УДК 330.564.2

К. Г. ГУБІН
кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри
економічної теорії
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого,
Харків

ПЕРЕТВОРЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ФІРМИ НА ГОЛОВНЕ ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ В УКРАЇНСЬКІЙ СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ

У статті охарактеризовано фундаментальну та актуальну структуру конкурентних переваг в економічній діяльності. Доведено, що перетворення інтелектуального капіталу фірми на головне джерело конкурентних переваг в Україні має відбуватися у три етапи: створення умов, за яких юридичним та фізичним особам буде вигідно зосереджуватися на ринкових методах конкурентної боротьби; інтенсифікація діяльності у сфері інтелектуальної власності; розбудова соціально-ринкової системи формування доходів.

Ключові слова: інтелектуальний капітал фірми, інтелектуальна власність, конкурентні переваги фірми, система формування доходів, конкурентне середовище.

Постановка проблеми. У притаманній країнам з правовою економікою соціально-ринковій системі формування доходів саме інтелектуальний капітал фірми перетворився на головне джерело конкурентних переваг та здійснює потужний вплив на розподіл доходів. В Україні ж переважають інші фактори конкурентоспроможності, часто неринкові, через що конкурентоздатність виробництва зростає повільно, а доходи населення — одні з найнижчих у Європі. Перетворення інтелектуального капіталу фірми на головне джерело конкурентних переваг слід вважати однією з головних складових реформування української системи формування доходів, покликаної підвищити ефективність економіки та рівень життя населення.

© Губін К. Г., 2014

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність і структура інтелектуального капіталу фірми, а також проблеми його функціонування розкривалися багатьма дослідниками, серед яких можна відмітити Дж. К. Гелбрейта, Е. Тоффлера, Б. Б. Леонтьєва, Т. А. Стюарта, Е. Брукінга, Л. Едвінссона, М. Мелоуна, Т. Фортьюна, П. Саллівана, Л. Прусака, Д. Клейна, Л. Хіроякі, Д. Даффі, А. М. Козирева, Л. Г. Мельника, С. М. Клімова, А. Г. Жарінову, В. Л. Іноземцева, В. А. Подсолонко, О. Б. Бутнік-Сіверського, В. Д. Базилевича, О. В. Кендюхова, Н. С. Ілляшенко, В. В. Ільїна, В. М. Гейця, Л. І. Федулову, А. А. Чухно, О. А. Грішнову, З. В. Уляницького тощо.

Сутність та зміст конкурентних переваг фірми охарактеризовано у працях М. Портера, Р. А. Фатхутдінова, І. З. Должанського, Ж.-Ж. Ламбена, Є. О. Полтавської, О. Ю. Іванової, Л. В. Балабанової, П. Г. Клівця, А. М. Ніколаєвої, Т. В. Харчук тощо.

Зазначені дослідники ґрунтовно і різнобічно розкрили питання інтелектуального капіталу фірми та її конкурентних переваг, проте не висвітлили проблему удосконалення структури конкурентних переваг в Україні на основі радикального підвищення ролі інтелектуального капіталу.

Формулювання цілей. Мета статті — розкрити заходи, необхідні для перетворення інтелектуального капіталу фірми на головне джерело конкурентних переваг в українській системі формування доходів.

Виклад основного матеріалу. Існування шести основних етапів розвитку способу формування доходів розкрито у статті «Спосіб формування доходів: дослідження еволюції» [1]. Спосіб формування доходів охоплює систему регулювання доходів та систему саморегулювання доходів і тому за допомогою цієї категорії можна найбільш широко і повно охарактеризувати стан сфери доходів населення. В монографії «Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз» [2] замість поняття «спосіб формування доходів» застосовано поняття «система формування доходів» із аналогічним значенням. Охарактеризовано шість основних етапів розвитку системи формування доходів: колективний, приватний, управлінський, капіталістичний, соціально-ринковий та соціальний [2, с. 303–316]. У статті «Соціально-ринковий етап розвитку системи формування доходів населення» [3] розкрито особливості та переваги притаманної розвиненим країнам соціально-ринкової системи формування доходів, а також закономірності її утворення. Стаття «Система формування доходів населення в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку» [4] висвітлила головні заходи, необхідні для розбудови соціально-ринкової системи формування доходів у нашій країні.

Використовуючи положення зазначених праць, можна по-новому поглянути на проблему підвищення ролі інтелектуального капіталу фірми в структурі конкурентних переваг в Україні, проте спочатку слід охарактеризувати поняття інтелектуального капіталу та конкурентних переваг фірми.

