає на одну організацію)	0,8252	0,8561	0,9473	1,1449	1,3868	1,6445	1,871

* – статистичні дані на початок року

Найбільш динамічним серед галузей української економіки є ринок послуг мобільного зв'язку, який розвивався у останні роки удвічі швидшими темпами, ніж у середньому по Європі. За підсумками 1999 р. рівень проникнення мобільного зв'язку в Україні відставав у 52 рази від середньоєвропейського, а на початок 2003 р. – у 10 разів. За оцінками експертів, з подальшим зменшенням розриву зростання ринку мобільного зв'язку буде уповільнюватися [43, с. 26]. Відносно розвиненим на загальному тлі виглядає фіксований зв'язок, однак, за прогнозами фахівців, за рівнем фіксованої телефонізації Україна не зможе остаточно перебороти розрив з Європою, навіть після приватизації Укртелекому, а у довгостроковій перспективі співвідношення між фіксованим і мобільним зв'язком буде змінюватися на користь останнього [43, с. 26–27].

Таблиця 1.6.

Інформаційно-комунікаційні ресурси України та інших країн [210]

	Україна		Країни з низьким та середнім рівнем доходів	Країни Європи та Центр. Азії
	2000	2005	2005	2005
Лінії фіксованого (стаціонарного) телефонного зв'язку (на 1000 чол.)	212	256	205	273
Мобільний телефонний зв'язок (на 1000 чол.)	17	366	306	624
Інтернет-користувачі (на 1000 чол.)	7	97	95	190
Персональні комп'ютери (на 1000 чол)	18	38	45	98
Телебачення (% до загальної кількості домогосподарств)	-	97	84	92

На жаль, в Україні поки що зовсім не виробляється обладнання для стільникового мобільного зв'язку, надзвичайно скромно представлена індустрія створення програмного забезпечення. Водночас, виготовлення програмних продуктів для персональних комп'ютерів за останні кільканадцять років перетворилося у надзвичайно могутню сферу промисловості. Тільки у США більше 50 фірм-виробників програмного забезпечення мають обсяги продажу понад 10 млн. дол., а у десяти з них (зокрема, Microsoft, Lotus, Novell, Borland, Autodesk, Symantec і Computer Associates) обсяги продажів кожної перевищують $ 100 млн. [127]. Конкурують з американцями на світовому ринку тільки ізраїльські і скандинавські виробники, що постачають на світовий ринок завершені програмні продукти [3, с. 86].

Науковці називають декілька чинників, що спричиняють затримку розвитку ІКТ-галузі у нашій державі: непослідовна політика регулювання галузі зв'язку та інформаційних технологій; відсутність стимулів та належних умов для інвестування у розвиток галузі; відсутність єдиної державної політики, програмного бачення цілей розвитку сектора; низька ефективність ключових підприємств галузі; затримка процесу ухвалення важливих державних рішень за умов прискореного розвитку технологій [43, с. 28].

Отже, на порядку денному гостро постає проблема державного регулювання високотехнологічного виробництва та інших сфер постіндустріального розвитку, адже, з одного боку, лише активне державне втручання зможе сформувати і розвинути у нашій країні конкурентні на світовому ринку високотехнологічні галузі, а з іншого – зміни, що їх зазнає ринкове середовище в рамках постіндустріальної економіки, позначаються на ступені і масштабах державного регулювання, еволюції його форм і методів. Вважаємо, що в умовах становлення постіндустріальної економічної системи важливим аспектом державної політики має стати її спрямованість на інноваційну, науково-освітню, соціальну сфери, трансформування методів бюджетно-податкового та грошово-кредитного регулювання. Пріоритетними напрямами мають стати державне стимулювання розвитку сектору

інформаційно-комунікаційних технологій та залучення інвестицій в економіку країни, розвиток конкурентоспроможних галузей та виробництв [див. 148; 149; 162].

Таким чином, постіндустріальна економіка стає середовищем цілого ряду суспільних трансформацій. У техніко-економічній сфері зазнають змін предмети і засоби праці та сама праця людини. Так, предмети праці доповнюються нематеріальними об'єктами, відбувається автоматизація та комп'ютеризація засобів праці, сам процес праці має домінантою інтелектуальну та творчу складові.

У соціально-економічній сфері відбувається трансформація відносин власності, що супроводжується змінами у соціальній структурі, системі влади, духовно-ціннісній сфері. Саме поняття "трансформація відносин власності" варто розглядати у широкому і вузькому сенсі. У контексті постіндустріальних перетворень, доцільно використовувати широке розуміння трансформації відносин власності – як постійний, безперервний процес перетворень у системі відносин власності, зумовлений історичним розвитком суспільства.

Соціально-економічні та техніко-економічні трансформації у постіндустріальній економіці знаходять свій прояв через організаційно-економічні зміни, зумовлені поглибленням поділу праці, що виражається у формі спеціалізації виробництва (аутсорсінг), його кооперуванні (утворення кластерів), концентрації (зростання числа великих підприємств, особливо у сфері високих технологій) та комбінуванні (утворення конгломератних організаційних форм бізнесу). У сучасних умовах найбільш динамічними сегментами постіндустріального розвитку є електронний ринок, сфера управління та індустрія високих технологій.

У контексті постіндустріальних перетворень принципово важливою є роль держави, спрямованість її регуляторної діяльності на на інноваційну, науково-освітню, соціальну сфери, трансформування методів бюджетно-податкового та грошово-кредитного регулювання, державне стимулювання розвитку сектору інформаційних технологій та залучення інвестицій в економіку країни, розвиток конкурентоспроможних галузей та виробництв.

Висновки за першим розділом

Актуальним напрямом у розвитку теорії постіндустріального суспільства є концепція нової економіки (неоекономіки). Нова економіка є складовою економічної системи постіндустріального суспільства і відповідно до структурно-змістового підходу може трактуватися у широкому та вузькому розумінні. У широкому сенсі нову економіку можна визначити як складову глобальної господарської системи постіндустріального суспільства, що охоплює високотехнологічні та наукомісткі галузі (інформаційний і знаннєвий сектори) й характеризується визначальним впливом знань та інформації на соціально-економічний розвиток. Відповідно до вузького значення неоекономіка – це економіка знань, сфера застосування людського інтелекту, у якій домінантними процесами стають створення, примноження, зберігання, відтворення та використання знань.

Появу неоекономіки спричинили фактори глобалізації (поглиблення інтернаціоналізації виробництва й капіталу, лібералізація зовнішньоекономічної політики, стандартизація ділових процесів, формування системи міжнародного права та наднаціональних інституцій) та інформатизації (становлення інформаційно-комунікаційного сектору світового господарства, формування “цифрового” простору, перетворення інформації на загальнодоступний ресурс) у взаємодії із ціннісними та соціокультурними чинниками (перехід до системи постматеріальних цінностей, зміна провідних мотивів трудової діяльності, зростання ролі рефлексивної діяльності, зміна ментальності, іноваційність та креативність як сучасна модель економічної поведінки). Отже, нова економіка – це продукт глобалізації, покликаний до життя бурхливим розвитком інформаційно-комунікаційних технологій та суспільними трансформаціями у ціннісно-соціокультурній сфері.

У новій економіці відбувається радикальна зміна ролі і місця у виробництві людського фактора, перетворення працівника на активного суб’єкта господарювання, діяльного споживача, якому притаманна нова економічна раціональність. Подібні перетворення спонукають виробників до кастомізації –

масового продукування товарів за індивідуальними замовленнями. Виникають нова підприємницька модель – інтелектуальне підприємництво і нові мережеві форми організації бізнесу з відходом від традиційних ієрархічних зв'язків по вертикалі і посиленням зв'язків горизонтальних. Набувають свого поширення дистанційні форми трудових відносин, створюються гнучкі фірми і навіть трудові колективи, що складаються із працівників, не прив'язаних до певного офісу, які підтримують необхідні контакти за допомогою сучасних систем телекомунікацій. Фірми, що діють у неоекономіці, пропагують і використовують філософію постійних змін, широко практикують аутсорсінг (звільнення від непрофільної діяльності шляхом її передачі тимчасовим робітникам чи стороннім організаціям), що дозволяє їм зосередитися на інтелектуальній діяльності та продукуванні інновацій.

Нова економіка зокрема та постіндустріальна економічна система загалом стають середовищем цілого ряду суспільних трансформацій. У техніко-економічній сфері зазнають змін предмети і засоби праці та сама праця людини. Організаційно-економічні зміни, зумовлені поглибленням поділу праці, знаходять свій прояв через аутсорсінг, утворення кластерів, зростання числа великих підприємств, особливо у сфері високих технологій та поширення конгломератних організаційних форм бізнесу. У соціально-економічній сфері відбувається трансформація відносин власності, що супроводжується змінами у соціальній структурі, системі влади, духовно-ціннісній сфері. Новітні економічні тенденції знаходять також свій прояв через становлення електронного ринку, модифікацію сфери управління та динамічний розвиток індустрії високих технологій.

РОЗДІЛ ІІ
ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ У ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

2.1. Еволюція відносин власності у постіндустріальній економіці

Процес формування та еволюції власності супроводжувався зусиллями людей щодо пізнання, усвідомлення цього феномену. Саме тому питання власності тривалий час залишаються одними з найбільш привабливих не тільки для економістів, але й для представників інших суспільних наук. У цьому зв'язку вважаємо за потрібне коротко охарактеризувати різноманітні концепції власності, сформульовані мислителями у різні часи.

Перші спроби трактування змісту та структури відносин власності були зроблені ще в епоху Античності (Аристотель, римське право) та Середньовіччя (Августин Блаженний, Фома Аквінський). Однак, більш нагально проблема сутності власності та її походження постала в період первинного накопичення капіталу у зв'язку із розглядом приватної власності як необхідної передумови розподільної справедливості, завдяки чому виникла ідея природного права.

Так, на думку англійського філософа Джона Локка (1632–1704), "кожна людина володіє певною власністю, що полягає у її особистості, на яку ніхто, окрім неї самої, не має жодних прав". Праця власного тіла і рук належать самій особі, а отже, позбавляючи певний предмет його природного стану, людина "поєднує його зі своєю працею та долучає до нього дещо, що належить особисто їй, й тим самим робить його своєю власністю" [82, с. 277]. На думку Дж. Локка, "вилучення частини того, що є спільним, і витягнення його зі стану, в якому його залишила природа, започатковують власність" [82, с. 278]. Відтак, головним засобом привласнення благ мислитель вважав їх поєднання з людською працею.

Ідея "природного порядку", заснованого на економічній свободі, недоторканності приватних інтересів та права власності знайшла відображення у працях видатного французького економіста, засновника школи фізіократів Франсуа

Кене (1694–1774). Ф. Кене обґрунтував ідею людської праці як основи будь-якої власності. Відповідно до його переконання, “природне право кожної людини зводиться до тієї частки, яку вона може здобути своєю працею” [69, с. 333]. Вчений був переконаний, що “забезпечення власності є основним фундаментом економічного устрою суспільства”. Відтак, діяльність державної влади, на думку Ф. Кене, має бути спрямованою на захист приватної власності, гарантування недоторканості кожного законного володіння [70, с. 433].

Сприйнявши тезу Дж. Локка про працю як першооснову будь-якої власності, основоположник економічної науки Адам Сміт (1723–1790) пов’язував із виникненням приватної власності на землю та капітал існування основних класів тогочасного суспільства та притаманний йому розподіл доходів. “Будь-яка людина, що отримує свій дохід з джерела, яке належить особисто їй, – зазначав дослідник, – має отримувати його або від своєї праці, або від свого капіталу, або від своєї землі” [140, с. 38]. Ідею А. Сміта щодо доходів як основної мети закріплення факторів виробництва у приватній власності поділяв видатний англійський економіст епохи промислової революції Девід Рікардо (1772–1823). Виникнення власності на основні ресурси, необхідні для ведення господарської діяльності, вчений пов’язував з принципом їх обмеженості, рідкісності, оскільки інакше “ніхто не буде платити ренту за... землю, так само як ніхто не платить рент за користування повітрям або водою чи будь-яким іншим даром природи, що існує в необмеженій кількості” [130, с. 66–67]. Таким чином, відштовхуючись від логіки Дж. Локка, зачинателі економічної науки започаткували ідеологію ринкового лібералізму, засновану на теорії “природного порядку”, пріоритетності інтересів приватних власників та механізмі стихійного узгодження їхніх інтересів за умов економічної свободи та вільної конкуренції.

Завершувач класичної політичної економії, видатний англійський економіст Джон Стюарт Мілль (1806–1873) продовжив започатковану попередниками традицію дослідження власності як категорії розподілу. Він стверджував, що “власність – не передбачає нічого іншого, крім права кожної людини, чоловіка або жінки, на свої здібності, на те, що вона може створити за їх допомогою, і на будь-

що, що їй вдасться отримати взамін за виготовлені нею товари шляхом чесного обміну" [101, с. 366]. Підтримуючи ідею трудової природи власності, Дж. С. Мілль вбачав її сутність у визнанні за людиною "права на виключне розпорядження" продуктами власної праці, а також будь-якою іншою річчю, отриманою "за справедливою угодою, без застосування сили та обману, від людей, які створили цю річ" [101, с. 362].

Значну увагу з'ясуванню сутності власності, приділяли видатні представники не лише економічної, але й філософської думки, зокрема німецької класичної філософії XIX ст. Так, Іммануїл Кант (1724–1804) обґрунтував володіння з фізичної і правової сторін. На думку мислителя, фізичний вступ у володіння є недостатнім для визнання права на це володіння: правовою підставою надбання є об'єднана воля всіх осіб, адже "одностороння воля не може покласти на інших обов'язок". Таким чином, "остаточне надбання має місце лише у громадянському стані", є наслідком колективної волі [62, с. 177]. Кант трактує власність як зовнішній предмет, що за своєю субстанцією є "чимось своїм" для того, кому невід'ємно належать усі права на річ і розпоряджатися якою він може на власний розсуд [62, с. 184]. Отже, сутність власності у трактуванні Канта зводиться до наявності прав і можливості розпорядження певним матеріальним благом (річчю).

Відомий німецький філософ Георг Вільгельм Фрідріх Гегель (1770–1831) виводив поняття власності з особистості людини, її прагнення панувати над річчю шляхом внесення в останню своєї волі. Філософ вважав, що "особа має право вкладати свою волю у кожну річ, котра завдяки цьому стає моєю, отримує мою волю як свою субстанціальну мету", причому це є "абсолютне право людини на привласнення всіх речей" [28, с. 103]. Відтак, привласнення він характеризував як "маніфестування", доведення до загального відома панування волі людини над річчю, а власність – як поєднання речі (невільної, знеособленої субстанції) і волі людини, тобто підпорядкування об'єкта суб'єкту. За цих обставин виникнення у суб'єкта господарювання певної мети та спрямування ним своєї волі на її досягнення виступали найважливішими передумовами власності [28, с. 103–104].

Окрім матеріально-речової власності Гегель згадує і про внутрішню духовну власність, яка являє собою “володіння тілом та духом, котре досягається освітою, вправами, звичками тощо” [28, с. 103]. При цьому мислитель передбачає можливість формалізації інтелектуальної власності, перенесення її на матеріальні носії. За Гегелем, невідчужуваними є лише ті духовні блага, які не можуть матеріалізуватися, набути зовнішнього існування, які “утворюють мою власну особистість та всезагальну сутність мого самоусвідомлення, так само як моя особистість загалом, моя суцільна свобода, моральність, релігія” [28, с. 121]. Таке тлумачення інтелектуальної власності стало важливою віхою у пізнанні її сутності.

Своєрідним викликом ортодоксальній теорії власності стала праця відомого французького мислителя П’єра Жозефа Прудона (1809–1865) “Що таке власність” (1840), у якій був проголошений знаменитий афоризм “Власність – це крадіжка”. На підставі того, що “будь-яка власність є узурпація” [125, с. 70], яка надає окремій людині право “розпоряджатися безумовним чином суспільним майном” [125, с. 41] та привласнювати те, що по праву належить усім, Прудон був переконаний: “Власність і суспільство – дві безумовно несумісні речі; спонукати згуртуватися двох власників так само складно, як змусити два магніти зімкнутися однойменними полюсами. Суспільство має загинути або знищити власність” [125, с. 41]. Таким чином вчений засуджував власність як право, що суперечить природі і розуму, як засіб привласнення чужої праці та отримання нетрудових доходів.

Представники теорії граничної корисності, що набула поширення наприкінці XIX ст., пов’язували власність, з одного боку, з корисністю для людини, а з іншою – з рідкісністю, що зумовило необхідність захисту власності. Як писав один із засновників маржиналізму австрійський економіст Карл Менгер (1840–1921), власність як економічна категорія “є не довільним винаходом, а навпаки, єдино можливим знаряддям вирішення проблеми, що нав’язана нам природою речей, тобто… невідповідністю між потребою і доступною кількістю благ, що є у нашому розпорядженні” [100]. У таких умовах, на думку вченого, завданням влади є регуляторний вплив на “раціональний розподіл економічних благ, але не на знищення самого інституту власності” [100].

Важливий внесок у дослідження економічної суті власності у XIX ст. був зроблений видатними німецькими вченими Карлом Марксом (1818–1883) та Фрідріхом Енгельсом (1820–1895). Відповідно до марксистського підходу необхідно розрізняти економічний та юридичний зміст власності. Як юридичні відносини, за К. Марксом, виступають вольові відносини "визнання" окремих людей приватними власниками на основі їх відношення до одних об'єктів власності як до своїх, а до інших – як до чужих. Формою вираження цих відносин є договір [90, с. 94]. Водночас зміст юридичних відносин власності визначається економічними відносинами власності "у їх реальній формі", тобто виробничими відносинами [93, с. 26]. Отже, юридичні відносини власності, на думку вченого, варто розглядати як надбудову над базисними відносинами власності в економічному розумінні.

Економічний зміст власності К. Маркс визначав характером поєднання робітників із засобами виробництва. Згідно з переконанням дослідника, "якими б не були суспільні форми виробництва, робітники і засоби виробництва завжди залишаються його чинниками. Але знаходячись у стані відокремлення один від одного, і ті й інші є його чинниками лише у можливості. Для того, щоб взагалі виробляти, вони мають бути поєднані. Той особливий характер і спосіб, яким здійснюється це поєднання, відрізняє різні економічні епохи суспільного устрою" [91, с. 43–44]. Власність на засоби виробництва виражає економічні відмінності і характер взаємин між різними соціальними групами.

За Марксом, кожна суспільно-економічна формація характеризується властивими їй формами власності. Даному рівню розвитку продуктивних сил відповідають специфічні історичні відносини власності. Тому власність не можна розглядати як самостійні відносини, не залежні від певного історичного способу виробництва. "У кожну історичну епоху власність розвивалася різноманітно й за абсолютно різних суспільних відносин" [92, с. 168]. На думку К. Маркса та Ф. Енгельса, специфіка відносин власності та співіснування різних її форм об'єктивно зумовлені ступенем розвитку продуктивних сил, характером суспільного поділу праці. Відтак трансформація відносин власності є закономірним наслідком розвитку певного способу виробництва, заснованого на діалектичній взаємодії

продуктивних сил та виробничих відносин. На основі цього К. Маркс та Ф. Енгельс заперечували “природність” та “вічність” приватної власності, обґрунтовуючи тезу про історично обмежений характер останньої.

Марксистській підхід до аналізу відносин власності був підданий критиці наприкінці XIX – на початку XX ст. представниками німецької історичної, соціальної шкіл та російської релігійної філософії. Так, на думку відомого німецького дослідника Макса Вебера (1864–1920), приватна власність має переваги над суспільною, оскільки обмежує індивідуальні зазіхання визнанням правомірності чужих домагань. Таке розуміння власності лягло в основу здійсненого вченим дослідження взаємозв’язків між етичним кодексом протестантських вірувань і “капіталістичним духом” епохи вільної конкуренції як специфічним набором звичок та форм господарської поведінки, що знайшло відображення у праці “Протестантська етика і дух капіталізму” (1904) [22].

Російські релігійні філософи (В. Соловйов, М. Бердяєв, С. Франк) критикували Маркса з етичних позицій, убачаючи у власності етичний і духовний феномен, що пов’язує економічне життя з духовним. Зокрема, відомий російський мислитель Микола Бердяєв (1874–1948) стверджував, що “власність за природою своєю є начало духовне, а не матеріальне. Вона передбачає не лише споживання матеріальних благ, але і більш стійке і послідовне духовне життя особистості в сім’ї і родині… Зв’язок особи із власністю одухотворяє її ставлення до матеріальної природи, робить його не виключно споживацьким” [14, с. 303–304]. Автор засвідчував, що природа власності полягає у внутрішньому праві людини накладати свою волю на стихійну природу, тим самим чинити акти, котрі долають швидкоплинність часу, встановлюють права особи щодо матеріальної природи і після її смерті, оскільки власність є довговічна і непорушна [14, с. 304]. Відповідно до переконань видатного російського філософа й громадського діяча Володимира Соловйова (1653–1900), поняття “власність” більше належить до сфери права, моралі і психології, аніж до сфери відносин господарювання. Дослідник визначав власність як “ідеальне продовження особистості у речах, або її перенесення на речі” [142, с. 170] На думку іншого знаного російського філософа Семена Франка (1877–

1950), “в абсолютному й первинному розумінні ніхто у світі не є власником якого-небудь надбання. Людина – не власник, а лише управитель надбання, довіреного йому Богом” [180, с. 314].

Одночасно з етико-правовою спрямованістю трактування власності європейською історичною та соціальною школами, представниками російської релігійної думки, в США сформувався напрям інституціоналізму, що був представлений у першій третині XX ст., зокрема, соціально-психологічною (Т. Веблен) і соціально-правовою (Дж. Коммонс) течіями.

Засновник американського інституціоналізму Торстейн Веблен (1857–1929) ввів в економічну науку поняття “абсентеїстської власності” (від англ. absense – відсутність) як такої, що приносить дохід власнику, котрий не має відношення до виробництва і зацікавлений тільки у прибутку на свій капітал, який вкладається не у виробництво, а надається у кредит. Джерелом доходу, таким чином, стає не реальний сектор, а цінні папери, що обертаються у фінансовій сфері. Власність на матеріальні активи у результаті втрачає першість і замінюється більш пріоритетною власністю на невідчутні активи, адже “причетність бездіяльного (тобто імущого невиробничого) класу до економічного процесу є грошовою причетністю – відношенням користолюбства, а не виробництва” [23, с. 216]. Т. Веблен негативно оцінював подібну еволюцію власності в умовах зрілого індустріального суспільства. Загальна оцінка власності першим інституціоналістом також негативно забарвлена, адже біля її витоків, за переконанням ученого, завжди стояли найгірші риси людей, зокрема мотиви суперництва, заздрості, прагнення до вивищення над іншими [23, с. 75–80].

Інший відомий американський представник раннього інституціоналізму Джон Роджерс Коммонс (1862–1945) приділяв суттєву увагу категорії власності, хоча трактував її переважно у юридичному аспекті – як сукупність певних прав і обов’язків, без чіткої фіксації яких суспільство не може функціонувати. Дж. Коммонс ввів в основу економічної теорії поняття операції (трансакції), під якою розумів не обмін товарів, а відчуження і набуття між індивідами “прав власності і свободи, створених суспільством” [75]. Таким чином, в основі будь-якої

угоди лежать різноманітні “способи набуття і відчуження легального контролю товару чи легального контролю праці і управління” [75], тобто різноманітні законні способи привласнення і відчуження прав власності. Вчений вважав, що у сучасному йому ринковому господарстві в угоді може фігурувати і неречова, невідчутна власність.

Теоретичні надбання перших інституціоналістів стали основою для становлення неоінституціональної теорії прав власності. Новий підхід до аналізу відносин власності було розкрито у працях представників неоінституціоналізму Р. Коуза, А. Алчіана, Г. Демсетца, Д. Норта, С. Пейовича, Е. Фуруботна, О. Вільямсона, А. Оноре та ін. Під системою прав власності, згідно з поглядами неоінституціоналістів, розуміється вся сукупність норм, що регулюють доступ до рідкісних ресурсів. Права власності, таким чином, – це інструмент суспільства, що допомагає людині “сформувати очікування, що їх він може розумно дотримуватися у взаєминах з іншими. Ці очікування знаходять своє вираження у законах, звичаях суспільства” [200, p. 347]. Згідно з наявними визначеннями, права власності охоплюють не тільки матеріальні об’єкти, а й нематеріальні, зокрема результати інтелектуальної діяльності.

Необхідною умовою ефективної роботи ринку є точне визначення, або специфікація, прав власності. Економічним агентам вигідніше мати специфіковані права власності, ніж не мати жодних. Адже специфікація прав власності знижує невизначеність у взаємовідносинах і створює передумови для оптимального використання рідкісних ресурсів. Тим самим специфікація підштовхує до прийняття найефективніших економічних рішень. Зрештою, “власник очікує від суспільства запобігання сторонньому втручанню у його справи, за умови, що ці його дії не заборонені специфікацією його прав” [200, p. 347]. Навпаки, протилежне явище – “розмивання”, або аттенуація, прав власності – має місце тоді, коли вони нечітко визначені та погано захищені або підпадають під різного роду обмеження, головним чином з боку держави [202, p. 1146–1148].

З погляду суспільства права власності виступають як правила гри, які впорядковують відносини між окремими агентами, а з погляду індивідуальних

агентів вони становлять пучки правомочності на прийняття рішень з приводу того чи іншого ресурсу. Кожен такий “пучок” може розщеплюватися таким чином, що одна частина правомочностей починає належати одній людині, друга – іншій і т. д. Права власності мають поведінкове значення: одні способи дій вони заохочують, інші пригнічують (шляхом заборони або підвищення витрат) і в такий спосіб впливають на економічний вибір індивідів. “Люди поводять себе так, а не інакше через очікування, що породжені діючими правами власності” [183, с. 327].

В економічній літературі, як правило, виокремлюють 11 елементів прав власності які можуть утворювати різні комбінації (так званий “повний перелік”, запропонований англійським юристом А. Оноре [205, p. 112–128], що у російськомовному варіанті вперше наведений у роботі Р. Капелюшнікова [63]): 1) право володіння – господарське панування або виключний фізичний контроль над об’єктом власності; 2) право користування – особисте використання об’єкта власності, здобування його корисних властивостей шляхом виробничого чи особистого споживання; 3) право розпорядження (управління) – прийняття рішень щодо того, як і ким може бути використаний об’єкт власності; 4) право привласнення (право на дохід) – привласнення, засноване на попередньому особистому використанні об’єкта власності або на дозволі користуватися ним іншим особам; 5) право на залишкову вартість (право суверена) – абсолютне право на визначення подальшої долі об’єкта власності шляхом відчуження, споживання, продажу, зміни чи знищення тощо; 6) право на безпеку – гарантія захисту об’єкта власності від експропріації; 7) право на перехід об’єкта власності у спадок або за заповітом – можливість користуватися повним набором правомочностей після отримання об’єкта власності у спадок або за заповітом; 8) право на безстроковість – необмеженість володіння правомочностями у часі, якщо інше не зазначено в договорі; 9) право на заборону шкідливого використання – обов’язок утримуватися від використання об’єкта власності шкідливим для інших способом; 10) право на відповідальність через відшкодування – можливість вилучення об’єкта власності в оплату боргу; 11) право на залишковий характер – можливість “природного”

повернення переданих будь-кому правомочностей після закінчення терміну передачі.

Сучасні підходи до аналізу власності методологічно можна звести до трьох основних підходів, що сформувалися відповідно на основі теоретичних положень марксизму, наукових принципів неоінституціональної теорії прав власності та ідейних постулатів російської релігійної філософії: політико-економічного, економіко-правового та етико-економічного. Кожен з цих підходів має як свої переваги, так і недоліки [див.: 10, с. 107–108; 83; 85].

На нашу думку, дослідження відносин власності з позиції якогось окремого підходу суттєво звужує можливості системного аналізу окресленого явища. Порівняння зазначених підходів, їх взаємодоповнення сприяє збагаченню розуміння власності як складної системної категорії. Так, політико-економічний підхід відображає реальне значення різноманітних учасників суспільного виробництва у процесі створення та примноження власності. Економіко-правовий підхід дає можливість на основі визначення внеску суб'єктів у результати господарської діяльності врахувати його через наділення того чи іншого учасника певним набором прав щодо створеного продукту. Етико-економічний підхід дозволяє врахувати морально-етичні, соціокультурні та інші норми і правила, що впливають на відносини власності та господарську діяльність загалом. Таким чином, використання різних думок щодо визначення сутності власності дає змогу виокремити та поєднати її економічний, юридичний та етичний зміст, дослідити окреслене явище з матеріально-предметних, нормотворчих та ціннісно-мотиваційних позицій.

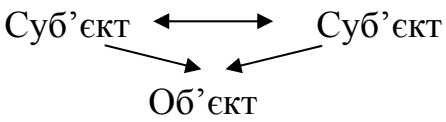
Загалом, можна констатувати, що, оскільки власність має історичний характер тобто в ході історичного розвитку зазнає кількісних та якісних змін, відповідно розвивається і система поглядів на відносини власності. Іншими словами, відбувається єдність історичного і логічного розвитку. Дана взаємозалежність має місце і в сучасних умовах становлення і розвитку постіндустріальної економічної системи. Однак, перш ніж приступити до характеристики еволюційних змін у системі відносин власності у постіндустріальній економіці, з'ясуємо особливості

використання понять “відносини власності” та “права власності”, а також розглянемо класифікацію власності, що її, на нашу думку, доцільно використати у даній роботі.

