
І.А.Шовкун, канд. екон. наук

Інститут економіки та прогнозування НАН України

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ РЕСУРС ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто місце і роль інтелектуального ресурсу в сучасному економічному розвитку. Визначено сутність інтелектуального ресурсу, його речовий зміст і суспільна форма. Окреслено методичні підходи до оцінки інтелектуальних ресурсів. Характеризовано особливості статистичного відбиття параметрів інтелектуальних ресурсів.

Ресурси економічного розвитку: місце і роль інтелектуального ресурсу

В економічній теорії розвиток економіки трактується як закономірний процес кількісних і якісних змін у межах економічної системи, її перехід у нову, якісно досконалішу форму, що зумовлює поліпшення суспільного добробуту¹. Відбиттям цих процесів у кількісному вимірі є зміни макроекономічних показників у напрямку зростання (збільшення показників ВВП чи ВНП на душу населення). Набуття нової якості ґрунтується на закономірних зрушеннях технологічного способу виробництва, що означає сутнісні зміни у структурі продуктивних сил і техніко-економічних відносин. Проявом таких змін є структурна перебудова економіки згідно з поступом технологічного і соціального прогресу.

Передумовою економічного розвитку є підвищення ефективності використання економічних ресурсів. Використання наявних ресурсів за допомоги існуючих технологій в умовах певного соціально-економічного середовища перетворює їх на джерело забезпечення суспільства необхідними матеріальними і духовними благами.

Розвиток продуктивних сил людства супроводжувався еволюцією видів ресурсів і способів їх використання у процесах виробництва. У класичній політичній економії до основних ресурсів (або факторів виробництва) відносили працю, землю, капітал. А.Сміт ототожнював працю з робочою силою і вважав знання, майстерність і досвід людей основним капіталом суспільства (поряд із машинами, спорудами). У подальшому це положення було покладено в основу теорії людського капіталу, що розроблялася представниками різних шкіл економічної науки – від вульгарної політичної економії до сучасних неокласичних концепцій.

У межах неокласичної теорії на ґрунті теорії факторів виробництва створювалися концепції граничної корисності, граничної продуктивності

¹ Див.: *Stiglitz J.E. Towards a New Paradigm for Development // United Nations Conference on Trade and Development, 1998; Мочерный С.В. и др. Экономическая теория: Учебник. – 2 изд. – К., 2003; Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки). Шляхом Європейської інтеграції. – К., 2004; Майер Дж.М., Раух Дж.Е., Філіпенко А. Основні проблеми економіки розвитку. – К., 2003.*

факторів і вмінення, ключовими категоріями яких є ціни, витрати, ринок тощо. В 1960-х роках набула визнання теорія технічного прогресу, заснованими якої були Р.Солоу й А.Браун. У ній технічний прогрес розглядається як важливий фактор зростання ефективності використання виробничих ресурсів (засобів виробництва, робочої сили) і посилення інтенсивності виробництва, а також удосконалення процесу перерозподілу національного доходу між факторами виробництва.

Мірою підвищення рівня розвитку технологічного способу виробництва змінюється значення кожного виду виробничих ресурсів. Відомо, що в теоретичних концепціях сучасного інституціоналізму про постіндустріальне суспільство², економіка якого ґрунтується на широкому застосуванні наукового знання, творчій особистості та інтелектуальним ресурсам відведено провідну роль. Д.Белл обґрунтовував, що в постіндустріальну епоху науковий потенціал визначає могутність держави, тому матеріальні продуктивні сили перестають відігравати вирішальну роль і стратегічним ресурсом суспільства стають теоретичні знання. Взагалі, підвищення уваги до результатів наукової діяльності, винахідництва історично зумовлене посиленням взаємодії прикладного знання, що відкриває нові можливості виробництва, й економічних потреб, які змінюються під впливом соціального замовлення. Поступ наукових і технологічних знань відбувається у взаємозв'язку з економічним попитом. Залежно від того, наскільки тісним є цей взаємозв'язок, змінюється ціна наукового продукту (винаходу): високий попит на технологічний прогрес підвищує ціну винаходу порівняно з його вартістю, і навпаки, відсутність прогнозованого ринкового попиту на нові та покращені товари і послуги знижує цінність винаходу. Більшість фірм розглядають витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розроблення (НДДКР) як непродуктивні в поточний період або такі, що не забезпечують дохід безпосередньо (порівняно з виробничими витратами). Тому фірми вкладають кошти у НДДКР тоді, коли розраховують на одержання технологічної ренти від володіння і використання унікальних наукових результатів (відкриттів, винаходів тощо), максимізацію майбутніх прибутків, розширення ринкової частки і зростання ефективності операційної діяльності. Тобто витрати на НДДКР свідчать про зусилля компанії, спрямовані на розроблення нових видів продукції за умови ринкового попиту на нові й удосконалені технології.