Різноманітність підходів до структури інтелектуального капіталу фірми ілюструє укладена З. В. Уляницьким таблиця (табл. 1).

Таблиця 1

Способи структурування інтелектуального капіталу фірми [5]

Автор	Структура інтелектуального капіталу
Структурування закордонних вчених	
Е. Брукінг	Ринкові активи, активи інтелектуальної власності, гуманітарні активи, активи інфраструктури
К. Е. Свейбі	Ототожнює «інтелектуальний капітал» та «нематеріальні активи». Складові: зовнішня структура (тісні взаємовідносини між підприємствами), внутрішня структура (культура та традиції фірми, інформаційні мережі), індивідуальна компетентність (властивість індивіда до реалізації певних дій у певній ситуації)
Д. Клайла	Людські активи, інтелектуальні активи, інтелектуальна власність, структурні активи, фірмові активи
П. Х. Суліван	Людський капітал, інтелектуальні активи, інтелектуальна власність; поряд з інтелектуальним капіталом виділяє структурний капітал
Д. Дж. Скріме	Людський капітал, структурний капітал, капітал клієнта
Н. Бонтіс	Капітал працівників, структурний капітал, ринковий капітал
А. Л. Гапоненко	Клієнтський капітал, організаційний капітал, людський капітал
Дж Г. Росс	Людський капітал (компетенції зайнятих, позиції зайнятих, інтелектуальні здібності), структурний капітал (стосунки із зовнішніми партнерами, організація, капітал розвитку і зростання)
Т. Стюарт	Людський капітал (здатність пропонувати клієнтам рішення, структурний капітал (організаційні здібності компанії відповідати потребам ринку), споживчий капітал (відносини організації зі споживачами, співпраця із контрагентами, вірність клієнтів)
М. Братницькі	Суспільний капітал (структурний капітал, стосунки між людьми і пізнавальний капітал), людський капітал (компетенції, інтелектуальні можливості і мотивація), організаційний капітал (капітал розвитку, внутрішня та зовнішня структури)
Й. Ліхтарські	Особистий капітал (технічний, а також організаційний, скерований усередину і на ринок), безособовий капітал

Закінчення табл. 1

Структурування вітчизняних вчених	
О. Б. Бутнік-Сіверський	Людський капітал (сукупність знань, умінь, здібностей, навичок, схильностей), структурний капітал (техніка, ЕОМ, програмне забезпечення, товарні знаки, право власності, патенти, організаційна структура, функціональні розпорядження, механізм розподілу обов'язків), споживчий капітал (клієнти, споживачі, партнери)
В. Д. Базилевич	Людський капітал (накопичені у результаті інвестиції та реалізовані у працівниках організації знання, здібності, навички, особиста культура, моральні цінності, смаки), клієнтський капітал (відносини із клієнтами і покупцями, що допомагають успішній реалізації виробленої продукції; товарні марки та знаки, комерційна мережа розширення збуту, угоди маркетингового і технологічного співробітництва, популярність та репутація), організаційний капітал (систематизована і формалізована компетентність організації: електронні мережі, інформаційні ресурси, організаційна структура, ефективність управління, нововведення, інтелектуальна власність, технічне забезпечення)

На наш погляд, *інтелектуальний капітал фірми* — створені в результаті інтелектуально-духовної творчості людей, накопичені в процесі функціонування фірми та її зовнішнього середовища специфічні форми та процеси взаємного пристосування факторів виробництва, а також фірми й зовнішнього середовища, які забезпечують синергізм факторів виробництва, що підвищує ефективність функціонування фірми.

Щодо сутності конкурентних переваг на сьогодні також немає єдиної думки. Т. В. Харчук звела підходи різних дослідників в одну таблицю (табл. 2).

Таблиця 2

Сутність конкурентних переваг підприємства [6]

Автор	Визначення
Р. А. Фатхутдінов	Конкурентні переваги є ексклюзивною цінністю, якою володіє система і яка дає їй перевагу над конкурентами
І. З. Должанський	Конкурентна перевага — рівень ефективного використання наявних у розпорядженні фірми всіх видів ресурсів. Конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка, обсяг продажів)
Ж.-Ж. Ламбен	Конкурентна перевага — це характеристики і властивості товару, що створюють для підприємства певний пріоритет над конкурентами
Є. О. Полтавська	Конкурентна перевага підприємства — це результат більш ефективного за конкурентів управління процесами формування і розвитку таких якісних і кількісних властивостей продукту, які становлять цінність для покупця. Процеси формування й розвитку конкурентних переваг продукту реалізуються функціональними сферами діяльності підприємства: виробничою, фінансово-інвестиційною, маркетинговою, науково-дослідницькою розробкою та інноваційною

