

І.Л. ЛЕОНІДОВ, к.е.н., доцент,
Національна металургійна академія України

ІННОВАЦІЙНЕ УПОРЯДКУВАННЯ ІНТЕРЕСІВ ПРИВЛАСНЕННЯ ІНСТИТУТОМ РИНКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТУ

Зволікання з впровадженням інноваційної моделі економічного розвитку України, неспроможність інституційних структур забезпечити умови раціональної специфікації прав власності, неадекватність темпів створення, просування на ринок інтелектуального продукту викликані суперечливою реалізацією інтересів його привласнення, актуалізують (відносно їх складових) дослідження становлення принципів інституційного упорядкування (за допомогою еволюційного методу) та пошук серед них найбільш сприятливих інноваціям (на основі міждисциплінарного підходу).

Інституціональне упорядкування інтересів привласнення на ринку інтелектуального продукту відбувається через вплив на життєдіяльність та поведінку його суб'єктів. Розуміння прояву життєдіяльності людей як суб'єктів ринку (у т.ч. і ринку інтелектуального продукту), еволюціонувало у відповідності із пізнанням її складових і гносеологічними поступами економічних шкіл. У першій із них меркантилісти виділили у людей "власний інтерес" (Дж. Стюарт [1, 21]), що характеризував їх існування як суб'єктів ринку. Фізіократи посилили обґрунтування такого існування "економічним принципом" (Ф. Кене [1, 233]).

Класики політекономії відкрили у людини природне прагнення покращувати свій матеріальний стан, яке має діяти без завад (А.Сміт [2, 173]), та поглибили дослідження поведінки людей, продиктованої їх особистими інтересами, виявивши підвладність поведінки найманих працівників звичкам та інстинктам (Д.Рікардо [3, 86]). Критики класичних положень піддали сумніву несуперечливість природного прагнення до багатства, відрази до праці, бажання користуватися дорогими насолодами (Дж. Мілль [4, 32]), та пропонували збереження справедливості у взаємодії між власником і працівником (С. Сісмонді).

У марксистському напрямі акцентовано на суспільному визнанні людини, необхідності її дії для загального добробуту, всебічному саморозвитку особистості в межах суспільства і в його інтересах (К. Маркс). Розповсюдження цих ідей проявилось в обґрунтуванні неринкових видів діяльності суб'єктів через принципи господарського розрахунку, ентузіазм, особис-

ту зацікавленість побудови соціалізму або комунізму (В. Ленін [5, 201]); підвищення ролі людського фактора [6, 5].

Поведінку суб'єктів ринку маржиналісти почали вивчати з погляду споживацького вибору, в основі якого виявили незалежну систему індивідуальних переваг (Л. Вальрас), задоволення потреб і порівняльну важливість останніх (К. Менгер), корисність (Ст. Джевонс). А.Маршалл розглядав варіант поведінки суб'єктів ринку в її спрямованості на: задоволення потреб, які мають вторинний, еволюційний характер; отримання платні (визначена кількість грошей [7, 69], що вважалися вимірювачем інтенсивності потреб); реалізацію звичок, що диктують дію [7, 80].

Представники німецької історичної школи розуміли суб'єктів ринку як "народ", "істоту суспільну", "національно та історично визначене державою ціле" [1, 232]. Варіанти поведінки такого суб'єкта визначалися почуттям спільності, справедливості (Б. Гільдебранд); відображали види економічної діяльності як частини суспільного життя (К.Кніс); перебували під впливом психологічних та етичних факторів (Г.Шмоллер [8, 30]); мали орієнтуватися релігійним світоглядом і бути економічно та соціально активними (М. Вебер [9, 138]); обґрунтовували існування "господарського духу" (В. Зомбарт [10]); проявляли "економічну природу людини", якій властиві потреби, породжені інстинктом самозбереження та власними інтересами (А. Варнер [1, 23]).

Дж. Кейнс започаткував підхід щодо аналізу агрегованих суб'єктів окремих сегментів макроекономічного ринку, психологічних факторів їх поведінки у короткотерміновому періоді споживання тощо [11].

Представники інституціонального напрямку запропонували в якості інституційного суб'єкту ринку розглядати біосоціальну істоту, альтернативи поведінки якої підвладні звичкам до праці та інстинкту майстерності (Т. Веблен [12,67]), фізіології та суспільним інститутам, серед яких було відокремлено звички від звичаїв (Дж. Коммонс [1, 85]), надано їм соціологічне обґрунтування (У. Мітчел [13]).

