

тер, зберігається потенційна можливість зміни самих законів [7, с. 211]. Тим самим Дж. С. Міллз "перекидає міст" від позитивної економіки до нормативної.

У процесі маржиналістської революції основна увага змістилася у сферу обміну і сформувалася на самій діяльності економічних агентів, насамперед на їхніх рішеннях щодо розподілу та використання ресурсів. Засновник австрійської економічної школи (маржиналізму) К. Менгер зазначав, що наявна економічна теорія (класична політекономія) досліджує діяльність людини або занадто формально, або занадто конкретно. Тому "теоретична наука про народне господарство повинна займатися не викладанням практичних порад для господарської поведінки, а встановленням умов, при яких люди виявляють передбачливу діяльність, спрямовану на задоволення своїх потреб" [4, с. 36]. К. Менгер не закликає відмовитися від причинно-наслідкових зв'язків, оскільки і поведінка людини має підпорядковуватися деяким загальним закономірностям, але шукати їх пропонує в особистих відчуттях і переживаннях кожної людини, котра сповнена бажань і прагне їх задовольнити. Тим самим стверджуються начала методологічного індивідуалізму. Він є методологією, що розкриває логічні основи та принципи наукового визначення місця і ролі людини в системі суспільного розвитку.

Таким чином, мірою усвідомлення того, що поведінка людини як суб'єкта економічної діяльності залежить від теоретичних норм і правил, почав набирати силу підхід до вивчення економічного буття з позиції розвитку інноваційної методології. Це обумовлює необхідність розробки нових способів думок і дій, які повинні мати достатньо значне поширення, укоріненість у мисленні. Ствердження принципово нових методологічних підходів в їх функціональній плюральності сприяє розвитку економічної теорії, вільної від попередніх помилок. Ін-

новаційні методологічні підходи підключаються до розуміння трансіндивідуальних моделей теоретико-економічних рефлексій.

Розробка нових методологічних підходів в економічній науці сприятиме розвитку економічної теорії. Удосконалена теорія повинна бути поліфункціональною. Якою б теорією не керувався дослідник, він неминує вибирати серед альтернатив; отже, він оптимізує свою поведінку з цільовою орієнтацією на отримання ефективного результату. Тому дослідник повинен орієнтуватися на сучасні теоретичні дискурси – економічні та філософські.

1. Ананьин О. И. Структура экономико-теоретического знания : методологический анализ [Текст] / О. И. Ананьин. – М. : Наука, 2005. – 244 с.
2. Гальчинський А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення [Текст] : [курс лекцій] / А. С. Гальчинський. – К. : "АДЕФ-Україна", 2010. – 572 с.
3. Макашева Н. Загадка Кондратьева : неоконченная теория динамики и методологические проблемы экономической науки [Текст] / Н. Макашева // Вопросы экономики. – 2002. – № 3. – С. 4–16.
4. Менгер К. Основания политической экономики [Текст] / К. Менгер // Австрийская школа в политической экономии. – М. : Экономика, 1992. – С. 31–242.
5. Ульрих П. Критика экономизма [Текст] / П. Ульрих. – М. : Вузовская книга, 2005. – 118 с.
6. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты. Манифест современной институциональной экономической теории / Д. Ходжсон ; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 2003. – 464 с.
7. Экономическое мышление : философские предпосылки [Текст] – М. : ИНФРА-М, 2005. – 272 с.
8. Buchanan J. M. Economics and its Scientific Neighbors / J. M. Buchanan // The Structure of Economic Science. Essays on Methodology. – Englewood Cliffs N. J. : Prentice-Hall, 1966. – P. 83–166.
9. Colander D. The art of economics by the numbers / D. Colander // New Direction in Economic Methodology. – L. : Routledge, 1994. – P. 35–50.
10. Joussem M. Microfoundations : A Critical Inquiry / M. Joussem. – L. : Routledge, 1993. – 224 p.
11. Klammer A. Conversations with Economists / A. Klammer. – L. : Rowman and Allanheld, 1983. – 278 p.
12. Klein Ph. The Role of Economic Theory / Ph. Klein. – Boston etc. : Kluwer, 1994. – 272 p.
13. Mayer T. Improving Communication in Economics : a Task for Methodologists / T. Mayer // Journal of Economic Methodology. – 2001. – Vol. 8. – № 1. – P. 77–84.
14. Oser F. Moralische Selbstbestimmung. Modell der Entwicklung und Erziehung im Wertebereich / F. Oser, W. Althoff. – Stuttgart, 1994. – 648 s.

Надійшла до редколегії 20.10.11

УДК 338.981

В. Вірченко, канд. екон. наук, доц., КНУ імені Тараса Шевченка

ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА СТРУКТУРУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Стаття присвячена аналізу особливостей еволюції теоретичних підходів до аналізу сутності інтелектуального капіталу. Досліджено етапи розвитку теорії інтелектуального капіталу та підходи до його структурування. Розглянуто основні риси інтелектуального капіталу.

Ключові слова: нематеріальні активи, людський капітал, інтелектуальний капітал, знання.

Статья посвящена анализу особенностей эволюции теоретических подходов к анализу сущности интеллектуального капитала. Исследованы этапы развития теории интеллектуального капитала и подходы к его структуризации. Рассмотрены основные черты интеллектуального капитала.