Закінчення табл. 2

О. Ю. Іванова	Конкурентна перевага є відносною категорією, що проявляється в конкурентному середовищі, має стійкість і високий рівень адаптації до умов, що змінюються, та визначає можливості ефективного функціонування підприємства. Конкурентні переваги мають властивості відносності, динамічності, адаптивності. У взаємозв'язку з основними категоріями теорії конкуренції конкурентні переваги проявляють подвійність: конкурентні переваги, з одного боку, є наслідком конкуренції, конкурентоспроможності, стратегічного потенціалу, конкурентної стратегії, а з другого — виступають засобом ефективної їх реалізації
Л. В. Балабанова	Конкурентні переваги — сильні сторони підприємства, якщо вони забезпечують перевагу над конкурентами і є дуже важливими для цільового ринку
П. Г. Клівець	Конкурентні переваги мають порівняльний, а отже, відносний, а не абсолютний характер, оскільки вони можуть бути оцінені лише методом порівняння характеристик, які впливають на економічну ефективність продажу
А. М. Ніколаєва	Конкурентні переваги підприємства є сукупністю внутрішніх і зовнішніх можливостей, компетенцій та динамічної спроможності, що забезпечують домінування підприємства з певною часткою відповідного релевантного ринку над конкурентами й унеможливлюють перерозподіл ринку на користь інших підприємств

Базуючись на зазначеному про зміст і структуру інтелектуального капіталу, а також про сутність конкурентних переваг, можна переходити до проблеми перетворення інтелектуального капіталу фірми на головне джерело конкурентних переваг в Україні.

В економічно розвинених країнах перетворення інтелектуального капіталу фірми на головне джерело конкурентних переваг відбулося не відразу, вони довго і послідовно рухалися у цьому напрямку. Аби розібратися в логіці та закономірностях цих процесів, необхідно дослідити фундаментальну та актуальну структури конкурентних переваг.

Фундаментальна структура конкурентних переваг охоплює всі потенційні джерела конкурентоздатності та має незмінний склад.

Актуальна структура конкурентних переваг складається з фундаментальних елементів та характеризується певним їх співвідношенням. Вона віддзеркалює, які конкурентні переваги є актуальними (тобто відіграють суттєву роль за даних соціально-економічних умов), а які не актуальні (не мають помітного впливу). Актуальна структура є динамічною, співвідношення елементів може змінюватися під впливом зрушень в умовах господарювання, проте нові актуальні елементи виникають не на порожньому місці, а зі складу фундаментальної структури.

Тому знання фундаментальної структури конкурентних переваг та закономірностей заміщення одних переваг іншими необхідні для прогнозування розвитку їх актуальної структури, а також для регулювання цього розвитку.

До головних елементів фундаментальної структури конкурентних переваг в економічній діяльності належать три рівні:

1) військово-силові;
2) адміністративно-управлінські;
3) ринкові.

Військово-силові конкурентні переваги ґрунтуються на силовій перевазі. Наприклад, сильніше плем'я могло відібрати землі у слабшого, а його членів захопити у рабство; феодал з більшою дружиною міг привласнити землі іншого феодала; сильна країна могла забезпечити своїм купцям вигідні умови міжнародної торгівлі.

Адміністративно-управлінські конкурентні переваги ґрунтуються на перевазі у важелях впливу державної влади. Цими важелями можуть користуватися як самі державні управлінці або чиновники, так і власники виробничих одиниць, якщо вони здатні впливати на бюрократичні рішення. Наприклад, Римська імперія мала розвинений бюрократичний апарат з потужними важелями впливу на економічну діяльність, що дозволяло певним наближеним до влади особам скуповувати землі, рабів, сировину та інше майно за цінами, нижчими за ринкові.

Ринкові конкурентні переваги ґрунтуються на перевазі у використанні законів та механізмів функціонування ринку. Наприклад, виробник із меншою собівартістю продукції може витіснити конкурентів за рахунок зниження цін. Або, краще за конкурентів знаючи механізми прийняття рішень споживачами, можна ефективніше просувати продукцію на ринок.

Кожен із трьох основних рівнів фундаментальної структури конкурентних переваг може бути деталізований. Відповідно й актуальну структуру конкурентних переваг можна розглядати більш детально. Якщо, скажімо, актуальними є військово-силові переваги, то в їх структурі можна виділяти більш важливі і менш важливі, а також несуттєві елементи.