© І.Л. Леонідов, 2010

Як бачимо, дослідження життєдіяльності людей в сфері їх існування як суб'єктів ринку інтелектуального продукту еволюціонували від вивчення діяльності окремого індивіда, їх колективу, нації, суспільного інституціонального утворення до розуміння їх поведінки. Однак при цьому, на жаль, недостатньо приділялася увага генетичній обумовленості складових життєдіяльності (поведінки, діяльності) упорядкованою реалізацією інтересів привласнення інтелектуального продукту, їхньою інноваційною спрямованістю.

З авторського погляду, у життєдіяльності людини (як способі існування) взаємопов'язаними й взаємовиключними є поведінка й діяльність [14, 50]. Поведінка охоплює власне поведінку (є свідомою і несвідомою, та являє собою сукупність інститутів, безумовних і умовних рефлексів, реакцій, стереотипів, установок, інших природжених і генетично успадкованих психофізичних утворень) та поведінку людини (включає не тільки ускладнено-несвідоме, та адекватне йому підсвідоме начала людського духу) [14, с.51]. Поведінка породжує діяльність і сама трансформується під її впливом. Діяльність (як свідомо олюднювальна та неолюднювальна) постає складною системою різних складових і їх взаємозв'язків. У людській цілісності поведінка діяльнісна, а діяльність є поведінковою. Кожна складова діяльності, як і поведінки – життєдіяльні. Структура життєдіяльності людини представлена сутнісними її силами, взаємозв'язками, формами впливу в економічній, соціальній, духовній, політичній та ін. сферах універсуму. Реалізація сутнісних сил відбувається крізь призму крупних складових людської життєдіяльності (економічної, соціальної, духовної, політичної тощо).

Серед такого сутнісного прояву, насамперед, "людина є тілесна, з природними силами, жива, діяльна, чуттєва, предметна істота..." [15, 594]. Її природничо-біологічні сутнісні сили реалізуються через біоорганічну складову життєдіяльності, у якій людина задовольняє свої фізіологічні та психологічні (чуттєві) потреби, реалізує відповідні інтереси. Прояв біоорганічної складової життєдіяльності крізь інститут ринку інтелектуального продукту передбачає реалізацію інтересів привласнення через здатність сприймати, продукувати, розповсюджувати знання у інформаційних формах. Біоорганічний розвиток людини диктує зміни необхідних видів знань, їх обсягів, форм передачі відносно специфіки географічних територій проживання, кліматичного поясу то-

що. У біоорганічному прояві суб'єкт ринку інтелектуального продукту, з одного боку, реалізує інтереси привласнення щодо знань як об'єктів безпосереднього споживання, а з другого – забезпечує собі умови для опосередкованого споживання природи, результатів творчості. У такій реалізації інтересів знання (професійні, комерційні, культурні) мають забезпечити інституційним суб'єктам ринку нормальне біоорганічне функціонування, відповідати їх фізіологічним потребам.

Заломлення крупних складових життєдіяльності крізь призму специфіки привласнення інтелектуального продукту висвітлює тенденцію, що примушує людину реалізувати інтереси привласнення у межах певної об'єктивної процедури. Така тенденція логіки дії визначає поведінку людини, як суб'єкта ринку інтелектуального продукту. Співвідношення діяльності та поведінки суб'єктів на ринку інтелектуального продукту відображає діалектика взаємозв'язку загального, особливого та одиничного. Загальне – це те, що обов'язково властиве і особливому, і одиничному. Однак воно не розчиняється в особливому та одиничному, а існує самостійно. Це означає, що поведінка, відображаючи результати взаємодії інтересів привласнення на всіх сегментах зазначеного ринку, має власний статус і не зводиться до "суми різновидів діяльності" окремих суб'єктів. У той же час останні на різних сегментах ринку є не тільки його складовими елементами, а й відносно самостійними власниками інтелектуального продукту, що здійснюють цілепокладання й оцінку доцільності. В якості таких вони мають діяльність (як форму життєдіяльності), що не тотожна поведінці. Отже, діалектика взаємозв'язку загальної, особливої та одиничної форми життєдіяльності обумовлює появу різноманітних видів діяльності інституційних суб'єктів ринку інтелектуального продукту (економічних, соціальних, організаційних, політико-юридичних, морально-етичних).

Зазначеним форми прояву людської життєдіяльності не обмежуються. Їх багатоманітність розкривається за різними класифікаційними ознаками. Наприклад, за масштабами розповсюдження виділяють загальні (міжнародні, загальногосподарські, галузеві, регіональні, місцеві та ін.) і приватні (особисті); за рівнем розвитку – нерозвинені, розвинені (прості, складні); за ступенем відповідності наявним умовам – адекватні, неадекватні тощо.

Поширення й удосконалення форм про-

яву людської життєдіяльності відбувається в наслідок розв'язання властивих їм суперечностей привласнення. До загальних належать суперечності між зростаючими потребами та наявними можливостями їх задоволення, до особливих – суперечності між інтересами привласнення суб'єктів, а також суб'єктів і об'єктів на певних етапах розвитку інституту ринку, до специфічних – суперечності, які виникають між суб'єктами цього процесу у разі розбалансування складових інтересів привласнення при їх упорядкуванні інститутом ринку інтелектуального продукту.