Зазначене підтверджують характеристики сучасного способу виробництва, що панує у високорозвинених країнах, зокрема, такі:

- надзвичайно швидкий темп, широкі масштаби і глибина змін у розвитку науки і техніки справили революційний вплив на всю господарську систему, різні галузі матеріального виробництва і сфери послуг, що виявляється у змінах їх співвідношення, структури зайнятості, технологічних процесів і форм організації виробництва;

² Див.: Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М., 1999; Иноземцев В.Л. На рубеже эпох. Экономические тенденции и их неэкономические следствия. – М., 2003; Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире. – М., 1998.

– для створення суспільного багатства знання та інформація стають вагомішими за матеріальні фактори. Використання їх забезпечує зростання ефективності виробництва і збільшення суспільного продукту. Відмінності між фірмами і країнами в обсягах володіння інтелектуальними ресурсами зумовлюють нерівномірність розподілу суспільного багатства;

– у структурі суспільного виробництва збільшується питома вага високотехнологічного сектора, у складі виробленої продукції зростає частка доданої вартості за рахунок інтелектуальної складової, змінюється характер людської праці на користь творчої та інтелектуальної;

– разом із процесами дематеріалізації виробництва, що об'єктивно зумовлено формуванням постіндустріального суспільства, основним фактором конкурентоспроможності економіки стає рівень її технологізації, а основним ресурсом здобуття добробуту країни чи корпорації – творчий та інтелектуальний потенціал людини (працівника).

У межах нових течій інституціоналізму в теорії фірми набирає сили ресурсорієнтований напрям, згідно з яким фірма виокремлюється з ринкового середовища завдяки набору факторів, поява яких не може бути поясненою балансом ринкових чи управлінських трансакційних витрат. У цьому контексті людські здібності (передусім колективно розподілені неявні знання і досвід) стають основою для об'єднання індивідуальних агентів у єдине ціле – фірму як форму інституту³. Успішність позиціонування фірми на ринку зумовлюється її ресурсними надбаннями. Процеси виробництва доданої вартості пов'язуються з володінням фірмою високоспецифічними ресурсами (людський капітал, професійні вміння і наукові знання, унікальне обладнання тощо), які можуть накопичуватися і створюватися тільки всередині фірми. Високий ризик інвестування у специфічні активи зумовлює їх здійснення лише в тому разі, коли використання їх може привести до зниження виробничих витрат або забезпечити додаткові доходи (наприклад, завдяки володінню ексклюзивними правами на об'єкт права інтелектуальної власності). Водночас неоднорідність ринкових результатів фірм визначається обсягами володіння специфічними ресурсами.

У працях, де автори застосовують ресурсний підхід до аналізу фірми, в низці специфічних ресурсів головну увагу приділено знанню явному і неявному (формалізованому і не формалізованому). Це можна пояснити тим, що знання становить стрижневий елемент технологічного базису фірми, її ключові компетенції.

Отже, різні школи економічної теорії збігаються в обґрунтуванні положення, що ресурси знання, інформації, інтелекту в умовах сучасного способу виробництва (постіндустріальної економіки чи економіки знань) стали основним засобом досягнення високих соціально-економічних результатів як на мікрорівні (окремої фірми), так і в масштабах економічної системи країни.

³ Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контракция. – СПб, 1996; Лукша П., Белоусенко М. Экономическая организация: на пути к синтетической теории // Вопросы экономики. – 2006. – № 2. – С. 99–115.