З одного боку, власність – це економічна і правова категорія, що виражає ставлення людини до матеріальних і нематеріальних благ (об’єктів власності), необхідних для забезпечення її життєдіяльності, але таких, що існують в обмеженій кількості [61, с. 16]. З іншого боку, власність – це породження суспільства, суспільний феномен, а значить вона являє собою сукупність певних суспільних відносин між людьми з приводу привласнення ними об’єктів власності, що породжують право володіння, користування і розпорядження цими об’єктами та результатами їх функціонування.

Власність, таким чином, виступаючи як суспільна форма привласнення людьми економічних благ, забезпечує: а) зв’язок учасників суспільного господарства з ресурсами й об’єктами, що являють собою результати господарської діяльності (відношення власності, що розкриваються через права власності); б) взаємозв’язок і взаємодію між учасниками суспільного господарства з приводу об’єктів власності (взаємини власності або відносини власності у вузькому розумінні).

Іншими словами, права власності виражають відношення людини до об’єкта власності “як до свого” чи “як до чужого”, на основі набуття або припинення усіх чи окремих правомочностей, тобто будуються за формулою: суб’єкт → об’єкт. Взаємини власності постають як суб’єкт-суб’єктні взаємозв’язки, міжлюдські взаємодії з приводу об’єктів власності, що виражаються формулою: суб’єкт ↔ суб’єкт. Водночас, відносини власності у найширшому розумінні виступають одночасно як суб’єкт-об’єктні і суб’єкт-суб’єктні, визначаючи специфіку відносин у системах “людина-природа” і “людина-людина” [85], що можна виразити у формулі:



Отже, на нашу думку, відносини власності можна визначити як сукупність взаємодій між людьми з приводу привласнення і відтворення виробничих ресурсів

та інших, непродуктивних об’єктів, а також відношення людей до цих об’єктів як вираження наявності чи відсутності прав власності щодо них. Тому термін “права власності” є вужчим відносно поняття “відносини власності”.

Вважаємо, що права власності в економічному розумінні можна визначити як сукупність санкціонованих суспільством повноважень суб’єкта власності на здійснення певних дій або утримання від них стосовно конкретних об’єктів власності. Так, право володіння передбачає повноваження щодо утримання об’єкта в господарстві власника, право користування – повноваження щодо споживання об’єкта власності, вилучення з нього певних корисних властивостей, право розпорядження припускає привілей здійснювати реальні дії, пов’язані з визначенням подальшої долі об’єкта шляхом його безпосередньої реалізації (споживання), відчуження (продажу, дарування, обміну) або здійснення інших угод з приводу нього (оренда, лізинг тощо). Наявність чи відсутність прав власності на ті чи інші об’єкти виражається відношенням суб’єктів власності до цих об’єктів як до своїх чи чужих У даній роботі в подальшому ми будемо послуговуватися поняттями “відносини власності” та “права власності” в окресленому вище розумінні.

У реальному житті важко розмежувати “відносини власності” та “права власності”, ці поняття взаємодоповнюючі: з одного боку, в сучасних умовах реально здійснювані дії щодо об’єкта власності передбачають необхідність їх юридичного закріплення як прав власності, а з іншого – часто закріплення прав власності є юридичною основою для виконання будь-яких дій щодо об’єкта власності, здійснення відносин власності. До того ж самі правомочності володіння, користування та розпорядження виступають і як реально здійснювані відносини, і як юридично закріплені права.

Юридичне закріплення прав власності означає суспільне санкціонування певних дій суб’єктів щодо об’єктів власності, що має на меті саме упорядкування відносин між людьми. Проте, закони не створюють відносин власності (які є об’єктивними), а лишень закріплюють, легалізують відносини, що фактично склалися в суспільстві.

У процесі свого історичного розвитку власність знаходить свій прояв у різноманітних типах, формах і видах. Класифікація власності покликана встановити зв'язки між окремими різновидами власності та має розроблятися на основі якісно однорідних ознак.

В основу класифікації власності можуть бути покладені різноманітні критерії (суб'єктний чи об'єктний склад [189, с. 38–99, 103–125], тип виробничих відносин [143, с. 21–23], зміст прав власника щодо об'єкта власності [2, с. 370–371], ступінь трудової участі власника у створенні об'єкта власності [129, с. 132–133] тощо). Не зупиняючись на висвітленні суті та з'ясуванні переваг і недоліків різних способів класифікації власності (детальний аналіз критеріїв поділу власності на типи, форми та види див. у роботах [158; 98, с. 110–122; 175, с. 59–74; 179, с. 118–132]), вважаємо за необхідне розглянути типологію, що її, на нашу думку, доцільно використати у даній монографії.

Класифікація власності, на наш погляд, має враховувати об'єктивні, реально існуючі відмінності у механізмі реалізації власності. За цим критерієм, раціональність якого обстоюється багатьма науковцями [61, с. 66–67; 17, с. 70–78], мають місце три форми реалізації права власності: індивідуальна, спільна часткова і спільна сумісна.

Вважаємо, що окреслена класифікація є доцільною для використання у даній роботі, адже, по-перше, є науково обґрунтованою та позбавляє структуру власності певної складності, громіздкості, заплутаності, а по-друге, не містить недоліків, притаманних іншим класифікаціям [див. 158]. На нашу думку, основними чинниками розрізнення індивідуальної, спільної часткової та спільної сумісної форм власності є: а) наявність чи необхідність утворення певної організаційно-правової форми; б) сфера застосування (комерційна чи некомерційна); в) особливості реалізації прав володіння, користування і розпорядження; г) відповідальність власника(ів).

Загальна класифікація власності окрім окреслених вище форм (індивідуальної, спільної часткової та спільної сумісної) має містити типологію власності. Видається доцільним виокремити у даній класифікації наступні типи власності: індивідуальний

(одноосібний) та спільний (кількісний). На відміну від індивідуальної (приватно-особистої) власності, спільна (кількісна) власність “є частиною загальної «навколишньої власності»” [139, с. 231], що певною мірою протистоїть осібницьким тенденціям індивіда.

Основним чинником виокремлення індивідуального та спільного типів власності є критерій способу (одноосібного чи колегіального) реалізації власності. Основою для виділення індивідуальної, спільної часткової та спільної сумісної форм власності є відмінності у здійсненні прав та обов’язків (обсягу прав) власників, їх відповідальності. Підґрунтям для виокремлення видів власності є сфера застосування об’єктів власності (комерційна чи некомерційна), конкретні способи, прийоми та методи господарювання.

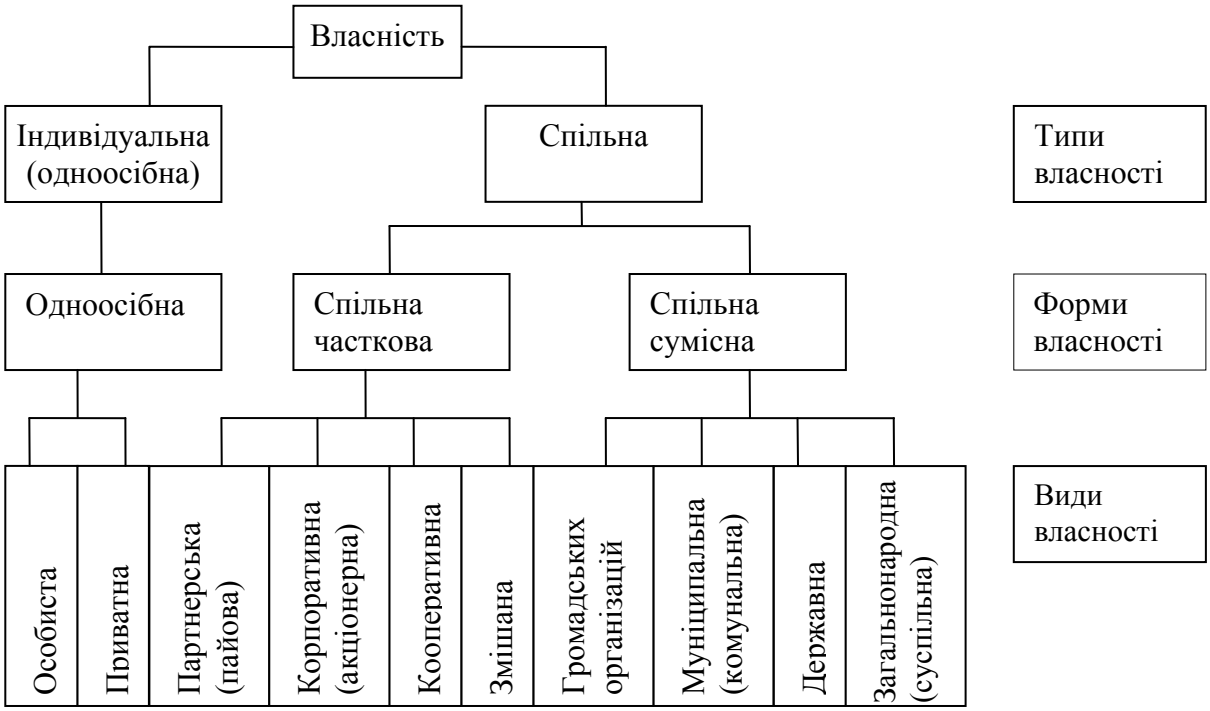


Рис. 2.1. Класифікація власності за типами, формами, видами.

Таким чином, загальна структура власності уявляється нам такою, яка відображена на рис. 2.1. Проте, варто зазначити, що будь-яка класифікація відрізняється відносністю, певною приблизністю, тому і дані типи, форми і види власності не можуть виступати в абсолютному, відокремленому і сталому вигляді. Водночас, економічна система кожної країни має свої особливості щодо структури власності. Структура власності в економіці України відображена у табл. 2.1.

Згідно з даними таблиці в Україні зростає кількість суб'єктів господарської діяльності усіх видів власності, окрім державної, а з 2003 р. – й акціонерної. Вважаємо, що зменшення абсолютних показників кількості державних підприємств можна пояснити роздержавленням та приватизацією, а скорочення кількості акціонерних товариств – процесами укрупнення і злиття, що відбуваються у корпоративній сфері, а також відносною складністю утворення підприємств даної організаційно-правової форми. Статистичні дані свідчать, що найбільша кількість суб'єктів господарювання в Україні мають організаційно-правову форму партнерства (зокрема товариства з обмеженою відповідальністю) та приватного підприємства. На нашу думку, це можна пояснити: порівняно невеликими витратами на його організацію та спрощеною процедурою утворення – щодо приватних підприємств, зростанням фінансові можливості фірми внаслідок об'єднання кількох капіталів та обмеженим характером відповідальності – щодо партнерств у формі товариства з обмеженою відповідальністю. У таблиці 2.1 не відображено частку особистої та суспільної власності через об'єктивні причини (неможливість утворення суб'єктів господарської діяльності, що базуються на даному виді власності).

Таблиця 2.1.

Структура власності в Україні (2001-2007 рр.) за кількістю суб'єктів господарської діяльності [144, с. 83**]**

	2001*	2002*	2003*	2004*	2005*	2006*	2007*
Приватна власність	230729	249120	263561	276272	285780	297129	308337
Державна власність	10014	9356	8518	8069	7802	7612	7409
Комунальна власність	13713	14558	15129	16066	16460	16688	16755
Власність гром.орг-цій	2355	3098	3676	4051	4247	4369	4510
Корпоративна власність	34942	35134	35016	34662	34571	33976	33084
Партнерська власність	225420	245295	264631	284474	306318	329312	355104
Кооперативна власність	29892	30394	31388	29616	30229	30790	31429

* – на початок року

Окреслена вище класифікація власності за критерієм реалізації прав власності, попри її наукову обґрунтованість, не дає змоги здійснити аналіз відносин

інтелектуальної власності. Очевидно, що включення інтелектуальної власності у дану класифікацію буде виглядати штучним і призведе до змішення критеріїв класифікації. Варто погодитись із думкою російського дослідника Р. Ульянова, що підґрунтям для виокремлення інтелектуальної власності мають стати якісні характеристики (природа) об'єктів власності, адже інші критерії класифікації – кількість суб'єктів, їх роль у привласненні, характер відносин власності – можуть бути тими самими у власності на різноякісні об'єкти [176, с. 5]. Науковець, залежно від якості об'єкта привласнення виділяє два типи власності: матеріальну (речову) та інтелектуальну. Об'єктом матеріальної власності є матеріальний (речовий) субстрат, що має усі властивості, притаманні речовині та є обмеженим у просторі. Об'єктом інтелектуальної власності є ідеальний субстрат, що може існувати як в уречевленій формі разом із матеріальним носієм інформації, так і в неуречевленій – у формі знань [176, с. 5].

Загалом погоджуючись із логікою Р. Ульянова, вважаємо проте, що фактичне ототожнення ученим інтелектуальної та нематеріальної власності є недоцільним, позаяк існують нематеріальні об'єкти, які не є безпосередніми продуктами інтелектуальної діяльності. На нашу думку, у структурі нематеріальної власності необхідно, окрім інтелектуальної, виділяти віртуальну власність, що відображає систему відносин між економічними суб'єктами з приводу привласнення-відчуження неречових (віртуальних) об'єктів, які функціонують переважно у віртуальному просторі та опосередковано представляють реальні відносини матеріальних і нематеріальних благ. На відміну від інтелектуальної власності, об'єктами якої є неречові фактори та результати інтелектуального виробництва, віртуальна власність характеризує нематеріальні об'єкти, що виступають як відображення окремих властивостей матеріальних чи нематеріальних об'єктів та/або можливості певних дій чи утримання від них щодо цих об'єктів. Детальніше про об'єкти віртуальної власності йтиметься у п. 2.2 даної роботи.

Щодо матеріального та інтелектуального типів власності, їх можна поділити на два різновиди (форми), однакові для обох типів: суб'єктивований та об'єктивований. Матеріальна (речова) власність у суб'єктивованій (невіддільній від

суб’єкта) формі передбачає “володіння”, “користування” і “розпорядження” суб’єкта власним тілом, а власність на інші (зовнішні відносно тіла) матеріальні об’єкти є об’єктивованим речовим надбанням. Причому, “це два цілком різних види речової власності: втрата першого призводить до загибелі індивіда, при втраті другого він продовжує існувати” [117, с. 18]. Аналогічно до речової, інтелектуальна власність також може бути поділена на суб’єктивовану (неуречевлену) – у вигляді знань та інтелекту як властивості мозку, що належать у даний момент суб’єкту та існують у зв’язаному із ним стані, та об’єктивовану (уречевлену) – передусім у вигляді інформації, яка існує у “вільному”, об’єктивованому у матеріальних носіях стані. Водночас, якщо застосувати до інтелектуальної власності інші критерії класифікації (наприклад, за суб’єктним складом), вона може мати як індивідуальний (особистий або приватний), так і спільний (спільний частковий або спільний сумісний) характер.

Як уже йшлося, відносини власності перебувають у постійній динаміці, зазнають впливу широкого спектру соціально економічних, політичних, внутрішніх та зовнішніх чинників, а також культурно-національних умов і традицій того чи іншого суспільства, що, у кінцевому підсумку, визначає не лише структурну множинність, але й можливу альтернативність процесу еволюції власності. Водночас, у процесі становлення і розвитку постіндустріальної економічної системи трансформації у відносинах власності відбуваються за декількома напрямами (табл. 1.4).

Примітним є той факт, що однією з перших ознак нової постіндустріальної суспільної системи, на яку звернули увагу її дослідники, була зміна домінуючих факторів виробництва та об’єктів власності (див. пп. 1.1, 1.2). На місце видимих, відчутних ресурсів, таких як земля, капітал, приходять інформація та знання у вигляді ідей, новітніх технологій та інформаційних систем. Зміна домінуючих чинників виробництва в постіндустріальній суспільній системі внесла суттєві корективи в об’єкти власності. Їх розширення пішло по двох напрямах [132, с. 23]. З одного боку, інноваційне економічне зростання підсилило господарське значення нових енергетичних ресурсів, розширивши тим самим поняття “матеріальної”

власності (так, до майна як до об’єкту власності почали відносити електроенергію, газ і інші види енергії і сировини, що виходять за межі традиційного розуміння “речей”). З іншого боку, про що вже йшлося вище, з’явилися неречові об’єкти у формі інтелектуальної (інтелект, знання, інформація, ноосфера інтелектуальної праці) та віртуальної (нематеріальні субстанції, що не є інтелектуальними продуктами) власності.

Набуття та припинення прав власності на матеріальні, а також віртуальні об’єкти та інформацію, найчастіше здійснюється через певні правові процедури, зокрема: через укладання різного роду договорів та угод, у разі приватизації, відповідно до актів державних органів та органів місцевого самоврядування, за судовим рішенням тощо. Натомість, для ряду інтелектуальних продуктів (знань та інтелекту) підстави набуття чи припинення прав власності не можуть бути передбачені, оскільки ці об’єкти є невіддільними від їх творця. І хоча вітчизняні правові акти (зокрема, ЦКУ [188]) не містять положень про право власності особи на здібності, інтелект, досвід, видається безсумнівною природна прерогатива особи вважати невідчужувані від неї самої об’єкти власним надбанням. А отже, навіть якщо подібні права законодавчо не закріплені, приналежність їх власнику не викликає сумніву (“Мої знання – моя власність”).

Соціально-економічні події останніх десятиліть привели до трансформації й суб’єктів власності [див. 153, с. 987–989]. Такі зміни відбуваються по декількох напрямах. По-перше, зміна у об’єктах власності передбачає появу нових суб’єктів власності, нової соціальної групи у соціально-класовій структурі суспільства, що отримала назву “класу інтелектуалів” [57], “працівників у золотих комірцях” [186, с. 40] або “працівників знань” [201, p. 94].

По-друге, зазнає розпорошення колись стрункa класова система суб’єктів власності, а “кристальна чіткість Марксової схеми капіталістичної експлуатації суттєво затуманюється” [8, с. 285]. Чіткий колись критерій розподілу суспільства на капітал і працю у зв’язку із відокремленням управління від приватної власності втратив свою однозначність, адже функції капіталу (контроль і нагляд за працею, розподіл ресурсів усередині підприємства) перебрали на себе менеджери – агенти,

що не володіють на законних підставах засобами виробництва і є такими ж найманими працівниками, як і робітники. До того ж, за сучасною методологією, працівники, зайняті в інтелектуальних сферах виробництва, можуть вважати себе власниками нематеріальних активів організації.

Функції суб'єктів тепер фактично виконують різноманітні соціальні, професійні, посадові, вікові, національні, релігійні та інші групи і прошарки, інтереси яких складно переплетені між собою. Окреслені тенденції мають свій прояв у інституціоналізації та деперсоніфікації власності, що є третім напрямом трансформацій у середовищі суб'єктів власності. Інституціоналізація проявляється через поширення власності різного роду некомерційних організацій (благодійних, релігійних, партійних, профспілкових, громадських). Деперсоніфікація власності полягає у зниженні ролі і значення фізичних осіб як власників корпорацій, тобто акції концентруються у різноманітних інституціях або у юридичних осіб. Причому фізичні і юридичні особи переслідують різні цілі господарського надбання у вигляді акцій. Так, для індивідуальних акціонерів об'єктивним критерієм ефективності капітальних вкладів є доход у формі дивіденду. Юридичні ж особи вступають у володіння цінними паперами переважно для забезпечення міжфірмових зв'язків та намагаються отримати контрольний пакет акцій для здійснення подальшого впливу на діяльність підприємства, підкорення підконтрольної сторони своїй волі [175, с. 168] (в Україні та інших пострадянських країнах ця тенденція проявляється у найнегативнішій формі – у вигляді рейдерства).

Окремо варто наголосити на розмиванні самої структури власності. Зменшується абсолютне і переважає часткове, неповне привласнення. Це означає, що відбувається "розщеплення" прав власності, коли, скажімо, право володіння і розпорядження об'єктом власності належить одному суб'єкту, а право користування тим самим об'єктом – іншому суб'єкту власності. Таким чином, відбувається диференціація суб'єктів власності на один і той самий об'єкт, залежно від набуття ними того чи іншого права щодо цього об'єкту. Внаслідок "розщеплення" прав власності подекуди "стає неможливим ... виділити відокремлений клас власників капіталу у соціальній структурі суспільства" користування, володіння і

розпорядження, ті чи інші аспекти повноважень власника делегуються різним соціальним інститутам

Об’єктивна багатомірність сучасної постіндустріальної економічної системи знаходить свій прояв через плюралізм форм і видів власності [див. детально: 77]. Процес розвитку типів, форм і видів власності робить відносини власності багатшими, різноманітнішими і складнішими, ніж раніше. Водночас, для економіки постіндустріального суспільства характерним є послідовне зниження значення індивідуальної приватної власності та зростання ролі спільної часткової та спільної сумісної власності. Проте, в рамках багатоманіття форм і видів власності, кожен її різновид знаходить свою нішу, де реалізує свої переваги у розв’язанні економічних та соціальних завдань.

Отже, динаміка розвитку сучасної постіндустріальної цивілізації суттєво трансформує відносини власності. Методологічним інструментом розуміння логіки процесу еволюційного розвитку власності, її трансформації у постіндустріальній економіці, на нашу думку, може слугувати теорія фундаментальної та актуальної структури людської діяльності. Фундаментальна структура людської діяльності являє собою “постійну структуру”, незмінну умову людського життя, натомість актуальна структура, що розвивається на базі фундаментальної, є “змінною структурою”, у якій набір елементів, їх роль, значення, питома вага та актуальність змінюються залежно від конкретно-історичних умов [79, с. 200].

Застосування фундаментальної та актуальної структури людської діяльності для аналізу відносин власності дозволяє розкрити логіку історичної еволюції власності. Під фундаментальною структурою власності розуміють таку організацію її елементів, яка є загальною і незмінною для усіх історичних форм власності, а під актуальною структурою – співвідношення її складових елементів у кожній даній конкретно-історичній формі власності. Причому актуальна структура власності містить усі елементи фундаментальної структури, але їх значення та практична актуальність у різних суспільствах є різною [36, с. 13].

Історично, з розвитком виробничих відносин, кожному історичному періоду розвитку суспільства відповідає певний елемент сутнісної структури власності, який

має найбільше практичне значення і займає панівне становище серед інших елементів [88, с. 109]. Фундаментальна структура власності, згідно п’ятичленної внутрішньої структури власності, складається із користування, розпорядження, володіння, відчуження і привласнення, натомість актуальна структура власності визначається тим елементом, який значною мірою домінує у кожній конкретно-історичній формі суспільства. Так, приміром, у первісному супільстві панівними були відносини користування, у рабовласницькому – розпорядження, в епоху феодалізму актуалізувалися відносини володіння, а за капіталістичного ладу – відчуження [36, с. 14–16]. За часів соціалізму було прийнято вважати, що панівним елементом структури власності стає привласнення.

І хоча остаточне становлення соціалістичної формації так і не відбулось, сучасний розвиток постіндустріального суспільства та його економічої системи відбувається через активізацію відносин привласнення та заперечення відносин відчуження. Оскільки домінантою актуальної структури людської діяльності у постіндустріальній економіці стає інтелектуальна праця, а провідним ресурсом і водночас об’єктом власності – інформація та знання, радикально змінюються відносини привласнення-відчуження, володіння, користування та розпорядження щодо цих об’єктів (див. табл. 2.2). Інтелектуальна праця постіндустріальної економіки створює інтелектуальний продукт, який може набувати матеріальної форми і у цій своїй формі неодноразово привласнюватися різними суб’єктами власності за законами ринку, не перестаючи при цьому залишатися продуктом свого творця.

Підсумовуючи, зазначимо, що відносини власності є основоположними у будь-якому суспільстві. Власність відіграє значну роль в економічній структурі, зокрема “визначає становище людини в суспільстві, впливає на координацію економічної діяльності суб’єктів, сприяє ефективному використанню рідкісних ресурсів або обмежує його” [197, с. 31].

Осмислення власності як переважно соціально-економічної категорії відбувалося у контексті становлення і розвитку індустріального суспільства. Мислителі раннього Нового часу тлумачили власність переважно як відносини

привласнення, а її виникнення розглядали як результат вилучення індивідом за допомогою своєї праці певних життєвих благ із сукупності спільних об'єктів з подальшим ставленням до них як до своїх. Представники німецької класичної філософії (І. Кант, Г.В.Ф. Гегель) обґрунтували погляд на власність як засіб об'єктивізації особистості, що досягається через вкладення людської волі у певну річ. П.Ж. Прудон трактував власність як крадіжку суспільного майна, а К. Менгер вбачав у ній єдино можливе знаряддя регулювання доступу до обмежених ресурсів.

Відповідно до марксистських поглядів, економічний зміст власності визначається способом поєднання робітників із засобами виробництва. Опонентами марксистського підходу стали представники німецької історичної школи та російської релігійної філософії кінця XIX – початку XX ст., які аналізували власність з морально-етичних та культурно-духовних позицій. У рамках інституціонального підходу, що був розвинений неоінституціоналістами, власність розглядалась як система санкціонованих державою та суспільством поведінкових відносин. Сучасні підходи до аналізу власності представлені політико-економічним, економіко-правовим етико-економічним напрямами.

Власність виступає, з одного боку, як форма привласнення-відчуження життєвих благ, а з іншого – як єдність відносин володіння, користування і розпорядження цими благами. Водночас варто наголосити на об'єктивному, але суперечливому характері власності, її суспільній природі, здатності змінюватися в ході історичного розвитку. Фундаментальний вплив власності на всі інші відносини відображає її базисний характер відносно інших сфер суспільного життя.

Відносини власності не є сталими, проявляються у різноманітних типах, формах і видах власності і, отже, потребують систематизації. Відповідно до форми реалізації власності доцільно виділяти індивідуальний та спільний типи власності, в межах яких розглядається індивідуальна (одноосібна), спільна часткова і спільна сумісна форми власності; особистий, приватний, партнерський, корпоративний, кооперативний, змішаний, громадських об'єднань, муніципальний, державний та загальнонародний види власності.

Виділення інтелектуальної власності як особливого різновиду власності стає можливим, якщо звести критерії класифікації до визначення якісних характеристик об’єктів власності та специфіки їх створення. У такому випадку, залежно від якості об’єкта привласнення, можна виділити два типи власності: матеріальну та нематеріальну. У межах останньої доцільно виділяти інтелектуальну, об’єкти якої є продуктом інтелектуальної праці, та віртуальну форми власності, до якої належать об’єкти, створені без залучення інтелектуальної праці.

В умовах становлення і розвитку постіндустріальної економіки основними напрямами трансформації відносин власності є: зміни у об’єктах власності, суб’єктному складі, зменшення абсолютного і переважання часткового привласнення, розшарування прав власності, поширення плюралізму форм і видів власності.

2.2. Новітні тенденції трансформаційних процесів у відносинах власності

Зміни, що відбуваються у системі відносин власності в умовах розвитку постіндустріальної економіки та становлення неоекономіки як її складової, знаходять свій прояв у таких фундаментальних процесах як інтелектуалізація, транснаціоналізація, інтернетизація, віртуалізація власності.

У постіндустріальній економіці працівник стає об'єктом пильної уваги соціуму не як носій абстрактної робочої сили, здатної до низькокваліфікованої монотонної праці, а як власник унікальних інтелектуальних здібностей, що є результатом навчання і творчого пошуку. Осмислюючи цей процес, західні та вітчизняні вчені ставлять питання про формування інтелектуального капіталу та відзначають зростання ролі інтелектуальної власності в економічному розвитку. Детальному аналізу категорій "інтелектуальна власність" та "інтелектуальний капітал", а також з'ясуванню сутності процесу інтелектуалізації власності присвячено п. 2.3. даного дослідження.

Нематеріальні форми капіталу, особливо інтелектуальний, широко використовуються на найпотужніших підприємствах світового масштабу – транснаціональних корпораціях, що стали "рушіями глобалізації". По суті, транснаціоналізація як модерний варіант інтернаціоналізації виробництва і капіталу стала одним із чинників формування неоекономіки як складової постіндустріальної економічної системи (див. п. 1.2), адже, розширюючи свою діяльність, ТНК створили своєрідну мережу глобальної світової господарської системи, яка є єдиним торговельним та інформаційним простором з міжнародними ринками капіталів, робочої сили, науково-технічних, консультаційних та інших послуг.

Транснаціональні корпорації "як найвища форма приватної корпоративної власності" [185, с. 70] сповна реалізують переваги акціонерного володіння. По-перше, у корпорації власність є анонімною. Більш того, власники акцій можуть у будь-який час продати їх іншим особам, тому за незмінної величини капіталу склад його власників може безперервно змінюватися. По-друге, власники акціонерного капіталу не здійснюють управління своїм підприємством: діяльність корпорації

організують менеджери – професіонально підготовані управлінці, що працюють за контрактом, що дає змогу більш ефективно здійснювати керівництво фірмою. По-третє, акціонерна власність передбачає можливість поповнення капіталу не тільки (і не стільки) за рахунок додаткового вкладу конкретного приватного власника, але й шляхом додаткової емісії акцій, або через позику грошових коштів у банках чи інших фінансових структурах. У підсумку "посилюється відокремлення власності на грошовий капітал від його підприємницького застосування" [17, с. 83]. По-четверте, корпорація як організаційне утворення може функціонувати тривалий період (внаслідок постійної купівлі-продажу і перепродажу цінних паперів корпорації, успадкування пакету акцій тощо), що створює необмежені можливості для перспективного розвитку.