Особливість військово-силових та адміністративно-управлінських переваг полягає у тому, що вони головною мірою впливають на перерозподіл вартості. А військово-силові до того ж можуть частково знищувати вартість. На відміну від них, ринкові переваги не стільки перерозподіляють вартість, скільки допомагають створювати більше вартості. Бо закони ринкової конкуренції переважно змушують збільшувати корисний внесок, аби отримати більшу винагороду.

Конкуренція, заснована на ринкових методах, призводить до зростання ефективності не лише окремих фірм, а й господарської системи в цілому. А неринкові методи конкуренції не лише не сприяють ефективності виробництва — вони її знижують, адже породжують непродуктивні витрати на утримання цих переваг (наприклад, хабарі чиновникам чи оплата приватних армій). Тому до-

мінування в актуальній структурі конкурентних переваг ринкових переваг є найбільш бажаним і вигідним для суспільства в цілому. Але правляча верхівка суспільства, що користується неринковими перевагами, зацікавлена у збереженні *status quo* і нерідко стає перешкодою на шляху реформ.

Хоча всі рівні конкурентних переваг потенційно здатні впливати на конкурентоздатність, найвірогідніше, в актуальній структурі переваг домінуватиме лише один з них. Загальна закономірність така: переваги більш низького рівня потужніші. Військово-силові перемагають адміністративно-управлінські, а ті, у свою чергу, сильніші за ринкові.

Якщо за певних соціально-економічних умов для впливу на конкуренцію в економіці активно застосовується військова сила, адміністративно-управлінські чи ринкові переваги не мають серйозного впливу, а в актуальній структурі конкурентних переваг домінують військово-силові. Якщо ж конкуренція відбувається в умовах правової держави із стабільною соціально-економічною ситуацією та низьким рівнем корупції, актуальності набувають ринкові конкурентні переваги.

На жаль, найсприятливіші для соціально-економічного розвитку ринкові конкурентні переваги є найслабшими й актуалізуються лише за умови усунення військово-силових та адміністративно-управлінських зовнішніми силами. Це процес непростий, зокрема через протидію правлячої верхівки. Тому перетворення ринкових переваг на домінуючий тип конкурентних переваг вимагає комплексних змін суспільно-економічних відносин та відбувається в контексті більш глобальних зрушень у системі господарювання. Нерідко зміни в актуальній структурі конкурентних переваг базуються на радикальних трансформаціях соціально-економічного устрою. В цьому контексті можна пригадати хвилю буржуазних революцій, що прокотилася Європою протягом XVII–XIX ст.

За певних умов можливе співіснування в актуальній структурі конкурентних переваг декількох їх рівнів. Тоді виникає *змішана* актуальна структура конкурентних переваг. Наприклад, у Стародавньому Римі часів Республіки на території Риму суттєву роль відігравали певні адміністративно-управлінські та ринкові переваги, а на території народів, які підкорював Рим, переважали військово-силові (після стабілізації ситуації на цих землях зростала роль адміністративно-управлінських переваг).

Змішана актуальна структура конкурентних переваг здатна існувати певний час, проте потребує ювелірно вибудуваної системи противаг та стримувань і тому є більш вразливою до потрясінь. У довгостроковій перспективі така система є недостатньо стабільною, адже ті, хто має конкурентні переваги більш низького рівня, рано чи пізно намагатимуться використати їх для витіснення тих, хто користується перевагами більш високого рівня.

Наприклад, за умови співіснування адміністративно-управлінських та ринкових переваг, адміністративна верхівка поступово намагається витіснити підприємницьку. Остання, аби зберегти свій бізнес, має або зрощуватися з політичною владою, поступаючись частиною власності і доходів, або сприяти зміні суспільно-економічного устрою на такий, де адміністративно-управлінські переваги будуть нівельовані.

Враховуючи зазначене, проаналізуємо динаміку структури конкурентних переваг в Україні. На початку 90-х рр. велику роль у конкурентній боротьбі відігравали військово-силові переваги. Це був найбільш деструктивний для вітчизняної економіки період, коли домінуючі сили конкуренції не лише заважали зростанню ефективності, але й знижували вартість. Унаслідок такої конкурентної боротьби відбувався перетік вартості до тих, хто не здатен був її ефективно використати, ані з виробничою, ані зі споживчою метою. Клас підприємців, що тільки-но почав зароджуватися, зазнав потужних утисків з боку кримінальних угруповань, що суттєво загальмувало ринкову трансформацію вітчизняної економіки.