Проте, незважаючи на підвищений інтерес до цієї тематики, залишаються недостатньо дослідженими багато важливих її аспектів. Так, досі відсутня чіткість у визначенні поняття "інтелектуальний ресурс", його речового змісту і суспільної форми. Очевидно, що така невизначеність спричиняє існування прогалин у підходах до оцінки інтелектуальних ресурсів на макrorівні (хоча відома ціла низка методик оцінки конкретних об'єктів інтелектуальних активів), що обмежує можливості аналізу структурних зрушень у складі економічних ресурсів, а також міжнародних зіставлень обсягів інтелектуальних ресурсів. Автор цієї праці поставив за мету дослідити гносеологію зазначеного поняття, окреслити межі його застосування, а також на підставі узагальнення і критичного аналізу різних методичних підходів до оцінки вартості об'єктів інтелектуальних ресурсів вийти на їх оцінку в економіці України і за кордоном.

Сутність інтелектуального ресурсу, речовий зміст і суспільна форма

Поняття "інтелектуальний ресурс" увійшло в науковий обіг у 1980 роки й уживається поряд із близькими (пов'язаними, релевантними) поняттями "інтелектуальний капітал", "нематеріальні активи", "інтелектуальна власність" тощо. У вітчизняній літературі, як і в літературі інших транзитивних країн пострадянського простору, відсутнє чітке й однозначне трактування цього поняття. Так, у праці А.Мовсесяна інтелектуальний ресурс ототожнюється з людьми, які займаються творчою працею, і разом із тим беруться до уваги об'єкти права інтелектуальної власності⁴. Г.Баришева трактує інтелектуальний ресурс як своєрідну сукупність наукового знання, науковців, які є носіями знань і продукують їх своєю працею, та документальних об'єктів привласнення результатів наукової праці (об'єкти інтелектуальної та промислової власності)⁵. Нерідко поняття "інтелектуальний ресурс" уживається в широкому суспільному контексті поряд (чи як синонім) із поняттями "інтелектуальний потенціал" або "інтелектуальний капітал". У такому контексті його розглядають як сукупність знань, якими володіє суспільство, інтелектуальних здібностей членів суспільства, нематеріальних активів економічних агентів тощо⁶. Відомі тлумачення інтелектуального ресурсу як особливого наслідку створення інновацій людським капіталом чи інтелектуальною силою, який можна описати й ідентифікувати⁷.

⁴ Мовсесян А.Г. Интеллектуальный ресурс и инновации // Экономика XXI века. – 2000. – № 12. – С. 3–15.

⁵ Див.: Баришева Г.А. Инновационный фактор и интеллектуальный ресурс в динамизации экономики России. – Томск, 2001.

⁶ Див.: Природные и интеллектуальные ресурсы Сибири. Доклады VI Международной научно-практической конференции. – Томск, 2000; Липовская Н.А. Интеллектуальный потенциал общества: сущность и динамика (социологический аспект анализа): Дис... канд. социол. наук. – Днепропетровск, 1996; Михайлева Е.Г. Непрерывное образование как фактор развития интеллектуального потенциала украинского общества. – Харьков, 2005; Сухарев Ю.Н. Формирование интеллектуального потенциала в научных профессиях: Персональная консультационная программа ученого. – М., 1993; Бервено О.В. Интеллектуальный капитал: економічний зміст і особливості формування в транзитивному суспільстві: Автореф. дис... канд. екон. наук. – Харків, 2002.

⁷ Див.: Україна у вимірі економіки знань / За ред. акад. НАН України В.М.Гейця. – К., 2006. – С. 198.

При цьому ті інтелектуальні ресурси, що мають більший комерційний потенціал, дістають правову охорону і стають інтелектуальною власністю. Також натрапляємо на публікації, де сенс цього поняття розкривається за допомоги уніфікованої та загальноживаної термінології господарського обліку з використанням понять "інтелектуальні активи" і "нематеріальні активи" і тісно пов'язується з висвітленням проблем реалізації прав інтелектуальної власності та управління активами фірми⁸.