Таким чином, корпоративна власність, яку можна вважати одним із різновидів спільної часткової власності (по суті – групове приватне володіння) стає своєрідною мутацією приватної власності. Приватна власність у процесі корпоратизації набуває рис, протилежних своїй вихідній сутності: "господар віддаляється від виробництва, отже, згасає сила приватної мотивації праці; розширюється поле планомірної організації виробництва в рамках корпорацій; принципи розподілу продукту ще більшою мірою відриваються від принципів виробництва" [185, с. 69]. Певні особливості акціонерної власності порівняно із класичною приватною відмічені Дж. Гелбрейтом ще у 1967 р.: "Сімдесят років тому діяльність корпорацій обмежувалася такими галузями, в яких виробництво має проводитися у великому масштабі... Тепер корпорації охоплюють… усі види діяльності, які колись були справою індивідуального власника або невеликої фірми... Сімдесят років тому корпорація була інструментом її власників і віддзеркаленням їх індивідуальності. Імена цих магнатів … були відомі усій країні... Ті, хто очолює тепер крупні корпорації, є незнані... Люди, які управляють крупними корпораціями, не є власниками скільки-небудь істотної частки даного підприємства" [39, с. 35–36].

Маючи значні переваги перед іншими формами ведення бізнесу корпорація може якнайповніше їх реалізувати щонайбільше розширюючи межі своєї діяльності і нарощуючи обсяги виробництва. Таким чином, корпорація, що діє у межах однієї

країни все ж вповні не реалізовує свій потенціал, а це означає, що для отримання найбільших прибутків вона має подолати національні кордони, ліквідувати міждержавні бар'єри. У такому сенсі "корпоративна власність створила економічну основу для глобалізації господарської діяльності… та привела… до формування світового ринку" [185, с. 69].

Окрім вище перелічених, ще однією з вагомих причин утворення ТНК як транснаціональних утворень є недосконалість ринкового механізму в реалізації власності на технології, виробничий досвід та інші "невідчутні" активи. Це означає, що з одного боку винахідник, творець прогресивної технології не завжди має доступ на світовий ринок технологій, а отже, не може реалізувати свій інтелектуальний продукт. ТНК у свою чергу кревно зацікавлені в акумулюванні і впровадженні у виробництво новітніх досягнень, чим стимулюють власну прибутковість та дають змогу творцю отримувати належну плату за винахід, який (за умов його вагомості) набуває значного поширення у рамках відповідної ТНК, а, можливо (якщо фірма здійснює торгівлю технологіями), і в інших компаніях, що стає неабияким поштовхом для його подальшої творчої активності, причому (насамперед) у даній корпорації. З іншого боку, завдяки інформаційним мережам та мережам зв'язку керівництво ТНК може використовувати досвід та знання своїх працівників з різних куточків земної кулі, тобто у рамках транснаціональної корпорації її нематеріальні активи, які складаються із сукупності знань, умінь, навичок персоналу, "стають мобільними, здатними до перенесення в інші країни" [174, с. 41].

Серед інших причин виникнення і активного розвитку ТНК, що одночасно є перевагами корпоративного виду власності у його транснаціональному варіанті називають також: а) ширші можливості для підвищення ефективності й конкурентоспроможності через інтеграцію у своїй структурі постачальницьких, виробничих, науково-дослідних, розподільчих та збутових підрозділів, які функціонують у світовому економічному середовищі; б) додаткові можливості підвищення ефективності та конкурентоспроможності через доступ до ресурсів іноземних держав, які реалізуються у процесі використання дешевої або більш кваліфікованої робочої сили, сировинних ресурсів, науково-дослідного потенціалу,

виробничих можливостей і фінансових ресурсів приймаючої країни; в) філії ТНК отримують важливі переваги перед фірмами-резидентами внаслідок використання науково-технічного і управлінського потенціалу материнської фірми; г) можливість використання у власних інтересах особливостей державної, зокрема, податкової, політики в різних країнах, різниці у курсах валют і таке інше, що має наслідком зменшення трансакційних витрат, і, отже, безпосередньо впливає на ефективність господарської діяльності ТНК; д) здатність продовжувати життєвий цикл своїх технологій і продукції, яка базується на можливості "скидати" застарілі технології і продукти в зарубіжні філії та зосереджувати зусилля і ресурси підрозділів на розробці нових технологій і виробів у країні базування; е) за допомогою прямих іноземних інвестицій фірма отримує можливість уникати бар'єрів при входженні на ринок певної країни через експорт товарів та/або послуг, тобто замість експорту готової продукції, що обкладається високими торговельними тарифами, ТНК створюють у приймаючій країні виробничі структури і продають вже не завезені, а вироблені в країні товари без надмірного оподаткування [174, с. 41–42].

Безпосередніми проявами транснаціоналізації стало поглиблення інтернаціоналізації виробництва та капіталу у всіх його вираженнях (див. п. 1.2 даної роботи). Інтернаціоналізація виробництва і капіталу – два взаємозв'язані процеси, які доповнюють одне одного: власники інтернаціоналізованого капіталу розвивають спеціалізацію і кооперацію між своїми підприємствами, розташованими у різних країнах.

Глобалізація економічних процесів, а надто такий її аспект, як транснаціоналізація, сприяють розширенню прав власності фізичних осіб та корпорацій у географічному плані. Ідея, згідно якої громадянин однієї держави має можливість реалізувати права власності за межами своїх національних кордонів, внесла цілком нове забарвлення у характеристику сучасного світу. Нові підходи до регулювання права власності "стали ключовим елементом сучасних міжнародних відносин, функціонально змінили процеси транснаціоналізації та глобалізації економіки і врешті-решт прискорили формування глобальних господарських комплексів" [141, с. 53]. Процес створення транснаціональних корпорацій

відбувається нині не тільки у сфері виробництва, але і у торгівлі, банківській справі (поява транснаціональних банків) та інших сферах.

Транснаціоналізація власності знаходить свій прояв не тільки у створенні власне корпорацій, але й інших форм підприємницьких об'єднань. Корпоративно-транснаціональний характер міжнародного бізнесу та варіативність кон'юнктурних умов, численні конкретні підприємницькі завдання зумовлюють диверсифікацію організаційних форм господарської діяльності великих компаній, які можуть як концентрувати свою діяльність у рамках певної галузі, так і функціонувати як міжгалузеві утворення. Отримують поширення стратегічні альянси, які координують діяльність компаній, що беруть у них участь для реалізації спільних інтересів зі збереженням власної юридичної самостійності; консорціуми, котрі об'єднують компанії різних галузей, як правило для виконання робіт зі спорудження конкретних об'єктів, а також інші організаційні утворення (картелі, синдикати, пули, трести, концерни). Однією з форм співробітництва компаній різних країн є утворення спільних підприємств (досить часто на паритетній основі) для здійснення проектів інноваційного характеру.

Транснаціоналізація як один із проявів глобалізації являє собою "технологічну істину суспільного прогресу, яка виражається в усуспільненні виробництва у світовому масштабі" [185, с. 70]. Із даною тезою варто погодитися, якщо під усуспільненням розуміти набуття індивідуальним за своєю природою процесом виробництва "суспільного" (у значенні – "загального", "повселюдного", "суцільного") характеру, що відбувається у зв'язку із застосуванням засобів виробництва, які потребують групової (колективної) трудової діяльності і обумовлене розвитком розподілу праці, постійним удосконаленням знарядь праці на основі новітніх наукових досягнень, неухильним зростанням масштабів виробництва внаслідок удосконалення організації праці, розвитком світогосподарських зв'язків тощо. Таким чином, усуспільнення виробництва – це "об'єктивний процес розвитку суспільного характеру виробництва, що виявляється в поглибленні суспільного поділу праці, посиленні взаємозв'язку і взаємозалежності

економічно відособлених господарських одиниць, галузей і сфер народного господарства” [46, с. 776].

Транснаціоналізація як процес усуспільнення власності має як свої позитивні, так і негативні риси. З одного боку, як зазначає вітчизняний вчений М. Хохлов, “процес усуспільнення виробництва у глобальному масштабі як результат сучасного НТП… розвивається і розширює свої масштаби з силою природного закону, який спрямовує рух людського суспільства в позитивному напрямі. Спроби обмежити його чинність є протиприродними і, врешті-решт, безуспішними” [185, с. 70]. Дійсно, транснаціоналізація як об’єктивний процес має ряд переваг. По-перше, вкладення транснаціональними корпораціями інвестицій у приймаючі країни як спосіб спорудження на їх території структурних підрозділів компанії супроводжується створенням нових робочих місць і стимулюванням купівельної спроможності населення. По-друге, ТНК здійснюють значний благотворний вплив на країни-реципієнти через передачу технологій (на створення яких сама корпорація свого часу витратила чимало матеріальних та інтелектуальних ресурсів), навчання і підвищення кваліфікації персоналу, створення умов для залучення інвестицій іншими закордонними інвесторами. По-третє, здійснюючи діяльність у межах певної держави, транснаціональна корпорація коригує її макроекономічні показники, сплачує податки до бюджетів різних рівнів. По-четверте, ТНК активізує конкуренцію всередині країни, забезпечує місцевих споживачів більш дешевою та якісною продукцією [168, с. 103].

Однак, з іншого боку, “прагнення підпорядкувати глобалізацію приватним інтересам, які на сучасному етапі розвитку ринкової економіки проявляються як егоїстичні інтереси ТНК і особливі національні інтереси деяких “просунутих” країн, породжує гострі соціальні суперечності у світовому масштабі. Політика, спрямована на закріплення відносин панування і підпорядкування між державами і народами, посилює ці суперечності” [185, с. 70]. Тобто нинішній сценарій глобалізації-транснаціоналізації, своєрідна специфічна транснаціональна форма усуспільнення власності, поява наддержавної корпоративної власності не послабили, а загострили суперечність між процесом усуспільнення виробництва і приватними інтересами

корпорацій. У кінцевому підсумку, “ТНК вступають у союзи із мегаполісами і формують структурні вузли мереж… Мережева глобалізація економіки призводить до деіндустріалізації країн Центру і перетворенню їх економіки на науково-дослідні лабораторії та полігони знань. Масове та екологічно брудне виробництво переводиться на Периферію, у райони із найменшими витратами виробництва, у тому числі і щодо оплати праці” [111, с. 180].

Дана “темна” форма глобалізації “не відповідає сучасному рівню усуспільнення виробництва, і в цій невідповідності криється коріння сучасних найгостріших суперечностей”, – зауважує М. Хохлов. Варто погодитись із думкою дослідника, що саме невідповідність рівня й динаміки економічної глобалізації відносинам власності, які панують сьогодні у світі, – головний генератор [глобальних] конфліктів” [185, с. 71] як в економічній, політичній, так і в культурній та ідеологічній сферах.

Тож, у розв’язанні окремих суперечностей і конфліктів глобалізації позитивну роль може відіграти вдосконалення механізму реалізації відносин власності на світовій арені в напрямі підвищення значення інституціональних факторів і міжнародних організацій (у тому числі суспільних), посилення контролю за діяльністю ТНК і міжнародним рухом капіталу, з поступовим введенням їх у рамки загальнолюдських інтересів.

Для України проблеми транснаціоналізації власності є надзвичайно актуальними. У сучасних умовах транснаціоналізація у світовому масштабі для нашої держави означає невідворотні перспективи поглинання передових вітчизняних підприємств не тільки у металургійній та хімічній сферах, але й у машинобудуванні, транспортній, комунікаційній та інших галузях. Дієвим заслоном для таких тенденцій може і повинна стати активна державна політика щодо створення власних, українських транснаціональних структур, як це зробили Китай, Росія, Індія, Індонезія, Мексика, Венесуела та інші держави (не враховуючи розвинених країн, де існують сотні великих ТНК). Вважаємо, що цьому може прислужитися також виважена зовнішня політика щодо взаємодії у створенні ТНК з регіональними партнерами та світовими лідерами в окремих галузях. Варто

погодитись із думкою окремих дослідників про значну перспективність транснаціональних проектів нашої держави з Росією та ЄС у нафтогазовій, космічній, літакобудівній галузях, забезпечення на цій основі взаємовигідного науково-технологічного співробітництва з провідними країнами світу [113, с. 38].

У цьому контексті необхідно окремо наголосити на можливості поглиблення партнерських зв'язків та створення спільних транснаціональних структур з огляду на науково-технологічне співробітництво між державами пострадянського простору. В Україні, Росії та інших країнах СНД існує чимало однопрофільних підприємств, які, об'єднавши зусилля і можливості та усунувши конкуренцію між собою, можуть створити потужне корпоративне об'єднання, здатне завоювати вагомі позиції на зовнішніх ринках та успішно конкурувати з іншими транснаціональними корпораціями. До того ж, як вважають окремі експерти, розгортання вітчизняних ТНК за участю капіталів країн пострадянського простору (насамперед, російського) забезпечить можливість зменшення собівартості продукції за рахунок скасування митних зборів між країнами-учасниками проекту та залучення російських енергетичних компаній з їх можливостями щодо зменшення тарифів на енергоносії, що, окрім інших чинників, також сприятиме виходу цих міжнаціональних корпорацій на світовий ринок [136, с. 71].

Юридичною основою для створення сучасних українських ТНК спільно з країнами пострадянського простору є: Угода про сприяння в створенні і розвитку виробничих, комерційних, кредитно-фінансових, страхових і змішаних транснаціональних об'єднань (підписана главами урядів усіх країн – учасниць СНД у квітні 1994 р) та Конвенція про транснаціональні корпорації (ратифікована Верховною Радою України у липні 1999 р.). Окремі напрацювання у цьому напрямі уже зроблені: у 1994 р. створені українсько-російські транснаціональні компанії "Укртатнафта" та "РУНО", у 1999 р. організовано Міжнародний консорціум "Середній транспортний літак", обговорюються питання про створення інших спільних проектів [136, с. 70].

Отже, проблема створення українських транснаціональних корпорацій на сьогодні є надзвичайно актуальною, розв'язання якої дозволить захистити

національні економічні інтереси, сприятиме подальшому розвитку вітчизняних господарських структур, інтернаціоналізації їх виробництва та капіталу, інтеграції України у світову економіку. Проте, специфіка діяльності ТНК нині не обмежується проблемами власності та іншими питаннями, що розглянуті вище. Вона пов'язана також із перенесенням основного акценту їх діяльності до сфери послуг, інформаційних та комунікаційних технологій, з процесом інтернаціоналізації НДДКР і таке ін. Однак, саме організаційна й управлінська здатність ТНК інтегрувати фактори й умови виробництва у всесвітньому масштабі та реалізувати переваги транснаціональної корпоративної власності роблять їх одним із найбільш ефективних і впливових агентів сучасної економічної діяльності.

Ще один аспект трансформації відносин власності у новій економіці пов'язаний з функціонуванням Всесвітньої мережі Інтернет. За сучасних умов Інтернет та індустрія інформаційних технологій стрімко входять і органічно доповнюють практично всі сфери людської діяльності, привносячи в них новітні віяння і тенденції. Різні аспекти функціонування Мережі отримали досить широке висвітлення у науковій літературі [див.: 20; 86; 103; 155; 164; 169; 190].

Інтернет та інші комп'ютерні мережі є своєрідними системами масової комунікації, яка здійснюється у масштабах усього суспільства, виступає найважливішою умовою суспільного розвитку і організації. Серед інших комунікативних систем Інтернет вирізняється, насамперед, своєю децентралізованою системою. При цьому, на сучасному етапі розвитку комп'ютерних мереж, дуже слабким, а іноді зовсім відсутнім є контроль з боку урядів чи фінансових структур. Саме відсутність цензури і можливість висловити свої погляди на безмежно велику аудиторію, не звертаючи уваги на кордони і відстані, обумовили особливу популярність Інтернет. До цього можна додати легку доступність цього засобу масової комунікації. Таким чином, Інтернет є надзвичайно привабливим засобом комунікації, що, до речі, пояснює його безпрецедентний розвиток. Саме поширення Інтернету є однією з ознак та важливим чинником формування нової економіки (див. п. 1.2). Всесвітня мережа радикально змінює інструментальні засади, способи та технології передачі, збереження інформації,

сприяє кардинальному зростанню обсягів інформації, доступної активній частині населення планети.

Інформаційне наповнення Інтернету перебуває ніби “поза власністю”, є об’єктом майже неконтрольованого доступу й привласнення будь-якого суб’єкта, підключеного до Мережі. Таким чином, Інтернет як передумова і вагомий сегмент нової економіки є, по суті, безмежним джерелом інформації, а отже, окрім цілого ряду переваг, про які уже йшлося, формує серйозні небезпеки, у т. ч. й у сфері власності. Інтернет посилює загрозу щодо державних таємниць та конфіденційної інформації громадян (це з особливою гостротою ставить на порядок денний питання криптографічного захисту інформації). Неабияку, хоча і приховану, небезпеку являють собою обмін науковою інформацією через Інтернет. З одного боку, це прогресивний спосіб обміну думками про новітні досягнення науки, але, з іншого, таким чином через численні запити, анкети тощо можуть збиратися відомості, що становлять державну таємницю. Взагалі, згідно світової практики, будь-який доступ до таємної інформації через Інтернет має бути виключений, тобто вона має циркулювати тільки у закритих локальних комп’ютерних мережах.

Ще однією проблемою, яка виникає у зв’язку із розвитком глобальних комп’ютерних мереж є проблема дотримання авторського права. Власність на інформацію є інтелектуальною власністю. А тому поширення і розповсюдження інформації через Мережу може загрожувати певним правам суб’єктів інтелектуальної власності.

Традиційно кожен автор, творець, що має на меті отримання доходу від свого творіння, прагне будь-яким чином привернути увагу широкої публіки до своєї персони і власного продукту. Найчастіше, отримання гонорару для автора стає можливим через отримання певної платні за копії, тобто через концертну діяльність (концерт можна розглядати як повторення стандартного набору номерів), видавництво книг, розповсюдження аудіо- та відеопродукції на електронних та інших носіях тощо. Отже, основним мотивом для автора в розповсюдженні своєї продукції є сподівання одержати винагороду за продаж подальших творів.

Інтернет як саморегулююча інформаційна система дає змогу авторам і власникам інтелектуального продукту широко репрезентувати свої доробки, оприлюднити власні інтелектуальні надбання, докладно ознайомити з ними значну кількість зацікавлених осіб. Мережа відкриває значні можливості для використання у рекламних цілях знаків для товарів та послуг, фірмових найменувань, зазначень походжень товарів. Водночас, постає гостра проблема безкоштовного копіювання інформації, незаконного використання об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ), плагіату літературних творів тощо.

Мережа кидає власникам, творцям, продавцям інтелектуальної власності незвичайний виклик. Зводячи витрати на копіювання інформації до нуля, вона разюче змінює економічні процеси, формує неоекономіку. Завдяки механічним і електронним носіям та за допомогою Інтернету інтелектуальні цінності можна легко відтворити, будь-який об'єкт інтелектуальної власності без суттєвих витрат може бути майже миттєво репродукований у будь-якій точці земної кулі. Устежити за кількістю копій, створених третіми особами, в таких умовах стає практично неможливо, тож шанси творця одержати справедливу винагороду за своє творіння суттєво зменшуються.

У цьому зв'язку перед власниками ОІВ постають дві альтернативи: або, по-перше, ввести жорсткий контроль за використанням і розповсюдженням свого інтелектуального продукту і тим самим звузити численну когорту потенційних споживачів до вузького кола довірених осіб та мати в перспективі вельми скромні (через невеликий "тираж") кошти і відсутність визнання, або, по-друге, відмовитися від такого контролю, а значить і від вилучення платні за копіювання твору з досить туманною перспективою його широкої популярності і, можливо, певного гонорару (якщо, звичайно, твір являтиме собою деяку цінність) [190].

Видається, що для творців інтелектуальної власності більш прийнятним є другий варіант, оскільки цінність праць не буде визнана, якщо їх не поширювати. Тому, як зазначають експерти, авторам інтелектуальних продуктів слід пристосуватися до нової ситуації і навчитися з користю для себе використовувати її [190], адже в осяжному майбутньому кінцеві споживачі і користувачі матимуть

змогу одержувати копії більшості продуктів інтелектуальної власності безкоштовно або, принаймні, по собівартості [115].

Отже, одним із можливих варіантів пристосування до нової ситуації є перспектива поширювати інтелектуальну власність безкоштовно, а, натомість, продавати "допоміжні" товари і послуги. Велика частина інтелектуальної власності таким чином почне виконувати роль реклами: інформація або розваги розповсюджуватимуться безкоштовно, щоб привернути увагу до того, за що можна одержати гроші, і спонукати людей платити [190].

У цьому контексті особливе місце займає проблема визначення цінності контенту – інформаційного, графічного та мультимедійного наповнення (змісту) сайтів. Цікава або корисна інформація, красиве оформлення, вдала структуризація сайту – всі ці елементи змісту (контент) є результатом творчої роботи і, отже, продуктами інтелектуальної власності. Сидячи перед екраном монітора, ми користуємося цими продуктами в основному безкоштовно, незважаючи на те, що створення контенту вимагає певних витрат. І хоча ми платимо за користування Інтернетом, але здійснюємо відрахування провайдерам – за фізичне підключення до Мережі, а власникам сайтів, тим, хто наповнює Інтернет цікавою інформацією, від цього не дістається жодної копійки [115].

Таким чином, в умовах нової економіки не викликає сумніву цінність створеної інтелектуальної власності, однак вихід для творців і продавців об'єктів інтелектуальної власності – мережевих благ – полягає у відмові від контролю за копіюванням і здійсненні управління відносинами з клієнтом: наприклад, через підписку. Клієнт сам часто прагне до таких відносин, оскільки бачить в цьому гарантію постійної поставки надійної сучасної інформації.

Зрозуміло, що, пропозиція безкоштовного продажу інтелектуальної продукції не у багатьох власників-виробників викличе захоплення. Існують бізнес-моделі з високою вартістю інтелектуального продукту, які забороняють тиражування, наприклад замовлені дослідження або театральні постановки [115], але в цілому баланс бізнесу рухається в інший бік, адже, як свідчать дослідники, в умовах нової економіки цінність продукту пропорційна його поширеності, тому потік копій

збільшує цінність кожної з них. Мало того: чим більше копій зроблено, тим більше потрібними вони стають, тому розповсюдження продукту починає саме себе підтримувати. Продаючи модернізовані варіанти продукту або додаткове обслуговування до нього, компанія може чудово існувати і продовжувати щедро поширювати первинний продукт [67].

Безкоштовне розповсюдження ОІВ їх творцями і власниками має свою логіку. Той, хто не вимагає плати за свій продукт і не здійснює жорсткого контролю за його розповсюдженням (в тому числі і через Мережу) зрештою швидше захопить ринок. Найбільш яскравим у цьому відношенні є приклад розповсюдження комп'ютерних програм фірмами-виробниками, адже, як зазначають дослідники галузь виробництва комп'ютерних програм є найбільш передовою сферою авторсько-правових відносин [169].

На користь окресленої вище стратегії розвитку свідчать приклади найбільш успішних компаній нової економіки. Конкретні продукти розумової праці постачаються ними безкоштовно як ненів'язлива реклама своїх товарів. Наприклад, корпорація Microsoft просто подарувала споживачам свій Internet Explorer. Qualcomm створив програму електронної пошти Eudora, яка теж дарована користувачу, з метою поширення нових версій. Щомісяця безкоштовно розповсюджується мільйон копій антивірусного забезпечення McAfee. А компанія Sun випустивши мову Java безкоштовно, небезуспішно використовує цей факт як своєрідну рекламу як самої компанії, так і своєї продукції [169].

Комп'ютерні програми створюються для того, щоби розширити можливості користувача, програміста, адміністратора при роботі з ПК, щоб за їх допомогою виконувати певні корисні для особи дії. Їх цінність залежить від їх призначення, від того, наскільки людям легко ними користуватися, наскільки широке коло цих користувачів, а також від того, наскільки вони сумісні з іншими програмними продуктами.

Таким чином, чим ширше використовується програмний продукт, тим більше людей хочуть з ним працювати і тим кращі можливості для платного розповсюдження "допоміжних" товарів і послуг. З іншого боку, програми швидко

застарівають і тому їх виробники мають зосередити неабияку увагу на створенні нових розширених і поліпшених версій, які можуть надходити споживачам від первинного постачальника або з інших джерел.

Як програмне забезпечення при стандартизації набуває цінності, так і деякі продукти цієї групи збільшують свою цінність, стаючи звичними: поп-зірки стають тим популярнішими, чим частіше виступають, а популярні фільми привертають увагу нових глядачів, які хочуть бачити те, що вже бачили інші. У подібних випадках має місце так званий “мережевий ефект”: кожний додатковий користувач товару або послуги збільшує їх загальну корисність для інших індивідів, тобто чим ширше розповсюджений продукт, тим більшу цінність він має. Дія мережевого ефекту досить часто супроводжується дією “ефекту пастки” – ефекту переміщення витрат із однієї галузі в іншу, що пов’язано з технологічною взаємозалежністю галузей [170, с. 26–27]. Так компанії, що володіють великими базами даних виявляються “такими, що потрапили в пастку” своїх операційних систем. Наприклад, американська компанія Computer Associates, що виробляє програмне забезпечення, опинилась “у пастці” на системному рівні, тобто у залежності від системи IBM, котру вона використовує [170, с. 27].

Загалом можна зауважити, що “ефекти пастки” ставлять у деяку залежність споживачів певного типу продукції (насамперед програмного забезпечення) від виробників, що дає змогу останнім у майбутньому за певну плату реалізовувати “допоміжні” товари та послуги. Проте приклади безкоштовного розповсюдження “основної” продукції і платного надання “допоміжних” товарів та послуг не вичерпуються лише виробництвом комп’ютерних програм. Перелік можна продовжувати: безкоштовні газети оголошень, путівники, дайджести і каталоги тощо. Зрештою, як зазначають дослідники, цілком можливим є варіант безплатного розповсюдження стільникових телефонів та антен супутникового зв’язку і натомість платного надання послуг зв’язку [67].

У цьому контексті варто зазначити, що не всі об’єкти інтелектуальної власності можуть і мають бути безплатно реалізовані. Безоплатне розповсюдження може бути доцільним для комп’ютерних програм, компіляцій даних (баз даних),

певною мірою – для об’єктів суміжних прав (виконання, фонограми, відеограми, програми (передачі) організацій мовлення) і є зовсім недоцільним, скажімо, для комерційних таємниць. Інша справа, що будуючи свій бізнес так, як ніби створюваний продукт безкоштовний, виробники продукції (насамперед, інтелектуальної) тим самим притягуватимуть до себе увагу людей, а значить створюватимуть навколо себе атмосферу успіху.

Наступною проблемою, пов’язаною з функціонуванням Інтернету, що породжує суперечності у сфері інтелектуальної власності є проблема товарних знаків та доменних імен. Інтернет-мережа як сфера людської активності виявилася максимально затребуваним полем діяльності для отримання прибутку як для власників прав на ОІВ, так і для правопорушників. Застосовування ж такого невід’ємного атрибуту присутності в Мережі, як доменне ім’я, відкрило нові можливості як для правомірного, так і протиправного використання таких звичних комерційних інструментів, як товарний знак і фірмове найменування.

Проблема товарних знаків та доменних імен в Інтернеті відома із середини 90-х років XX ст. у багатьох державах. Однак, у зв’язку з тим, що система доменних імен, як і Інтернет взагалі, має глобальний транскордонний характер, а система захисту виняткових прав навіть за усіх численних міжнародних угод і тенденцій до уніфікації, вирізняється значними національними особливостями, кожна країна постала перед проблемою врегулювання цього питання власними правовими засобами, насамперед через судові розгляди.

Доменне ім’я в мережі Інтернет є позначенням певного ресурсу в Інтернет (наприклад, сторінка, сайт або сервер), що використовується замість цифрової адреси і за допомогою якого його власник має нагоду пропонувати товари і послуги, розміщувати необхідну інформацію, яка буде доступна необмеженій кількості осіб [103]. Відповідно до законодавства України доменне ім’я – це ім’я, що використовується для адресації комп’ютерів і ресурсів в Інтернеті [123, с. 11]; буквенно-цифровий вираз, що ідентифікує будь-який комп’ютер абонента у мережі Інтернет [124, с. 10].

Основною функцією доменного імені є перетворення адрес IP (Internet protocol), виражених у вигляді певних цифр, в доменне ім’я для полегшення пошуку та ідентифікації власника інформаційного ресурсу. Отже, система доменних імен, які, по суті, є синонімами цифрової системи ідентифікації серверів мережі Інтернет, була створена з метою впровадження зручного і логічно зрозумілого засобу ініціалізації. Зрештою, система доменних імен у мережі Інтернет зустріла повне схвалення з боку сітьового співтовариства, і, отже, швидко розповсюдилася та утвердилася в мережі.

