

немає їхнього вичерпного переліку. Згідно із ст. 970 та 971 ЦК України передбачено надання індивідуального банківського сейфа, що охороняється банком та надання особі банківського сейфа без відповідальності банку за його вміст, що наводить на порівняння із законом «Про банки і банківську діяльність». Так у статті 47, вказаного вище закону, передбачена можливість банками надавати послуги з відповідального зберігання та надання сейфів в оренду, проте відсутнє пояснення конкретної різниці між договором оренди та зберіганням в аспекті надання банками послуг [2, с. 87].

Згідно із ст. 936 ЦК України за договором зберігання «одна сторона (зберігач) зобов'язується зберігати річ, яка передана їй другою стороною (поклажодавцем), і повернути її поклажодавцеві у схоронності», фактично це єдиний нормативно-правовий акт, що дає нам визначення поняття зберігання. Вказана стаття регулює виключно загальні положення, а вже в статті 955 ЦК України дається уточнення, що її потрібно застосовувати до окремих видів зберігання, якщо інше не встановлено положеннями ЦК України. Зрозуміло, що гл.66 ЦК України не в силі досконало регулювати питання зберігання за всіма напрямками, що передбачаються, адже зовсім різним є зберігання речей у готелі та цінностей у банку.

Для забезпечення нормальної роботи всі банки застосовують власні локальні акти. З однієї сторони таке становище призводить до різноманіття умов за якими банки надають послуги по зберіганню та широко вибору для поклажодавця, а з іншої сторони існують суттєві недоліки. Всі банки зацікавлені у збільшенні кількості клієнтів, а тому на рекламних проспектах привертають увагу вигідними умовами щодо укладення договору зберігання цінностей. На прикладі декількох банків можна зробити висновок, що вартість майже не відрізняється, а залежить від розміру ячейки та строку користування нею. Так банк ПУМБ, в місяць, отримує за найменшу ячейку (6/45/20 см.) 100, 44грн., а за найбільшу (25/45/20 см.) 167, 72 грн., Райфайзен Банк Аваль за ячейку розміром 5/30/60 см. отримує 119, 35 грн., а розміром 20/60/60 см. відповідно 325, 50 грн. [3]. Крім того, умови зберігання цінностей мають відповідати певним правилам (мають бути створені умови збереження фізико-хімічних і механічних властивостей матеріальних цінностей, спеціально встановлена кількість замків та специфічний механізм відкриття під час одночасного повороту двох ключів) але жодного нормативно-правового акту, що регулює дане питання по всіх банках не існує [4, с. 622].

В зв'язку із покращенням фінансових можливостей осіб, зростанням економічних можливостей та розвитком держави в цілому, питання пов'язані із збереженням цінностей у банку є важливим та актуальними, а тому потребують теоретичної розробки та нормативного закріплення для зменшення прогалин при використанні у подальшому. Поява єдиного нормативно-правового акту, що регулював би спеціальні види зберігання значно полегшило б роботу банків та задовольнило б інтереси користувачів (поклажодавців).

#### Література

1. Цивільний кодекс України // ВВР України.-2004.-№ 4-44. ст. 356.
2. Про банки і банківську діяльність. Закон України // ВВР України .- 2001.- № 5.- ст. 30.
3. Об'єктивне порівняння фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <http://maanim.com/bankcells/filter/0---%5B109%5D-any-any-any-any>
4. Харитонов Є. О., Старцев О. В. Цивільне право України : Підручник. — Вид. 2, перероб. і доп. — К. : Істина, 2007. — 816 с.

### ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК БАЗОВІ ОЗНАКИ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

А. О. Олефір

*Досліджено зміст і визначено співвідношення понять «інноваційний потенціал» і «конкурентоспроможність». З'ясовано існуючий інноваційний потенціал і конкурентоспроможність вітчизняної економіки, визначено найбільш типові проблеми їх господарсько-правового забезпечення.*

*Ключові слова: інновації, інвестиції, господарські відносини, економіка, господарсько-правове забезпечення, інноваційний потенціал, конкурентоспроможність.*

*Исследовано содержание и определено соотношение понятий «инновационный потенциал» и «конкурентоспособность». Выяснены существующий инновационный потенциал и*

*конкурентоспособность отечественной экономики, определены наиболее типичные проблемы их хозяйственно-правового обеспечения.*

*Ключевые слова: инновации, инвестиции, хозяйственные отношения, экономика, хозяйственно-правовое обеспечение, инновационный потенциал, конкурентоспособность.*