Ключевые слова: нематериальные активы, человеческий капитал, интеллектуальный капитал, знание.

Article is devoted to analysis of peculiarities of evolution theoretical approaches to analysis of the nature of intellectual capital. The stages of development of the intellectual capital theory and approaches to its structurization are investigated. Peculiarities of the intellectual capital are considered.

Keywords: non-material assets, human capital, intellectual capital, knowledge.

На сучасному етапі розвитку соціально-економічних відносин, що характеризується становленням постіндустріального суспільства, інтелектуальний капітал перетворюється на важливий фактор виробництва та акселератор економічного розвитку. Саме розвиток інтелектуального капіталу, підвищення продуктивності його використання, активне впровадження результатів інтелектуальної діяльності в усі галузі суспільного виробництва є однією з головних умов переходу України на вищу стадію соціально-економічного розвитку. У сучасних умовах ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства визначається його здатністю впроваджувати інновації, оперативно обробляти та аналізувати потоки інформації, оптимальним чином поєднувати кваліфікований персонал з інвестиціями в об'єкти інте-

лектуальної власності. Втілюючись у нематеріальних активах підприємства, інтелектуальний капітал визначає позицію підприємства на ринку, є одним із факторів його конкурентоспроможності.

Дослідження інтелектуального капіталу активізуються в країнах Європи та США у другій половині XX ст. у зв'язку із швидким зростанням його ролі в економічних відносинах і перетворенням на важливу складову продуктивних сил суспільства. До кінця XX ст. частка нематеріальних активів у структурі капіталу європейських та американських підприємств зростає до 50 %, а в Японії почала наближатися до 60 %. Водночас, в Україні частка нематеріальних активів не перевищує 1 %, а частка фінансових ресурсів, які спрямовуються підприємствами на інновації, є меншою за 9 %. Таким чином, підви-

щення ролі інтелектуального капіталу в економічному відтворенні у межах вітчизняної економіки є одним із першочергових завдань державної політики, яке так і не було вирішене в процесі ринкової трансформації. Особливої актуальності проблема розвитку інтелектуального капіталу набуває в умовах глобалізації, адже її вирішення безпосередньо пов'язане із підвищенням конкурентоспроможності національної економіки, наданням інноваційного спрямування вітчизняному виробництву, а також посиленням економічного потенціалу країни та підвищення добробуту її населення. У зв'язку з цим виникає потреба дослідження особливостей еволюції теоретичних підходів до аналізу інтелектуального капіталу, вивчення різних критеріїв класифікації складових інтелектуального капіталу.

Сутність, функції, роль інтелектуального капіталу у постіндустріальному суспільстві були широко висвітлені в економічній літературі. Належне місце в розробці цієї наукової тематики займають праці Г. Беккера, П. Друкера, Т. Стюарта, Е. Брукінга, М. Мелоуна, Ф. Фукуями, В. Базилевича, М. Паладія, А. Чухна та ін. Водночас, питання, пов'язані із дослідженням еволюції підходів до структурування інтелектуального капіталу та визначення його економічної сутності, на наш погляд, вивчені та висвітлені недостатньо.

Мета цієї статті полягає в дослідженні особливостей еволюції теоретико-методологічних підходів до аналізу інтелектуального капіталу. Завдання дослідження підпорядковані досягненню поставленої мети та спрямовані на вивчення різноманітних підходів до визначення сутності інтелектуального капіталу, аналіз його функцій, а також дослідження різноманітних критеріїв структурування інтелектуального капіталу.

Ознаки переходу економічно розвинутих країн на нову стадію розвитку наприкінці 60-х років ХХ ст. починають практично одночасно відмічати науковці різних країн світу. К. Маркс зазначав, що стадії соціально-економічного розвитку різняться не результатами виробництва, а способом та факторами виробництва. Зазначене твердження є абсолютно правомірним і стосовно постіндустріального суспільства, у якому основним фактором виробництва стає інтелектуальний капітал. У сучасному розумінні термін "постіндустріальне суспільство" було впроваджено у науковий обіг у 1958 р. американським соціологом Д. Рісменом. У свою чергу, термін "інформаційне суспільство" був введений у науковий обіг на початку 1960-х років американським економістом Ф. Махлупом та японським дослідником Т. Умесао.

Незважаючи на те, що активізація досліджень у галузі теорії постіндустріального суспільства розпочинається в 70-х роках ХХ ст., визначальний вплив знань і навичок працівників на результативність суспільного виробництва підкреслювався окремими представниками класичної політекономії та неокласичної економічної теорії. Зокрема, Вільям Петті зазначав, що працівники з їхніми здібностями та навичками утворюють багатство нації. У той же час Адам Сміт, як основоположник класичної політичної економії, стверджував, що знання та уміння робітника перетворюються на складову багатства нації оскільки полегшують працю і підвищують її продуктивність, що позитивно впливає на результативність виробництва. На його думку, знання і навички потребують додаткових витрат, але водночас в процесі виробництва приносять і додатковий дохід.

Давид Рікардо, послідовник А. Сміта, наголошував на тому, що відмінності у рівні розвитку економік різних країн зумовлюються різним рівнем освіти та кваліфікації робочої сили. Поряд із цим, Анрі Сен-Сімон стверджував, що з подальшим розвитком соціально-економічних відносин знання, "здобуті науками, мистецтвами і ремеслами", будуть відігравати визначальну

роль у суспільстві, а основною метою людини стане примноження та поглиблення знань.