Варто зазначити, що доменне ім’я унікальне. Особа, котра має якийсь домен, що складається з піддоменів, претендує на його виключність, тобто ніхто інший не може володіти таким же поєднанням піддоменів.

Серед дослідників немає усталеної думки щодо віднесення доменного імені до тих або інших засобів індивідуалізації. Як зазначає російський науковець М. Мінченкова, доменне ім’я є більш наближеним до фірмового найменування, ніж до товарного знаку [103]. Такої ж думки дотримується українська дослідниця Н. Максимова [86]. Водночас, на думку ще одного росіянина З. Мілютіна, “доменні імена, ставши серйозним комерційним активом, все ж таки не є самостійним засобом індивідуалізації, аналогічним традиційним (товарним знакам, фірмовим найменуванням або місцям походження товару)” [102] і можуть виступати лише як один із способів використання (як законного, так і протиправного) традиційних засобів індивідуалізації поряд із вивісками, бланками, етикетками тощо, але не більше того.

На нашу думку, доки сфера Інтернету офіційно (законодавчо) не буде врегульована, доти не існуватиме єдиної думки щодо природи доменного імені. Проте, не можна відкидати той факт, що доменне ім’я має ряд схожих ознак з іншими засобами індивідуалізації (пов’язаність із назвою фірми, упізнаваність, індивідуальний характер та ін.). Власники доменів отримують право на їх використання, яке багато в чому є подібним до виключного права на використання знака для товарів та послуг, через що і комерційна цінність таких доменів є дуже велика. Крім того, використання доменів не має територіальних обмежень. Однак,

система реєстрації доменних імен подекуди призводить до конфліктів між власниками доменів і власниками виключних прав на знак.

Неправомірна реєстрація чи притримування назв доменів, тотожних чи подібних до існуючих знаків для товарів і послуг, з метою їх комерційного використання чи продажу законним власникам цих знаків отримала назву "кіберсквотинг" – захоплення доменних імен.

Використовуючи недосконаліть реєстраційної системи доменних імен, кіберсквотери реєструють назви відомих знаків для товарів і послуг, фірмових найменувань, прізвища відомих людей без згоди їхніх власників. Оскільки реєстрація доменних імен є порівняно недорогою процедурою, кіберсквотери реєструють сотні доменних імен. Потім вони виставляють на продаж або пропонують ці імена безпосередньо компаніям-власникам знака або фірмового найменування за значні суми. По суті, це є прояв недобросовісної конкуренції у віртуальному світі. Власники цих позначень змушені для власного використання в Інтернеті купувати свої ж назви знаків для товарів і послуг [86].

Отже, як свідчить міжнародна практика, внаслідок реєстрації доменних імен особами у заявочному порядку, без перевірки наявності у претендента прав на дане найменування значне число доменних імен, що співпадають з широко відомими і зареєстрованими фірмовими найменуваннями (торговельними марками) виявляються у користувачів мережі, що не мають відношення до власників торгових імен.

Так, право на доменне ім'я http://www.Mosfilm.ru належало третій особі, що заважало кіноконцерну "Мосфільм" створити свій сервер з ім'ям, аналогічним його фірмовому найменуванню. Інший промовистий факт: доменне ім'я "coke.com", співзвучне з торговим ім'ям "coke", яке належить відомій компанії "Кока-кола", виявилося завчасно зареєстрованим приватною особою зі штату Каліфорнія. Ще один приклад: російський підприємець зареєстрував у 1998 році доменне ім'я своєї сторінки в мережі Інтернет в зоні RU у вигляді позначення http://www.kodak.ru [103]. Вказані факти не є одиничними, а деякі суперечки стали широко відомими у світі, набувши масштабу гучних скандалів.

Вітчизняний і світовий досвід свідчить про можливість розв'язання окреслених спорів, з одного боку, у судовому порядку, а з іншого – за допомогою Центру арбітражу і посередництва, створеного при ВОІВ [див.: 5, с. 4–10; 164, с. 261–266]. Перша скарга на українського резидента за звинуваченням у кіберсквотингу була подана у 2001 р. з того часу відповідачами у справах Центру арбітражу і посередництва ВОІВ проходили 16 осіб з українським місцезнаходженням. Загалом у 2004 р. до цього центру надійшло 1179 заяв щодо кіберсквотингу, що на 6,6 % більше, ніж у 2003 р. з 1999 р., коли були запроваджені правила розгляду спорів щодо доменних імен (UDRP), Центр арбітражу і посередництва ВОІВ розглянув близько 7 тис. справ, що стосуються понад 12,5 тис. доменних імен та інтересів юридичних і фізичних осіб із 124 країн світу. Близько половини цих справ стосуються резидентів США [120, с. 63].

Не акцентуючи увагу на правничих аспектах розв'язання спорів щодо доменного імені, все ж зауважимо, що законодавче врегулювання окресленої проблеми дасть змогу запобігти економічним втратам внаслідок недобросовісної реєстрації доменів як назв фірмових найменувань, торговельних марок, географічних зазначень тощо. Економічні аспекти використання доменного імені не обмежуються можливістю відшкодувальних операцій, але й охоплюють сферу купівлі-продажу, маркетингове середовище. Так, розміщуючи сайт під тим або іншим ім'ям, його власник забезпечує швидкий і доступний шлях до інформації, що стосується як самої юридичної чи фізичної особи, так і товарів та послуг, що нею виробляються й надаються. Якщо доменне ім'я співпадає зі знаком для товарів і послуг (до чого прагнуть всі господарські суб'єкти), то споживач без проблем може знайти в Інтернеті потрібну інформацію, зв'язатися з виробником тощо. Доменне ім'я також може відображатися в рекламі, візитних картках працівників організації і таке ін. [5, с. 8].

Окрім новітніх аспектів функціонування Мережі, що пов'язані з поширенням і комерціалізацією інтелектуальної власності, а також численними зловживаннями у цій сфері, в Інтернеті відбуваються процеси організаційної перебудови бізнесу, його віртуалізації.

Інтернетизація бізнесу призводить до того, що паралельно із реальним середовищем, у якому функціонує підприємство, створюється своєрідний віртуальний світ – електронний ринок, електронна комерція, віртуальний продукт, віртуальне виробництво, віртуальні організації. Сама віртуальна організація створюється шляхом відбору людських, фінансових, матеріальних, організаційно-технологічних та інших ресурсів з різних підприємств та їх інтеграції з використанням комп'ютерних мереж, що дозволяє сформувати гнучку і динамічну організаційну систему, найбільш пристосовану до найшвидшого випуску й оперативної поставки нової продукції на ринок [89, с. 90].

Віртуальна корпорація (саме у такій організаційно-правовій формі найчастіше утворюються і функціонують віртуальні підприємства) є принципово новим способом організації бізнесу за допомогою комп'ютерних мереж, коли обіг, обмін і торгівля будь-якими товарами чи послугами у світовому масштабі здійснюється в електронно-інформаційному вигляді, а відносини між партнерами будуються насамперед на довірі, без їх особистих зустрічей, укладання юридичних угод і відкриття офіційного офісу за конкретною географічною адресою. На відміну від традиційних форм ведення бізнесу, віртуальна корпорація не має визначеного числа працівників (учасників), зафіксованої організаційної структури та інших атрибутів формальної організації. Крім того, віртуальні підприємства (ВП) відрізняються від звичайних більшою питомою вагою нематеріальних активів у загальній структурі активів організації.

Серед інших важливих рис даної форми бізнесу вітчизняний фахівець у цій сфері В. Мейтус називає наступні: а) основна задача ВП: максимально скористатися можливостями глобальної економіки, систем зв'язку і комунікацій для створення продуктів, найбільш відповідних розвитку науки і технологій у світі; б) ВП є територіально розподіленим: воно тимчасове об'єднує різних, іноді просторово відокремлених, виробників, працівників, власників ресурсів тощо для виготовлення необхідного продукту, після чого припиняє своє існування; в) управління ВП є децентралізованим: кожен віртуал працює за своїми правилами і законами, самостійно розпоряджається своїми ресурсами, а ВП не втручається в його

діяльність; г) система управління ВП має явні риси інтелектуальності, характерної для комп'ютерних систем XXI ст.; у неї закладаються принципи обробки даних і формування необхідної інформації; д) ВП створюються для випуску високотехнологічного, іноді унікального продукту, що виготовляється у вигляді одиничних екземплярів або малих партій з орієнтацією на окремого споживача або їх невеликі групи; е) для ВП характерна відмова від масового виробництва з наголосом на технологічності, якості, оригінальності, задоволенні побажань споживача тощо; є) ВП легко пристосовується до зростання економіки, зміни її вимог, постійної появи нових технологічних рішень, адже є інформаційно орієнтованим на зміни [97, с. 79].

Власники ВП є віртуалами у прямому розумінні, адже їхня власність є незримою, невідчутною на дотик, водночас назвати її інтелектуальною не можна через те, що вона не є продуктом творчої діяльності. Виникнення віртуальних підприємств є одним із наслідків перетворення інформації та знання на виробничий ресурс, самостійний фактор виробництва, організаційну форму втілення знання в соціальну дійсність, що є однією з ознак нової економіки (див. п. 1.2).

У віртуальному просторі суттєво зростає коло пропозицій розробників, проектувальників, технологів, виконавців, постачальників сировини, матеріалів, виробничих компонентів, а також дослідників, здатних впровадити ідею у виробництво. При цьому ідеї інтелектуалів, праця виконавців та управління бізнес-процесами здебільшого не концентруються в одному місці, а стають розподіленими, тобто "виникає інтелектуальна мережа виробництв, що охоплює усі країни світу", у яку кожний може увійти зі своєю ідеєю та реалізувати її у вигляді віртуального підприємства [97, с. 81].

Віртуалізація економічних процесів не вичерпується виникненням та функціонуванням віртуальних підприємств і віртуальних форм ведення бізнесу. Віртуалізація власності знаходить свій прояв у формуванні механізму привласнення та ринкового обороту нематеріальних активів, що не є безпосередніми об'єктами інтелектуальної власності. По-перше, це різноманітні об'єкти, що, по суті, є образом, симуляцією реального об'єкта і продукуються за допомогою комп'ютерної

техніки (наприклад, електронні гроші як віртуальні засоби обміну, електронні документи, цінні папери у бездокументарній формі і таке інше). По-друге, віртуальними є різного роду права та зобов'язання, що у сучасних умовах виступають як об'єкти привласнення та ринкового обігу (наприклад, право видобутку корисних копалин, право земельного сервітуту, право грошової вимоги, майнові права на матеріальні і нематеріальні об'єкти тощо).

У ряду об'єктів віртуальної власності на чільному місці стоять віртуальні засоби обміну – електронні гроші. Як зазначає у цьому зв'язку В. Анурін, "основною одиницею обміну у постіндустріальній (інформаційній) цивілізації стають дедалі частіше не тільки і не стільки гроші – металеві або паперові, готівкові або безготівкові – скільки інформація. Адже електронні гроші, що отримують чимдалі більше поширення – це за своєю природою не що інше, як та сама інформація" [8, с. 298]. Дійсно, кредитні картки, як уособлення електронних грошей не містять у собі реальних грошових знаків, а лише віртуальну інформацію про "наявність" на ній певної суми.

Як свідчать відомі російські науковці О. Бузгалін та А. Колганов, у формі віртуальних грошей виступає т. зв. віртуальний капітал – фінансовий капітал особливого роду, породжений розвитком інформаційних технологій, корпоративно-мережевого ринку та процесів зрощування транснаціональних корпорацій, національних держав та міжнародних фінансових інститутів. На думку дослідників, електронні гроші набувають ознак віртуальності як за своєю технологічною природою, так і за соціальною формою. За своєю технологічною природою віртуальні гроші – це продукт розвитку інформаційних технологій, які призводять до створення, з одного боку, своєрідного різновиду віртуальної реальності, що замінює золото (метал), а з іншого – можливість необмеженого переміщення і перетворення форм у інформаційних мережах та фінансових системах. У своїй соціальній формі гроші є віртуальними через їх "імовірнісне, нестійке, випадкове буття", перетворення із "загального еквіваленту, зрощеного зі стійкою натуральною формою (золота чи срібла)" на якісно різнорідну "сукупність продуктів

життєдіяльності віртуального капіталу”. Іншими словами, гроші лише віртуально виконують функції міри вартості, засобу обміну, засобу накопичення [18, с. 143].

Функціонування фінансових ринків, різке скорочення питомої ваги матеріального виробництва та зростання сектору інформаційних технологій у розвинутих країнах сприяє розширенню впливу віртуального капіталу та подальшій “віртуалізації” економіки. Так виникає “особливий світ цього віртуального капіталу, зі своїм особливим простором, часом, законами та цінностями життя” [18, с. 145].

Отже, у контексті соціально-економічних зрушень, що характеризують становлення постіндустріальної економіки одним із ключових процесів є інтелектуалізація власності, а також процеси транснаціоналізації, інтернетизації, віртуалізації власності як новітні тенденції трансформаційних перетворень у відносинах власності.

Транснаціоналізація власності є частиною загального процесу глобалізації. Зростання впливу транснаціональних корпорацій пов’язано насамперед із реалізацією ними прерогатив корпоративної власності, а також перевагами діяльності у міждержавному, загальносвітовому середовищі. Проявом транснаціоналізації стало поглиблення інтернаціоналізацій виробництва і капіталу, усуспільнення виробництва у світовому масштабі.

Інтернет також накладає свій відбиток на зміни у відносинах власності. Мережа стає не тільки універсальним джерелом інформації, але й створює певні проблеми для повної і законної реалізації своїх прав інтелектуальної власності. Однією з проблем є незаконне використання користувачами Інтернету чужої інтелектуальної власності, що міститься у Мережі у вигляді корисної інформації. Імовірним варіантом пристосування виробників об’єктів інтелектуальної власності до такої ситуації є їх орієнтація на безоплатне надання споживачам “основних” інформаційних продуктів та перехід на платне поширення “допоміжних” товарів (наприклад, оновлених версій комп’ютерних програм). Дана стратегія створить організаціям-виробникам кращі можливості для поширення їх продукції та дасть змогу набувати інших переваг, що реалізуються на інформаційно-комунікаційному ринку (зокрема на основі дії ефектів масштабу та “пастки”). Проте, безкоштовне

розповсюдження може бути доцільним лише для деяких ОІВ на зразок комп'ютерних програм, баз даних, певною мірою – для об'єктів суміжних прав та зовсім недоцільним для комерційних таємниць і подібних їм об'єктів.

Окрім незаконного використання і поширення у Мережі інформаційних продуктів, досить розповсюдженими формами недобросовісних дій у сфері інтелектуальної власності, що здійснюються за допомогою Інтернет, є кіберсквотинг – захоплення доменних імен, порушення авторських прав і таке ін., що ставить на порядок денний питання про необхідність регулюючого впливу на віртуальне середовище, що сприяв би упорядкуванню відповідних суспільних відносин.

Розвиток новітніх технологій та Інтернету призвів до виникнення феномену віртуалізації власності, що знаходить свій прояв у формуванні механізму привласнення та ринкового обороту нематеріальних активів, що не є об'єктами інтелектуальної власності, а також у створенні й діяльності віртуальних компаній.

2.3. Інтелектуалізація власності як провідний процес постіндустріальних соціально-економічних трансформацій

В умовах становлення постіндустріального суспільства і нової економіки провідну роль відіграє інтелектуальна, творча діяльність, яка перетворюється на визначальний чинник поступального розвитку людської цивілізації. Результатом цієї діяльності є інтелектуальний продукт, що за своєю сутністю є об’єктом інтелектуальної власності.

Сучасне трактування інтелектуальної власності у його загальноприйнятому варіанті є юридичним. Відповідно до ст. 2 Стокгольмської конвенції 1967 р. про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) поняття інтелектуальної власності охоплює усі права, що стосуються літературних, художніх і наукових творів; виконавської діяльності артистів, звукозапису, радіо- і телепередач; винаходів у всіх сферах людської діяльності; наукових відкриттів; промислових зразків; товарних знаків, знаків обслуговування, фірмових найменувань і комерційних позначень; захисту проти несумлінної конкуренції, а також усіх інших прав, що стосуються інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній галузях [76, с. 290–291].

Дані права інтелектуальної власності відповідно до ст. 418 ЦКУ передбачають права особи на результати інтелектуальної, творчої діяльності або на інший об’єкт права інтелектуальної діяльності, визначений законом [188]. Однак, не кожний результат творчої діяльності визнається законодавством як об’єкт інтелектуальної власності та підлягає правовому захисту, а лише той, що по-перше, набув об’єктивованої форми тобто отримав матеріальну “оболонку”; по-друге відповідає ряду критеріїв, насамперед, оригінальності (для об’єктів авторського права), новизни (для об’єктів патентного права) або виключності (для засобів індивідуалізації товарів і послуг). Важливим є також той факт, що не кожен об’єкт розумової праці, який задовольняє означеним критеріям, може бути зареєстрований у визначеному законом порядку, а значить – бути віднесеним до об’єктів інтелектуальної власності [117, с. 14–15]. Таким чином, на нашу думку, юридичне

трактування інтелектуальної власності є досить звуженим, адже суттєво обмежує рамки її об’єктів, що не дозволяє відносити до інтелектуального надбання інші продукти розумової діяльності (насамперед, знання) людини.

Водночас, як зазначає А. Чухно, категорія “власність” “характеризується не лише юридичним, а, насамперед, економічним змістом. Це глибинна основа власності, яка на поверхні має і правове вираження” [191, с. 313]. Відтак існує більш широке, економічне тлумачення цього терміну, що передбачає урахування неврегульованої законодавством сфери інтелектуальної діяльності, у яку входять “неречові засоби і неречові умови розумової праці, її предмети і, головне, продукти, тобто системні знання та інші елементи людського інтелекту” [32, с. 146]. На нашу думку, найбільш прийнятним є визначення російського науковця Р. Ульянова, за яким інтелектуальна власність являє собою систему економічних відносин між членами суспільства з приводу привласнення-відчуження неречових факторів та результатів інтелектуального виробництва. Причому під інтелектуальним виробництвом дослідник розуміє діяльність щодо створення і поширення нематеріальних (духовних) благ [174, с. 7].

Подальший детальний аналіз відносин інтелектуальної власності з точки зору економічної науки передбачає необхідність з’ясування сутності інтелектуальної діяльності як однієї з форм життєдіяльності людини, що вирізняє її [людину] з-поміж інших живих істот. На нашу думку, інтелектуальну діяльність можна визначити як розумовий прояв будь-яких психологічних процесів, спрямований на засвоєння, відтворення та перетворення наявних у свідомості індивіда інформації, знань та досвіду. Інтелектуальна діяльність нерідко має мимовільний, спонтанний характер і у такому випадку виступає як інтелектуальна активність, що розкривається у процесах невимушеного розмірковування, пригадування, фантазування, мріяння, зосередженості на чомусь, уявного відтворення майбутніх дій тощо. Натомість, інтелектуальна праця уявляється нам як цілеспрямована інтелектуальна діяльність, що має вольовий, вмотивований характер та здійснюється для задоволення потреб індивіда та/або з економічною метою (створення матеріальних і духовних благ для власного збагачення). Таким чином, на нашу

думку, термін “інтелектуальна праця” є вужчим щодо поняття “інтелектуальна діяльність”, адже стосується лише тих розумових процесів, що мають цілеспрямований, вмотивований та вольовий характер.

Інтелектуальна праця здійснюється людиною переважно в освітній, науково-технічній, мистецькій галузях та спирається на сукупність досягнень науки, культури, традиції та духовні цінності, накопичені людством протягом тисячоліть. Причому, якщо духовно-інтелектуальна праця у художньо-мистецькій та науково-технічній галузях націлена, насамперед, на отримання зовнішнього (відчуженого від особистості) результату, то в освітній сфері вона спрямована на створення і засвоєння індивідом систематизованих знань, умінь і навиків та передбачає виробництво суб’єктивованого (такого, що існує у зв’язаному із суб’єктом стані) інтелектуального продукту. Саме цим можна пояснити відсутність юридичного врегулювання відносин, пов’язаних зі створенням інтелектуального продукту в освітній сфері, позаяк зазначений продукт не є охороноздатним, тобто таким, що потребує правової охорони.

З’ясуємо особливості інтелектуальної праці, що виокремлюють її з-поміж інших видів трудової діяльності. У її основі зазвичай лежить внутрішня потреба конкретної людини у цій діяльності. Вона обумовлена здібностями, бажаннями, духовним світом людини, тобто, є вільною від примусової суспільної необхідності. В принципі, можна собі уявити інтелектуальну працю на замовлення, з примусу, однак, навряд вона матиме який-небудь більш-менш значний результат, якщо не перетвориться на внутрішню потребу людини-творця. Таким чином, інтелектуальна праця виступає як самодіяльність, внутрішньо вмотивована праця особистості, здійснення якої приносить її творцю задоволення, призводить до самореалізації індивіда.

Ще однією особливістю інтелектуальної праці є її індивідуально-суспільний характер. З одного боку, інтелектуальна творчість за своєю формою є суто індивідуальною і відображає індивідуальні особливості конкретної людини-творця як унікального явища нашого життя. З іншого – варто наголосити на суспільному характері інтелектуальної праці, який виявляється як з точки зору процесу її

протікання, так і з погляду її результатів. Зокрема, такі важливі сфери інтелектуальної творчості як “наука і мистецтво поза колективом, поза суспільством, не тільки не можуть розвиватися, але не могли б і виникнути. Так само, як і мова, вони є необхідною умовою спілкування людей і одночасно необхідним результатом або продуктом цього спілкування” [40, с. 30]. Продукти інтелектуальної праці, особливо об’єкти авторського права (твори літератури, мистецтва), найповніше реалізують як матеріальні, так і духовні потреби свого творця лише у тому випадку, коли стають суспільним здобутком. Саме це дає можливість кожній людині оволодівати інтелектуальним надбанням іншої людини (якщо теоретично абстрагуватися від природних особливостей мозку кожної людини, особливостей її психіки тощо). Усуспільнення інтелектуальних продуктів дає змогу долучити до найкращих надбань людства широке коло осіб, а творче опрацювання створених попередниками знань дає змогу їх наступникам створювати нові й нові технічні, наукові, мистецькі шедеври [154, с. 48].

Отже, процес інтелектуальної праці – це “привласнення” вже створених інтелектуальних благ, ідей, своєрідне спілкування (або обмін діяльністю), причому не тільки сучасників, але й представників різних епох (за допомогою книг, картин тощо). Саме у процесі і результаті такого “привласнення”, спілкування створюються нові ідеї. Інтелектуальна праця, таким чином, – це діалог культур [40, с. 30–31]. Звідси випливає ще одна прикметна особливість інтелектуальної трудової діяльності: її адресність, тобто спрямованість на певну “аудиторію”, певне коло осіб. “Продукт інтелектуальної діяльності, творчої активності … завжди адресований. Це спілкування автора (виробника) і споживача, втілене в матеріальну форму. Більш того, зусилля з виробництва є безглуздими без зусиль щодо “споживання” і передбачають наявність цих останніх” [40, с. 34]. У цьому зв’язку творчість – “це подолання суттєвих розбіжностей діяльності виробничої та споживчої”, поєднання процесів творення і поціновування, винайдення “природно штучного світу як соціального світу самої особистості” [192, с. 102–103].

Таким чином, творчий розвиток кожної людини здійснюється за допомогою опрацювання “чужого” досвіду (який із часом стає “своїм”) і створення на цій основі

новітніх знань, ідей, інформації, що знаходять свій прояв у нових книгах, винаходах, програмах тощо. Іншими словами, те, що складає сукупність досягнень людської історії, переосмислюється, фіксується і реалізується в діяльності однієї людини, тобто в праці вченого, художника, вчителя поєднуються разом результати праці безлічі людей, які жили й творили в різні історичні епохи й у різних частинах земної кулі.

Окреслені вище риси все ж не вповні характеризують інтелектуальну працю як якісно особливий вид трудової діяльності. Істотна відмінність праці інтелектуальної від праці фізичної полягає у тому, що вона ідеальна. Інтелектуальна трудова діяльність, результатом якої є створення нематеріальних, духовних благ, не потребує речових засобів чи предметів праці. І хоча людина, безперечно, використовує матеріальні знаряддя праці (ручки, папір, комп'ютер тощо), але це є лише способи матеріалізувати ідею через певні знакові системи [40, с. 29].

Займаючись фізичною працею, людина прив'язана до певного місця і обмежена часовими рамками. У таких умовах і предмети, і засоби праці знаходяться у визначеному місці, просторі і людина використовує їх протягом певного часу. Інтелектуальна праця не є обмеженою в часі і просторі, оскільки людина мислить незалежно від того, де знаходиться.

Існує думка, що з економічної точки зору інтелектуальна трудова діяльність є надлишковою: у ній використовуються засоби, що спрямовуються на пошук невідомого, продукуються блага, які не є необхідними в утилітарно-прагматичному розумінні. Таким чином, інтелектуальна праця потребує надмірності забезпечення, "наднормового" використання ресурсів [192, с. 103]. Однак, з іншого боку, інтелектуальна творчість, виступає як "необмежене виробництво і споживання людського, конституювання особистості і гомосфери" [192, с. 109]. Саме тому духовно-інтелектуальна праця є невимірною, адже не існує меж для вдосконалення, немає перепон для самозростання. Тож, у кінцевому підсумку, за умов широкого формулювання проблеми духовно-інтелектуальна творчість "як людинотворення і суспільствотворення", "як спроба вийти за встановлені раніше межі, переосмислення наявного", є завжди найбільш плодотворною [192, с. 103].

Інтелектуальна діяльність як своєрідний інформаційно-перетворювальний процес може розглядатися як інтелектуальне, духовне виробництво. Загальновідомим є той факт, що виробництво – це вплив людини на речовину природи з метою надання їй властивостей та форм, придатних для задоволення потреб. Традиційне виробництво – процес суспільний, оскільки люди вступають між собою у певні відносини, проводять спільну економічну діяльність. Натомість інтелектуальне виробництво є індивідуально-суспільним явищем, адже, з одного боку, особа, що його здійснює, виконує суто індивідуальну працю, реалізуючи свої здібності і талант, а з іншого – у своїй діяльності осмислює і переосмислює, фіксує і втілює в життя попередні досягнення людства.

Причиною появи будь-якого виробництва є наявність потреб. Матеріальне виробництво виникає внаслідок існування матеріальних потреб, які потребують задоволення. Причини появи інтелектуального, або духовного (з точки зору загально-філософського підходу), виробництва не настільки однозначні. Як зазначає вітчизняний дослідник С. Масюк, з одного боку, людський соціум генерував та висував духовні потреби, а з іншого – матеріальне виробництво на певному рівні свого розвитку стало вимагати якісно нового джерела економічного зростання у вигляді наукового прогресу. Науковий прогрес, у свою чергу, забезпечується саме виробництвом інтелектуальних продуктів. Отже, інтелектуальне виробництво є результатом розвитку матеріального виробництва. Надалі взаємозалежність між ними ускладнюється. Інтелектуальне виробництво стає необхідною, а потім і вирішальною умовою розвитку матеріального виробництва, бо саме воно забезпечує виробництво ресурсів якісно нового типу (кваліфіковані кадри, більш досконалі засоби виробництва, новітні технології тощо), знижуючи виробничі потреби у традиційних ресурсах [96, с. 27]. Таким чином, викликане науково-технічною революцією подальше поглиблення суспільного поділу праці обумовило відокремлення інтелектуального виробництва у відносно самостійну сферу виробничої діяльності суспільства.

Інтелектуальному виробництву притаманні наступні риси: висока частка розумової праці творчого характеру, певний ступінь новизни створюваного

корисного ефекту і обумовленість останнього взаємодією об’єкта і суб’єкта діяльності, безпосередній вплив на споживача інтелектуальної продукції, здатність накопичуватися в різних формах духовного багатства [1, с. 26]. Водночас інтелектуальна діяльність – це не тільки духовне виробництво, але й розумовий обмін, інтелектуальне споживання.

Варто зауважити, що процес інтелектуального виробництва супроводжує людину протягом усього її життя, набуваючи різних форм (навчальний процес, науково-дослідницька діяльність, мистецька творчість, самоосвіта тощо). Починаючи із моменту самоусвідомлення та формування елементів мислення, людина знаходиться у стані засвоєння найвищих досягнень людського розуму, поступово нарощуючи складність мисленнєвих процесів. Загальна схема розвитку інтелекту, на думку російського дослідника В. Гойла, може бути представлена у вигляді наступного логічного ланцюжка: сприйняття – початкові судження – уявлення – поняття – позиції – концепції – теорії – вчення. Соціально-економічне багатство інтелекту, крім перелічених цінностей розуму, включає весь основоположний комплекс інших інтелектуальних чинників, які дозволяють виконувати найважливіші інтелектуальні функції. Це – етичні, психологічні, емоційні, особистісні і багато інших творчих якостей, такі як сила волі, жага творчості, чесність, а також навики і прийоми розумової роботи [31, с. 72].