Потім на перший план в актуальній структурі конкурентних переваг в Україні вийшли адміністративно-управлінські переваги. Це також не надто сприяло зростанню ефективності фірм. Адже замість зниження собівартості продукції чи підвищення її якості, замість інтенсифікації маркетингових зусиль, замість покращення ділової репутації, було значно вигідніше налагоджувати неформальні зв'язки із владою, аби взяти участь у перерозподілі власності або державних закупівлях, отримати від держави преференції, створити неринкові бар'єри для конкурентів.

Іншим поширеним джерелом підприємницького прибутку в Україні стало використання монопольної влади за умов безсилля або бездіяльності владних структур. Велику роль відіграє тіньова економіка та тіньові доходи.

Унаслідок цього розбудована в Україні система формування доходів нерідко стимулює не тих, хто створює вартість, а тих, хто краще перерозподіляє доходи на свій зиск, тих, хто вміє використовувати механізми необґрунтованого збагачення. Ці механізми недостатньо обмежені на законодавчому рівні. На рівні моралі та етики нерідко також немає перешкод для нечесного, незаслуженого заробітку.

У соціально-ринковій системі, впроваджуючи на свій страх і ризик інновації у гонитві за надприбутком, підприємець водночас реалізує суспільний інтерес, що полягає у підвищенні ефективності виробництва. В Україні ситуація нерідко протилежна: підприємці створюють елітні економіки, тобто сфери господарювання для обмеженого кола осіб, з високими вхідними бар'єрами, що забезпечують отримання надприбутків. Головне призначення елітних економік — формування та збереження неринкових джерел надпри-

бутків. За таких умов фірми часто не достатньо зацікавлені у формуванні конкурентних переваг ринкового типу та не сприяють розвитку діяльності у сфері інтелектуальної власності в Україні.

У результаті, в 90-ті рр. та на початку 2000-х впровадження інновацій у процесі конкурентної боротьби для багатьох фірм не було головним джерелом збільшення прибутку. Проте у зв'язку із тим, що українська економіка ставала все більш відкритою, особливо після вступу до СОТ, посилювалася конкуренція (не тільки на зовнішніх, але й на внутрішньому ринку). Це примушувало бізнес частково відходити від неринкових методів конкурентної боротьби та застосовувати ринкові, що передбачає пошук конкурентних переваг передусім за рахунок генерування та впровадження інновацій. Проте вже втрачено багато часу і багато можливостей для інноваційного розвитку економіки. А корупція, зрощення бізнесу та влади поки що не подолані.

Таким чином, сьогодні в актуальній структурі конкурентних переваг в Україні співіснують адміністративно-управлінські та ринкові елементи. Очевидно, що адміністративно-управлінські конкурентні переваги необхідно прибирати з актуальної структури, проте які саме ринкові конкурентні переваги слід розвивати?

Якщо подивитися на історичну еволюцію актуальної структури ринкових конкурентних переваг у світі, то в найбільш загальному вигляді можна сказати, що на ранніх етапах розвитку господарства вони були пов'язані із доступом до сил та речовин природи, потім більш чітко сформувалась роль земельної власності. Після цього на перший план вийшло володіння капіталом, за ним — підприємницькі здібності. Сьогодні ж у нематеріальній економіці головним джерелом конкурентних переваг фірм є їх інтелектуальний капітал.

Зважаючи на послідовний характер розвитку структури конкурентних переваг у країнах світу, марно намагатися одразу сформувати притаманну розвиненим країнам актуальну структуру конкурентних переваг з домінантною роллю інтелектуального капіталу фірми. Це слід робити принаймні у три етапи.

На першому етапі необхідно створити умови, за яких юридичним та фізичним особам буде вигідно зосереджуватися на ринкових методах боротьби. Оскільки ці методи програють військово-силовим та адміністративно-управлінським, слід нівелювати вплив неринкових конкурентних переваг. Для цього в Україні необхідно передусім:

1) забезпечити відокремлення бізнесу від політичної влади;

2) рішуче боротися із корупцією на всіх рівнях;

3) надати юридичним та фізичним особам повний спектр економічних прав та обов'язків з ефективними механізмами їх реалізації за зразком розвинених країн;

4) забезпечити всім суб'єктам господарювання рівні умови економічної діяльності;

5) протидіяти монополізму та недобросовісній конкуренції;

6) розвивати ринки та ринкові інститути;

7) удосконалювати інфраструктуру ринку;

8) поширювати правову свідомість;

9) розвивати у громадян ринкове мислення.

Після формування конкурентного середовища, позбавленого неринкових методів боротьби, в актуальній структурі конкурентних переваг на перший план мають вийти переваги у підприємницьких здібностях.