Джон Стюарт Мілль, на противагу Сміту та Рікардо, стверджував, що людина не може бути елементом капіталу підприємства. Водночас, на його думку, набути працівником здібності та знання, які використовуються в процесі праці, можна із впевненістю віднести до категорії капіталу. Подібного підходу дотримувався і Нассау Сеніор, який зазначав, що майстерність працівника та його особисті здібності в результаті продуктивного використання у виробництві перетворюються на капітал. Причому витрати на отримання знань і підвищення майстерності він трактував як інвестиції з метою отримання додаткового доходу в майбутньому.

Жан Батіст Сей був представником класичної політичної економії, однією із концептуальних засад якої була теза про непродуктивність сфери нематеріального виробництва. Незважаючи на це, Ж.-Б. Сей підкреслював важливу роль працівників науки, освіти, інших сфер послуг, які, на його думку, своєю працею хоча й не створювали матеріальних благ, але створювали "корисність", яка володіє цінністю та може бути об'єктом обміну. Фредерік Бастіа, слідуючи Ж.-Б. Сею обґрунтовував рівнозначність матеріального та нематеріального виробництва. Він зазначав, що вони роблять однаковий внесок у підвищення добробуту нації, а товари та послуги за певних умов можуть володіти однаковою цінністю. На думку Ф. Бастіа, держава має підтримувати розвиток сфери нематеріального виробництва, оскільки це забезпечить зростання зайнятості та національного продукту.

Внесок у становлення теорії інтелектуального капіталу зробив також і Карл Маркс. Аналізуючи роль робітника у системі суспільного відтворення, він наголошує на визначальній ролі праці як фактора, що забезпечує створення нової вартості в процесі виробництва. На його думку, праця може бути представлена у вигляді простої та складної. При цьому, саме складна, кваліфікована праця має вищу вартість порівняно з суспільно-необхідною працею, що визначається її здатністю продукувати вищу новостворену вартість. Робоча сила, яка забезпечує здатність до складної праці вимагає вищих витрат робочого часу і фінансових ресурсів. В умовах комуністичної формації, на думку К. Маркса, праця не буде експлуатуватися капіталом і набуде більш творчого характеру, буде сприяти розширеному відтворенню робочої сили та реалізації потреб працівника у саморозвитку, розширенню потреб працівника.

Дещо інші, у порівнянні з теорією К. Маркса, погляди демонстрував Джон Рамсей Мак-Куллох. Він зазначав, що до складу капіталу господарюючої одиниці потрібно відносити не працю або робочу силу, а самих працівників із тими знаннями та навичками, якими вони володіють. Адже відокремити їх від носіїв неможливо, тому знання і здібності беруть участь у виробництві опосередковано через працівників. Як зазначає Дж. Р. Мак-Куллох, за трактуванням капіталу як результату промислового виробництва, що використовується як сировина та знаряддя праці, здається, не існує жодних ґрунтовних міркувань, згідно з якими капіталом не може вважатися сам працівник. Крім того, є багато фактів, які свідчать про те, що саме людина зі своїми здібностями та знаннями є важливою частиною національного багатства.

Основоположник неокласичної економічної теорії Альфред Маршалл визначав людські знання та навички як важливий фактор виробництва поряд із підприємницькими здібностями, промисловим та фінансовим капіталом. За словами А. Маршала, освіта працівника, набути ним здібності є інструментом прискореного розвитку підприємницької діяльності, одним із факторів конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Для позначення цього елемента капіталу він використовував

поняття "особистий капітал".

Представник теорії менеджменту Фредерік Тейлор, досліджуючи працю робітників на підприємствах, дійшов висновку щодо важливої ролі знань для виробництва. Він стверджував, що професійно підготовлений, кваліфікований та досвідчений персонал забезпечує ефективну організацію виробничого процесу і підвищення продуктивності праці. Головну частину капіталу компанії утворюють знання її співробітників, накопичені ними при розробці продуктів, наданні послуг, а також її організаційна структура й інтелектуальна власність. Поряд із Ф. Тейлором, Генрі Маклеод розглядав працівника з його знаннями та здібностями як частину капіталу підприємства. Особливістю теорії Г. Маклеода є те, що він вважав робітника складовою саме основного капіталу. При цьому, на його думку, капіталом є лише ті здібності, які можуть бути продуктивно використані у виробничому процесі [1, с. 62].

На противагу Г. Маклеоду, представник маржиналізму Леон Вальрас вважав, що до структури в межах суспільства необхідно віднести усіх працездатних членів суспільства. Цінність людини як носія знань, навичок та здібностей визначається, подібно до інших факторів виробництва, їх граничною продуктивністю, яка визначається здатністю працівника створювати граничний продукт.

Професор Гарвардського університету, президент компанії "Нью Джерсі Белл" і засновник поведінкової школи менеджменту Честер Бернард також наголошував на визначальній ролі знань у системі організації та управління економічною діяльністю на підприємстві. Розглядаючи підприємство як організацію, що, у свою чергу, є соціальною системою координації діяльності людей, Ч. Бернард пов'язував функції керівника підприємства з налагодженням інформаційного зв'язку між керівництвом організації та працівниками. Менеджер має володіти повною інформацією для виконання власних повноважень. Згідно з теорією Ч. Бернарда, керівника наділяють владою люди, які хочуть, щоб ними управляли для досягнення спільних для усього персоналу підприємства інтересів.