Останні з викладених підходів до визначення інтелектуального ресурсу, на наш погляд, є досить близькими до тих, що вживають у західній літературі, звідки, власне, це поняття потрапило в науковий обіг. Разом із тим наведений спектр трактувань сутності розглядуваного поняття свідчить про відсутність одностайності в поглядах і однозначності в його визначенні⁹. Ясність у зміст інтелектуального ресурсу може бути внесена шляхом дослідження його гносеології.

Відомо, що це поняття виникло внаслідок спостережень за діяльністю наукомістких високотехнологічних компаній, що функціонують у високорозвинених країнах. У середині 1980 років з'явився новий напрям досліджень, предметом якого було управління інтелектуальним капіталом компанії та використанням знання, що мало на меті впровадження інновацій та одержання комерційного зиску (створення нової вартості). Засновниками досліджень стали Д.Тіс (Великобританія) і шведські науковці К.Е.Свейбі та А.Ріслінг¹⁰. Перший започаткував вивчення питань одержання користі (прибутку) від інновацій, а другі – управління знаннями.

У більш сучасних публікаціях із цієї тематики – працях П.Салівана, Ч.Ехіна, матеріалах світового конгресу з інтелектуального капіталу тощо – увагу зосереджено на компаніях, що працюють у галузях нових високих технологій та інформаційно-комунікаційній сфері, для яких інтелектуальна власність є основним активом¹¹. У постіндустріальній економіці високотехнологічні та наукомісткі (засновані на знаннях) компанії відіграють головну роль, витісняючи на другий план традиційні виробничі підприємства. Зрозуміло, що й інтелектуальні активи стають дедалі важливішими порівняно з матеріальними. На відміну від інших видів капіталу (грошового, основного тощо), інтелектуальний капітал не можна побачити, виміряти чи передати, тому важко повідомити інформацію про нього акціонерам компанії. Тим не менше ця інтелектуальна властивість має бути оцінена, компанії потребують знати, як її виявляти, як інвестувати в неї та як отримувати від неї комерційний зиск. Зважаючи на новизну тематики особливо цінним надбанням указаних авторів є викладені способи документального

⁸ Див.: Лукичева Л.И., Егорычев Д.Н. Внутрифирменное управление интеллектуальными активами. – М., 2004.

⁹ Крушанов А.А. Ситуации предстарта в динамике научного познания // Вопросы философии. – 2006. – № 8. – С. 54–66.

¹⁰ Див.: Teece D.J. Profiting from Technological Innovation: Implication for Integration, Collaboration, Licensing and Public Policy // Research Policy. – № 15. – 1986. – Р. 285–305; Sveiby K.E., Risling A. The Know-How Company. – Malmo: Liber, 1986.

¹¹ Sullivan P.H. Profiting from Intellectual Capital: extracting value from innovation. – JW&S Inc., 2001; Ehin Ch. Unleashing Intellectual Capital. – Butterworth-Heinemann, 2000; World Congress on Intellectual Capital – 2001. – McMaster University – Butterworth-Heinemann, 2001.

оформлення інтелектуальних активів і управління ними, що ґрунтуються на взагаліненні методів роботи провідних компаній – інтелектуальних новаторів, які вже мають досвід у цьому ("Xerox", "Dow Chemical", "Hewlett-Packard", "Avery Dennison", "Eastman Chemical", "Rockwell", "Skandia").

Важливою проблемою сучасних досліджень є методи ідентифікації інтелектуальних активів, їх вимірювання і використання як засобу постійного інноваційного оновлення компанії.

Досвід компаній з управління інтелектуальним капіталом дає підстави для виокремлення двох аспектів одержання комерційної користі – створення інтелектуальної вартості та її екстракція. Тут доречно образне порівняння з засіванням поля і збиранням урожаю.

Створення вартості відбувається в результаті генерування нового знання та його конверсії в інновації. Наголос робиться на внесок людини у створення і передання знання, в інновації. Дієвою особою створення вартості є людина, людський капітал. А це потребує освіти, знань, розроблення інновації, побудови організаційної структури (фірми), підготовки споживача до сприйняття інноваційного продукту тощо.