Інтелектуальне виробництво можна розглядати з двох позицій: з одного боку, як творчу діяльність, спрямовану на винайдення нових (у суспільному чи індивідуально-суб’єктивному розумінні) знань, а з іншого – як репродуктивну роботу з виготовлення інформації на основі наявних у суб’єкта знань [10, с. 46]. У кожному випадку мають місце різні види інтелектуальної праці: у першому – складна, а у другому – проста розумова праця. Складна розумова праця стає найбільш результативною на вищих “щаблях” інтелекту – на рівні теорій та учень, адже, по-перше, тут зосереджені максимальні обсяги знань, а по друге, ці ступені інтелекту розробляють практичні рекомендації [31, с. 72]. Усі попередні стадії розумової творчості, таким чином, є лише “підґрунтям” для більш високих рівнів інтелекту. Проста розумова праця не створює нових знань – ані для суб’єкта, ані для

суспільства. У результаті такої праці інтелект людини не збагачується, а її продуктом виступає тільки інформація про вже відомі (суб'єкту або суспільству) знання. На сучасному етапі суспільного розвитку функцію відтворення наявної інформації можуть здійснювати електронні машини.

Отже, виробництво інтелекту і знань та відтворення інформації, будучи різними елементами інтелектуального виробництва, мають єдину спільність – використання розумової праці. Однак, по суті, ці процеси істотно різняться – за набором елементів, за технологією, за часом і місцем дії, за результатами виробництва та за вартістю продуктів виробництва.

Виробництво (зокрема інтелектуальне) є складним суспільним явищем, яке можна розглядати як мінімум з двох точок зору: як процес взаємодії факторів виробництва та як поєднання його елементів у вигляді людської праці, засобів праці і предметів праці. У інтелектуальному виробництві досить важко виокремити чисті фактори виробництва, адже досить тісно між собою пов'язані природні здібності та хист людини, її підприємницькі таланти (фактори виробництва "земля" і "підприємницькі здібності"), безпосередня праця індивіда (фізична і розумова). Фізичний капітал (ручка, прилад, комп'ютер) у інтелектуальному виробництві застосовується лише як допоміжний засіб, що може покращити і, у певних випадках, пришвидшити креативний процес.

Розглянемо процес інтелектуального виробництва як поєднання визначальних елементів: праці, засобів праці та предметів праці. Серед засобів праці виділяють активні, тобто такі, що безпосередньо впливають на предмети праці, і пасивні, що створюють умови праці. До активних засобів інтелектуальної праці належить інтелект індивіда. Інтелект виступає доволі специфічним засобом праці, адже не здійснює безпосередньо фізичної дії на предмет праці, проте чинить мисленнєвий, розумовий вплив на вхідну інформацію, який відбувається у формі її привласнення і обробки [176, с. 16]. Водночас, інтелект як система розумових здібностей є частиною робочої сили і не може розглядатися окремо від останньої. Але у випадку інтелектуальної праці об'єктивно необхідним є виділення інтелектуальних здібностей в окремий чинник виробництва, оскільки він, у кінцевому підсумку, є

визначальним для здійснення даної праці. На наш погляд, трудові, інтелектуальні та інші притаманні людині характеристики можуть бути і є об'єктом її власності, адже, насамперед, є результатом праці індивіда, і лише почасти – успадкованими від батьків здібностями.

Пасивним засобом інтелектуального виробництва є нематеріальні зовнішні умови інтелектуальної діяльності [66, с. 12] або ноосфера розумової праці [176, с. 16], культурне середовище у широкому розумінні [171, с. 75], всезагальна (загальнолюдська) виробнича сила [24]. Окреслений засіб інтелектуального виробництва, з одного боку, є своєрідною етичною і психологічною ситуацією на робочому місці, в організації, суспільстві загалом [31, с. 72], а з іншого – неуречевленою формою існування загальнолюдської культури [24]. У випадку інтелектуального виробництва нематеріальні умови діяльності часто виконують важливу роль через творчий характер розумової праці, на який етично-психологічна атмосфера чинить великий вплив. Отже, на відміну від інтелекту, "ноосфера розумової праці є пасивним засобом праці, оскільки, подібно будівлям та спорудам матеріального виробництва, які створюють речовинну атмосферу праці, ноосфера створює нематеріальну атмосферу інтелектуального виробництва і в цій якості є об'єктом інтелектуальної власності" [176, с. 16].

Предметом праці в інтелектуальному виробництві, як вже було відмічено, є інформація як об'єктивно виражене знання. Знання передаються від суб'єкта до суб'єкта лише в об'єктивованому стані, тобто пов'язаними з матеріальним носієм (записані па папір, електронні носії, оприлюднені у промові тощо). У такій якості знання виступають як інформація, яка згодом суб'єктивується і обробляється інтелектом. У процесі продукування інформації при застосуванні простої розумової праці предметом праці можуть виступати знання тобто інформація, яка засвоєна людиною і не існує поза її свідомістю (індивідуальні знання) [58, с. 3].

Результатом взаємодії робочої сили, засобів праці (інтелект як активна складова і ноосфера інтелектуальної праці як пасивна складова) та предметів праці (інформація та знання) є інтелектуальний продукт. Результати інтелектуальної праці можна розділити на засоби праці і предмети споживання. Інтелект, що у процесі

розумової діяльності збагачується, розвивається, удосконалюється, у подальшому знову застосовується як засіб праці в інтелектуальному виробництві, натомість набуті знання та інформація у формі інтелектуальних продуктів виступають як предмети споживання, що мають певну корисність і споживну вартість. У процесі інтелектуального виробництва відбувається також продукування духовних благ – смислів і цінностей – через осягнення моральних принципів та норм, формулювання основоположних ідей, формування ідеалів, установок, цілей, що стають дороговказом людської поведінки, основою життєвої позиції людини. Усі об'єктивовані результати інтелектуального виробництва з часом стають загальнолюдським надбанням поповнюють скарбничку культурної спадщини людства. Таким чином, структура інтелектуального виробництва може бути представлена у вигляді схеми, зображеної на рис 2.2.

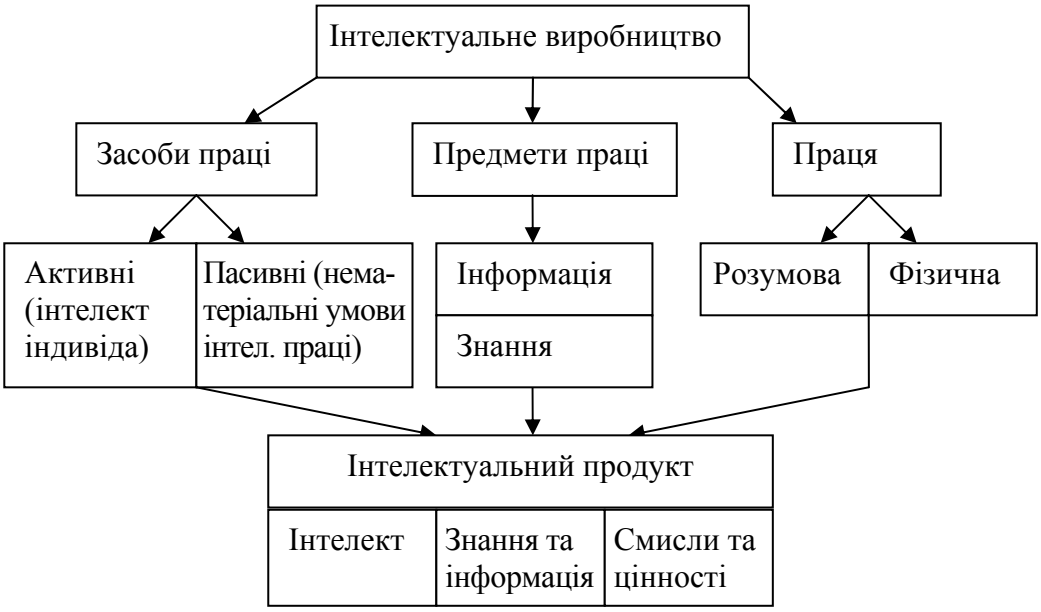


Рис. 2.2. Структура інтелектуального виробництва

Інтелект та знання, смисли і цінності є суб'єктивованими продуктами розумової праці, невід'ємними від особистості, що забезпечують її інтелектуальний та духовний розвиток. Натомість, інформація завжди виступає в об'єктивованій, відокремленій від особистості формі і у цій своїй якості є основою виробничих інновацій. Отже, результати інтелектуальної діяльності, які, на відміну від продуктів

фізичної праці, у своїй першооснові мають ідеальну природу, можуть бути втілені у фізичні (матеріальні) предмети, що становлять певну економічну цінність. Тому необхідно розрізняти інтелектуальний продукт як такий – ідеальну субстанцію (розвиток інтелекту, суб'єктивні знання та досвід, формування смислів і цінностей особистості) та його матеріальне втілення (інформацію, виражену на будь-яких предметних носіях – у вигляді книги, картини, скульптури, промислового зразка тощо). Зрозуміло, що без наявності першого неможливим є створення другого.

Об'єктивовані результати інтелектуальної творчої діяльності, що у такому вираженні уже стають об'єктами юридичного регулювання, можна поділити на дві групи. По-перше, це формові інтелектуальні продукти, тобто ті, для яких форма втілення в матеріальному носії є суттєвою (наприклад, промисловий зразок, скульптура, твори образотворчого, декоративно-ужиткового мистецтва). А по-друге, це змістові інтелектуальні продукти, для яких матеріальний носій не є суттєвим (наприклад, літературні твори) [10, с. 51]. У першому випадку ідея та її втілення не відокремлені один від одного, а тому об'єктом інтелектуальної власності і інтелектуальним продуктом є ідея разом з носієм; у другому випадку матеріальні носії не виступають об'єктом інтелектуальної власності, адже твір може бути втілений у різноманітних формах: рукописі, книзі, усному виступі тощо [40, с. 35].

Можливість творення інтелектуальних продуктів (насамперед, знань) є відмітною особливістю людського інтелекту, що пов'язана із мовною практикою. На думку відомого французького філософа М. Фуко, знання є сукупністю елементів, утворених у регулярний спосіб мовною практикою, адже, "немає знання, позбавленого будь-якої визначеної мовної практики; і всяка мовна практика може бути визначена через те знання, яке вона формує" [182, с. 284–285].

Будучи нематеріальним продуктом, знання, які існують у вигляді ідей, думок, образів, уявлень, що опосередковуються словом, не зношуються у фізичному розумінні цього слова, однак можуть застаріти внаслідок отримання новітніх знань ("моральне зношення"). Однак, у будь-якому випадку попередня ідея є необхідною для отримання нової, до того ж, застарівання знань не створює обмежень для подальшого їх використання. Таким чином, ще однією особливістю інтелектуальних

продуктів є те, що вони невичерпні при споживанні. Більш того, споживання знань – це одночасний процес їх збереження і накопичення [40, с. 37].

Визначення особливостей інтелектуальної праці, аналіз процесу інтелектуального виробництва та з'ясування сутнісних характеристик інтелектуальних продуктів дозволяють нам визначити загальну структуру об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ). На відміну від прихильників юридичного тлумачення, які відносять до ОІВ лише матеріалізовані ідеї у вигляді об'єктів авторського права і суміжних прав (літературні та художні твори, комп'ютерні програми, компіляції даних, виконання, фонограми та відеограми, програми організацій мовлення), результатів науково-технічної творчості (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, компонування інтегральних мікросхем, сорти рослин, породи тварин, наукові відкриття, раціоналізаторські пропозиції, комерційні таємниці) та об'єктів – комерційних позначень (торговельні марки, географічні позначення, комерційні найменування) [177, с. 17], адепти економічного підходу вбачають в об'єктах інтелектуальної власності усі нематеріальні об'єкти, що є проявами і результатами духовного життя суспільства в цілому або окремих індивідів. Вважаємо, що до ОІВ необхідно відносити усі нематеріальні фактори інтелектуального виробництва та його продукти.

Таким чином, до об'єктів інтелектуальної власності варто відносити: інтелект та знання, що є невід'ємним надбанням особистості та існують в індивідуальній (приватній чи особистій) формі; ноосферу інтелектуальної праці як компоненту колективного (сукупного) інтелекту, що виступає у формі спільної сумісної власності; інформацію як об'єктивоване знання, що, тиражуючись, набуває рис суспільного блага та функціонує у формі суспільної власності. На нашу думку, об'єктами інтелектуальної власності можна вважати також інші нематеріальні чинники, а саме: морально-етичні, релігійно-світоглядні та ін. якості особистості, а також уміння, навики, досвід, що, з одного боку, є продуктом внутрішньої духовної роботи індивіда над собою з метою власного удосконалення, а з іншого – здійснюють значний вплив на будь-яку діяльність (у т. ч. інтелектуальну) людини.

Суб’єктами інтелектуальної власності з юридичної точки зору є передусім творці об’єктів права інтелектуальної власності (автори, виконавці, винахідники тощо). З економічного погляду таким суб’єктом є кожна особа, що здатна мислити, а, отже, продукує власні знання й інформацію та здійснює права власності (володіння, користування, розпорядження) щодо них. Зрозуміло, що творцем інтелектуальної власності може бути будь-яка фізична особа незалежно від віку. Вона є первинним суб’єктом, що у певних випадках (з юридичної точки зору – на підставі закону чи договору) може передати свої права щодо об’єкту інтелектуальної власності іншій фізичній чи юридичній особі. Дані правонаступники є похідними суб’єктами інтелектуальної власності на даний конкретний об’єкт [42, с. 18].

Із суб’єктно-об’єктним складом тісно пов’язана одна із ключових особливостей інтелектуальної власності. Нами уже неодноразово наголошувалось на індивідуально-суспільному характері інтелектуальної діяльності. Ця особливість поширюється загалом на всі відносини інтелектуальної власності, у т. ч. на ті, що пов’язані із виробництвом, обміном, розподілом і споживанням інтелектуального продукту. Так, володіння інтелектом дає змогу конкретному індивіду оволодівати продуктом інтелектуальної діяльності іншої людини (такої можливості значною мірою позбавлені люди із природними вадами мозку, психічними відхиленнями тощо). Як природна приналежність кожної людини, яка є особливою індивідуальністю, інтелект як “засіб виробництва” інтелектуального продукту є індивідуальною власністю [129, с. 254].

З іншого боку, економічний рух продукту інтелектуальної діяльності інший, ніж звичайних продуктів, а саме: він не відчужується, а поширюється, тобто, залишаючись приналежністю свого творця в автентичному вигляді (знання), стає предметом володіння, користування і розпорядження інших людей (тобто перетворюється на інформацію, яка з часом систематизується і осмислюється кожним суб’єктом, знову набуваючи рис знання). Отже, знання як суб’єктивний продукт інтелектуальної діяльності, можуть бути об’єктивовані, відтворені у вигляді інформації і, поширюючись у такій своїй формі, усуспільнюються й іншої форми

свого буття та економічного руху не мають [129, с. 254]. Саме це дає нам вагомі підстави визначати інтелектуальну власність як індивідуально-суспільну.

Теоретичною основою для подібного розуміння інтелектуальної власності, на нашу думку, має стати теорія сумісно-розділеної власності. Основоположник даної теорії вітчизняний вчений А. Гриценко, зауважує, що спочатку набуте (вироблене) знання належить суб'єкту, який його здобув, і є його невід'ємною індивідуальною власністю. Але якщо дане знання поступово стає надбанням усього суспільства і його осягає кожна людина, то воно стає всезагальною [суспільною] власністю. При цьому у процесі утвердження всезагальної власності індивідуальна не заперечується, а навпаки – реалізується вповні. Адже достеменно всезагальною власність може бути тільки тоді, коли нею володіє кожен (без винятку) індивід. Найбільш повно розділена (відособлена індивідуальна – приватна, особиста) власність (коли кожен індивід володіє усім об'єктом без винятку) є одночасно якнайповніше сумісною (усуспільненою, суспільною, всезагальною), і немає нікого, хто б не володів цією власністю. "У даному випадку, – зазначає дослідник, – всезагальна і особиста форми власності діалектично співпадають. Те саме можна сказати про уміння, навички та різноманітні здібності індивідів" [37, с. 55–56]. Таким чином, "як спільно-розділена праця проходить через історичний розвиток своїх атрибутів (спільності і розділеності) до рівня взаємовідношення протилежностей та їх злиття у новій єдності – всезагальній праці, так і сумісно-розділена власність, подолавши саме такий шлях набуває форми всезагальної" [37, с. 55].

Індивідуально-суспільний характер інтелектуальної власності визначає її особливості щодо реалізації функцій володіння, користування і розпорядження як ключових правомочностей з "повного переліку" А. Оноре. Специфіка відносин володіння об'єктами інтелектуальної власності полягає у неможливості для автора здійснювати в класичному вигляді "господарське панування" над результатом інтелектуального виробництва. Володіння знаннями та інформацією здійснюється насамперед розумом, інтелектом. Звідси випливає, що реальне володіння знаннями як суб'єктивованим інтелектуальним продуктом можливе лише для їх носія. У

випадку об’єктивації знань, перетворення їх на інформацію створюється широка можливість володіння і користування нею для багатьох інших суб’єктів, навіть без відома творця, як у законний, так і незаконний спосіб.

Несанкціоноване оволодіння інформацією з подальшим її використанням можливе через “скачування” з Інтернету, розповсюдження на цифрових носіях аудіо- та відеозаписів, програмного забезпечення, копіювання текстів, отримання комерційної таємниці (ноу-хау) чи просто авторської ідеї у приватній розмові і таке інше. Дані приклади означають, насамперед, можливість оволодіння об’єктивованим інтелектуальним продуктом без вступу у соціально-економічні відносини з його творцем. Причому, на відміну від матеріальних об’єктів, привласнення інформації одним суб’єктом не виключає можливості подібного привласнення іншим суб’єктом.

Користування об’єктами інтелектуальної власності є фактичним застосуванням останніх відповідно до їх призначення, вилучення з інформації та знань корисних характеристик. І хоча неможливо безпосередньо у фізичному плані застосувати до нематеріальних об’єктів майнову правомочність користування, цілком можливо за допомогою інтелекту вилучати з них їх корисні властивості, причому дане використання є суто індивідуальним, так само як індивідуальними є розумові здібності, художні нахили і сам процес мислення. Проте, на відміну від знань, об’єкти інтелектуальної власності у вигляді інформації можуть бути одночасно у користуванні необмеженого кола суб’єктів. Це стає можливим у результаті привласнення інформаційного продукту, заснованого на взаємодії інтелекту автора й одержувача. Водночас, як слушно зазначає Р. Ульянов, стосовно інтелектуальної власності теза про можливість користування без привласнення, не є вірною [176, с. 14], адже не можна вилучити з інформації корисні властивості без її попереднього усвідомлення, перетворення на суб’єктивні знання.

Щодо функції розпорядження як права визначати подальшу долю об’єкта власності, необхідно відзначити, що у сфері інтелектуальної власності вона має певні особливості і стосовно знань, і щодо інформації. Суб’єктивні знання протягом життя людини не підлягають відчуженню та/або знищенню (втрата можлива тільки

через травму чи хворобу їх носія). Таким чином, функція розпорядження знаннями для суб'єкта-носія полягає лише у можливості їх об'єктивувати, перетворити зі свого індивідуального на суспільне надбання. У цьому зв'язку можливість розпорядження знаннями шляхом їх об'єктивації, з одного боку, забезпечує суспільний розвиток, прогресивні зміни, позаяк найкращі надбання індивідуального інтелекту стають суспільним здобутком, а значить можуть бути опановані кожним, і, пройшовши процес перетворення і примноження у свідомості конкретного індивіда, знов перейти у царину об'єктивованого суспільного знання. Саме цей процес, що його можна назвати ретрансляцією знань у суспільстві, забезпечує інтелектуальний і духовний розвиток людства. З іншого боку, розпорядження знаннями, їх оприлюднення дає змогу власнику сподіватися (досить часто – небезпідставно) на отримання певних соціальних (суспільне визнання, імідж, репутація, слава) та/або економічних вигод (гонорар, роялті, паушальні платежі) від використання свого інтелектуального надбання в суспільних інтересах, господарського обігу об'єкта інтелектуальної власності.

З юридичної точки зору функція розпорядження знаннями полягає у виключному невід'ємному природному праві власника-творця на оприлюднення свого інтелектуального надбання та його розповсюдження. Зрештою, творець сам вирішує: надавати чи не надавати своєму творінню юридичного життя шляхом оприлюднення. Отже, перетворення знань на інформацію передбачає можливість її юридичної охорони у вигляді об'єктів авторського права та суміжних прав, об'єктів промислової власності тощо. Саме у вигляді інформаційного об'єкта інтелектуальної власності забезпечується можливість поширення інтелектуального продукту. Згідно норм світового та вітчизняного законодавства у сфері інтелектуальної власності за автором об'єктивованого інтелектуального продукту завжди зберігаються особливі повноваження незалежно від того, у кого фактично знаходяться матеріальні носії інформації. Це різного роду немайнові права авторів, зокрема право на визнання творцем ОІВ, право перешкоджати будь-якому посяганню на ОІВ, здатному зашкодити честі та репутації автора і таке інше. Дані немайнові права виникають тільки після оприлюднення автором свого творіння і

закріплюються за ним юридично. В умовах ринкового обміну поширеною є неповна функція розпорядження, коли відбувається процес розщеплення прав, наприклад, немайнові права залишаються у автора, а право копіювання і розповсюдження він продає іншому суб'єкту.

Особливості володіння, користування і розпорядження матеріальною (речовою) та інтелектуальною власністю показані у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2.

Особливості реалізації функцій володіння, користування і розпорядження у сфері матеріальної та інтелектуальної власності

Правомочності власності	Типи власності		
	Матеріальна (речова) власність	Інтелектуальна власність	
		Знання	Інформація
Володіння	Здійснюється фізично через фактичну наявність речі і можливість "господарського панування" над нею	Не може реалізуватися у класичному вигляді через фізичне панування. Здійснюється, насамперед, розумом, інтелектом	Інтелектуальне "володіння" в окремих випадках може бути доповнене фізичним володінням матеріальним носієм інформації
Користування	Здійснюється шляхом безпосереднього чи опосередкованого вилучення з об'єкта певних корисних властивостей	Реалізується інтелектом шляхом вилучення з наявних знань їх корисних властивостей. Використання суб'єктивних знань здійснюється в індивідуальному порядку	Одночасне користування можуть здійснювати необмежене коло суб'єктів. Проте саме використання інформації можливе лише після її "привласнення", усвідомлення, тобто перетворення її на суб'єктивні знання
Розпорядження	Здійснюється шляхом визначення подальшої долі речі, у т. ч. через її знищення чи відчуження. Відчуження є повним, тобто річ переходить до нового власника	Відчуження знань є неможливим через їх суб'єктивований (зв'язаний зі свідомістю індивіда) стан. Розпорядження знаннями реалізується через можливість суб'єкта-носія об'єктивувати, оприлюднити власні знання, перетворити їх з індивідуального на суспільне надбання.	Розпорядження інформацією здійснюється без її відчуження шляхом поширення (у легальний чи нелегальний спосіб). З юридичної точки зору інформація у вигляді ОІВ може бути об'єктом купівлі-продажу, міни, дарування тощо. Реально у цьому випадку здійснюється господарський обіг майнових прав творця ОІВ; його немайнові права не є об'єктом такого обігу і не можуть бути відчужені

Реалізація правомочностей володіння, користування і розпорядження тісно пов'язана із відчуженням об'єктів власності. З економічної точки зору, об'єкти інтелектуальної власності як у суб'єктивованому, так і в об'єктивованому стані не

підлягають відчуженню, позаяк у першому випадку відсутня можливість вилучення інтелекту та знань зі свідомості індивіда, а у другому – передача інформації означає її тиражування, поширення, а не абсолютний перехід від одного суб'єкта до іншого. З юридичної позиції, об'єкти інтелектуальної власності, котрі існують у вигляді інформації як інтелектуального продукту, що відповідає умовам охороноздатності та має певний правовий режим поширення і використання, передбачають наявність у суб'єкта-власника немайнових та/або майнових прав на цей об'єкт. Причому повному відчуженню можуть підлягати лише майнові права на об'єктивований інтелектуальний продукт.

Р. Ульянов виділяє дві форми відчуження для такого роду об'єктів: товарну та нетоварну [176, с. 14]. До першої належать всі акти привласнення-відчуження, що передбачають юридичне закріплення права розповсюдження або тиражування об'єкта інтелектуальної власності за певним суб'єктом (зазвичай це автор або суб'єкт, якому він продає майнові права, в т. ч. на використання інтелектуального продукту). Дана форма характеризується "чіткою специфікацією правомочності", що означає закріплення за кожним суб'єктом певної групи прав (наприклад, за автором залишаються немайнові права, а за суб'єктом-покупцем – майнові), тобто в класичному вигляді можна виділити функції володіння, користування і розпорядження об'єктом інтелектуальної власності. Товарна форма більш поширена в ринковій економіці, оскільки вона найбільше сприяє економічній реалізації об'єктивованого інтелектуального продукту саме його творцями, проте коло суб'єктів подібних відносин може бути вкрай звуженим, що свідчить про обмежену реалізацію в масштабах суспільства суспільного, по суті, блага.

Нетоварна форма відчуження інтелектуального продукту не передбачає закріплення за автором майнових прав (тобто він втрачає можливість контролю за поширенням і використанням власного продукту). Автор у даному випадку є власником лише немайнових прав, які є об'єктивно невідчужувані. Така форма взаємин суб'єктів характеризується тим, що творець інтелектуального продукту формує доступ до нього для необмеженого кола осіб (наприклад, шляхом публікації), які, у свою чергу, отримують як право користування, так і право

копіювання (при безумовному дотриманні немайнових прав автора). Нетоварне відчуження має місце після спливу певного терміну. Так, законодавство про авторські права практично всіх країн припускає існування терміну дії авторських прав, після якого твір переходить у розряд суспільного надбання, патентне законодавство також передбачає термін дії патенту, після закінчення якого число осіб, які можуть використовувати винахід, зростає. Таким чином, у часовому вимірі можна відзначити стійку тенденцію переходу товарної форми відчуження в нетоварну. У кінцевому підсумку будь-яке об'єктивоване творіння стає суспільною власністю, відносно якої можлива лише нетоварна форма відчуження [176, с. 15].

Інтелектуальна власність у суб'єктивованій чи об'єктивованій формі може приносити доход своєму власнику. У даному випадку йдеться про інтелектуальний капітал, який може розглядатися на рівні індивіда, організації чи країни у цілому. У міру розвитку неоекономіки, запровадження нових технологій і випуску наукомісткої продукції, інтелектуальна власність та нематеріальні активи стають однією з найважливіших складових частин активів підприємства. Досить часто зустрічаються випадки, коли вартість нематеріальних активів компанії перевершує вартість всіх її матеріальних активів і є основним ресурсом компанії в конкурентній боротьбі. У багатьох підприємств високотехнологічного сектора (нової економіки) інтелектуальна власність і відносини з клієнтами – головна складова вартості.

Інтелектуальна власність як нематеріальний актив корпорації суттєво відрізняється від інших типів активів. З точки зору фірми, вона може виступати одночасно і як капітал, і як інформаційний товар (якщо фірма займається наданням інформаційних, консультаційних та деяких інших послуг), який може тиражуватися і одночасно використовуватися підприємством. Такий вид нематеріальних активів, не будучи обмеженим якими-небудь просторовими чи фізичними рамками, може легко і недорого масштабуватися і фактично є вільним джерелом доходу і вартості корпорації [152, с. 276].

Як тиражований товар інтелектуальна власність існує у вигляді інформації у потенційно необмеженій кількості, але має потенційно обмежений попит. Як капітал інтелектуальна власність, що існує у формі знань та досвіду, є рідкісна і унікальна; її

цінність в її унікальності. Відомі зарубіжні фахівці з нематеріальних активів Л. Едвінсон і М. Мелоун вважають, що склад інтелектуального капіталу неоднорідний. З одного боку, це знання, що є невіддільними від людини, і саме ними люди володіють і розпоряджаються, з іншого – об'єктивні умови застосування цих знань для підвищення ефективності та конкурентоспроможності фірми. Відповідно до цього дослідники поділяють інтелектуальний капітал на дві великі частини: людський капітал і структурний (технологічний) капітал [196, с. 434].

На думку науковців, людський капітал являє собою сукупність знань, практичних навичок і творчих здібностей службовців компанії, які застосовуються при виконанні її поточних завдань. Іншими його складовими є моральні цінності компанії, культура праці та загальний підхід до справи. Людський капітал, як вважають Л. Едвінссон і М. Мелоун, не може бути власністю компанії. До категорії "структурний капітал" вчені включають технічне й програмне забезпечення, організаційну структуру, патенти, торгові марки і все те, що дозволяє працівникам компанії реалізувати свій виробничий потенціал (або, за словами цих авторів, те, що залишається в офісі після того, як службовці пішли додому). Крім того, структурний капітал містить відносини, які склалися між компанією та її клієнтами. Ще однією ознакою структурного капіталу, на думку авторів, є те, що, на відміну від людського, він може бути власністю компанії, а отже – й об'єктом купівлі-продажу.