У зазначеній різноманітності предмет діяльності регулює межі активності і спосіб (засоби) дії людини, розмежовує види дій, персоналізує суб'єктів. У своїх діяльних проявах в інституті ринку інтелектуального продукту людина представлена покупцем, продавцем, ліцензіаром, ліцензіатом, інноватором, творцем, винахідником, автором та ін. Кожний суб'єкт діяльності передбачає адекватний результат. Останній відрізняється у кожній складовій діяльності. Створення результату діяльності пояснюється природою корисної праці. Відповідно цьому втілення сутнісних сил людини відбувається через опредметування (процес перенесення, відбиття людських сутнісних сил у предметі, знаходження людиною своєї власної дійсності в об'єкті, умовах, процесі і результатах своєї праці) та олюднення (перетворення визначень, об'єкта, умов, процесу і результату праці в тому вигляді, в якому вони існують у собі і для себе, на сутнісні сили, оволодіння людиною їх прихованими властивостями) [14, 52]. Заломлення цих складових кризь специфіку реалізації інтересів привласнення інститутом ринку інтелектуального продукту висвітлює людину як його інституційного суб'єкта.

У видах результату діяльності інституційні суб'єкти ринку набувають іншої, особливої форми існування. Вони вже постають не в тій або іншій поведінковій формі (виробник, споживач, володар та ін.), а набувають специфічних рис особи, що "діє". Такі риси сприяють розгляду "індивідів як гравців, що підкоряються встановленим правилам. Вони не купують більше, ніж в змозі сплатити, вони не розтрачують кошти, не грабують банки" [16, 46]. У цьому аспекті різноманітність інституційних суб'єктів "виникає перш за все з відмінності в ступені раціональності підходу до справ... в-другу чергу, з відмінностей в "економічних горизонтах": ...суб'єкти не мають

однакової повноти і широти передбачення, однакової сили уяви, однакової масштабності мислення... Різноманітність... суб'єктів виникає, нарешті, з нерівності їх сили і їх впливу" [17, 122-123].

Кожен вид діяльності спрямовує життєдіяльність у певному напрямі (що передбачає відповідний результат). В свою чергу життєдіяльність упорядковує види діяльності щодо реалізації інтересів привласнення. Кожна складова останніх упорядковується певними принципами.

Принципи постають у якості суб'єктивного сприйняття індивідом об'єктивного процесу упорядкування інтересів привласнення. Вони є факторами діяльності, які примушують людину повсякчасно їх осмислювати й свідомо втілювати. Кожний принцип – це ідея, думка, продукт людського мислення у загальному й найсуттєвішому уявленні про певну систему відносин та її цінності [18, 12]. Як бачимо, принципи мають суб'єктивну природу, поряд з якою є фактор "обов'язковості", як відображення механізму захисту від невиконання об'єктивних вимог логіки становлення порядку ("механізм примусу" за Д.Нортом). З об'єктивного боку принципи упорядкування реалізації інтересів привласнення інституційних суб'єктів на ринку інтелектуального продукту відображають логіку дії економічних законів (наприклад, вони відтворюють об'єктивний інформаційний образ вартості); проникають у внутрішню природу останніх (через сприйняття, уявлення, розуміння, моделювання сценаріїв господарської діяльності) і приймають участь в утворенні об'єктивних форм (у т.ч. вартісної форми об'єктів власності на інтелектуальний продукт). Звідси й процес утворення вартості є двоїстим – прояв дії об'єктивних законів та суб'єктивних принципів. При цьому принципи упорядкування, відображаючи об'єктивні економічні закономірності, влітаються у логіку утворення вартості, визначають її форму, види.

Принципи упорядковують реалізацію інтересів привласнення щодо видів діяльності. На їх умови, процес, засоби, результати спрямовуються складові цих інтересів (рис. 1). Кожна складова інтересів упорядковується відносно певного об'єкта. Упорядкування відбувається через механізм примусу, властивий інституту, що розглядається. Специфіка упорядкування реалізації складових інтересів привласнення (у т.ч. й у інноваційному напрямі) виділяє різновиди принципів.



Рис.1. Загальна процедура упорядкування інтересів привласнення у видах діяльності.