Екстракція вартості відбувається з формалізованим знанням, створеним людським капіталом фірми (після перенесення не формалізованого знання від людини на якийсь носій, наприклад, у паперову форму), і передбачає одержання комерційного зиску, тобто доходу внаслідок застосування цього знання. Механізм перетворення інтелектуального капіталу на корпоративні доходи і прибутки акціонерів передбачає, що в діяльності компанії інтелект стає продуктивною силою, а інтелектуальна компонента міститься у продукції компанії

Термін "інтелектуальний капітал" походить з описів наукомістких компаній, які його виявили і вперше описали. В таких компаніях ключові фахівці зайняті творчою інтелектуальною працею, що полягає у виробленні та використанні науково-технічного знання для створення продукту, який у перспективі досягне стадії прибуткового виробництва. Наприклад, у провідних фармацевтичних компаніях розроблення лікарських препаратів проходить стадії від зародження перспективної хімічної формули, далі всі стадії НДДКР, клінічних випробувань і тестування до кінцевого погодження й одержання сертифіката у відповідному державному органі. Отже, наукові фахівці здійснюють дослідження і підготовку до виробництва нового перспективного препарату від стадії винаходу до стадії початкових продажів. Ці компанії використовують знання (інтелектуальний капітал) як основне джерело конкурентних переваг. Вони пропонують на ринку інноваційний продукт іншої якості, таким чином ідентифікують себе серед конкурентів і знаходять ринковий попит. Цінова конкуренція поступається місцем конкуренції за ознакою нової якості продукту, що пропонується на ринку, зумовленої його наукомісткістю. Конкурентна перевага в такому разі створюється інтелектуальним капіталом, тобто людським капіталом та інтелектуальними активами, які в сукупності продукують інноваційний продукт.

Отже, наукомісткі компанії розрізняють інтелектуальний капітал і його основні компоненти – людський капітал та інтелектуальні активи. Якщо перший характеризує властивість, невід'ємну від її носія – висококваліфікова-

ного фахівця, – здобувати знання, виробляти науково-технічні знання та ідеї, пропонувати інноваційні проекти і рішення, то другий є концентрованим знанням фахівців-професіоналів, документально оформленим чи будь-яким чином описаним, що є об'єктом використання і власності компанії.

Цікаво, що у вітчизняній літературі прийнято вживати термін "інтелектуальний ресурс", натомість у першоджерелах звичайно використовуються "інтелектуальний актив" або "інтелектуальний капітал". Очевидно, причини такої відмінності криються в масштабах прикладного (комерційного) використання знання, спонукальних мотивах його включення в господарський обіг і ступені захисту інтелектуальних прав у транзитивних і економічно розвинених країнах. Застосування терміна "ресурс" загострює увагу на потенційній можливості перетворення його на матеріальні та духовні блага, що може відбутися за певних умов (відповідні виробничі відносини і стан технологічного розвитку, соціально-економічні передумови).

На противагу, актив за визначенням є тим ресурсом, що реалізує або розкриває закладений у ньому комерційний потенціал унаслідок його виробничого використання чи продажу. Тобто, за обліковою термінологією, актив – це ресурс, контрольований підприємством у результаті минулих подій, використання якого приведе до надходження економічних вигід у майбутньому. Економічний ресурс стає активом, і закладений у ньому потенціал розкривається лише тоді, коли він набуває вартісної оцінки, відбивається в господарському обліку компанії, а головне – включається у виробничий обіг. Тож обговорювані поняття є взаємопов'язаними, але не тотожними, адже інтелектуальний актив є активною формою інтелектуального ресурсу. Тим більше, коли йдеться про капітал, мається на увазі корисне використання з метою одержання прибутку.

Поняття "людський капітал" та "інтелектуальний актив" (ресурс) походять із розділення та взаємозв'язку не формалізованого і формалізованого науково-технічного знання, що використовується в індустріальному виробництві (табл. 1). Не формалізоване знання (ще його називають невисловленим) є власним набутком індивідуума, його фаховими знаннями, навичками, здібностями й уміннями. Це знання можна демонструвати і передавати іншим (від майстра учню, від викладача студенту). Певною мірою воно може бути формалізоване, але як формалізувати чи розгадати талант або майстерність науковця, письменника, скульптора, живописця?