П. Друкер у своїй праці "Концепція корпорації" використовує поняття "інтелектуальний працівник" та "суспільство знань". Як зазначає П. Друкер, головним фактором виробництва у постіндустріальному суспільстві є саме знання, а не земля чи уречевлений капітал. Знання є ключовим економічним ресурсом і важливим джерелом конкурентних переваг, тому головне завдання менеджменту полягає у трансформації знань у продуктивну силу суспільства та підвищенні ефективності виробництва на основі використання знань. Також П. Друкер стверджував, що навчання і постійне підвищення кваліфікації є першочерговим завданням підприємця та інтелектуального працівника. На його думку, зацікавленість у кар'єрному зростанні мотивує працівників підприємства самостійно вирішувати проблему безперервного навчання та підвищення кваліфікації, не очікувати моменту, коли цим зацікавиться їх роботодавець.

Основоположник монетаризму М. Фрідмен у структурі капіталу виділяв гуманітарний капітал, який, на його думку, характеризується специфічними рисами. По-перше, низькою ліквідністю, оскільки знання та навички персоналу не можуть бути відокремлені від підприємства і здійснювати вільний господарський оборот. По-друге, його майже неможливо замінити іншими видами капіталу – засобами праці, фінансовим капіталом тощо. Як зазначав М. Фрідмен, завдяки цим особливостям підприємства з високою часткою гуманітарного капіталу відчують дефіцит фінансових ресурсів і активів у ліквідній формі, їх діяльність супроводжується вищими ризиками, а підтримка та відтворення гуманітарного капіталу вимагає більших витрат.

Професор Массачусетського технологічного інституту Стенлі Фішер виокремлює в якості складової капіталу підприємства людський капітал, що є втіленням здатності людини генерувати додатковий дохід за рахунок власних здібностей та знань. Як зазначає С. Фішер, "трудовий капітал" не може бути відчуженим від працівника і складається з природних здібностей, отриманої кваліфікації, набутих навичок.

У 1960 р. лауреат Нобелівської премії Теодор Вільям Шульц увів у науковий обіг термін "людський капітал", який він розумів як сукупність знань, здібностей та кваліфікації працівника, що виконують функцію засобів виробництва та предметів тривалого користування. Інший нобелівський лауреат Гері Стенлі Беккер визначав людський капітал як втілені у працівникові освітній рівень, кваліфікацію та фізичні здібності, що є результатом інвестицій у людину. Г. Беккер обґрунтовував необхідність і високу прибутковість інвестицій у людський капітал, що включають витрати на освіту, практичну підготовку, охорону здоров'я, пошук інформації. На його думку, порівняно з промисловим капіталом, людський капітал у процесі використання не зношується, а, навпаки, сприяє розширенню відтворення інтелектуального потенціалу підприємства. Г. Беккер підкреслював визначальну роль фахової освіти, спеціальних знань і навичок, що формують трудовий потенціал підприємства, тобто наявні та передбачувані в майбутньому трудові можливості персоналу. У свою чергу, трудовий потенціал забезпечують такі якості працівника, як ініціатива, творчість, самостійність і логічність мислення, здатність до колективної праці та співробітництва, діловитість, схильність до підвищення рівня знань і кваліфікації, професійні знання. При цьому, здібності та знання перетворюються на капітал лише тоді, коли починають використовуватися в якості фактора виробництва і приносять дохід.

Американський економіст Едвард Денісон визначав людський капітал як сформований або розвинений у результаті додаткових інвестицій і накопичений людиною запас знань, навичок, здібностей, мотивацій та інших продуктивних якостей, які використовуються в економічній діяльності та сприяють підвищенню продуктивності праці і, завдяки цьому, забезпечують зростання доходу власника. Поряд з Г. Беккером він обґрунтовував високу прибутковість інвестицій у людський капітал. За його оцінками, які ґрунтувалися на вивченні статистичних даних щодо економіки США, вкладення в людський капітал забезпечують у 5–6 разів вищу рентабельність порівняно з інвестиціями в інші форми капіталу.

Нобелівський лауреат Саймон Сміт Кузнец підкреслював важливу роль трудового капіталу, який визначав як самозростаючу вартість, що приносить додаткові вигоди підприємству та державі. На його думку, трудовий капітал – це результат розвитку і модернізації трудового потенціалу, який отримує нові якості та забезпечує вирішення важливих соціально-економічних проблем. До складових трудового капіталу С. Кузнец відносив соціальну компетентність, гнучкість на ринку праці, територіальну мобільність, адаптацію до інновацій, творчі здібності, поєднання знань у різних сферах діяльності, діловитість і моральні якості.

У 1969 р. представник інституціоналізму Джон Кеннет Гелбрейт у листі до М. Калека вперше використовує термін "інтелектуальний капітал". Він визначає його як щось більше, ніж чистий капітал працівника, який включає певну інтелектуальну діяльність. У 1980 р. Хіроюкі Ітамі вперше застосовує термін "невидимі активи" для позначення інтелектуального капіталу. У 1988 р. Карл Ерік Свейбі вводить у науковий обіг термін "капітал знань", а в 1990 р. – поняття "менеджмент знань".