Потім можна буде переходити до другого етапу, на якому передусім слід інтенсифікувати діяльність у сфері інтелектуальної власності, заради чого необхідно:

1) забезпечити свободу формування та використання інтелектуальної власності;

2) сприяти інституціоналізації ринків об'єктів прав інтелектуальної власності за зразком розвинених країн (з урахуванням вітчизняної специфіки);

3) створити ефективну систему захисту прав інтелектуальної власності;

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

5) розбудовувати національну інноваційну систему (потребує розвитку креативного блоку, блоку трансферу технологій, блоку фінансування, блоку виробництва та блоку підготовки кадрів);

6) сприяти комерціалізації інтелектуальної власності;

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

8) забезпечити економічне стимулювання державою формування та ефективного використання інтелектуальної власності;

9) сприяти формуванню відповідних знань та навичок у творців інтелектуальної власності, а також у посередників і фахівців цієї галузі (розвиток освіти у галузі інтелектуальної власності має стратегічне значення для нашої країни).

Успішна реалізація цього етапу сприятиме зростанню інноваційної активності, розвитку сучасних типів виробництва, накопиченню інтелектуального капіталу та збільшенню його ролі в актуальній структурі конкурентних переваг. Проте остаточне перетворення інтелектуального капіталу фірми на головне джерело конкурентних переваг в Україні вимагає більш комплексних змін (на третьому етапі).

Інтелектуальний капітал фірми, як похідний фактор виробництва другого ступеня або синергетичний фактор виробництва, виник лише на п'ятому етапі розвитку системи формування доходів — соціально-ринковому. І це не випадково, бо синергізм факторів виробництва найбільш активно розвивається лише за наявності комплексу відповідних соціально-економічних умов. Якщо ж ці умови присутні лише частково, виникають певні негативні явища, що гальмують розвиток інтелектуального капіталу фірми.

Наприклад, розвиваючи освіту та науку без створення сприятливих умов для працевлаштування та наукової діяльності, ми значною мірою готуватимемо фахівців для інших країн, робитимемо винаходи для іноземних фірм. Для синергізму факторів виробництва потрібен сприятливий морально-психологічний клімат у колективі, у структурі мотивації співробітників має бути присутній потужний нематеріальний елемент. Забезпечення таких умов потребує не лише банального збільшення зарплатні, але й суттєвих змін на рівні корпоративної етики та навіть суспільної свідомості. Творчий і нематеріально вмотивований працівник нового типу не виникне на базі нецікавих, монотонних робочих місць, не стане масовим явищем на фоні премій як головного інструмента мотивації.

Увесь довгий шлях, який пройшли західні фірми, перш ніж сформували потужний синергізм факторів виробництва, може бути пройдений лише за умови відтворення тих соціально-економічних умов, за яких ці зміни стали реальністю. Тому, аби процеси розвитку інтелектуального капіталу фірм вийшли на максимальний рівень інтенсивності, в Україні треба розбудовувати соціально-ринкову систему формування доходів.

У найбільш загальному вигляді кінцеві завдання реформування вітчизняної системи формування доходів можна сформулювати таким чином:

1) конкурентний ринок має стати основним механізмом координації господарської діяльності; неринкові фактори прийняття економічних рішень мають бути нівельовані;

2) потрібно розбудувати розвинену систему регулювання економіки, яка має органічно поєднувати державне, корпоративне та громадське регулювання;

3) необхідно досягти високої ефективності господарської системи;

4) слід забезпечити приблизний баланс соціально-економічних сил у суспільстві;

5) громадянське суспільство має розвинути ефективні важелі впливу на бізнес та здатність нав'язувати йому принципи нееквівалентної справедливості.

Досягнення зазначених параметрів вимагає вирішення взаємопов'язаних завдань функціонального та структурного характеру. Перші стосуються покращення функціонування системи формування доходів, другі — реформування структури цієї системи.

У функціональному розрізі перед системою формування доходів в Україні постають такі головні завдання:

1) збільшити сукупний дохід;

2) забезпечити більш рівномірний розподіл сукупного доходу;

3) покращити умови праці;

4) вирівняти можливості просування соціальними сходами всіх членів суспільства (як на етапі формування людського капіталу, так і на етапі його реалізації);

5) забезпечити прийнятний рівень соціального захисту із збереженням стимулів до праці.

До актуальних завдань реформування структури системи формування доходів населення в Україні слід віднести: інституціоналізацію доходів ринкового типу, інституціоналізацію суб'єктів внутрішнього регулювання доходів ринкового типу, розвиток соціального партнерства, посилення соціальної спрямованості виробництва, зменшення частки у структурі доходів тіньових та незаконних доходів, забезпечення тісного зв'язку усіх форм доходів із суспільно корисним вкладом їх отримувача.