Так, у наробітках теорії раціонального вибору [19] принципом раціональності охарактеризована діяльність інституційних суб'єктів на ринку інтелектуального продукту щодо реалізації управлінської частини інтересів привласнення. Діяльність, через яку оптимально реалізується ця частка їх інтересів – ключовий ланцюг структури економічної діяльності (в інституті ринку інтелектуального продукту). Остання, звісно, є ширшою і може бути представлена нерациональною, імпульсивною, неощадливою, необачною, недбайливою та ін. формами. Однак "...таку поведінку зазвичай вважають за межами сфери дослідження" [20, 87]. За змістом принцип раціональності передбачає розумне усвідомлення (М.Вебер), результативність і ощадливість поведінки (Р.Барр). Як сутнісний критерій економічної діяльності (в якій реалізується управлінська частина інтересів привласнення), цей принцип означає не просто свідомий (розумний) момент дії (бо у нерациональній діяльності теж присутня усвідомлена дія), а єдність цілепокладання, доцільності й цілеспрямованості (є зняттям основних моментів самої діяльності). Зазначене виділило в раціональності риси продуманості, результативності, ощадливості. Поглиблення досліджень ощадливості у якості основоположного моменту раціонального принципу сприяло формуванню теорій економічної поведінки, індивідуального економічного розрахунку [17, 132] та ін. В них раціональність передбачає вибір суб'єктами упорядкування способів досягнення цілі з урахуванням наявних засобів, можливостей, індивідуальних переваг.

Цим закладено теоретичні уявлення про

діяльність, в якій реалізація управлінської складової інтересів привласнення підпорядковує їх владну частину. Зазначене відобразилося в понятті максимальної (повної) раціональності. Властива їй необмежена доступність інформації (трансакційні витрати збирання якої є нульовими) дозволила інституційним суб'єктам ринку інтелектуального продукту враховувати усі існуючі (однорідні) альтернативні витрати. Однорідними концепція повної раціональності вважає "витрати, пов'язані з прийняттям рішень, можливістю помилок, придбанням інформації" [20, 88]. Оптимум повної раціональної реалізації управлінської частини інтересів привласнення, досягається через процедуру упорядкування ними владного і творчо-трудового елементів з мінімальними витратами серед альтернативних видів діяльності. Така теоретична раціональність діяльності знаходить практичну реальність на ринку досконалої конкуренції. На ньому трансакційні витрати комбінування та формування прав власності дорівнюють нулю. Зазначена ситуація є гіпотетичною і в чистому вигляді на ринку інтелектуального продукту не представлена. Частково повна раціональність відображається діяльністю монополіста (наприклад, держави) на ринку, оскільки граничні витрати на пошук, збирання інформації для нього завжди є нижчими граничної корисності від її використання.

Реалії інституту ринку інтелектуального продукту відзначаються більш складними варіантами діяльності суб'єктів, у характеристиках яких єдине припущення про реалізацію управлінської частини інтересів привласнення, що підпорядковує інші їх елементи є скоріше виключенням. Це пояснюється специфічною

природою інтелектуального продукту як неординарного блага, умовами його функціонування (наявністю обмежень/виключень) та складністю отримання вичерпної інформації. Зазначене не дозволяє однозначно максимізувати реалізацію управлінської частини інтересів привласнення та позбутися трансакційних витрат. Необхідність обмеження підпорядкування реалізації владних інтересів управлінськими було закладено представниками інституціонального напрямку, через доповнення класичного переліку ресурсів часом, інтелектом, увагою [21, 10]. Це призвело до висунування гіпотези про обмежену раціональність упорядкування реалізації управлінських інтересів, у відповідності до якої інституційні суб'єкти ринку інтелектуального продукту "намагаються діяти раціонально, однак мають цю здатність у обмеженому ступені" [22, 41]. Таке розуміння реалізації управлінських інтересів охоплювало орієнтацію на економне використання обмежених ресурсів [22, 41]; рівні "інформаційної поведінкової передумови" [23, 59], різні за ступенем невизначеності через обмеженість інформації; задовільне наближення до оптимуму [23, 61]; "визначення того, що інформація також має ціну" [24, 172]; головну обмеженість інтелекту – здатність переробляти інформацію [25]; найважливіші ресурси процесу прийняття рішень – інтелект і увагу [21] тощо. Як бачимо, діяльність суб'єкта, що реалізує управлінські інтереси привласнення є обмежено раціональною в умовах ринкової невизначеності, асиметрії інформації, неможливості та нездатності передбачити усі альтернативи тощо.

Зазначені обмеження раціональної реалізації управлінських інтересів привласнення доповнилися наявністю альтернатив, щодо сценаріїв діяльності, можливих умов їх реалізації, варіантів цілей, засобів та способів їх досягнення. Додатком до цього стає обумовленість альтернативності упорядкування взаємозв'язками (у т.ч. і вартісними) між інститутом ринку інтелектуального продукту та іншими секторами інституційної матриці – споживчих товарів, праці, капіталів, цінних паперів, кредитів, інвестицій. Тому, наприклад, вартість інтелектуального продукту на відповідному ринку порівнюється з втраченими можливостями реалізації інших інтересів привласнення, а сама вона є їх альтернативною вартістю.