Відзначаючи певну обґрунтованість цього підходу до виділення й групування складових інтелектуального капіталу, варто погодитись із критичними зауваженнями О. Кендюхова щодо наведеної класифікації. По-перше, неправомірно трактувати людський капітал як сукупність знань, практичних навичок і творчих здібностей працівників компанії. Це ширша категорія, яка включає не тільки інтелектуальні, духовні, але й соціальні, психічні та фізіологічні характеристики персоналу (і в тому числі – здоров'я людей), які можуть бути необхідні і для інтелектуальної, і для фізичної праці. Тому застосування ширшого терміна до сукупності інтелектуальних здібностей людини не є адекватним його змісту. По-друге, викликає сумнів доцільність назви "структурний капітал" відносно другої складової інтелектуального капіталу, позаяк автори відносять до нього практично

всі нематеріальні активи (за винятком фінансових зобов'язань). По-третє, запропонований варіант класифікації інтелектуального капіталу не містить чітких класифікаційних ознак. Наведений як така ознака аргумент, що структурний капітал може бути власністю компанії (отже – й об'єктом купівлі-продажу), а людський – ні, є досить спірним [68, с. 31–32].

Виходячи із наведених зауважень, класифікація інтелектуального капіталу за типами, на нашу думку, може виглядати наступним чином.

1. Персоніфікований (особистісний) тип інтелектуального капіталу втілений у працівниках компанії у формі досвіду, знань, навичок, здатності до нововведень, творчих здібностей, освіти, професійної кваліфікації, лояльності, у ціннісних орієнтаціях і психометричних характеристиках персоналу. Персоніфікований тип інтелектуального капіталу на рівні фірми виступає у нерозривному зв'язку із трудовим капіталом, разом вони утворюють людський капітал компанії. Фундаментальна особливість людського капіталу полягає у тому, що він не може бути власністю компанії. Людей можна найняти, але їх не можна придбати у власність. Людський капітал, будучи у повному розумінні нематеріальним, невідчутним фактором, невіддільним і невідчужуваним капіталом, не може бути скопійованим або відтвореним у жодній іншій організації.

"Людський капітал", який проявляється в інтелектуальній власності працівника корпорації є продуктом тривалої діяльності як самої особистості, так і її оточення з приводу формування у неї комплексу знань, умінь, навичок (знань у широкому розумінні). Він являє собою значне нашарування витрат, оскільки формування особистості – процес тривалий і затратний. Людський капітал складається з наступних витрат: а) значних зусиль і витрат по вихованню дітей в сім'ї; б) власних зусиль дітей, а потім учнів та студентів середньої спеціальної і вищої шкіл з оволодіння знаннями і досягненнями культури; в) витрат держави, приватних фондів і самих громадян на освіту; г) спільних – державних, приватних і колективних, – витрат на підтримку і розвиток культури і мистецтва; д) витрат часу людей на опанування досягнень культури; е) витрат часу і зусиль людини на підтримку своєї спортивної форми – здоров'я і працездатності; ж) сукупних витрат

на охорону і відновлення навколишнього середовища [109, с. 437–438]. На нашу думку, у цьому переліку варто врахувати також витрати підприємств на підготовку і перепідготовку своїх працівників, адже відомо, що фірма дуже рідко одразу отримує працівника “у всеозброєнні”, з належними знаннями і вміннями.

2. Інфраструктурний (організаційно-технологічний) тип інтелектуального капіталу включає організаційно-технологічну складову діяльності фірми, що здійснює організаційний, координуючий, мобілізаційний вплив на персонал взагалі, і на процес їх трудової діяльності зокрема. Інфраструктурний капітал включає інформаційні та інші технології, що використовуються у виробничій діяльності фірми, її організаційну структуру, філософію управління (набір морально-етичних і ділових норм, принципів, кредо, якими керуються співробітники фірми), корпоративну культуру (комплекс думок, еталонів поведінки, настроїв, символів, відносин і способів ведення бізнесу, що поділяються усіма членами організації, і обумовлюють індивідуальність компанії) та ділове співробітництво між працівниками. Отже, даний тип інтелектуального капіталу – це своєрідна спільна інтелектуальна власність, якою володіють як керівники, так і працівники фірми.

3. Соціальний (партнерсько-клієнтський) тип інтелектуального капіталу пов’язаний із встановленням і підтримкою зв’язків з іншими господарюючими суб’єктами. “Соціальний капітал – це сукупність відносин, що породжують дії. Ці відносини пов’язані з очікуваннями того, що інші агенти будуть виконувати свої обов’язки без застосування санкцій” [126, с. 11]. Ця концентрація очікувань і зобов’язань знаходить своє вираження в узагальнюючому понятті “довіра”. Чим більше зобов’язань накопичено, тим вищим є рівень соціального капіталу. Отже, соціальний капітал містить відносини з покупцями, наявність контрактів, портфель замовлень, франчайзингові та ліцензійні угоди, позитивний імідж як фірми та її продуктів (сукупність схвальних уявлень, понять, поглядів і досвіду людей стосовно фірми або товару).

4. Формалізований тип інтелектуального капіталу характеризується наявністю зовнішніх форм вираження інтелектуальної власності. Формалізований капітал компанії можна умовно поділити на три елементи: а) промислову власність –

патенти на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, селекційні досягнення, свідоцтва на торговельні марки тощо; б) об’єкти авторського права і суміжних прав – твори науки, літератури, музики, живопису та інших видів мистецтва, комп’ютерні програми, бази даних і топографії інтегральних мікросхем; в) інформація, що представляє комерційну таємницю – ноу-хау – тобто знання технічного, фінансового або адміністративно-управлінського характеру, які приносять або можуть приносити доход чи іншу користь, результати науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, що не охороняються патентами, проектна, конструкторська і технологічна документація. На відміну від людського капіталу, формалізований може бути власністю компанії, а отже, й об’єктом купівлі-продажу. Формалізований капітал у цілому чи окремі його елементи, які існують об’єктивно, можуть бути скопійованими, відтвореними або відчуженими на користь іншої фірми чи особи.

Виникнення інтелектуального капіталу – це закономірне явище, зумовлене глибокими історичними і технологічними процесами. На думку дослідників інтелектуальний капітал найближчим часом стане головним критерієм оцінки компаній та установ, а згодом – і національного господарства у цілому. Лише він придатний для оцінки сучасного виробництва, що має новий якісний рівень розвитку, реальну вартість якого можна оцінити лише враховуючи талант працівників, їхню відданість справі. Загальна структура капіталу, яким володіє фірма, представлена на рис. 2.3.

На відміну від основних і оборотних фондів інтелектуальний капітал, насамперед інформація та знання, – це нематеріальні активи, що їх не можна бачити або відчувати. Працівник є носієм знань, а його праця – це реалізація знань, якими він володіє. Система зв’язку (інфраструктурний капітал) дозволяє корпорації швидко довідуватися про зміни ринкової ситуації, а професійність персоналу (людський капітал) дає змогу миттєво на них реагувати, випереджаючи конкурентів. Зрештою, партнерство фірми та її клієнтів (соціальний капітал) забезпечує не лише сталість зв’язків, але й надійність реалізації продукції шляхом систематичної взаємодії зі споживачем. Інакше кажучи, інтелектуальний капітал акумулював наукові та професійно-технічні знання працівників, поєднав інтелектуальну працю

та інтелектуальну власність, нагромаджений досвід, спілкування, організаційну структуру, інформаційні мережі, – тобто все те, що визначає імідж фірми та зміст її бізнесу. Усі елементи інтелектуального капіталу є дієвими факторами, що визначають ступінь конкурентоспроможності підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

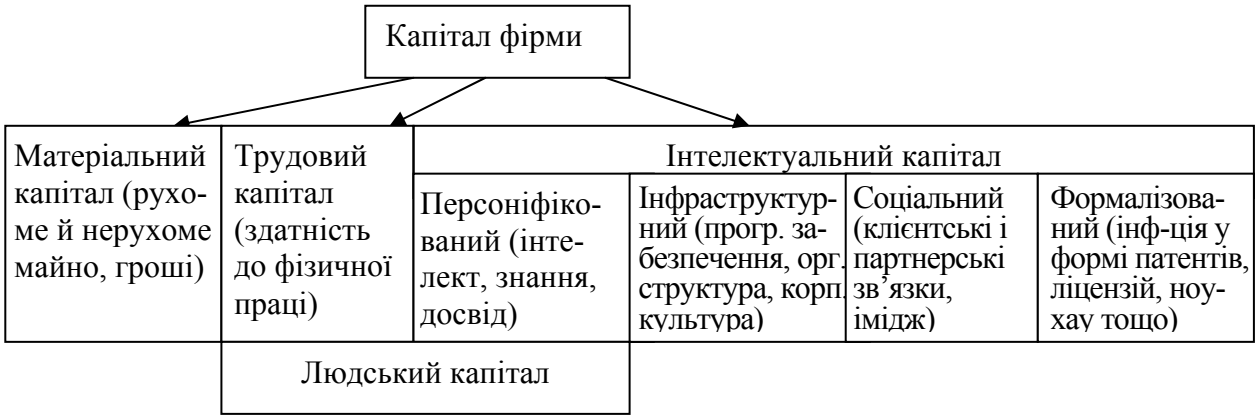


Рис. 2.3. Структура капіталу фірми

Нематеріальні чинники, що утворюють структуру інтелектуального капіталу здатні привести у дію механізм інноваційного розвитку не тільки на мікроекономічному (індивідуальному, організаційному), але й на макроекономічному рівні. У сучасних умовах ефективність національної економіки, науково-технічний рівень виробництва, соціально-економічний прогрес залежать від обсягу накопичених суспільством знань та ефективності використання інтелектуальних ресурсів нації, до яких, окрім найважливішої складової – сукупного інтелекту нації – належать наступні елементи: система освіти, комп'ютерне забезпечення та інформаційні комунікації, бази даних (бібліотеки, електронні носії), система науки, інтелектуальна власність у вигляді патентів, ліцензій, ноу-хау, а також національна культура та соціальна пам'ять [50, с. 10].

Сучасний період розвитку будь-якої держави визначається суттєвим збільшенням ролі науки і техніки у забезпеченні її економічного зростання, необхідністю розширення інтелектуальної діяльності, духовного збагачення населення, застосування інноваційної моделі розвитку національної економіки на

основі використання результатів інтелектуальної діяльності. Для держави як суб'єкта міжнародних конкурентних відносин розробка і впровадження інноваційно-інтелектуальних продуктів являє собою один із найважливіших факторів і способів забезпечення її конкурентоспроможності [165, с. 50–51]. Адже та країна, яка активніше й ефективніше впроваджує й використовує інновації у своєму розвитку, за інших рівних умов, здобуває істотні конкурентні переваги. Отже, для України сьогодні нагальною є проблема реалізації ефективної державної політики щодо управління інтелектуальною власністю та інтелектуальним капіталом на макрорівні, формування дієвих механізмів використання інтелектуальних ресурсів нації [див. 159; 151; 29].

Таким чином, у господарській системі постіндустріального суспільства, складовою якої є неоекономіка, визначального значення набуває інтелектуальна власність. Цей процес зростання ролі інтелектуальної власності в економічному розвитку суспільства, на наш погляд, можна визначити як інтелектуалізацію власності. Інтелектуалізація власності призводить до істотних змін в усій економічній системі постіндустріального суспільства (поряд із сервісизацією та інформатизацією економіки). Проте, інтелектуалізація господарської системи постіндустріального суспільства стає її найбільш примітною рисою і може бути визначена як процес, який супроводжується широким залученням у виробництво людей творчих і винахідливих, генеруванням нових ідей, застосуванням новітніх методів і прийомів роботи, продукуванням інновацій [150, с. 224].

Інтелектуалізація власності (і ширше – інтелектуалізація економіки) є специфічною ознакою, притаманною в повній мірі лише постіндустріальному суспільству, хоча інтелектуальна власність як така мала місце й за попередніх суспільних устроїв. Однак, "до усвідомлення значення інтелектуальної власності… суспільство мусить дозріти" [8, с. 292]. Критерієм такого дозрівання є утвердження в суспільній думці не тільки естетичної цінності (сприйняття краси авторського твору існувало і в аграрному, і в індустріальному суспільстві), але й економічної значущості інтелектуальної власності, перетворення її на інтелектуальний капітал. У цьому зв'язку, варто погодитись із думкою російського соціолога В. Ануріна, що у

традиційних суспільствах і на ранніх стадіях індустріальних акти перетворення інтелектуальної продукції у товар мають скоріше епізодичний, аніж масовий характер і навряд чи можуть слугувати джерелом постійного і надійного доходу. Умови, за яких не тільки науково-технічна, але й будь-яка інша інтелектуальна продукція, включаючи сферу художньої творчості, стає цариною застосування доволі прибуткової підприємницької діяльності, визрівають у суспільствах із досить високим ступенем індустріалізації. Такими умовами, зокрема, є: зростання масової грамотності, застосування науки у всіх сферах життя, збільшення кількості осіб що професійно займаються інтелектуальною діяльністю [8, с. 292].

Отже, процеси інтелектуалізації, що охоплюють відносини власності та поширюються на функціонування економічної системи загалом, вповні реалізуються лише в умовах розвиненого ринку об’єктів інтелектуальної власності (ОІВ). Водночас, специфіка його функціонування полягає у тому, що на ринок надходять не власне продукти інтелектуальної діяльності, а лиш окремі права на них. Відповідно, вартість цих продуктів розглядається як вартість прав, а об’єктами купівлі-продажу стають охоронні документи, що підтверджують право на використання об’єктів інтелектуальної власності.

Серед усіх об’єктів інтелектуальної власності, що охороняються законодавством, найвищий ступінь комерціалізації мають об’єкти промислової власності, адже їх впровадження у виробництво забезпечує інноваційну складову суспільного відтворення. Показники реєстрації охоронних документів на об’єкти промислової власності в Україні наведені у табл. 2.3.

Дані таблиці, свідчать про те, що лідирують за кількістю виданих охоронних документів знаки для товарів і послуг, друге місце посідають корисні моделі, на третьому місці за кількістю виданих патентів – винаходи, четверту позицію займають промислові зразки і останню – свідоцтва на топографії інтегральних мікросхем. Домінування в останні роки у переліку зареєстрованих охоронних документів свідоцтв про реєстрацію знаків для товарів і послуг, на нашу думку, можна пояснити тим, що нині в Україні відбувається масове продукування і популяризація різноманітних торговельних марок, зумовлені появою нових

виробництв та диференціацією товарного асортименту. Динамічний розвиток окресленого сектору став можливим у зв'язку із реальним переходом національної економічної системи від адміністративно-командних важелів впливу до ринкових методів регулювання.

Таблиця 2.3.

Показники реєстрації охоронних документів на об'єкти промислової власності в Україні [78, с. 7]

Об'єкти промислової власності	2002	2003	2004	2005	2006	2006 до 2005 (%)
Винаходи (20-річні патенти)	3038	3113	2838	3433	3698	108
Корисні моделі	440	672	1853	7467	8268	111
Промислові зразки	1267	1474	1436	1569	2061	131
Знаки для товарів і послуг	6642	7706	9383	11645	13134	113
Топографії ІМС	–	–	2	1	2	–
Всього зареєстровано	17527	20835	22581	24401	27170	111

Водночас, для аналізу рівня розвитку високих технологій, визначення прогресивних чи регресивних тенденцій у цій сфері найбільш важливими є показники динаміки реєстрації патентів на винаходи та корисні моделі. Загальносвітові тенденції останніх двадцяти років свідчать про значний сплеск активності у поданні заявок на винаходи. Так, за 1992–2002 рр. кількість заявок, поданих у Європі, Японії, США, зросла більш ніж на 40%. Фірми та державні науково-дослідні заклади дедалі частіше використовують патенти як інструмент охорони своїх винаходів. Такі позитивні тенденції пояснюються не лише зростанням витрат на науково-дослідні роботи, але й змінами у конкурентній боротьбі, яка відіграє ключову роль у зростанні винахідницької активності. Ще одним важливим чинником є зміни у патентному законодавстві, а саме: розширення переліку патентоздатних об'єктів (програмне забезпечення, об'єкти біотехнологій) [6, с. 47].

В Україні протягом останніх років також спостерігається тенденція зростання активності у поданні заявок на винаходи, хоча їхня частка у загальній структурі зареєстрованих об'єктів промислової власності неухильно спадає (табл. 2.3). За останні десять років у нашій державі подано понад 36 тис. заявок на одержання

патентів на винаходи. Близько 60% заявок надійшло від національних заявників (70% з них – це юридичні особи) [6, с. 47]. Проте для ґрунтовного аналізу окреслених тенденцій необхідно розглянути якісний аспект патентування винаходів в Україні, тобто визначити динаміку надходження заявок на винаходи за технічними напрямами.

Згідно з даними, що їх наводить головний консультант Комітету з питань науки і освіти Верховної Ради України Г. Андрощук, найбільшу кількість поданих заявок на винаходи протягом 2001–2005 рр. у світі відповідно до Міжнародної патентної класифікації містять такі тематичні напрями: "Органічна хімія" – 12,2 %, "Медикаменти для терапевтичних, стоматологічних, гігієнічних та інших цілей" – 8,5 %, "Здоров'я, розваги" – 6,6 %, "Прилади (вимірювання, оптика, фотографія)" – 5,7 %, "Транспортні засоби" – 5,4 %, "Двигуни або насоси" – 5,1 %. Для національних заявників найбільш пріоритетними напрямами патентування є: "Здоров'я, розваги" – 9,0 % від загальної кількості заявок; "Прилади (вимірювання, оптика, фотографія)" – 8,1 %; "Двигуни або насоси" – 6,8 %, "Транспортні засоби" – 6,1 %, "Сільське господарство" – 5,5 %, "Електрика (електричне обладнання)" – 5,0 % [6, с. 47–48].

Водночас, аналіз світових тенденцій патентування показує, що до найбільш пріоритетних напрямів належать такі галузі, як біотехнологія та інформаційно-комунікаційні технології, які в останнє десятиріччя бурхливо розвиваються. Саме у цих галузях спостерігаються найбільші темпи зростання винахідницької активності. Так, у Європейському патентному відомстві частка заявок у галузі біотехнологій зросла з 4,3 % у 1994 р. до 5,3 % у 2001 р. За той же період частка, заявок у галузі ІКТ зросла з 28 % до 35 % [6, с. 48]. В Україні за останнє десятиріччя також спостерігається активізація подання заявок на винаходи за цими технічними напрямами. Так, протягом 2001–2005 рр. подано 2253 заявки за тематикою "Інформаційно-комунікаційні технології" та 415 – за тематикою "Біотехнології", що, відповідно, у 1,5 і 1,1 рази більше, ніж за 1996–2000 рр. (табл. 2.4).

Позитивна динаміка останніх років щодо подання заяв на реєстрацію та власне реєстрації об'єктів промислової власності в Україні (у т. ч. за пріоритетними та

стратегічно важливими технічними напрямами) відображає лише формальний бік процесу інтелектуалізації. На практиці інтелектуалізація власності та економічної системи загалом означає впровадження ОІВ у господарський обіг, їх комерціалізацію, прикладне використання, залучення у виробничий процес тощо. Втім, оцінка стану та основні тенденції розвитку ринку промислової власності в Україні свідчать про досить низький рівень використання вітчизняними власниками прав на результати науково-технічної творчості (винаходи, корисні моделі, промислові зразки тощо). На це вказує динаміка інноваційної активності підприємств України за відповідними напрямами (табл. 2.5).

Таблиця 2.4.

Динаміка надходжень заявок на винаходи в Україні за технічними напрямами [6, с.48]

Технічні напрями	Національні заявники		Іноземні заявники		Усього	
	Період		Період		Період	
	1996–2000 рр.	2001–2005 рр.	1996–2000 рр.	2001–2005 рр.	1996–2000 рр.	2001–2005 рр.
Кількість заявок на винаходи в Україні (20-річні патенти)	8182	12582	7566	8253	15748	20835
Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ)	847	1542	699	711	1546	2253
Телекомунікації	151	197	215	356	366	553
Побутова електроніка	44	79	85	62	129	141
Комп'ютерна та офісна техніка	102	247	170	124	272	371
Інші ІКТ	550	1019	229	169	779	1188
Біотехнології	69	114	318	301	387	415

Фахівці та експерти називають наступні фактори зниження інноваційної активності підприємств України: нестача власних коштів, недостатня фінансова підтримка держави, значні витрати на нововведення, високий економічний ризик, недосконаліть законодавчої бази, тривалий строк окупності нововведень, відсутність коштів у замовників. До того ж, здійсненню нововведень перешкоджає брак інформації про нові технології, відсутність можливостей для кооперації з

іншими підприємствами та науковими організаціями, недостача інформації щодо ринків збуту, відсутність кваліфікованого персоналу та відсутність попиту на інноваційну продукцію, несприйняття підприємствами нововведень [54, с. 42].

Таблиця 2.5.

Інноваційна активність підприємств України у 1994–2005 рр. [113, с. 39]

Показники	Роки											
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Кількість підпр-в, які впроваджували інновації (одиниць)	2181	2002	1729	1655	1503	1376	1491	1503	1506	1238	1180	1086
Частка інноваційно активних підпр-в у загальній кількості пром. підпр-в (%)	26,0	22,9	19,3	17,0	15,1	13,5	14,8	14,3	14,6	12,7	12,3	11,0
Кількість освоєних нових видів техніки, найменувань (одиниць)	1181	1000	717	591	449	469	631	610	520	710	769	657
Кількість впровадження нових технологічних процесів (одиниць)	3559	2936	2138	1905	1348	1203	1403	1421	1142	1482	1727	1808
З них – маловідходних, ресурсозберігаючих	990	1044	688	600	467	423	430	469	430	606	645	690

На думку вітчизняних науковців О. Немчина та О. Бутніка-Сіверського, окреслена ситуація ускладнюється тим, що більшість керівників та спеціалістів не мають відповідних знань у сфері інтелектуальної власності, практичних навичок щодо використання її в інноваційно-інвестиційному процесі, а також стосовно обігу нематеріальних активів у господарській діяльності підприємств як основи руху інтелектуального капіталу [113, с. 39]. Проте, необхідно зауважити, що в умовах ринкової економіки науково-технічний прогрес, спричинений процесами комерціалізації та господарського використання ОІВ, може бути пригальмований але не припинений. Тому, на нашу думку, проведення урядом виваженої інноваційної політики зможе відновити втрачені позиції нашої держави у цій сфері та забезпечити досягнення економічної та технічної незалежності, підвищення конкурентоспроможності продукції, ефективності використання ресурсів та людського капіталу, безперервне продукування інновацій.

Отже, інноваційні процеси в економіці нерозривно пов’язані з механізмом функціонування інтелектуальної власності, що дає можливість органічно інтегрувати інтелектуальну інноваційну діяльність у систему суспільного відтворення, адаптувати інтелектуально-інформаційний продукт до реалій ринку, забезпечити баланс інтересів суспільства та творців ОІВ. У цьому контексті розбудова національної інноваційної системи сприяє перетворенню інтелектуальної власності на важливий інструмент загальнонаціональної інноваційної політики, дієвий важіль державного регулювання інноваційних процесів, що знаходить свій прояв у поглибленні процесів інтелектуалізації.

Так, у розвинених країнах зі сформованою новою економікою інтелектуалізація власності дедалі ширше охоплює усе господарство: комерційні підприємства і некомерційні організації, військові установи, уряд і навіть церкву. У змаганні між економічними суб’єктами як на місцевому, регіональному, так і на міжнародному рівні переможцем виходить той, хто зумів переорієнтувати свою стратегію на розвиток і стимулювання творчості, талантів, здібностей персоналу, на створення і примноження свого інтелектуального капіталу. У подібних умовах стала можливою поява феномену інтелектуального підприємництва (див. п. 1.2).

Таким чином, у постіндустріальній економіці, вирішального значення набуває інтелектуальна власність, об’єктами якої виступають нематеріальні сутності – інтелект людини, її знання, смисли і цінності, ноосфера інтелектуальної праці та інформація. З економічного погляду суб’єктом інтелектуальної власності є кожна особа, що здатна мислити, а, отже, – продукувати знання та інформацію і здійснювати права власності (володіння, користування, розпорядження та ін.) щодо них.

Особливості реалізації функцій володіння, користування і розпорядження інформацією та знаннями визначаються особливостями інтелектуальної власності та інтелектуальної діяльності, насамперед, їх індивідуально-суспільним характером. Інтелектуальна діяльність як розумовий прояв будь-яких психологічних процесів, спрямований на засвоєння, відтворення та перетворення наявних у свідомості індивіда інформації, знань та досвіду, знаходить своє вираження у формі

інтелектуальної активності (якщо має мимовільний, спонтанний, невимушений характер) чи інтелектуальної праці (якщо є цілеспрямованою, вольовою, вмотивованою та здійснюється для задоволення потреб індивіда та/або з економічною метою).

Розглядаючи особливості інтелектуальної праці, порівняно із працею фізичною, варто назвати її самодіяльний, внутрішньо вмотивований характер, здатність здійснюватися у будь-якій точці простору й у будь-який момент часу, адресованість, тобто спрямованість на "споживача" інтелектуального продукту (картини, музичного, літературного твору, кінофільму тощо), "наднормовість" використання ресурсів та неспівмірність з іншими видами діяльності через безмежні можливості для вдосконалення. Інтелектуальна праця у поєднані із засобами та предметами праці може розглядатися як інтелектуальне виробництво, у результаті якого створюється нематеріальні духовні блага, що існують у свідомості людини-творця (суб'єктивована форма), та можуть втілюватися у різного роду матеріальних носіях (об'єктивована форма).

В умовах становлення постіндустріальної економіки зростання значення інтелектуальної власності супроводжується підвищенням ролі інтелектуального капіталу на індивідуальному, організаційному та загальнодержавному рівнях. На рівні індивіда інтелектуальний капітал являє собою сукупність здібностей, що є вираженням розвитку інтелекту, знань, умінь, досвіду людини та здатні приносити доход їх власнику. Саме на цьому рівні інтелектуальний капітал розкривається як єдина форма багатства, що є внутрішньою характеристикою людини [48, с. 24]. На рівні організації інтелектуальний капітал зводиться до нематеріальних активів компанії та розкривається через функціонування персоніфікованого, інфраструктурного, соціального і формалізованого різновидів. На рівні держави інтелектуальний капітал виступає як сукупність інтелектуально-духовних надбань суспільства, як інтелектуальний потенціал нації, що активно використовується і розширено відтворюється у процесах соціально-економічного розвитку [50, с. 8].

Інтелектуалізація власності та економічної системи загалом відображає головну тенденцію постіндустріального суспільства, в якому домінує

соціокультурний тип розвитку, самореалізація творчого потенціалу людини, її духовне розкріпачення, інтелектуальне зростання. Розвиток інтелекту виражається через розвиток інтелектуальних здібностей та формування нових знань. Знання є реалізовані здібності людини, але водночас і потенційні здібності [53, с. 127]. У знаннях втілюються здібності людини в ході пошуку і відкриття, нового. Саме це нове і збагачує скарбничку людського досвіду, людської культури і тим самим стимулює розвиток хисту інших людей, стає потенційною основою подальшої творчості, інтелектуального, а, отже, і загальносуспільного прогресу.

Висновки за другим розділом

Власність як фундаментальна економічна категорія безпосередньо впливає на усі сфери суспільного життя. Власність розкривається як єдність відносин привласнення-відчуження та як сукупність правомочностей володіння, користування і розпорядження. З іншого боку, власність виступає як синтез взаємин власності, тобто суб'єкт-суб'єктних взаємодій, та відношень власності, у яких виражається ставлення людини до об'єкта власності, що загалом утворюють структуру відносин власності.

Серед багатьох критеріїв класифікації типологія власності за формою її реалізації дає змогу виокремлювати типи, форми і види власності, враховуючи спосіб здійснення власності (одноосібний чи колегіальний), відмінності у реалізації прав, обов'язків та відповідальності власників, можливість утворення певної організаційно-правової форми, сферу використання (комерційну чи некомерційну), конкретні методи, способи та прийоми господарювання. Для виокремлення інтелектуальної та віртуальної власності критерієм класифікації має стати визначення якісних характеристик об'єктів власності (матеріальних чи нематеріальних) та специфіка їх створення (із застосуванням інтелектуальної праці чи без неї).

Система відносин власності зазнає суттєвих трансформацій у зв'язку із формуванням постіндустріальної економіки, що знаходить свій прояв у зміні

об’єктів власності (ними стають нематеріальні – інтелектуальні та віртуальні субстанції), суб’єктного складу (формується нова соціальна верства – власників інтелектуальних ресурсів, відбувається розпорошення суб’єктів власності, їх інституціоналізація та деперсоніфікація), зменшення абсолютного і переважання часткового привласнення, розшарування прав власності та поширення плюралізму форм і видів власності.

У контексті цих зрушень важливим аспектом є транснаціоналізація власності, що виражається як зростання впливу ТНК, інтернаціоналізація виробництва і капіталу, усуспільнення виробництва у світовому масштабі. Істотних трансформацій зазнають відносини власності внаслідок функціонування Інтернету. Розвиток Мережі призвів до виникнення феномену віртуалізації власності, коли об’єкти існують не реально, а у нематеріальному, позареальному світі. Водночас, віртуальна власність не є інтелектуальною через її нетворчий характер.