*Were determined the contents and ratio of the concepts of «innovation potential» and «competitiveness». It is shown the existing innovative potential and competitiveness of the national economy, certainly the most typical problems of their economic and legal support.*

*Keywords: innovation, investment, economic relations, economics, economic and legal support, innovation capacity, competitiveness.*

Як відомо, господарсько-правове забезпечення будь-якого економічного зростання потребує використання природних або штучних ресурсів. Якщо запаси перших розміщені нерівномірно і не можуть бути збільшені за допомогою антропогенного впливу, то другі є безпосереднім результатом останнього. Ці обидві групи факторів конкурентоспроможності однаково важливі для побудови цілісної економічної моделі, але в постіндустріальну епоху енергетично-сировинний фактор економічного зростання з року в рік втрачає власну самостійну значущість.

Створення та ефективне використання інновацій розпочинаються з оцінювання існуючого економічного потенціалу. В спеціальній літературі під інноваційним потенціалом розуміють спроможність економічної системи до змін і вдосконалення або сукупність існуючих факторів, що можуть бути використані та приведені в дію для досягнення певного результату [1, с. 157]. Втім, це поняття не повинно зводитися тільки до здатності акумулювати та обслуговувати інвестиції, а й передбачати застосування якісно нових підходів до їх використання. Тобто, інноваційний потенціал – це здатність держави, суб'єкта господарського права чи їх об'єднань до створення та використання в господарській діяльності інновацій, за рахунок усього комплексу засобів виробництва. До його елементів належать такі: (1) залежно від структури: (а) ресурсний – сукупність соціально-економічних ресурсів, використовуваних для виробництва інноваційної продукції, що задовольняє суспільні потреби; (б) результативний – результат реалізації наявних можливостей; (в) внутрішній – здатність ефективно перетворювати ресурси на інноваційний продукт; (2) залежно від факторів реалізації: (1) пасивна складова – наявність зовнішніх умов для переходу на інноваційний шлях розвитку; (2) активна складова – наявність внутрішніх можливостей у суб'єктів ринку для активізації інноваційних процесів; (3) залежно від суб'єкта оцінювання: (а) потенціал міжнародної спільноти; (б) потенціал держави; (в) потенціал галузі економіки; (г) потенціал суб'єкта господарювання. Визначається інноваційний потенціал на підставі наступних показників: частка інноваційної продукції в загальному обсязі виробництва; частка організацій, що здійснюють інноваційну діяльність, дослідження і розробки або застосовують їх результати; частка фахівців, що беруть участь у дослідженнях і розробках; витрати на провадження інноваційної діяльності. Деякі науковці складовою інноваційного потенціалу також називають «інноваційність бізнесу», тобто здатність господарюючих суб'єктів адекватно реагувати на зміни ринку шляхом випуску нової або вдосконаленої продукції, впровадження нових технологій виробництва і збуту, реструктуризації, вдосконалення системи внутрішньофірмового управління та використання новітніх маркетингових стратегій [2, с. 11].

Поряд із поняттям «інноваційний потенціал», що містить статичні характеристики суб'єкта господарського права з погляду його інноваційності, використовують термін «конкурентоспроможність», який є вищим ступенем узагальнення порівняльно-правових характеристик двох чи більшої кількості суб'єктів. Акцентування уваги на конкурентоспроможності, а не інноваціях самих по собі, зумовлено тим, що цей підхід орієнтує суб'єкта оцінювання на змінюваність інноваційного потенціалу та лідерських позицій у рамках глобального ринку, оскільки без такого розуміння сучасної конкуренції в умовах відкритого ринку лінійне підвищення інноваційного потенціалу не має сенсу. Крім цього, конкурентоспроможність означає не абстрактну, формально високу оцінку певного господарського явища, а його затребуваність (попит) з боку учасників відносин у сфері господарювання.