Наявність альтернатив передбачає у суб'єкта формування переваг відносно яких він здійснює упорядкування. У ньому альтернативи є детермінантами, а переваги – передумова-

ми. Теорія раціонального вибору виявила у переваг властивості транзитивності, стабільності, передбачуваності і, наявність "переваги, що превалує", у якій нівелюються або компенсуються усі інші. Переваги виконують функцію критерію відбору серед наявних альтернатив. Наприклад, при повній раціональності передбачається, що суб'єкт при ухваленні рішень, враховує всі існуючі альтернативи. "Така умова може бути виконана в тому випадку, якщо можливості людини в області отримання і обробки інформації порівняні з об'ємом даних, що надходять, і складністю формульованого завдання" [26, 62]. При обмеженій раціональності процедура упорядкування здійснюється з урахуванням трансакційних витрат, що грають роль критеріїв відбору, а сам процес вибору враховує наступні основні компоненти: кількість альтернатив; характер поставлених завдань (чіткі і одновимірні або невизначені і багатовимірні); ступінь їх відтворюваності або повторюваності; наявність і доступність інформації; відповідні мотивації і стимули.

Узагальнення повної та обмеженої форм раціонального упорядкування відображає модель REEM (винахідлива, оцінююча, максимізуюча людина [23, 55]). Становлення моделі відбулося за канонами неокласичного підходу, який упорядковує раціональність реалізації управлінських інтересів інституційних суб'єктів, пов'язано з оптимальним вибором у сфері ринкового розподілу обмежених ресурсів при рівноважному стані. У відповідності з моделлю суб'єкт спочатку формує множину припустимих варіантів. В них він пристосовує стандартні засоби досягнення цілі до конкретних умов. Припустимі варіанти досягнення цілі суб'єкт оцінює і, порівнюючи такі оцінки, обирає найкращий. Суб'єкти ринку оптимізують корисність від споживання інтелектуального продукту. "Усереднена" функція корисності, абстрагуючись від альтернативних варіантів, дозволяє визначити результати індивідуального вибору за критерієм максимізації. Реалізація управлінських інтересів привласнення у прихильників раціональності відображена математично у вигляді функції корисності, а відбір варіантів формалізований як оптимізаційне завдання.

Подальше розширення принципів упорядкування відбулося шляхом виділення трьох форм раціональності: максимізації, обмеженої раціональності та органічної раціональності [24]. Остання, хоча й вважається послабленою формою раціональності, однак є основою всіх

інших форм [22], оскільки визначається, насамперед, об'єктивними закономірностями або встановленими у суспільстві нормами (звичаями, традиціями, законами, правилами, розпорядженнями). Обмежена раціональність упорядкування реалізації інтересів привласнення суб'єктів на ринку інтелектуального продукту заснована на існуванні певного суспільного порядку, зумовленого об'єктивними закономірностями його функціонування (безмежністю інформації, технічними можливостями обробки наукових даних) та інституціональним устроєм (законами, нормами, традиціями, модою тощо). Саме жорсткість інституціонального каркасу і визначає слабку форму раціональності, яка в інституті ринку інтелектуального продукту означає наявність суттєвих, незалежних від суб'єкта обмежень, які послаблюють його самостійні дії у реалізації управлінської та владної частин інтересів привласнення та спрощують процедуру відбору засобів і результатів. Таку раціональність у послабленій формі визначають як нормативну, оскільки в ній основоположним є підпорядкування нормам, що регламентують заздалегідь припустимі умови, процес дії та способи досягнення результатів. У ній пріоритетною стає об'єктивна логіка речей, визначена економічним (господарським) устроєм (порядком).

Економічний (господарський) устрій формує ступінь нормативності упорядкування інтересів. Відповідно цього принципу реалізація інтересів не визначає й не вирішує завдання відбору альтернатив діяльності, а наслідую певні її стереотипи, що склалися під впливом інституційних норм. Упорядкування реалізації інтересів привласнення суб'єкта є раціональним в тій мірі, у якій раціональні ці стереотипи (умови, процес, засоби, які надані із зовні). Таке упорядкування інтересів привласнення ґрунтується на тривалій звичці або звичаї (наприклад, використання виключно ліцензованих програмних продуктів), нав'язаному ідеологічному штампі (відношення до об'єктів власності на інтелектуальний продукт як до засобу задоволення вторинних потреб та ін.), різного роду ефектах-феноменах попиту, пов'язаних з тим, що інтелектуальний продукт купують інші (ефект повальної захопленості); бажанням виділитися з "натовпу" (ефект демонстративної поведінки) тощо. На етапі формування первинного ринку інтелектуального продукту, коли держава безоплатно надавала доступ до його запатентованої частини, поведінка потенційних власників мала нормативний характер,

оскільки будувалася на обмеженому завданні (комерціалізувати державні інтелектуальні об'єкти), санкціонованому Урядом виборі (комерціалізація усіх доступних державних інтелектуальних об'єктів), представленні доступної та спрощеної інформації.