Один із основоположників теорії інтелектуального капіталу Томас Стюарт, визначає його як сукупність

знань персоналу підприємства, які забезпечують його конкурентоспроможність. Як стверджує науковець, інтелектуальний капітал – це інтелектуальний матеріал, що включає знання, досвід, інформацію, інтелектуальну власність і бере участь у створенні цінностей. Інтелектуальний капітал є колективною розумовою енергією, що включає в тому числі організаційну структуру підприємства, застосовувані ним інформаційні технології та ділову репутацію підприємства. Таким чином, інтелектуальний капітал забезпечує не лише конкурентну позицію підприємства на ринку, але й генерує прибуток. На думку Т. Стюарта, зазначений вид капіталу існує у формі динамічної системи знань, що виростає навколо певної задачі, людини чи підприємства, і, водночас, як вигляді інструментів, за допомогою яких можна збільшити сукупність знань. У структурі інтелектуального капіталу Т. Стюарт виокремив людський, структурний та споживчий капітал [4, с. 112].

Лейф Едвінсон, член ради директорів страхової компанії Scandia, у 1994 р. узяв участь у розробці звіту про фактори, які впливають на ринкову оцінку компанії. Серед зазначених факторів визначальну роль він приділив інтелектуальному капіталу. У 1997 р. Л. Едвінсон разом з Майклом Мелоуном опублікував працю "Інтелектуальний капітал. Визначення істинної цінності компаній", у якій запропонував наступне визначення цієї категорії: інтелектуальний капітал – породжена людськими знаннями сукупність структурних елементів, що визначають приховані джерела цінності, здатні наділяти компанію нетрадиційно високою оцінкою. До складу інтелектуального капіталу науковці включили всі види економічних ресурсів, що не підлягають традиційним методам оцінки: людський та структурний капітал, який, у свою чергу, складається із клієнтського капіталу й організаційного капіталу, що включає інноваційний та процесний капітал.

Британська дослідниця Енні Брукінг визначає інтелектуальний капітал як нематеріальні активи компанії, які посилюють її конкурентні переваги та без яких компанія не може існувати. На її думку, складовими інтелектуального капіталу є: людські активи, об'єкти інтелектуальної власності, активи інфраструктури та ринкові активи. До категорії людських активів Е. Брукінг відносить сукупність знань працівників, їх творчих здібностей, навичок, лідерських якостей, підприємницьких і управлінських здібностей. Під ринковими активами Е. Брукінг розуміє цінності, пов'язані з обмінними операціями, що визначають становище фірми на ринку (торгові марки, фірмові найменування); під активами інфраструктури – технології, методи та процеси, які уможливають роботу компанії (філософію управління, фінансову структуру, бази даних); під людськими активами – інтелектуальні активи, які використовуються компанією (знання, уміння, навички персоналу).

Цікавими з точки зору аналізу сутності інтелектуального капіталу також є наступні підходи до визначення сутності зазначеної категорії:

- інтелектуальний капітал – це позитивна різниця між ринковою оцінкою і балансовою вартістю підприємства (Дж. Тобін);
- інтелектуальний капітал – це сукупність знань, якими володіє організація в особі своїх співробітників, а також у формі методологій, патентів, архітектур і комунікацій (Д. Даффі);
- інтелектуальний капітал – виражені у формі активів підприємства знання, що надзвичайно підсилюють його конкурентоспроможність, генеруючи додану вартість, яку отримують акціонери (С. Сударсанам);
- інтелектуальний (символічний) капітал – нематеріальний капітал, який включає знання і на відміну від традиційних форм капіталу, є невичерпним, одночасно доступним нескінченному числу користувачів й існує у

вигляді інформаційних потоків, символів та електронних сигналів (Е. Тоффлер) [2, с. 353];

- інтелектуальний капітал – сукупність знань співробітників компанії, що створюють її конкурентні переваги на ринку (Т. Фортюн);
- інтелектуальний капітал – інтелектуальний матеріал підприємства, що формалізований, зафіксований у його активах і забезпечує збільшення його ринкової вартості (Л. Прусак);
- інтелектуальний капітал – матеріальний результат діяльності підприємства у формі товарів і послуг, які пропонуються на ринку і втілюють унікальні індивідуальні та групові знання і навички його працівників (Дж. Сварт);
- інтелектуальний капітал – формалізований інтелектуальний матеріал підприємства, що використовується для виробництва більш цінного активу (Д. Клейн);
- інтелектуальний капітал – сукупні знання працівників організації, що можуть бути використані для отримання конкурентної переваги (Х. Макдональд);
- інтелектуальний капітал – сукупність знань працівників компанії, ефективно управління якими дає змогу підвищити її прибутки (Г. Петраш);
- інтелектуальний капітал – це знання, що можуть бути перетворені у вартість або інтелектуальний матеріал (інформацію, об'єкти інтелектуальної власності, навички), і причетні до створення багатства компанії (Дж. Скайк).