На сучасному етапі розвитку як мінімум три фундаментальні проблеми змушують обмежувати ступінь державного регулювання доходів: низька керованість економіки, дорожнеча розвиненої системи регулювання економіки й корумпованість бюрократичного апарату, що здійснює регулювання. Тому розбудова в нашій країні соціально-ринкової системи формування доходів населення має здійснюватися в два етапи, перший з яких створює передумови для другого (зокрема, за рахунок підвищення ступеня регульованості економіки).

Змістом першого етапу перебудови системи формування доходів населення в Україні мають стати забезпечення базових умов функціонування соціально-ринкової системи формування доходів населення (конкурентний ринок, ефективна господарська система, баланс соціально-економічних сил у суспільстві, розвинене громадянське суспільство) та реалізація щодо нечутливих до обмежених можливостей з регулювання економіки заходів.

На другому етапі реформування необхідно завершити розвиток соціально-ринкової системи формування доходів шляхом поширення регулювання доходів на всі три рівні регулювання (створення умов формування доходів, вплив на первинний розподіл доходів, перерозподіл доходів), застосування широкого кола інструментів прямого і непрямого впливу. Окрім держави та фірм, активним учасником процесів регулювання доходів має стати громадянське суспільство.

Слід наголосити, що повноцінна реалізація вказаних напрямів удосконалення української системи формування доходів неможлива без активної

участі населення у процесах суспільних реформ. Потрібне збільшення соціально-економічної сили основної частини населення на противагу політико-економічній еліті. Передусім це означає необхідність збільшення соціально-економічної сили найманих працівників, аби вона зрівнялася із силою політичної та економічної еліт (які мають бути максимально відокремлені одна від одної).

Саме вирівнювання соціально-економічних сил може стати рушійною силою реформи української системи формування доходів, оскільки воно здатне дати поштовх розвитку соціального партнерства, відокремленню держави від бізнесу, посиленню соціальної спрямованості виробництва (зокрема, збільшенню частки оплати праці у ВВП), зниженню ступеня експлуатації праці та землі.

Висновки. Проведене дослідження показало, що розвиток актуальної структури конкурентних переваг в Україні загалом віддзеркалює історичну еволюцію цієї структури в розвинених країнах світу, проте відбувається більш стисло у часі. Перед нами постає завдання додатково прискорити ці процеси, аби якнайшвидше позбавитися неринкових методів конкурентної боротьби, які стримують зростання ефективності економіки та добробуту населення.

Проте не варто «перестрибувати через декілька сходинок», намагаючись одразу перетворити інтелектуальний капітал фірм на головне джерело конкурентних переваг в Україні. Адже цей процес в економічно розвинених країнах відбувався поступово та відповідно до певних закономірностей.

Головним об’єктом реформ слід обрати не сам інтелектуальний капітал фірм. Треба впливати опосередковано. Передусім слід змінювати соціально-економічні умови конкурентної боротьби. І тоді, у сприятливих умовах, фірми самі активно нарощуватимуть інтелектуальний капітал, навіть без спрямовуючого впливу держави чи інших суб’єктів регулювання.

Першочерговим завданням має стати формування конкурентного середовища, позбавленого неринкових методів боротьби, у результаті чого в актуальній структурі конкурентних переваг на перший план вийдуть переваги у підприємницьких здібностях. На другом етапі слід інтенсифікувати діяльність у сфері інтелектуальної власності. А остаточне перетворення інтелектуального капіталу фірми на головне джерело конкурентних переваг в Україні вимагає розбудови соціально-ринкової системи формування доходів.

Послідовна реалізація зазначених заходів має сприяти зростанню ролі в Україні інтелектуального капіталу фірми та його перетворенню на головний чинник конкурентоспроможності бізнесу.

Перспективним напрямом подальших досліджень вважаємо визначення системи заходів, необхідних для розвитку конкурентного середовища в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Губин К. Г. Способ формирования доходов: исследование эволюции / К. Г. Губин // Соц. экономика. – 2006. – № 1–2. – С. 169–174.
2. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. / за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2010. – 448 с.
3. Губін К. Г. Соціально-ринковий етап розвитку системи формування доходів населення / К. Г. Губін // Вісн. Нац. ун-ту «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2012. – № 1 (8). – С. 97–108.
4. Губін К. Г. Система формування доходів населення в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / К. Г. Губін // Вісн. Нац. ун-ту «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2013. – № 4 (15). – С. 105–117.
5. Уляницький З. В. Проблеми управління інтелектуальним капіталом та способи їх вирішення / З. В. Уляницький // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка» : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [зб. наук. пр.]. – Львів : Вид-во Львів. політех., 2013. – № 769. – С. 108–117.
6. Харчук Т. В. Підходи до визначення конкурентних переваг підприємства / Т. В. Харчук // Экономика и управление. – 2011. – № 6. – С. 68–71.