Упорядкування реалізації інтересів привласнення враховує також, що "людина, яка послідовно здійснює свій вибір, спроможна діяти у різному ступені егоїстично" [27, 45]. За ступенем егоїзму упорядкування реалізації інтересів привласнення суб'єктів розділяється на опортуністичну, егоїстичну, альтруїстичну. Опортуністичне упорядкування на ринку інтелектуального продукту означає, що їх суб'єкт, реалізуючи інтереси привласнення, продукує неповну або викривлену інформацію, яка виникає через умисний обман, введення в оману, приховування істини та ін., у наслідок чого виникає "уявна інформаційна асиметрія", яка не дозволяє ув'язувати складові цих інтересів відносно існуючих норм. Опортуністичне упорядкування (і доконтрактне, і постконтрактне) в інституті ринку інтелектуального продукту пов'язане з розширенням операцій, видів діяльності, які на ньому здійснюються. Доконтрактне опортуністичне упорядкування проявляється в укладанні угод між суб'єктами, що відрізняються уявленою або вигаданою специфікою їх розуміння (контрагенти угоди реалізують різні складові інтересів привласнення, а реальний зміст угоди не відповідає її правовій формі). Наприклад, отримання застави під "виключні права" (як об'єкт власності на інтелектуальний продукт) є прикриття договору їх купівлі-продажу. При цьому один із суб'єктів впевнений, що угода має характер застави, а інший – розраховує на привласнення такого об'єкту. Постконтрактне опортуністичне упорядкування представлене угодою, яку укладає суб'єкт, що має додаткову інформацію, невідому іншому контрагенту (наприклад, негативні ефекти в процесі використання запатентованої технології, специфіка законодавства, яке слабо захищає права інтелектуальної власності тощо). Зазначене розуміння опортунізму розкриває його як упорядкування, спрямоване на реалізацію інтересів, що не пов'язані з мораллю ринку.

Моноліт опортуністичного принципу упорядкування розділяють мотиваційні (причини та фактори її формування) та діяльні аспекти (сукупність опортуністичних дій). Прояв мотиваційного аспекту через опортуністичну діяльність утворює "сильну" форму реалізації індивідуальних інтересів привласнення, що є

ненормативною (в інституційному розумінні). У випадку, коли опортуністична мотивація не реалізується у відповідній діяльності проявляється приховане опортуністичне упорядкування. Умови опортуністичного упорядкування визначають формальні інститути (законодавче регламентування невігідності опортуністичної поведінки з погляду витрат), а процес формування й поширення опортуністичної мотивації – неформальні інститути (правила, традиції тощо). Наприклад, якщо прихований опортунізм не суперечить морально-етичним нормам, то він переходить до неформальних правил, і може стати домінуючим типом мотивації. В такій ситуації суб'єкти ринку стають прихованими опортуністами, що самовідтворюють умови своєї діяльності. Протидія таким прихованим опортуністичним принципам упорядкування пов'язана з високими трансакційними витратами на створення й функціонування механізму тотального забезпечення дотримання формальних норм.

Мотиваційний аспект, з одного боку, класично обмежує опортуністичне упорядкування егоїстичними діями (в обмеженій формі) інституційних суб'єктів на ринку інтелектуального продукту, оскільки вони формують типову реалізацію інтересів привласнення покупців та продавців. З іншого боку, опортунізм обмежується альтруїстичними діями, наприклад, при укладанні угоди дарування, спадщини, передачі об'єктів власності на інтелектуальний продукт у довірче використання. В останньому випадку в інституті ринку інтелектуального продукту формується вартість з обмеженими (неринковими) умовами.

Різновиди нормативного (органічна раціональність) упорядкування інтересів привласнення охоплює модель SRSM (соціалізована людина, поведінка якої санкціонована суспільством). Суб'єкт ринку реалізує власні інтереси і виконує певну роль у суспільстві, яке контролює його через визначені санкції. Суб'єкт оцінює прийнятні варіанти упорядкування й порівнюючи ці оцінки, вибирає найкращий. Інституціональний підхід пов'язує раціональність з нормами й стандартами стратегічних дій, тому її критеріальною ознакою є відповідність нормам. В упорядкуванні не ставиться (формується) й не вирішується завдання вибору, а переслідуються певні стереотипи, які склалися під впливом формальних і неформальних інститутів. При оцінці реалізації інтересів привласнення здійснена спроба заміни принципу максимізації на його послаблену форму, тобто за-

мість найкращого варіанту обирається задовільний або прийнятний.