Визначального значення для суспільного розвитку у сучасних умовах набуває інтелектуальна власність, що реалізується людиною переважно у сфері духовного виробництва як знаряддя творчої самореалізації та інноваційної діяльності. До об’єктів інтелектуальної власності необхідно відносити інтелект людини, її знання, смисли і цінності, ноосферу інтелектуальної праці та інформацію. Суб’єктом інтелектуальної власності доцільно вважати кожну особу, що здатна мислити, а, отже, – продукувати знання та інформацію і здійснювати права власності (володіння, користування, розпорядження та ін.) щодо них.

Реалізація функцій володіння, користування і розпорядження має свої особливості щодо таких об’єктів інтелектуальної власності як інформація та знання. Так, функція володіння знаннями як суб’єктивованим інтелектуальним продуктом здійснюється виключно розумом, інтелектом, а, отже, повною мірою реалізується лише їх носієм, тоді як інтелектуальне володіння інформацією може доповнюватися володінням матеріальним носієм цієї інформації та реалізуватися широким колом суб’єктів. Користування знаннями та інформацією, вилучення з них корисних властивостей здійснюється через інтелектуальну працю і є індивідуальним актом з огляду на суб’єктивність процесу мислення. Функція розпорядження знаннями для

суб'єкта полягає у можливості їх об'єктивувати, перетворити на інформацією, розпорядження якою здійснюється без її відчуження шляхом поширення.

Аналіз інтелектуальних процесів передбачає необхідність розмежування понять "інтелектуальна діяльність", "інтелектуальна активність" та "інтелектуальна праця". Інтелектуальну діяльність необхідно розглядати як розумовий прояв будь-яких психологічних процесів, спрямований на засвоєння, відтворення та перетворення наявних у свідомості індивіда інформації, знань та досвіду. Мимовільна, спонтанна інтелектуальна діяльність, спрямована на перетворення або підтримку значимих для індивіда зв'язків між ним і зовнішнім середовищем являє собою інтелектуальну активність. Натомість, інтелектуальна праця виступає як цілеспрямована інтелектуальна діяльність, що має вольовий, вмотивований характер та здійснюється для задоволення потреб індивіда та/або з економічною метою.

Інтелектуальна, як і матеріальна (речова), власність може перебувати в особистій чи приватній формі, тобто використовуватися індивідом для задоволення своїх потреб або для власного збагачення. У цьому останньому випадку інтелектуальна власність може розглядатися як інтелектуальний капітал, що може існувати на рівні окремого індивіда, фірми та країни у цілому. На рівні фірми структуру інтелектуального капіталу складають персоніфікований (інтелект, знання, досвід працівників), інфраструктурний (програмне забезпечення, організаційна структура, корпоративна культура організації), соціальний (клієнтські і партнерські зв'язки, імідж тощо) та формалізований (інформація у формі патентів, ліцензій, ноу-хау тощо) його різновиди. Зі зростанням чисельності власників кваліфікації і знань, котрі отримують від власності чималі доходи, роль інтелектуального капіталу на усіх рівнях буде зростати.

В умовах становлення і розвитку постіндустріальної економіки інтелектуальний капітал, що реалізується на макрорівні, виступає актуальною основою забезпечення економічної безпеки, гуманітарного та соціального розвитку держави, а інтелектуалізація власності та економічної системи загалом стає провідним процесом постіндустріальних соціально-економічних трансформацій.

ВИСНОВКИ

Суспільні зміни, що відбуваються під впливом науково-технічних досягнень, починаючи з другої половини ХХ ст., стали об’єктом значної уваги з боку представників різних суспільних наук. Результатом стало формування новітніх теоретичних концепцій як систем наукового відображення сучасних соціально-економічних та політичних реалій. Серед цих концепцій найбільш фундаментальне обґрунтування новітніх суспільних трансформацій було здійснено в межах теорії постіндустріального суспільства, у контексті якої формувалися й розвивалися концепції інформаційного суспільства, суспільства мережевих структур, суспільства знань. Наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. актуальним напрямом розвитку постіндустріальної теорії стала концепція нової економіки.

У вітчизняній та зарубіжній літературі сформувалося кілька підходів до трактування неоекономіки, що визначають її наступні характерні риси: антициклічну та антиінфляційну спрямованість (макроекономічний підхід), зміну ролі знань, інформації та їх вирішальне значення в процесі виробництва (ресурсний підхід), розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (технологічний підхід), створення умов для самореалізації та саморозвитку особистості, духовно-економічного прогресу суспільства (інтелектуальний підхід); зростання ролі фінансових механізмів економічного розвитку (фінансовий підхід), розвиток галузей, що характеризуються високою питомою вагою людського капіталу порівняно із матеріальним аналогом (галузевий підхід).

Застосування комплексного структурно-змістового підходу до аналізу нової економіки дозволяє розглядати дане явище як складову економічної системи постіндустріального суспільства з урахуванням її сутнісних (змістових) характеристик. Згідно окресленого підходу нову економіку можна трактувати у двох основних значеннях. У широкому сенсі неоекономіка являє собою складову глобальної господарської системи постіндустріального суспільства, що охоплює високотехнологічні та наукомісткі галузі (інформаційний і знаннєвий сектори) й характеризується визначальним впливом знань та інформації на соціально-

економічний розвиток. У вузькому розумінні неоекономіка – це економіка знань, сфера застосування людського інтелекту, у якій домінантними процесами стають нагромадження й використання знань, що є основною передумовою конкурентоспроможної економічної діяльності будь-якого суб'єкта в постіндустріальному суспільстві, запорукою зростання конкурентоспроможності національної економічної системи.

Широке і вузьке трактування нової економіки відповідно до структурно-змістового підходу базуються на визначенні структури постіндустріальної економічної системи. Загальну структуру постіндустріальної економіки як господарської системи постіндустріального суспільства доцільно розглядати як сукупність двох рівновеликих "частин": класичної і нової економік, котрі різняться між собою основними ресурсами, домінуючим характером діяльності, провідними соціально-економічними процесами. Важливою підставою для виокремлення цих великих сегментів є відмінності у реалізації відносин власності у класичній та новій економіці.

Формування неоекономіки було викликане процесами глобалізації, інформатизації та ціннісної трансформації соціуму, що стали її визначальними передумовами. Вплив глобалізаційних тенденцій та інформатизації суспільного розвитку виявився через дію низки факторів: інтернаціоналізацію виробництва й капіталу, лібералізацію зовнішньоекономічної політики, стандартизацію ділових процесів, формування системи міжнародного права та наднаціональних інституцій, становлення інформаційно-комунікаційного сектора світового господарства, формування "цифрового" простору, перетворення інформації на загальнодоступний ресурс (внаслідок створення глобальних та локальних інформаційних мереж). Водночас у формуванні неоекономіки значну роль відіграли й ціннісно-соціокультурні чинники: перехід до системи постматеріальних цінностей, зміна провідних мотивів трудової діяльності, зростання ролі рефлексивної діяльності, зміна ментальності, інноваційність та креативність як сучасна модель економічної поведінки. Отже, нова економіка – це продукт глобалізації, покликаний до життя

бурхливим розвитком інформаційно-комунікаційних технологій та суспільними трансформаціями у ціннісно-соціокультурній сфері.

Трактування неоекономіки як знаннєво-інформаційного сектора, інтелектуально-інформаційної сфери економічної діяльності дає змогу розкрити її сутнісні характеристики. У новій економіці вирішального значення набувають розумова (а не фізична, як це було раніше) сила людини і технології, що забезпечують її багатократне зростання. Неоекономіка передбачає визначальний вплив науки на виробничу сферу, піднесення ролі людини у суспільному виробництві, постійні товарні, організаційні та технологічні інновації, що має наслідком кардинальні зміни у формах і способах ведення бізнесу, управління виробництвом та кадрами, трансформацію відносин власності.

Формування і розвиток постіндустріальної економіки, особливо інформаційного та знаннєвого секторів, які утворюють структуру неоекономіки, супроводжується суттєвими змінами, що охоплюють весь комплекс економічних та інших суспільних відносин. У техніко-економічній сфері зазнають змін предмети і засоби праці та сама праця людини. Так, предмети праці доповнюються нематеріальними об’єктами, відбувається автоматизація та комп’ютеризація засобів праці, сам процес праці має домінантою інтелектуальну та творчу складові.

У соціально-економічній сфері відбувається трансформація відносин власності, що супроводжується змінами у соціальній структурі, системі влади, духовно-ціннісній сфері. Поняття “трансформація відносин власності” традиційно розглядається у вузькому сенсі як обмежений у часі процес зміни панівних форм власності, що має наслідком перетворення однієї економічної системи на іншу (наприклад, адміністративно-командної економічної системи на ринкову). Проте, у контексті постіндустріальних перетворень доцільним є використання широкого розуміння трансформації відносин власності – як постійного процесу змін у системі відносин власності, що відбувається у складному взаємозв’язку різновекторних тенденцій та супроводжується зовнішніми (формальними) і внутрішніми (змістовими) перетвореннями. Це дозволяє розглядати відносини власності у їх

еволюційному розвитку, обумовленому глобальними економічними і соціально-політичними процесами.

Соціально-економічні та техніко-економічні трансформації у постіндустріальній економіці знаходять свій прояв через організаційно-економічні зміни, зумовлені поглибленням поділу праці, що виражається у формі спеціалізації виробництва (аутсорсінг), його кооперуванні (утворення кластерів), концентрації (зростання числа великих підприємств, особливо у сфері високих технологій) та комбінуванні (утворення конгломератних організаційних форм бізнесу). Новітні економічні тенденції реалізуються також через становлення електронного ринку, модифікацію сфери управління та динамічний розвиток індустрії високих технологій.

Теорія постіндустріального суспільства, що розкриває головні устої сучасних економічної та суспільної систем, є методологічною базою для аналізу новітніх зрушень у продуктивних силах та виробничих відносинах, основу яких складають відносини власності.

Осмислення власності як переважно соціально-економічної категорії почалося у контексті становлення і розвитку індустріального суспільства. Мислителі раннього Нового часу тлумачили власність переважно як відносини привласнення, а її виникнення розглядали як результат вилучення індивідом за допомогою своєї праці певних життєвих благ із сукупності спільних об’єктів з подальшим ставленням до них як до своїх. Представники німецької класичної філософії (І. Кант, Г.В.Ф. Гегель) обґрунтували погляд на власність як засіб об’єктивізації особистості, що досягається через вкладення людської волі у певну річ. П.Ж. Прудон трактував власність як крадіжку суспільного майна, а К. Менгер вбачав у ній єдино можливе знаряддя регулювання доступу до обмежених ресурсів.

Відповідно до марксистських поглядів, економічний зміст власності визначається способом поєднання робітників із засобами виробництва. Опонентами марксистського підходу стали представники німецької історичної школи та російської релігійної філософії кінця XIX – початку XX ст., які аналізували власність з морально-етичних та культурно-духовних позицій. У рамках

інституціонального підходу, що був розвинений неоінституціоналістами, власність розглядалась як система санкціонованих державою та суспільством поведінкових відносин. Сучасні підходи до аналізу власності представлені політико-економічним, економіко-правовим та етико-економічним напрямами.

Власність як фундаментальна економічна категорія безпосередньо впливає на усі сфери суспільного життя і розкривається як єдність відносин привласнення-відчуження та як сукупність відносин володіння, користування і розпорядження. З іншого боку, власність виступає як синтез суб'єкт-суб'єктних та суб'єкт-об'єктних відносин. Авторами запропоновано структуру власності, яка враховує різні погляди та наукові підходи щодо виокремлення типів, форм і видів власності та розкриває критерій класифікації власності за формою реалізації. Запропонована класифікаційна ознака дає змогу з'ясувати спосіб реалізації власності (одноосібний чи колегіальний), відмінності у правах, обов'язках та відповідальності власників, можливість утворення певної організаційно-правової форми, сферу використання (комерційну чи некомерційну), конкретні методи, способи та прийоми господарювання.

Використання як класифікаційної ознаки якісних характеристик об'єктів власності дає змогу виокремити матеріальний та нематеріальний типи власності. У складі нематеріальної власності необхідно виділяти інтелектуальну та віртуальну форми власності. Категорія "віртуальна власність" відображає систему відносин між економічними суб'єктами з приводу привласнення-відчуження неречових (віртуальних) об'єктів, що функціонують переважно у віртуальному просторі та опосередковано представляють реальні відносини матеріальних і нематеріальних благ. На відміну від інтелектуальної власності, об'єктами якої є неречові фактори та результати інтелектуального виробництва, віртуальна власність характеризує нематеріальні об'єкти, що виступають як відображення окремих властивостей матеріальних чи нематеріальних об'єктів та/або можливості певних дій чи утримання від них щодо цих об'єктів. В умовах постіндустріальної економіки об'єкти інтелектуальної та віртуальної власності включаються у механізм

комерціалізації, стають важливим чинником конкурентоспроможності економічних агентів.

Таким чином, важливим напрямом трансформаційних перетворень у системі відносин власності у зв'язку із формуванням постіндустріальної економіки є зміна об'єктів власності (ними стають нематеріальні – інтелектуальні та віртуальні субстанції). Зміни відбуваються також у суб'єктному складі: формується нова соціальна верства – власників інтелектуальних ресурсів, відбувається розпорошення суб'єктів власності, їх інституціоналізація та деперсоніфікація. Для постіндустріальної економічної системи характерним є зменшення абсолютного і переважання часткового привласнення, розшарування прав власності та поширення плюралізму форм і видів власності.

Логіка розвитку відносин власності на постіндустріальному етапі їх розвитку характеризується багатовимірністю, множинністю причинно-наслідкових зв'язків, наявністю різновекторних тенденцій розвитку, до яких необхідно включати інтелектуалізацію, транснаціоналізацію та віртуалізацію власності. У контексті постіндустріальних зрушень важливим аспектом є транснаціоналізація власності, що виражається як зростання впливу корпоративної власності у зв'язку із діяльністю ТНК, інтернаціоналізація виробництва і капіталу, усуспільнення виробництва у світовому масштабі. Істотних трансформацій зазнають відносини власності внаслідок функціонування Інтернету. Розвиток Всесвітньої павутини супроводжується дематеріалізацією власності, яка полягає у створенні й використанні об'єктів власності, що наповнюють Мережу. Інформаційне наповнення Інтернету є об'єктом майже неконтрольованого доступу й привласнення будь-якого суб'єкта, тобто характеризується відносинами всекористування. Постіндустріальні соціально-економічні трансформації призвели до виникнення феномену віртуалізації власності, коли об'єкти існують не реально, а у нематеріальному, позареальному світі. Віртуалізація власності проявляється у формуванні механізму привласнення та ринкового обороту нематеріальних активів, що не є об'єктами інтелектуальної власності, а також у створенні й діяльності віртуальних організацій.

Визначального значення для суспільного розвитку у сучасних умовах набуває інтелектуальна власність, що реалізується людиною переважно у сфері духовного виробництва як знаряддя творчої самореалізації та інноваційної діяльності. З огляду на це, до об'єктів інтелектуальної власності варто зараховувати інтелект людини, її знання, смисли і цінності, ноосферу інтелектуальної праці та інформацію. Відповідно, суб'єктом інтелектуальної власності є кожна особа, що здатна мислити, а, отже, – продукувати знання, інформацію та інші об'єкти інтелектуальної власності і здійснювати права (володіння, користування, розпорядження та ін.) щодо них.

У монографії визначено особливості реалізації відносин володіння, користування і розпорядження інформацією та знаннями як об'єктами інтелектуальної власності. Так, володіння знаннями як суб'єктивованим інтелектуальним продуктом здійснюється виключно інтелектом, а, отже, повною мірою реалізується лише їх носієм, тоді як інтелектуальне володіння інформацією може доповнюватися володінням матеріальним носієм цієї інформації та реалізуватися широким колом суб'єктів. Користування знаннями та інформацією, вилучення з них корисних властивостей здійснюється через інтелектуальну працю і є індивідуальним актом з огляду на суб'єктивність процесу мислення. Проте, на відміну від знань, об'єкти інтелектуальної власності у вигляді інформації можуть бути одночасно у користуванні необмеженого кола суб'єктів. Розпорядження знаннями для суб'єкта-носія полягає лише у можливості їх об'єктивувати, перетворити зі свого індивідуального на суспільне надбання. Цей процес, що його можна назвати ретрансляцією знань у суспільстві, забезпечує інтелектуальний і духовний розвиток людства. Розпорядження об'єктивованим знанням – інформацією здійснюється без її відчуження шляхом поширення.

Особливості інтелектуальної власності яскраво проявляються у процесі перетворення знання на інформацію. Процес продукування новітніх знань та подальше перетворення їх на інформацію доцільно розглядати як інтелектуальне виробництво, зумовлене поєднанням інтелектуальної праці з предметами та засобами виробництва. У роботі знання розглядаються як суб'єктивований

інтелектуальний продукт, створений у процесі розвитку інтелекту і притаманний тільки його творцю, що не може тиражуватися. Вони можуть бути частково відтворені у вигляді інформації як об'єктивованого інтелектуального продукту і у такій своїй формі поширюватися по всьому світу, перетворюючись із часом на суспільне благо. Дана особливість інтелектуального виробництва дає змогу трактувати інтелектуальну діяльність як таку, що має індивідуально-суспільну природу, а інтелектуальну власність визначати як індивідуально-суспільну. Іншими особливостями інтелектуальної діяльності як діяльності творчої є її самодіяльний, внутрішньо вмотивований характер, необмеженість у просторі і часі, адресність та зорієнтованість на "спілкування" зі споживачем, надмірність у забезпеченні.

Детальний аналіз процесу інтелектуального виробництва передбачає необхідність розмежування понять "інтелектуальна діяльність", "інтелектуальна активність" та "інтелектуальна праця". Інтелектуальну діяльність доцільно визначати як розумовий прояв будь-яких психологічних процесів, спрямований на засвоєння, відтворення та перетворення наявних у свідомості індивіда інформації, знань та досвіду. Інтелектуальна діяльність нерідко має мимовільний, спонтанний характер і у такому випадку виступає як інтелектуальна активність, що розкривається у процесах невимушеного розмірковування, пригадування, фантазування, мріяння, зосередженості на чомусь тощо. Натомість, інтелектуальна праця являє собою цілеспрямовану інтелектуальну діяльність, що має вольовий, вмотивований характер та здійснюється для задоволення потреб індивіда та/або з економічною метою (створення матеріальних і духовних благ для власного збагачення).

Інтелектуальна, як і матеріальна (речова), власність може перебувати в особистій чи приватній формі, тобто використовуватися індивідом для задоволення своїх потреб або для власного збагачення. В останньому випадку інтелектуальну власність доцільно розглядати як інтелектуальний капітал. Інтелектуальний капітал, подібно до інших видів капіталу, може існувати на рівні окремого індивіда, фірми та країни у цілому. На рівні фірми структуру інтелектуального капіталу складають персоніфікований (інтелект, знання, досвід працівників), інфраструктурний

(програмне забезпечення, організаційна структура, корпоративна культура організації), соціальний (клієнтські і партнерські зв'язки, імідж тощо) та формалізований (інформація у формі патентів, ліцензій, ноу-хау тощо) його різновиди. Зі зростанням чисельності власників кваліфікації і знань, котрі отримують від власності чималі доходи, роль інтелектуального капіталу на усіх рівнях буде зростати.

В умовах становлення і розвитку постіндустріальної економіки інтелектуалізація власності (і ширше – інтелектуалізація економічної системи) стає провідним процесом соціально-економічних трансформацій, а інтелектуальний капітал, що реалізується на макрорівні, виступає актуальною основою забезпечення економічної безпеки, гуманітарного та соціального розвитку країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агабабьян Э. Мировая экономика интеллектуальных услуг: состояние, тенденции и регулирование / Эдгар Агабабьян // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 6. – С. 25–30.

2. Алексеев Н.Н. Собственность и социализм // Русская философия собственности (XVII–XX вв.) / Н.Н. Алексеев. – СПб.: СП “Ганза”, 1993. – С. 343–399.

3. Аммосов Ю. Силиконовая тайга. Манифест новой экономики / Юрий Аммосов // Эксперт. – 2001. – № 6. – С. 81–89.

4. Андрійчук В.Г. Поїзд уже пішов? Глобалізація й Україна: надії та острахи / В.Г. Андрійчук // Політика і час. – 2002. – № 8. – С. 16–25.

5. Андрощук Г. Доменне ім’я як об’єкт права інтелектуальної власності / Г. Андрощук, В. Шевеленко // Інтелектуальна власність. – 2006. –№ 7. – С. 4–10.

6. Андрощук Г. Економіко-статистичний аналіз світової патентної системи як джерела інновацій / Г. Андрощук // Інтелектуальна власність. – 2007. –№ 10. – С. 29–49.

7. Антипина О.Н. Загадка “новой экономики знаний” (“парадокс Солоу”) / О.Н. Антипина // Вест. Моск. Ун-та. Сер. 6. Экономика. – 2000. – № 6. – С. 3–17.

8. Анурин В.Ф. Динамическая социология: учебное пособие для высшей школы / В.Ф. Анурин. – М.: Академический проект, 2003. – 560 с.

9. Аузан В. Новая экономика [Электронный ресурс] / Василий Аузан, Марина Шпагина. – Режим доступа: http://archive.expert.ru/internet/00/00-20-31/newecon.htm.

10. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: підручник / Віктор Дмитрович Базилевич. – К.: Знання, 2006. – 431 с.

11. Базылев Н.И. Глобализация и “новая экономика” (соотношение понятий) [Электронный ресурс] / Н.И. Базылев Н.В. Соболева. – Режим доступа: http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=20654.

12. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Дениел Белл; [пер. с англ.]. – М.: Academia, 1999. – 956 с.

13. Белолипецкий В.Г. Основания и смысловые контуры неоэкономики [Электронный ресурс] / В.Г. Белолипецкий // Философия хозяйства. – 2001. – № 3 (15). – Режим доступа к журналу: http://forum.barrel.ru/filhoz15/statia22.htm.

14. Бердяев Н.А. Философия неравенства. Письма к недругам по социальной философии. Письмо двенадцатое // Русская философия собственности (XVII–XX вв.) / Н.А. Бердяев. – СПб.: СП "Ганза", 1993. – С. 290–305.

15. Білоцерківець В.В. Економіка і нова економіка: критерії розмежування / В.В. Білоцерківець // Економічна теорія. – 2005. – № 1. – С. 17–24.

16. Бойко И. Инновационная экономика: мировой опыт и Россия / И. Бойко // ЭКО. – 2002. – № 11. – С. 170–178.

17. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: учебник / Евгений Филлипович Борисов. – М.: Юристъ, 1997. – 568 с.

18. Бузгалин А.В. Капитал XXI века. К теории корпоративного капитала постиндустриальной эпохи // Постиндустриальный мир и Россия / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – С. 136–156.

19. Вайбер. Р. Эмпирические законы сетевой экономики / Рольф Вайбер // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 4. – С. 82–88.

20. Вайнштейн Г.И. Интернет как фактор общественных трансформаций / Г.И. Вайнштейн // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 7. – С. 16–27.

21. Васильчук Ю.А. Социальное развитие человека в XX веке. Фактор культуры / Ю.А. Васильчук // Общественные науки и современность. – 2003. – № 1. – С. 5–29.

22. Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму / Макс Вебер; [пер. з нім.]. – К.: Основи, 1994. – 261 с.

23. Веблен Т. Теория праздного класса / Торстейн Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 368 с.

24. Ведин Н.В. Постиндустриальное общество: становление новой системы присвоения [Электронный ресурс] / Н.В. Ведин. – Режим доступа: http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=11342.

25. Вовканич С. Соціогуманістичний контекст наукомісткої економіки інноваційного суспільства / Степан Вовканич // Економіка України. – 2005. – № 2. – С. 53–58.

26. Володин А. Глобализация: истоки, тенденции, перспективы / А. Володин, Г. Широков // Полис. – 1999. – № 5. – С. 83–93.

27. Вэриан Х.Р. Экономическая теория информационных технологий // Социально-экономические проблемы информационного общества / Х.Р. Вэриан. – Сумы: ИТД “Университетская книга”, 2005. – с. 214– 276.

28. Гегель Г.В.Ф. Философия права / Георг Вильгельм Фридрих Гегель; [пер. с нем.] – М.: Мысль, 1990. – 524 с.

29. Гермашевський С.М. Проблеми охорони інтелектуальної власності в Україні / С.М. Гермашевський, С.В. Степаненко // Європейські інтеграційні процеси та транскордонне співробітництво: міжнародні відносини, економіка, політика, історія, право: міжнародна науково-практична конференція студентів, аспірантів і молодих науковців, 30 вересня – 1 жовтня 2004 р.: тези доповідей – Луцьк, РВВ “Вежа” Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2004. – С. 149–150.

30. Глобализация: взгляд с периферии. – К.: Агентство гуманитарных технологий, 2002. – 62 с.

31. Гойло В.С. Интеллектуальный капитал / Владимир Сергеевич Гойло // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 11. – С. 68–77.

32. Гойло В. Политическая экономия интеллектуального труда / Владимир Сергеевич Гойло // Мировая экономика и международные отношения. – 1994. – № 11. – С. 137–146.

33. Гончарова Н.П. Инновационная экономика: проблемы и приоритеты / Н.П. Гончарова // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 8. – С. 130–139.

34. Горкін О. Постіндустріальний промисловий комплекс США / Олександр Горкін // Краєзнавство. Географія. Туризм. – 2005. – № 5 (394). – С. 9–13.

35. Гринев Г. Развитие персонала организации на базе технологий управления знаниями / Г. Гринев, Ю. Дремова // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 7. – С. 120–126.

36. Гриценко А.А. Собственность как категория политической экономии (Вопросы исследования собственности методом восхождения от абстрактного к конкретному): автореф. дис. на соискание учён. степени канд. экон. наук / А.А. Гриценко. – Харьков, 1978. – 24 с.

37. Гриценко А. Совместно-разделённые отношения: труд, собственность, власть / Андрей Гриценко // Экономика Украины. – 2003. – № 3. – С. 50–58.

38. Гукасьян Г.М. Экономическая теория: проблемы "новой экономики" / Галина Мнацакановна Гукасьян. – СПб.: Питер, 2003. – 192 с.

39. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество / Джон Гэлбрейт; [пер. с англ.] – М.: Прогресс, 1969. – 480 с.

40. Долгая В.А. Интеллектуальная собственность: экономическое содержание и формы реализации: дис. … кандидата экон. наук: 08.01.01 / Долгая Валентина Александровна. – Х., 1996. – 183 с.

41. Дресвянников В. Использование неявных знаний личности при управлении интеллектуальным капиталом организации / В. Дресвянников, О. Лосева // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 10. – С. 21–27.

42. Дроб'язко В.С. Право інтелектуальної власності: навч. посібник / В.С. Дроб'язко, Р.В. Дроб'язко – К.: Юрінком Інтер, 2004. – 512 с.

43. Економіка знань та її перспективи для України. – К.: НАН України, Інститут економічного прогнозування, 2004. – 161 с.

44. Економіка і кібернетика на початку XXI століття: [зб. наук. праць / наук. ред. Задорожний Г.В. та ін.]. – Харків: ХНУ, 2005. – 260 с.

45. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 1 / [відп. ред. Мочерний С.В.]. – К.: Видавничий центр "Академія", 2000. – 864 с.

46. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 3 / [відп. ред. Мочерний С.В.]. – К.: Видавничий центр "Академія", 2002. – 952 с.

47. Електронна комерція: Навч. посібник / А.М.Береза, І.А.Козак, Ф.А.Левченко та ін. – К.: КНЕУ, 2002. – 336 с.

48. Задорожный Г.В. Духовно-нравственные начала социальной экономики (о постнеклассическом обществоведческом знании) / Г.В. Задорожный // Соціально-

економічні трансформації в епоху глобалізації: всеукраїнська науково-практична конференція, 19–20 травня 2005 р.: матеріали. Т. 1. – Полтава: Скайтек, 2005. – С. 15–30.

49. Задорожний Г.В. Інтелектуальне підприємництво у економіці знань / Г.В. Задорожний, О.В. Хомин. – Х: Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, 2008. – 171 с.

50. Задорожный Г.В. Интеллектуальный капитал как основание экономической безопасности современного общества / Г.В. Задорожный // Социальная экономика. – 2006. – № 3–4. – С. 5–20.

51. Задорожный Г.В. Методологические основы исследования социального капитала в структуре самодвижения ценностей / Г.В. Задорожный, А.Н. Шмыголь // Социальная экономика. – 2007. – № 3–4. – С. 5–16.

52. Задорожный Г.В. Неоэкономика как интеллектономика (о цивилизации одухотворенного интеллекта) [Электронный ресурс] / Г.В. Задорожный, О.В. Бервено // Социальная экономика. – 2001. – № 2. – Режим доступа к журналу: http://www.zobov.org.ua/content/64/.

53. Задорожный Г.В. Собственность и экономическая власть / Григорий Васильевич Задорожный. – Х.: Основа, 1996. – 144 с.

54. Захарін С. Стимулювання інноваційної активності корпоративних структур / С. Захарін // Економіка України. – № 8. – 2006. – С. 41–47.

55. Зернецька О. Нове “диджитальне” диво. Нові глобальні тенденції в інформаційно-комунікаційному секторі світової економіки / Ольга Зернецька // Політика і час. – 2002. – № 12. – С. 34–40.

56. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В.Л. Иноземцев. – М.: Academia, 1998. – 640 с.

57. Иноземцев В.Л. “Класс интелектуалов” в постиндустриальном обществе / В.Л. Иноземцев // Социс. – 2000. – № 6. – С. 67–77.

58. Иноземцев В.Л. Парадоксы постиндустриальной экономики / В.Л. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 3. – С. 3–11.

59. Иноземцев В.Л. Перспективы постиндустриальной теории в меняющемся мире // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / В.Л. Иноземцев – М.: Academia, 1999. – С. 3–64.

60. Иноземцев. В. Цели и структура корпорации как основы ее конкурентоспособности / В. Иноземцев // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 3. – С. 63–68.

61. Каменецкий В.А. Собственность в XXI столетии / В.А. Каменецкий, В.П. Патрикеев. – М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2004. – 315 с.

62. Кант И. Метафизика нравов в двух частях // Сочинения в шести томах. Т 4. Ч. 2 / Иммануил Кант. – М.: Мысль, 1965. – С. 107–437.

63. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности: методология, основные понятия, круг проблем [Электронный ресурс] / Ростислав Исаакович Капелюшников. – Режим доступа к книге: http://www.libertarium.ru/libertarium/l_lib_propkapel.

64. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Мануель Кастельс. – М: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

65. Квятковский С. Интеллектуальное предпринимательство и стабильное экономическое развитие в постсоциалистических странах Европы / Стефан Квятковский // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 3. – С. 21–27.

66. Кекух Б.Ф. Интеллектуальная собственность и рынок / Б.Ф. Кекух . – Луцк, 1995. – 134 с.

67. Келли К. Новые правила для новой экономики [Электронный ресурс] / Кевин Келли. – Режим доступа: http://www.colscy.narod.ru/Kelli.htm.

68. Кендюхов О. Гносеологія інтелектуального капіталу / О. Кендюхов // Економіка України. – 2003. – № 4. – С. 28–33.

69. Кенэ Ф. Естественное право // Кенэ Ф. Избранные экономические произведения / Франсуа Кенэ. – М.: Издательство социально-экономической литературы, 1960. – С. 329–346.

70. Кенэ Ф. Общие принципы экономической политики земледельческого государства и примечания к этим принципам // Кенэ Ф. Избранные экономические произведения / Франсуа Кенэ. – М.: Издательство социально-экономической литературы, 1960. – С. 432–469.

71. Кобелев О.А. О социальных аспектах электронной коммерции / О.А. Кобелев // Социологические исследования. – 2002. – № 12. – С. 125–128.

72. Колодко Г. Глобалізація і перспективи розвитку постсоціалістичних країн / Гжегож Колодко. – К.: Основні цінності, 2002. – 248 с.

73. Колодко Г. “Новая экономика” и старые проблемы / Гжегож Колодко // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 3. – С. 14–20.

74. Комендант О.В. Прояви нової економіки для України / О.В. Комендант // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 1 (30). – С. 33–40.

75. Коммонс Дж. Р. Институциональная экономика [Электронный ресурс] / Джон Р. Коммонс [пер с англ. И. Елшина, Ю. Самарская]. – Режим доступа: http://www.ie.boom.ru/Commons/Commons.htm.

76. Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности // Интеллектуальная собственность в Украине: правовые основы и практика: науч.-практ. изд. в 4 т. / общ. ред. А.Д. Святоцкого. Т. 1: Право интеллектуальной собственности / ред. В.М. Литвина, С.А. Довгого. – К.: Ін Юре, 1999. – С. 289–305.

77. Красникова Е. От единообразия к многообразию форм собственности / Елена Красникова // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – № 8. – С. 63–70.

78. Красовська А. Сучасний стан правової охорони об’єктів інтелектуальної власності в Україні / Алла Красовська // Інтелектуальна власність. – 2007. – № 1. – С. 4–8.

79. Кузьмин В.П. Принцип системности в теории и методологии К. Маркса / Всеволод Петрович Кузьмин. — М.: Политиздат, 1986. — 399 с.

80. Куриляк В. Нова економіка та інформаційне суспільство: міжсистемне обґрунтування / Віталіна Куриляк // Психологія і суспільство. – 2002. – № 1. – С. 35–65.

81. Лазько И. Мотивация интеллектуального труда / И. Лазько // Welcome. – 2005. – № 7/8. – С. 59–64.

82. Локк Дж. Два трактата о правлении // Локк Дж. Сочинения: в 3 т. Т. 3 / Джон Локк. – М.: Мысль, 1988. – С. 135–405.

83. Макаров А. Собственность: два подхода / А.Макаров // Экономист. – 2006. – № 7. – С. 40–47.

84. Макарова М.В. Електронна комерція: посібник для студентів вищих навчальних закладів / Маріана Володимирівна Макарова. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. – 272 с.

85. Максимов С.Н. Развитие отношений собственности в современной экономике: различия и общие черты классического и институционального подходов [Электронный ресурс] / С.Н. Максимов. – Режим доступа: http://www.m-economy.ru:8101/art.php3?artid=20897.

86. Максимова Н. Інтернет у законодавчому полі України [Електронний ресурс] / Наталія Максимова. – Режим доступу до статті: http://patent.km.ua/ukr/articles/group18/i33.

87. Малков Л. Некоторые черты “новой экономики”: взгяд с близкого расстояния / Л. Малков // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 12. – С. 16–20.

88. Манжура А.В. Интеллектуальная собственность как основание актуальной структуры человеческой деятельности в экономике знаний / А.В. Манжура // Соціально-економічні трансформації в епоху глобалізації: II всеукраїнська науково-практична конференція, 17–18 травня 2007 р.: матеріали. Т. 1. – Полтава: Скайтек, 2007. – С. 108–112.

89. Манюшис А. Виртуальное предприятие как эффективная форма организации внешнеэкономической деятельности компании / А. Манюшис, В. Смольянинов, В. Тарасов // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 4. – С. 89–93.

90. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. I. Кн. I. Процесс производства капитала / Карл Маркс. – М.: Политиздат, 1988. – XVIII, 891 с.

91. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 2. Кн. 2. Процесс обращения капитала / Карл Маркс. – М.: Политиздат, 1988. – XVI, 654 с.

92. Маркс К. Нищета философии. Ответ на “Философию нищеты” г-на Прудона // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 4 / Карл Маркс. – М.: Госполитиздат, 1955. – С. 65–185.

93. Маркс К. О Прудоне (письмо И.Б. Швейцеру) // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 16 / Карл Маркс. – М.: Госполитиздат, 1960. – С. 24–31.

94. Марчук Є.К. Україна: нова парадигма поступу / Євген Кирилович Марчук. – К.: Аваллон, 2001. – 215 с.

95. Масуда Й. Гіпотеза про генезис Homo intelligens // Сучасна зарубіжна соціальна філософія. Хрестоматія: навч. посібник / Йонезі Масуда. – К.: Либідь, 1996. – С.335–361.

96. Масюк С.М. Інтелектуальна діяльність в економічному вимірі / Сергій Миколайович Масюк // Наука і наукознавство. – 2000. – № 1–2. – С. 27–34.

97. Мейтус В. Виртуальные предприятия в обществе XXI века / Владимир Мейтус // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 4. – С. 73–81.

98. Мельник Л.Ю. Держава і власність / Л.Ю. Мельник, М.Х. Корецький. – Дніпропетровськ: Січ, 2002. – 409 с.

99. Мельянцев В. Информационная революция – феномен “новой экономики” / В. Мельянцев // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 2. – С. 3–11.

100. Менгер К. Основания политической экономии [Электронный ресурс] / Карл Менгер. – Режим доступа к книге: http://www.libertarium.ru/libertarium/lib_mbv_menger.

101. Милль Дж. С. Основы политической экономии: в 3 т. / Джон Стюарт Миль; [пер. с англ.]. Т. 1. – М.: Прогресс, 1980. – 495 с.

102. Милютин З. Ю. Соотношение доменных имён со средствами индивидуализации: дис. … канд. юрид. наук: 12.00.03 [Электронний ресурс] / Милютин Захар Юрьевич. – М., 2005. – 112 с. – Режим доступа: http://milutin.ru/disservved.htm.

103. Минченкова М. Использование чужих товарных знаков в доменных именах сети Интернет [Электронный ресурс] / Марина Минченкова. – Режим доступа: // http://www.ndiiv.org.ua.

104. Михайловська О.В. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та їх роль у “новій” економіці XXI століття / О.В. Михайловська // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 10 (64). – С.159–169.

105. Мовсесян А. Будущее транснационализации в глобализирующемся мире / А. Мовсесян // Общество и экономика. – 2000. – № 8. – С. 158–178.

106. Мовсесян А. Некоторые тенденции мировой экономики / А. Мовсесян, С. Огнивцев // Экономист. – 2000. – № 7. – С. 85–94.

107. Мовсесян А. Современные тенденции становления информационного общества в мировой экономике и России / А. Мовсесян // Общество и экономика. – 2001. – № 6. – С. 32–46.

108. Мовсесян А. Экономическая власть: ресурсы, инструменты, основания, этические проблемы / А. Мовсесян, А. Либман // Общество и экономика. – 2002. – № 2. – С.98–113.

109. Мунтян М.А. Постиндустриальное информационное общество как концепция новой глобальной цивилизации / М.А. Мунтян // Безопасность Евразии. – 2001. – № 2. – С. 429–466.

110. Мясникова Л. “Новая экономика” в пространстве постмодерна / Лариса Мясникова // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 12. – С. 3–15.

111. Мясникова Л. Сетевое развитие мирового сообщества – путь несвободы / Лариса Мясникова // Общество и экономика. – 2000. – № 8. – С. 179–186.

112. Науменко М.С. Финансово-инеллектуальная власть: рентные отношения в неоэкономике / М.С. Науменко // Соціально-економічні трансформації в епоху глобалізації: ІІ всеукраїнська науково-практична конференція, 17–18 травня 2007 р.: матеріали. Т. 1. – Полтава: Скайтек, 2007. – С. 236–240

113. Немчин О. Спільна інтелектуальна власність – якісно новий крок взаємовідносин / О. Немчин, О. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальна власність. – 2006. – № 10. – С. 37–43.

114. Нова економіка: форми прояву, причини та наслідки / Х. Клодт, К. Бух, Б. Хрістенсен та ін.; [пер. з нім.] – К.: Таксон, 2006. – 305 с.

115. Новиков М. Экономика интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] / Михаил Новиков. – Режим доступа: http://www.libertarium.ru/libertarium/6057.

116. Оболенский В.П. Технологическое соперничество на мировом рынке / В.П. Оболенский // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 7. – С. 3–12

117. Орехов А.М. Интеллектуальная собственность в экономическом измерении / А.М. Орехов // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 1995. –№ 2. – С. 13–18.

118. Орехова Е. Экономическое время как “среда” экономического развития / Е. Орехова // Общество и экономика. – 2006. – № 1. – С. 133–141.

119. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: підручник / Г.Н. Климко, В.П. Нестеренко, Л.О. Каніщенко та ін.; За ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. – К.: Вища школа, 1994. – 559 с.

120. Перетятько М. Доменні імена: п’ять скарг на українців / Маркіян Перетятько // Інтелектуальна власність. – 2005. – № 2. – С. 63.

121. Перспективы информационных технологий ОЭСР: Выпуск 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // http://www.oecd.org/dataoecd/25/10/37823112.pdf.

122. Пороховский А. “Новая экономика” активизирует роль общества и государства в общенациональном развитии / Анатолий Пороховский // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 4. – С. 46–51.

123. Про внесення змін до деяких законів України з питань інтелектуальної власності: Закон України, 4 липня 2002 р. № 34-IV // Урядовий кур’єр. – 2002. – 30 липня. – С. 11.

124. Про затвердження Порядку підключення до глобальних мереж передачі даних: Постанова Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2002 р. № 522 // Закон і бізнес. – 2002. – 8 травня (№ 12). – С.10.

125. Прудон П.Ж. Что такое собственность? или Исследование о принципе и власти // Прудон П.Ж. Что такое собственность? или Исследование о принципе и власти. Бедность как экономический принцип; Порнократия, или Женщины в настоящее время / П’єр Жозеф Прудон. – М.: Республика, 1998. – С. 5–202.

126. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В.В. Радаев // Общественные науки и современность. – 2003. – № 2. – С. 5–16.

127. Развитие информационных технологий. Общий анализ. Статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bestpcgames.spb.ru/articles/2/194_1.shtml.

128. Ратленд П. Глобализация и посткоммунизм / П. Ратленд // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 4. – С. 15–18.

129. Рибалкін В.О. Теорія власності / В.О. Рибалкін, І.В. Лазня. – К.: Логос, 2000. – 279 с.

130. Рикардо Д. Сочинения. Т. 1. Начала политической экономии и налогового обложения / Давид Рикардо. – М.: Госполитиздат, 1955. – 360 с.

131. Роговский Е.А. Развитие информационного сектора США к началу XXI века / Е.А. Роговский // США-Канада: ЭПК. – 2002. – № 4. – С. 69–86.

132. Родина Г.А. Эволюция взглядов на отношения собственности: от “старой” к “новой” экономике / Г.А. Родина // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2006. – № 4. – С. 3–24.

133. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знанием, или История будущего // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / Тайичи Сакайя. – М.: Academia, 1999. – С. 340–371.

134. Сакс Дж. Уроки новой экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ng.ru/printed/economics/2000-06-03/4lessons.html.

135. Салавец А. Значение “новой экономики” в постсоциалистических странах: структурный и региональный аспекты / Андреа Салавец // Проблемы теории и практики управления. – 2002. № 4. – С. 39–45.

136. Самофалов В. Создание украинских ТНК – требование времени / В. Самофалов // Персонал. – 2003. – № 3. – С. 68–71.

137. Семиноженко В. Глобалізація і стратегія гуманітарної економіки [Електронний ресурс] / Володимир Семиноженко // Вісник НАН України. – 2001 – № 4. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/all/herald/2001-04/3.htm.

138. Семиноженко В.П. Інтелектуальна економіка: майбутнє України / В.П. Семиноженко // Проблеми науки. – 2001. – № 6. – С. 2–6.

139. Семкова М.Г. Власність в економічній теорії / М.Г. Семкова // Вісник Одеського інституту внутрішніх справ. – 2005. – № 3. – С. 229–234.

140. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Адам Сміт; [пер. з англ.]. – К.: Port-Royal, 2001. – 594 с.

141. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України / С.І. Соколенко . – К.: Логос, 1999. – 568 с.

142. Соловьев В.С. Оправдание добра // Русская философия собственности (XVII–XX вв.) / В.С. Соловьев . – СПб.: СП “Ганза”, 1993. – С. 161–182.

143. Сорокин С.Ф. Экономика и собственность: учеб пособие / С.Ф. Сорокин. – Саранск: Изд-во Мордов. Ун-та, 2001. – 76 с.

144.Статистичний щорічник України за 2006 рік / ред. О.Г. Осауленко. – К.: Видавництво “Консультант”, 2007. – 552 с.

145.Степаненко С.В. “Відносини власності” і “права власності”: методологічні аспекти розмежування понять / С.В. Степаненко // Наукові записки: матеріали

звітної наукової конференції викладачів, аспірантів, магістрантів і студентів фізико-математичного факультету, 15 травня 2008 р. – Полтава: АСМІ, 2008. – С. 250–252.

146. Степаненко С.В. Власність і капітал: теоретичні аспекти проблеми / С.В. Степаненко // Сучасні проблеми політичної та економічної ситуації в Україні і шляхи їх вирішення: регіональна науково-практична конференція, 13 грудня 2006 р.: матеріали. – Полтава: Полтавський інститут МАУП, 2006. – С. 95–97.

147. Степаненко С.В. Глобалізація і нова економіка: теоретичний аналіз / С.В. Степаненко // Наука і освіта ‘2004: VII міжнародна науково-практична конференція, 10–25 лютого 2004 р.: матеріали. Т. 8. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. – С. 39–40.

148. Степаненко С.В. Зовнішньоекономічна діяльність держави в умовах глобалізації і становлення нової економіки / С.В. Степаненко // Динаміка наукових досліджень ‘2003: II міжнародна науково-практична конференція, 20–27 жовтня 2003 р.: матеріали. Т. 21. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2003. – С. 21–23.

149. Степаненко С.В. Зовнішньоекономічна конкурентоспроможність у глобальному середовищі / С.В. Степаненко // Економіка і регіон. – 2004. – № 1. – С. 85–88.

150. Степаненко С.В. Інтелектуалізація економіки як ознака постіндустріального суспільства / С.В. Степаненко // Соціально-економічні трансформації в епоху глобалізації: всеукраїнська науково-практична конференція, 19–20 травня 2005 р.: матеріали. Т. 1. – Полтава: Скайтек, 2005. – С. 224–226.

151. Степаненко С. Інтелектуальна власність в Україні: реальний стан і перспективи / Сергій Степаненко, Лариса Яковенко // Євробюлетень. – 2004. – № 5. – С. 38–43.

152. Степаненко С.В. Інтелектуальна власність як нематеріальний актив корпорації / С.В. Степаненко // Наукові записки: матеріали звітної наукової конференції викладачів, аспірантів, магістрантів і студентів фізико-математичного факультету, 29 березня 2005 р. – Полтава: ПДПУ, 2005. – С. 276–279.

153. Степаненко С.В. Інтелектуальна власність як основа постіндустріального суспільства / С.В. Степаненко // Економіка: проблеми теорії і практики. Збірник

наукових праць. Випуск 202. В 4 т. Том IV. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – С. 983–991.

154. Степаненко С. Інтелектуальна діяльність як творчість / Сергій Степаненко, Лариса Яковенко // Євробюлетень. – 2006. – № 6–7. – С. 47–51.

155. Степаненко С.В. Інтернет та актуальні проблеми власності / С.В. Степаненко // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2007. – № 2 (39). – С. 30–37.

156. Степаненко С.В. Інформація та знання як фактор формування нової економіки / С.В. Степаненко // Соціально-економічні проблеми гармонізації суспільства в умовах глобалізації економічного простору: III науково-практична конференція студентів, 31 березня 2004 р.: зб. матеріалів. – Полтава: Видавництво Полтавського інституту економіки та менеджменту "Світоч", 2004. – С. 6–9.

157. Степаненко С.В. Кадровий менеджмент у постіндустріальному суспільстві: управління інтелектуальною діяльністю / С.В. Степаненко, Л.І. Яковенко // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2007. – № 9 (46). – С. 3–13.

158. Степаненко С. Класифікація власності та її принципи / С. Степаненко // Наукові записки: матеріали звітної наукової конференції викладачів, аспірантів, магістрантів і студентів фізико-математичного факультету, 10 травня 2007 р. – Полтава: ПДПУ, 2007. – С. 242–246.

159. Степаненко С.В. Комерціалізація інтелектуальної власності як основа забезпечення інноваційного розвитку України / С.В. Степаненко // Социально-экономические реформы в контексте европейского выбора Украины: II всеукраинская научно-практическая конференция, 24–27 марта 2005 г.: доклады. – Днепропетровск: НАЦ "Эра", 2005. – С. 34–37.

160. Степаненко С.В. Нова економіка в постіндустріальному суспільстві: до питання про співвідношення понять / С.В. Степаненко // Академічний огляд. Економіка та підприємництво. – 2005. – № 2. – С. 22–26.

161. Степаненко С.В. Новітні закони нової економіки / С.В. Степаненко // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2006. – № 2 (22). – С. 52–60.

162. Степаненко С.В. Особливості регіональної політики держави в умовах глобалізації і становлення нової економіки / С.В. Степаненко // Економіка і регіон. – 2003. – № 1. – С. 42–44.

163. Степаненко С.В. Пріоритетні напрямки розвитку нової економіки / С.В. Степаненко // Наукові записки: матеріали звітної наукової конференції викладачів, аспірантів, магістрантів фізико-математичного факультету, 30 березня 2004 р. – Полтава: ПДПУ, 2004. – С. 214–216.

164. Степаненко С. Проблема товарних знаків та доменних імен в Інтернеті / С.В. Степаненко // Наукові записки: матеріали звітної наукової конференції викладачів, аспірантів, магістрантів і студентів фізико-математичного факультету, 17 травня 2006 р. – Полтава: ПДПУ, 2006. – С. 261–266.

165. Степаненко С.В. Роль интеллектуального капитала в формировании структуры конкурентных преимуществ национального хозяйства / С.В. Степаненко, С.Н. Гермашевский // Достижения современной экономической науки: сборник научных трудов. Выпуск 1. – Белгород: Руснаучкнига, 2004. – С. 50–54.

166. Степаненко С.В. Сутнісні характеристики нової економіки / С.В. Степаненко // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. Серія “Економічні науки”. – 2004. – № 1. – С. 60–64.

167. Степаненко С.В. Теоретичні основи аналізу нової економіки / С.В. Степаненко // Економіка: проблеми теорії і практики. Збірник наукових праць. Випуск 181: В 2 т. Том І. – Дніпропетровськ, ДНУ, 2003. – С. 42–49.

168.Степаненко С.В. Транснаціоналізація соціуму як процес глобального усуспільнення власності / С.В. Степаненко // Соціально-економічні трансформації в епоху глобалізації: ІІ всеукраїнська науково-практична конференція, 17–18 травня 2007 р.: матеріали. Т. 1. – Полтава: Скайтек, 2007. – С. 99–105.

169. Столяров А. Інформаційне суспільство майбутнього і сучасність [Електронний ресурс] / Андрій Столяров. – Режим доступу: http://www.provider.net.ru/article.04.php.

170. Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии / Ирина Александровна Стрелец. – М.: Экзамен, 2003. – 256 с.

171. Суворов В.В. Интеллект и интеллектуальные орудия труда (естественное и искусственное в интеллекте) / В.В. Суворов // Вестник Московского университета. Серия 7. Философия. – 2000. – № 2. – С. 67–82.

172. Тарасенко В.В. Антропология Интернета: самоорганизация “человека кликающего” / В.В. Тарасенко // Общественные науки и современность. – 2000. – № 5. – С. 111–120.

173. Тоффлер Э. Третья волна / Элвин Тоффлер. – М.: ООО “Издательство АСТ”, 2002. – 776 с.

174. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін. – К.: Таксон, 2001. – 304 с.

175. Ульянов Г.В. Собственность и экономические организации / Геннадий Владимирович Ульянов. – Иваново: ИвГУ, Ковров: КГТА, 2001. – 256 с.

176. Ульянов Р.В. К вопросу об интеллектуальной собственности как экономической категории / Роман Вікторович Ульянов. – Волгоград: Перемена, 2001. – 26 с.

177. Управління інтелектуальною власністю / П.М. Цибульов, В.П. Чеботарьов, В.Г. Зінов, Ю. Суїні. – К.: “К.І.С.”, 2005. – 448 с.

178. Фаминский И. Экономическая глобализация: основа, компоненты, противоречия, вызовы для России / И. Фаминский // Российский экономический журнал. – 2000. – № 10. – С. 45–56.

179. Фесечко В.В. Собственность: сущность, форма, содержание, структура / Владимир Васильевич Фесечко . – Донецк: ДонГУЭТ, 2003. – 133 с.

180. Франк С.Л. Собственность и социализм / С.Л. Франк // Русская философия собственности (XVII–XX вв.). – СПб.: СП “Ганза”, 1993. – С. 309–330.

181. Фролова Н.Л. “Новая экономика” и сходность научных парадигм в экономической теории нововвведений / Н.Л. Фролова // Вест. Моск. Ун-та. Сер. 6. Экономика. – 2004. – № 3. – С. 93–106.

182. Фуко М. Археологія знання / Мішель Фуко; [пер. з фр. В.Шовкун]. – К: Вид-во Соломії Павличко “Основи”, 2003. – 326 с.

183. Хейне П. Экономический образ мышления / Пол Хейне. – М.: Изд. “Новости”, 1991. – 704 с.

184. Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. – 2001. – № 8. – С. 32–45.

185. Хохлов М. Глобалізація економіки в ракурсі еволюції відносин власності / М. Хохлов // Економіка України. – 2004. – № 2. – С. 65–72.

186. Цвылёв Р.И. Социальный конфликт в постиндустриальной экономике / Ральф Иванович Цвылёв // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 10. – С. 33–41.

187. Цвылёв Р. Труд и его оплата в высокотехнологичном производстве (К вопросу об интеллектуальной ренте) / Ральф Иванович Цвылёв // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 12. – С. 11–17.

188. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 40–44.

189. Черкасов Г.И. Общая теория собственности / Г.И. Черкасов. – М.: Юнити, 2003. – 264 с.

190. Чижевская И. Интеллектуальная собственность в Сети [Электронный ресурс] / Ирина Чижевская. – Режим доступа: http://lib.profi.net.ua/izone/izone233/pub/izone15.htm.

191. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / Анатолій Андрійович Чухно. – К.: Логос, 2003. – 631 с.

192. Шедяков В.Е. Человек в обществе отчуждённого труда / В.Е. Шедяков. – Х.: Мрія, 1991. – 157 с.

193. Шершнёв Е.С. Информатизация общества и экономика США / Е.С. Шершнёв // США-Канада: ЭПК. – 2002. – № 1. – С. 18–33.

194. Шишков Ю. Глобализация экономики – продукт индустриализации и информатизации социума / Ю. Шишков // Общественные науки и современность. – 2002. – № 2. – С. 146–160.

195. Шляхтина С. Рынок информационных технологий в 2005–2007 годах: цифры, тенденции, прогнозы / С. Шляхтина // Компьютер Пресс. – 2007. – № 1. – С. 40–49

196. Эдвинссон Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / Лейф Эдвинссон, Майкл Мэлоун. – М.: Academia, 1999. – С. 429–447.

197. Яковенко Л.І. Основи економічної теорії: навчальний посібник / Лариса Іванівна Яковенко. – Полтава: "Скайтек", 2002. – 180 с.

198. Яковенко Л.І., Формування ціннісних орієнтацій особистості в інформаційну епоху / Л.І. Яковенко, С.В. Степаненко // Євробюлетень. – 2003. – № 4. – С. 50–53.

199. Clark C. The Conditions of Economic Progress [Електронний ресурс] / Colin Clark. – London: Macmillan, 1957. – 722 p. – Режим доступу до книги: http://www.questia.com/library/book/the-conditions-of-economic-progress-by-colin-clark.jsp.

200. Demsetz H. Toward a Theory of Property Rights / H. Demsetz // The American Economic Review, Papers and Proceeding. – 1967. – Vol. 57. – May. – P. 347–359.

201. Drucker P.F. The Post-Capitalist World / P.F. Drucker // The Public Interest. – 1992. – № 109. – P. 90–111.

202. Furubotn E. Property Rights and Economic Theory: A Survey of Resent Literature / E. Furubotn, S. Pejovich // Journal of Economic Literature. – 1972. – Vol. X. – Number 4 (December). – P. 1137–1162.

203. Greenspan A. Structural change in the new economy [Електронний ресурс] / Alan Greenspan. – Режим доступу: http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2000/20000711.htm.

204. Gordon R. Does the "New Economy" Measure up to the Great Inventions of the Past? / Robert Gordon // Journal of Economic Perspectives. – Volume 14. – Fall 2000. – № 4. – P. 49–74.

205. Honore A. M. Ownership / A.M. Honore // Oxford essays in jurisprudence / Ed. by A. W. Guest, Oxford, 1961. – P. 112–128.

206. Meyer L.H. The New Economy Meets Supply and Demand [Електронний ресурс] / Laurence H. Meyer. – Режим доступу: http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2000/20000606.htm.

207. Quah D.T. A weightless economy [Електронний ресурс] / Danny T. Quah // The UNESCO Courier. – 1998. – December. – Режим доступу: http://www.unesco.org/courier/1998_12/uk/dossier/intro11.htm.

208. Shepard S.B. The New Economy: What It Really Means [Електронний ресурс] / Stephen B. Shepard // Businessweek. – 1997. – 17 November. – Режим доступу: http://www.businessweek.com/1997/46/b3553084.htm.

209. Stepanenko S. Information technologies as basis of a new economy / Sergey Stepanenko // Економіка: сучасні проблеми та перспективи розвитку: всеукраїнська науково-практична конференція, 18–19 березня 2004 р.: зб. матеріалів. Т. 2. – К.: Видавництво Європейського університету, 2004. – С. 135–137.

210. World Bank. ICT at a Glance. Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://devdata.worldbank.org/ict/ukr_ict.pdf.

ЗМІСТ

ВСТУП……..……3

РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ……..…….....9

1.1. Теорія постіндустріального суспільства та особливості її сучасного стану……...…….9

1.2. Фактори формування та сутнісні характеристики неоекономіки як складової постіндустріальної економічної системи…….….33

1.3. Постіндустріальна економіка як середовище суспільних трансформацій……...55

Висновки за першим розділом…….....74

РОЗДІЛ ІІ. ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ У ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ…….76

2.1. Еволюція відносин власності у постіндустріальній економіці…..…….....76

2.2. Новітні тенденції трансформаційних процесів у відносинах власності……..……..99

2.3. Інтелектуалізація власності як провідний процес постіндустріальних соціально-економічних трансформацій ……..……...…….…..122

Висновки за другим розділом……..154

ВИСНОВКИ…….. 157

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....…….....166