Поряд із Е. Брукінг та Л. Едвінсоном власні підходи до визначення структури інтелектуального капіталу запропонували Х. Сент-Онж та К. Свейбі. Віце-президент відділу організації навчання та підвищення кваліфікації Королівського комерційного банку Канади Х. Сент-Онж головну увагу приділяє аналізу клієнтського капіталу. На його думку, складовими інтелектуального капіталу є людський, структурний та клієнтський капітал. Саме завдяки злиттю людського, структурного та клієнтського капіталу підприємство отримує прибуток у довгостроковій перспективі. Точкою дотику людського і структурного капіталу виступає клієнтський капітал, що забезпечує концентрацію компанії навколо інтересів споживачів продукції та створення запасу капіталу навколо клієнтів підприємства.

К. Свейбі визначав інтелектуальний капітал підприємства як нематеріальні активи, що можуть бути ідентифіковані, піддаються оцінці та беруть участь у виробництві товарів або послуг. Він стверджує, що інтелектуальний капітал складається з трьох компонентів: індивідуальної компетентності (здатності персоналу діяти в різних ситуаціях, яка включає освіту, досвід, уміння, ціннісні установки та соціальні навички); внутрішньої структури компанії (патентів, концепцій, моделей, інформаційних систем, систем адміністрування, внутрішньої мережі, корпоративної культури); зовнішньої структури компанії (зв'язків із замовниками та постачальниками, конкурентами, торгових марок, ділової репутації).

Дж. Кендрік виділяє у складі сукупного капіталу підприємства учасників та нематеріальний капітал. Науковець зазначає, що нематеріальний капітал, не маючи матеріальної форми, втілюється в учасниках капіталу, підвищуючи його вартість і продуктивність. Нематеріальний капітал, на його думку, включає знання індивідів, накопичені завдяки інвестиціям в освіту, та результати наукових досліджень. Нематеріальний капітал бере участь у виробництві товарів безпосередньо в якості фактора виробництва, або використовується для виробництва засобів праці. Як зазначає Дж. Кендрік, починаючи з 60-х років ХХ ст. у США за рахунок використання нематеріального капіталу створюється до 50 % ВВП, причому 86 % нематеріального капіталу складають саме знання. Також, він розділяє нематеріальний капітал на людський і той, що не втілюється в людину (англ. *nonhuman*). Людський капітал включає як природні якості людини, так і набуті навички. У свою

чергу, природні якості можуть бути розвинені та вдосконалені шляхом виконання вправ, тренування, навчання та освіти. Людський капітал формується впродовж життя людини; поступово, з набору здібностей, що даються людині природою, він перетворюється на систему свідомо набутих індивідом, культивованих і постійно відтворюваних знань та навичок. До нематеріального капіталу, що не втілюється у людині, Дж. Кендрік відносить інвестиції в наукові дослідження фундаментального та прикладного характеру.

Нині інтелектуальний капітал перетворився на важливий об'єкт досліджень науковців України та Російської Федерації. В. Л. Іноземцев визначає інтелектуальний капітал як інформацію та знання, що приймають участь у процесі виробництва. На його думку, інтелектуальний капітал є своєрідним "колективним мозком" підприємства, який акумулює наукові та буденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, комунікації та організаційну структуру, інформаційні мережі та імідж компанії. Серед його складових він виокремлює: людський капітал, який втілюється в персоналі компанії у формі його досвіду, знань, навичок, здібностей, а також загальної культури, філософії компанії та її внутрішніх цінностей; структурний капітал, що включає об'єкти інтелектуальної власності, організаційну структуру, інформаційні системи.

Б. Б. Леонтьев розглядає інтелектуальний капітал як вартість інтелектуальних активів, що належать підприємству і включають об'єкти інтелектуальної власності, природні та набуті здібності, навички, а також накопичені бази знань і корисні стосунки з іншими суб'єктами господарювання – клієнтуру, канали збуту, довгострокові комерційні угоди. При цьому вартість інтелектуального капіталу обумовлюється продуктивністю його використання в процесі виробництва, а його головна функція – прискорювати приріст прибутку за рахунок формування і реалізації системи знань, необхідних підприємству, що забезпечують його ефективну господарську діяльність. Як зазначає науковець, інтелектуальний капітал – це система капітальних стійких інтелектуальних переваг компанії на ринку. У структурі інтелектуального капіталу, як і Л. Едвінсон, Леонтьев виокремлює інтелектуальний потенціал, структурний капітал, ринкові та інфраструктурні активи, які можуть бути як власними, так і залученими.

В. І. Кириченко зазначає, що інтелектуальний капітал – це система стосунків різних економічних суб'єктів з приводу раціонального, стійкого відтворення знань на основі прогресивного розвитку науки в цілях виробництва конкретних товарів, послуг, доходу, підвищення життєвого рівня, вирішення проблеми нерівномірності регіонального і регіонального розвитку на основі персоналізованих економічних інтересів суб'єктів.