Як бачимо, інституціоналісти розширили але не вийшли за межі неокласичної процедури упорядкування інтересів привласнення у видах діяльності з погляду їх використання для досягнення цілі й відбору кращого серед них. Формалізовано раціональний та нормативний принципи упорядкування інтересів намагаються охарактеризувати варіанти оптимізаційних способів поєднання засобів досягнення цілі по критерію максимізації з варіаціями в обмеженнях.

Упорядкування, що раціонально реалізує управлінську частину інтересів привласнення та опортуністично-творчо-трудова, перешкоджає реалізації владної складової цих інтересів. В результаті інституційні суб'єкти ринку інтелектуального продукту як володарі не сформувалися. Самостійно ринок інтелектуального продукту повноцінно не розвивається, бо нецивілізовано реалізується владна частина інтересів привласнення. Прикладами можуть бути випадки продажу піратських копій лазерних дисків, користування неліцензованим програмним забезпеченням тощо.

Для запобігання зазначеним негативам пропонується розвивати раціонально-нормативне упорядкування реалізації інтересів привласнення. Такий принцип покликаний сприяти найповнішій реалізації владної частини інтересів привласнення та виявляти джерела підтримання пропорцій інших складових.

Принцип раціонально-нормативний упорядковує реалізацію управлінських інтересів привласнення щодо їх владної частини. Таке упорядкування передбачає доповнення раціональності реалізації управлінських інтересів відповідністю встановленим нормам. В результаті упорядкування передбачається довгострокова ефективність, збалансована реалізація владних і управлінських інтересів. Наприклад, використання запатентованих технологій, продаж ліцензованого програмного забезпечення тощо. Зазначена ув'язка інтересів та результати досягаються за рахунок довготривалого упорядкування раціональної реалізації управлінських інтересів. Недоліки такого упорядкування виявляються, наприклад, у рентоорієнтованій поведінці суб'єктів ринку інтелектуального продукту, їх неприйнятті інновацій.

Раціонально-нормативний принцип також упорядковує реалізацію творчо-трудова інтересів привласнення щодо їх владної частини. При цьому упорядкування нормативності реалізації творчо-трудова інтересів розширюється

раціональністю творчого самовираження. Результатом упорядкування передбачається підвищення якості інтелектуальних результатів праці. Наприклад, прояв творчої ініціативи, самостійне підвищення кваліфікаційного рівня тощо. Відмічене упорядкування здійснюється на принципі альтернативності реалізації творчо-

трудових інтересів (табл. 1). Недоречність надмірного упорядкування пояснюється пригніченням реалізації творчо-трудова інтересів, що може виявитися, наприклад, у переважанні репродуктивної діяльності на основі незмінних технологій.

Таблиця 1

Порівняння принципів інституційного упорядкування інтересів привласнення у складових діяльності

| принципи упорядкування | реалізація елементів інтересів привласнення | | |
|---|---|--|--|
| | владні | управлінські | творчо-трудова |
| повної раціональності | умови підпорядковані управлінським інтересам | процес максимізації корегування | засоби, результати наслідують управлінські інтереси |
| обмеженої раціональності | умови обмежено підпорядковані управлінським інтересам | процес обмеженої максимізації корегування через альтернативні можливості | засоби, результати обмежено наслідують управлінські інтереси |
| нормативності (органічної раціональності) | нормоване підпорядкування умов | нормоване корегування процесу | нормоване наслідування засобів, результатів |
| опортуністичні | умови підпорядковані творчо-трудова інтересам | процес корегується творчо-трудова інтересами | засоби, результати наслідують творче самовираження |
| приховано опортуністичні | умови підпорядковані творчому самовираженню | процес корегується творчим самовираженням | засоби, результати наслідують творче самовираження |
| довготривалі | підпорядкування державним санкціям в частині умов | процес корегується державними санкціями | довгострокове наслідування засобів, результатів |
| альтернативні | підпорядкування умови ризику | корегування невизначеності процесу | варіанти наслідування засобів, результатів |

Як бачимо, раціонально-нормативне упорядкування сприяє пропорційній реалізації складових інтересів привласнення у якій владна їх частина підпорядковує інші. Зазначений баланс є основою раціональної специфікації прав власності та інституту ринку інтелектуального продукту, сприятливого інноваціям. Підтримка балансу передбачає удосконалення механізму примусу в цьому інституті через регулюючий вплив інститутів громадянськості та держави.

Література

1. Автономов В. С. Человек в зеркале экономической теории / Автономов В. С. – М.: Наука, 1993. – 176 с.
2. Аникин А. В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса / Аникин А.В. – М.: Политиздат, 1985. – 367 с.