Стаття надійшла до редакції 05.09.2014.

К. Г. ГУБИН

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ПРЕВРАЩЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ФИРМЫ В ГЛАВНЫЙ ИСТОЧНИК КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В УКРАИНСКОЙ СИСТЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ

В статье охарактеризованы фундаментальная и актуальная структура конкурентных преимуществ в экономической деятельности. Доказано, что превращение интеллектуального капитала фирмы в главный источник конкурентных преимуществ в Украине должно происходить в три этапа: создание условий, при которых юридическим и физическим лицам будет выгодно сосредотачиваться на рыночных методах конкурентной борьбы; интенсификация деятельности в сфере интеллектуальной собственности; построение социально-рыночной системы формирования доходов.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал фирмы, интеллектуальная собственность, конкурентные преимущества фирмы, система формирования доходов, конкурентная среда.

K. H. HUBIN
PhD., associate professor, associate professor of Economic Theory Department of Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

TRANSFORMATION OF INTELLECTUAL CAPITAL OF A FIRM INTO THE MAIN SOURCE OF COMPETITIVE PREFERENCES IN THE UKRAINIAN SYSTEM OF INCOME FORMATION

Problem setting. In a social and market system of income formation being inherent to developed countries intellectual capital of a firm transforms into the main source of competitive preferences and has considerably influenced the income allocation. In Ukraine there are other factors of the competition being frequently non-market. Because of this, the competitiveness of production increases slowly, and incomes of population are one of the lowest in Europe.

Recent research and publications analysis. A sense and a structure of the intellectual capital of a firm were considered in working papers of J. K. Galbraith, A. Toffler, B. B. Leontiev, T. A. Stewart, A. Brooking, L. Edvinsson, M. Mellown, A. N. Kozyrev, S. M. Klimov, A. H. Zharinova, V. L. Inozemtsev, Z. V. Ulianytskyi etc. A sense and the contest of the competitive preferences of a firm are characterized in working papers of M. Porter, R. A. Fakhutdinov, I. Z. Dolzhanskyi, J.-J. Lambin, O. Yu. Ivanova, L. V. Balabanova, P. H. Klivets, A. M. Nikolaieva, T. V. Kharchuk etc. Notwithstanding the validity and the comprehensiveness of available researches, a matter of the improvement of a structure of the competitive preferences in Ukraine on the basis of the radical increase of a role of the intellectual capital has been not examined.

Paper objective. An aim of the article is to examine measures, which are needed to transform the intellectual capital of a firm into the main source of competitive preferences in the Ukrainian system of income formation.

Paper main body. A fundamental structure of competitive preferences encompasses all potential sources of the competitiveness and is characterized by the sustainable content. A topical structure of competitive preferences consists of elements of the fundamental structure. A certain correspondence of elements of the fundamental structures is inherent to a topical structure. It indicates which competitive preferences are topical (influential) and which are not.

The development of the topical structure of competitive preferences in Ukraine generally indicates the historical evolution of this structure in developed countries of the world, but it occurs more concisely with time. There is a need to additionally boost these processes, however it is not expedient to “jump over a few steps” in order to promptly transform the intellectual capital of firms into the main source of competitive preferences in Ukraine.

First of all, social and economic conditions of the competition should be changed. Consequently, firms will actively increase the intellectual capital in beneficial terms without a directive influence of the state.

Conclusions of the research. The formation of a competitive environment, where non-market methods of the competition do not exist, may be a primary task. As a result, preferences of entrepreneur capabilities will place the first place within the topical structure of competitive preferences. At the second stage an activity in the field of intellectual ownership should be intensified. The final transformation of the intellectual capital of a firm into the main source of competitive preferences in Ukraine requires the reconstruction of the social and market system of income formation.

The main abstract to the article

Abstract. The fundamental and the topical structures of competitive preferences in the economic activity were characterized in the article. The author proved that the transformation of the intellectual capital of a firm into the main source of competitive preferences in Ukraine should be executed by three stages: the creation of conditions, under which it will be beneficial for legal entities and individuals to concentrate on market methods of the competition; the intensification of the activity in the field of intellectual ownership; the reconstruction of the social and market system of income formation.

Key words: intellectual capital of a firm, intellectual ownership, competitive preferences of a firm, system of income formation, competitive environment.