В. С. Єфремов підкреслює, що інтелектуальний капітал – це знання, якими володіє організація та які виражені у зрозумілій, недвозначній кодифікованій формі, що дає змогу ними обмінюватися. У свою чергу, І. Д. Єгоричев та Л. І. Лукічева визначають інтелектуальний капітал як сукупність інтелектуальних активів і трудових ресурсів підприємства. М. А. Мещерякова пропонує визначати інтелектуальний капітал як взаємозв'язок сили бренду компанії, її відносин з партнерами та клієнтами, а також інтелектуального потенціалу співробітників, їх відносин з партнерами та клієнтами компанії, що забезпечує генерацію додаткової вартості та конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Авторські підходи до аналізу сутності інтелектуального капіталу розробляються також вітчизняними науковцями. Академік НАН України А. А. Чухно зазначає, що до складу інтелектуального капіталу входять невіддільні від людини знання, а також об'єктивні умови за-

стосування цих знань для підвищення конкурентоспроможності та ефективності компанії. На думку науковця, у його структурі слід виділяти людський та технологічний капітал, який є сукупністю науково-технічних та управлінських структур. Інтелектуальний капітал акумулює наукові та професійно-технічні знання працівників, поєднує інтелектуальну працю та інтелектуальну власність, нагромаджений досвід, комунікації, організаційну структуру, інформаційні мережі, усе те, що визначає репутацію підприємства та забезпечує формування багатства сучасного суспільства [3, с. 282].

О. Б. Бутнік-Сіверський визначає інтелектуальний капітал як знання та інтелектуальний потенціал підприємства, які є новими критеріями визначення конкурентоздатності компанії. А. Л. Гапоненко стверджує, що інтелектуальний капітал – це знання, інформація, досвід, організаційні можливості, інформаційні канали, які можна використовувати і конвертувати у вартість, що забезпечує конкурентоспроможність організації. На думку Т. Андрусенко, інтелектуальний капітал є сукупністю нематеріальних активів, які складаються із засобів індивідуалізації, відносин з клієнтами, об'єктів промислової власності та фахових знань персоналу підприємства. У свою чергу, професор О. А. Грішнова трактує інтелектуальний капітал як єдність структурного капіталу, споживчого (клієнтського) капіталу, кваліфікації, професійних здібностей працівників, а також здобутки підприємства у сфері ефективної організації роботи персоналу.

В. І. Гойло сутність інтелектуального капіталу вбачає в нематеріальному, але реальному творчому надбанні людини, колективу або суспільства. Р. О. Мірошник розглядає інтелектуальний капітал як розумові здібності людей у сукупності зі створеними ними матеріальними та нематеріальними чинниками, які використовуються в інтелектуальній діяльності. На думку О. В. Бервено, інтелектуальний капітал – це сукупність активів, заснованих на інтелектуальних здібностях працівників, що реалізуються в процесі творчої інноваційної діяльності та забезпечують досягнення господарських цілей. І. В. Левіна розглядає інтелектуальний капітал як продуктивну силу інформаційного технологічного способу виробництва, що виникає в результаті раціонального пізнання та формування нових знань, які забезпечують приріст первісного авансованого капіталу та зростання граничного продукту.

Проведений аналіз різних підходів до визначення сутності інтелектуального капіталу дає змогу поділити їх на три групи: функціональні підходи, які визначають інтелектуальний капітал через його функції та роль у економічних відносинах; структурні підходи, які визначають інтелектуальний капітал через його складові; відтворювальні підходи, які визначають інтелектуальний капітал через його здатність створювати додаткову вартість і приносити прибуток. З точки зору необхідності досягнення чіткої категоріальної визначеності, на нашу думку, більш продуктивним є поєднання різних підходів. У результаті проведеного дослідження нами було сформульовано наступне визначення: інтелектуальний капітал – сукупність результатів інтелектуальної діяльності, що внаслідок авансування у виробництво забезпечує створення нової вартості, дає змогу підвищити продуктивність господарської діяльності, отримати додатковий прибуток і забезпечити конкурентну позицію на ринку. Особливістю інтелектуального капіталу є те, що його використання зумовлює створення нових інтелектуальних продуктів, носіїв додаткової вартості, які втілюються в нових знаннях, навичках, інноваційних споживчих товарах та засобах виробництва. При цьому, інтелектуальний капітал є сукупністю двох елементів: нематеріальних активів, які можуть бути ідентифіковані, оцінені та здійснювати господарський обіг (об'єктів ін-

телектуальної власності); нематеріальних авуарів, які важко виокремити, оцінити та які не можуть бути відчужені від підприємства, а тому можуть здійснювати господарський оборот лише у складі цілісного майнового комплексу підприємства (знання і навички персоналу, ділова репутація, канали збуту тощо).

Підсумовуючи дослідження слід зазначити, що актуальність і гострота проблеми забезпечення прискореного поступу національної економіки та підвищення ефективності її функціонування свідчать про об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретико-методологічного

базису дослідження інтелектуального капіталу. Комплексного аналізу потребують методи його оцінки та амортизації, а також підходи до класифікації інтелектуального капіталу, його структурування на основі різних критеріїв.

1. *Базилевич В. Д.* Інтелектуальна власність [Текст]: підруч. / В. Д. Базилевич. – [2 вид., стер.]. – К.: Знання, 2008. – 431 с. 2. *Новая постиндустриальная волна на Западе* [Текст]: антология / [ред. В. Л. Иноземцев]. – М.: Academia, 1999. – 640 с. 3. *Чухно А. А.* Твори [Текст]: у 3 т. / А. А. Чухно. – К.: НАНУ, КНУТШ, НДФІ МФУ, 2006. – Т. 2, 2006. – 512 с. 4. *Thomas A. Stewart* Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. – New-York: Doubleday, 1997. – 240 p.