3. Рикардо Д. Сочинения. Т.1 / Давид Рикардо. – М.: Соцэкгиз, 1955. – 402 с.
4. Mill J. S. On the definition of political economy and on method of investigation to it / J. S. Mill // Collected work. – Toronto. 1970. – Vol. 4. – 570 p.
5. Ленин В. И. Полное собрание сочинений. Т.35 / Ленин В. И. – М.: ГИПЛ, 1960. – 715с.
6. Щербинин В. А. Научное мировоззрение и проблема активизации человеческого фактора / Щербинин В. А. – М.: Высшая школа, 1989. – 212 с.
7. Маршалл А. Принципы политической экономии. – М.: Прогресс, – Т.1., 1983. – 235с.
8. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Бен Селигмен. – М.: Соцэкгиз, 1968. – 324 с.
9. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. – Избр. произв. / Макс Вебер. – М., 1990. – 324с.

10. Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека / Вернер Зомбарт. – М.: Соцэкгиз, 1964. – 368 с.
11. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Джон Мейнард Кейнс. – М., 1978. – 421 с.
12. Веблен Т. Теория праздного класса / Торстейн Веблен. – М.: Соцэкгиз, 1984. – 225 с.
13. Mitchel W. C. Lecture notes an types of economic theory. Vol. 1/Mitchell W. C. – N.Y., 1949. – 215p.
14. Тарасевич В.М. Інституціональна теорія: методологічні пошуки і гіпотези // Економічна теорія. – 2004. – № 2. – С. 45-56.
15. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.3 / Карл Маркс. – М.: Политиздат, 1970. –1084 с.
16. Шастико А. Механизм обеспечения правил (экономический анализ) // Вопросы экономики. – 2002. –№ 1. – С.32-50.
17. Барр Раймон. Политическая экономия: В 2-х тт./ Пер. с фр. –М.: МЭО, –Т.1., 1995. –608с.
18. Малейн Н.С. Правовые принципы, нормы и судебная практика // Государство и право. – 1996. –№ 6. – С.12-19.
19. Lucas R.Jr., Econometric Policy Evaluation: A Critique. In: Brunner K. and Meltzer A.H. (eds.). The Phillips Curve Labor Markets. Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy I (1976), p.19-46.
20. Доллан Э.Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. /Пер. с англ. – С.-Пб., 1992. –496с.
21. Саймон Г. Рациональность как продукт мышления // THESIS. – 1983. – Т.1. – № 3. – С.10.
22. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. –1993. – Т.1.–№ 3. – С. 39-49.
23. Брунер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. – 1983. – Т.1. – № 3. – С.51-72.
24. Клейнер Г.К. К методологии моделирования принятия решений экономическими агентами // Экономика и математические методы. – 2003. – Т.39. – № 2. – С.167-182.
25. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997.
26. Шастико А. Модели рационального экономического поведения человека // Вопросы экономики. –1998. – № 5. – С. 53 – 67.
27. Швери Т. Теория рационального выбора: универсальное средство или экономический империализм? // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С. 35 – 52.

Статья поступила в редакцию 15.05.2010

Л.І. ФЕДУЛОВА, д.е.н., професор,

ДУ Інститут економіки і прогнозування Національної Академії наук України

РОЗВИТОК ІНСТИТУТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Сьогодні світова економіка перебуває в стані глибокої трансформації світогосподарських зв'язків, пов'язаної із формуванням економіки знань, якій відводиться важлива роль у становленні нового формату посткризової економічної системи. Особливості даного процесу вимагають від економічної науки, по-перше, дати адекватне трактування й характеристику явищам, що відбуваються в сучасній економіці, а по-друге, запропонувати відповідні форми та моделі організації людської діяльності, які б сприяли розкриттю й реалізації інтелектуального потенціалу кожного суб'єкта господарюючої системи.

За цих умов, особливість ролі інтелектуальної власності в новій економіці визначається зростанням значущості системи охорони об'єктів права інтелектуальної власності у

поширенні процесів інноваційно-технологічної діяльності, передусім у напрямі формування високотехнологічних секторів промислового виробництва, а також посиленням впливу на еволюційні процеси в системі відносин власності, на структуру соціально-економічних відносин та інше.

Аналіз останніх публікацій і досліджень у зазначеній сфері наукового знання [1-3] вказує на їх загальноосвітнє спрямування, що не дозволяє встановити й усвідомити роль інститутів інтелектуальної власності в забезпеченні економічного зростання країни на якісній основі.

Мета статті – проаналізувати стан розвитку інститутів інтелектуальної власності в Україні та виявити його проблемні аспекти.

© Л.І. Федулова, 2010

.....
<http://www.donntu.edu.ua/> «Библиотека»/ «Информационные ресурсы»

<http://www.instud.org>, <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Npdntu/texts.html>