Конкурентоспроможність – це властивість об'єктів, що характеризує ступінь задоволення конкретної потреби порівняно з кращими аналогічними об'єктами, представленими на ринку [3, с. 45]. В науковій літературі «конкурентоспроможність» найбільш часто вживається як властивість держави. На думку П. Пуцентейло, конкурентоспроможність держави – це зумовлені економічними, соціальними та політичними чинниками позиції країни або підприємства на внутрішньому й зовнішньому ринках [4, с. 33]. Г. Азгальдов під нею розуміє здатність країни створити внутрішні та

зовнішні умови, що дають змогу її підприємствам виробляти товари та послуги, які витримують випробування міжнародними ринками, а її населенню – постійно підвищувати доходи та якість життя. Тобто, конкурентоспроможність держави – це її здатність забезпечити стабільне економічне зростання [5, с. 118]. Економісти Є. Ясин і О. Яковлев конкурентоспроможність поділяють на внутрішню та зовнішню. Під внутрішньою пропонують розуміти продажі на внутрішньому ринку, при конкуренції з імпортом та вітчизняними товарами, які забезпечують разом з експортом необхідний рівень зайнятості і доходів населення, а під зовнішньою – здатність продавати товари і послуги на світових ринках, наявність у структурі експорту достатньої кількості товарів і послуг, які забезпечують сталість платіжного балансу держави [6, с. 7]. Оскільки конкурентна перевага підприємства на ринку збуту оцінюється рівнем конкурентоспроможності виготовленого ним товару, фахівці ведуть мову про конкурентоспроможність продукції, тобто її привабливість для споживача та спроможність задовольняти його потреби, бути реалізованою на ринку в певний часовий період. Конкурентна перевага товару – це одна чи більше його споживчих ознак, що відсутні чи менш виражені в конкурентів. Чим більше конкурентних переваг має товар, тим більш конкурентоспроможним він є. На конкурентоспроможність продукції впливають такі фактори: рівень якості (патентоспроможність, патентний захист, відповідність нормам міжнародних і національних стандартів, наявність сертифікатів якості та знаків відповідності), рівень сервісних послуг, у тому числі умови гарантійного обслуговування та розрахунків, стан ринку (співвідношення попиту і пропозиції на аналогічну продукцію, кліматичні умови, споживчі вподобання, зміна моди, поява конкурентів та інтенсивність конкуренції, розмір ринку збуту, що позначається на величині попиту на продукцію, стабільність ринкової позиції виробника, зумовлена його діловою репутацією, позиціонування продукції на ринку, її ринковий потенціал, етап життєвого циклу товару), тенденції розвитку економіки, науково-технічного прогресу, стійкі зрушення в структурі споживання товарів.

Якщо інноваційний потенціал – це здатність держави, суб'єкта господарського права чи їх об'єднань до створення та використання в господарській діяльності інновацій за рахунок усього комплексу засобів виробництва, то конкурентоспроможність – це фактична позитивна реалізація існуючого інноваційного потенціалу в господарських відносинах, у тому числі в зовнішньоекономічній діяльності. З цього слідує, що інноваційний потенціал є однією з передумов досягнення стану конкурентоспроможності. До ознак останньої належать такі: (1) за властивістю «конкурентоспроможність» може здійснюватися характеристика будь-якого суб'єкта господарського права та результату господарської діяльності (з огляду на негативні оцінки конкурентоспроможності України в цілому, виникає потреба в стимулюванні галузевого інноваційного розвитку); (2) об'єктивна форма виразу, що виявляється у процесі економічних відносин; (3) взаємозв'язок внутрішньої та зовнішньої конкурентоспроможності; (4) динамічність; (5) ступінь конкурентоспроможності суб'єкта господарського права чи їх об'єднання визначає комплекс властивих йому економічних чи організаційних переваг над конкурентами; (6) ідентифікація в умовах конкурентного середовища.

### *Література*

1. Чернова О. А. Содержание инновационных процессов в контексте регионального развития / О. А. Чернова // Экономика. – 2008. – № . – С. 155 – 160.
2. Хотяшева О. М. Инновационный менеджмент: учеб. пособ. / О. М. Хотяшева. – СПб.: Питер, 2005. – 318 с.
3. Науково-технічний потенціал України та сучасні проблеми глобалізації науково-технологічної сфери / О. П. Зінченко, В. П. Ільчук, Л. Ф. Радзівська, В. М. Євтушенко. – К.: НДІСЕП, 2004. – 77 с.
4. Пуцентейло П. Сущностные аспекты конкурентоспособности на разных уровнях управления экономикой / П. Пуцентейло // Вестн. Терноп. нац. экон. ун-та. – 2009. – № 4. – С. 32 – 43.
5. Азгальдов Г. Г. Количественная оценка качества (квалиметрия) / Г. Г. Азгальдов, Л. А. Азгальдова. – М.: Изд-во стандартов, 1971. – 176 с.
6. Ясин Е. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики / Е. Ясин, А. Яковлев // Вопросы экономики. – 2004. – № 7. – С. 4 – 34.