Надійшла до редколегії 15.11.11

УДК 331.005.33

В. Балан, канд. фіз.-мат. наук, доц., КНУ імені Тараса Шевченка,
О. Чулак, асп., КНУ імені Тараса Шевченка

ОЦІНЮВАННЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто основні методи оцінювання об'єктів інтелектуальної власності. Визначено ключові характеристики конкурентної стратегії підприємства. На основі методу мультиплікативної аналітичної ієрархії запропоновано комплексну модель оцінювання об'єктів інтелектуальної власності у формуванні конкурентної стратегії підприємства.

Ключові слова: об'єкти інтелектуальної власності, конкурентна стратегія, стратегічна привабливість об'єктів інтелектуальної власності.

В статье рассмотрены основные методы оценивания объектов интеллектуальной собственности. Определены ключевые характеристики конкурентной стратегии предприятия. На основании метода мультипликативной аналитической иерархии предложена комплексная модель оценивания объектов интеллектуальной собственности в формировании конкурентной стратегии предприятия.

Ключевые слова: объекты интеллектуальной собственности, конкурентная стратегия, стратегическая привлекательность объектов интеллектуальной собственности.

The article deals with basic methods of intellectual property evaluation. Key factors that determine competitive strategy of an enterprise are considered. Complex model of evaluation of intellectual property based on the method of multiplicative analytic hierarchy is proposed.

Keywords: objects of intellectual property, competition strategy, strategic attractiveness of objects of intellectual property.

Сучасні умови господарювання висувають високі вимоги до організації основних бізнес-процесів. Важливою складовою успіху підприємства є стратегічна орієнтація на впровадження інновацій. Незаперечність використання інновацій як основи досягнення стратегічної конкурентної переваги компанії не вимагає особливих доказів. У фундаментальній роботі М. Портера [4] вказується, що "компанія домагається конкурентних переваг за допомогою інновацій, ...використовуючи, як нові технології, так і нові методи роботи... Після того, як компанія досягає конкурентних переваг завдяки нововведенням, вона може утримати їх тільки за допомогою постійних вдосконалень... Конкуренти відразу ж і обов'язково обійдуть будь-яку компанію, що припинить удосконалювання й впровадження інновацій". На думку іншого вченого, П. Друкера, організація повинна дотримуватись у своїй роботі трьох принципів: постійне вдосконалення продукції, використання своїх знань для власного розвитку та системна інноваційна діяльність. Таким чином, саме нематеріальні активи та інтелектуальна власність підприємства створюють фундамент для формування конкурентної стратегії підприємства, а рівень інноваційної активності організації стає одним з основних показників її конкурентної позиції на ринку, перспектив стратегічного розвитку.

Вихідною умовою активізації процесів комерціалізації результатів інноваційної діяльності підприємств є розвинена система відносин інтелектуальної власності. Розуміючи безальтернативність інноваційного шляху розвитку економіки, варто звернути увагу на впровадження методів комплексного оцінювання ефективності інновацій та розробку нових підходів до оцінювання об'єктів інтелектуальної власності.

Слід відзначити, що питаннями, пов'язаними з формуванням конкурентної стратегії підприємства, займалась значна кількість вітчизняних і зарубіжних науковців. Фундаментальний внесок у цей напрям зробили такі ві-

домі зарубіжні вчені, як: І. Ансофф, Д. Барней, Б. Вернефел, Д. Кімберлі, Л. Кларк, Д. Маккан, Д. Морган, Д. Мілліман, Д. О'Ніл, Д. Прескотт, М. Портер, К. Прахалад, Г. Томас, Д. Тіс, Г. Хемел та ін. Серед вітчизняних та російських вчених дослідження у цьому напрямку здійснюють: Л. Абалкін, В. Балан, Є. Бريدун, З. Варналій, О. Грішнова, Н. Гончарова, Л. Довгань, І. Ігнат'єва, В. Євтушевський, І. Лукін, Н. Любушкіна, М. Михасюк, С. Покропивний, А. Старостіна, Д. Черваньов, А. Шегда, З. Шершньова, Е. Яковенко та ін.

Існуючі підходи до оцінювання об'єктів інтелектуальної власності спрямовані на встановлення балансової вартості нематеріальних активів і не можуть застосовуватись у стратегічному управлінні інноваціями, оскільки не дають змогу повною мірою оцінити набуті (у разі їх використання) конкурентні переваги.

Мета статті полягає у вдосконаленні методів оцінювання об'єктів інтелектуальної власності з урахуванням потреб стратегічного управління.

Визначальною характеристикою формування конкурентної стратегії підприємства є якісний перехід до нового, кращого, більш ефективного менеджменту. Таким чином, обираючи інноваційний вектор розвитку, підприємство не тільки покращує свої позиції на ринку, але й сприяє розвитку національної економіки.

Нематеріальні активи підприємства стають важливим фактором інноваційного розвитку, який визначає унікальну позицію фірми на ринку. У розвинутих країнах нематеріальні активи становлять 50–60 % балансової вартості підприємств, а основний прибуток високотехнологічних та наукоємних підприємств – це роялті. Для вітчизняних підприємств ці показники – недосяжні. Основною причиною відставання є нерозуміння стратегічної цінності нематеріальних активів на рівні керівництва підприємств.

Як правило, під оцінюванням об'єктів інтелектуальної власності розуміють встановлення вартості, яка обумовлена потенційною ефективністю нематеріального активу;

© Балан В., Чулак О., 2012