Формалізоване знання – це знеособлене знання, яке має вигляд логічної структури, що взаємопов'язує всі положення наукового знання в окремій галузі, подане в символічній формі (математичній або іншій). Формалізоване знання передається за посередництва певного засобу комунікації. Це може бути рукописний документ, комп'ютерна програма, проект креслення, замальовка, етюд тощо.

Для компанії, діяльність якої ґрунтується на знаннях, інтелектуальний капітал містить формалізоване і не формалізоване знання. З точки зору перспектив отримання нової вартості із знання (те, що інакше називають комерціалізацією знання), людський капітал перетворюється на формалізоване знання, що визначається як "знання, яке може бути конвертоване

у прибуток". Серед складових інтелектуального капіталу, поданих на рисунку, найбільше цьому критерію відповідають інтелектуальні активи.

Таблиця 1

Типи індустриального знання

	Не формалізоване	Формалізоване
Визначення	Власні знання і навички фахівця, що не завжди можуть бути чітко сформульовані та визначені	Знання, зафіксоване (записане) на певних носіях
Власність	Належить носію фахових знань і навичок, важко піддається трансферу (продажу, переданню, копіюванню)	Може знаходитися в користуванні та власності, піддається трансферу. Належить власнику. Підлягає захисту відповідно до законодавчих механізмів захисту промислової чи інтелектуальної власності тощо
Приклади	Досвід Навички Професійні види знань	Формули Креслення Комп'ютерні програми

Джерело: Sullivan P.H. Profiting from Intellectual Capital: extracting value from innovation. – JW&S Inc., 2001; Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV.

Відмінність між людським капіталом та інтелектуальним активом є похідною відмінностей, які є між не формалізованим і формалізованим знанням, адже кожен із цих двох компонентів інтелектуального капіталу ґрунтується на відповідному типі знання. Наведене має істотне значення для власників (акціонерів) наукомісткої компанії. На відміну від людського капіталу, інтелектуальний ресурс може бути створеним на замовлення компанії, придбаним у результаті купівлі-продажу чи товарообмінних операцій, може належати компанії на правах власності. Для одержання переваги на ринку наукомістка фірма створює інноваційний продукт, що супроводжується формуванням людським капіталом інтелектуальних активів, на які фірма може заявляти права власності. Тобто в ході створення інноваційної розробки відбувається трансформація потенціалу, закладеного в людському капіталі, в інтелектуальні активи та їх утілення в інноваційному продукті.

Людський капітал є ресурсом компанії, цінність якого невід'ємна від безпосереднього носія фахових достоїнств людини, працівника. Інтелектуальний актив, що колись був створений (формалізований) фахівцями компанії, стає її активом і може відтворюватися, продаватися і купуватися. Тобто інтелектуальний продукт створюється фахівцем для компанії, де він стає активом, що може втілюватися у виготовлену продукцію чи набувати товарної форми. З цим продуктом фахівець зазвичай самостійно не виходить на ринок, щоб запропонувати його споживачу. Компанії прагнуть одержати більше формалізованого знання і так застрахуватися від імовірної втрати людського капіталу, спричиненого звільненням працівника або переходом на роботу до компанії-конкурента.

Кількісна оцінка витрат суспільства на створення формалізованих знань дає уявлення про масштаби залучення ресурсів до формування підвалин економіки знань. Виходячи з доступних даних вітчизняної статистики і зважаючи на обмеженість інформації щодо інших країн, ми використали метод розрахунку витрат за основними видами формалізованого знання. Загалом витрати на формалізоване знання охоплюють витрати на виконан-

ня НДДКР, придбання технологій та програмних продуктів, а на неформалізоване – витрати на освіту (за рахунок державного бюджету і власних коштів населення) і витрати компаній на професійне навчання працівників.



Рисунок. Інтелектуальні активи (ресурси) у структурі інтелектуального капіталу фірми

Джерело: Sullivan P.H. Profiting from Intellectual Capital: extracting value from innovation; Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV.

Подана в табл. 2 оцінка витрат на створення формалізованих знань в Україні свідчить, що їх обсяг має тенденцію до зростання і досяг 1,43% ВВП. Переважна частина витрат припадає на виконання НДДКР. Аналогічні оцінки по США в середньому складають 3,7% ВВП. Абсолютні суми витрат у грошовому вираженні двох країн незіставні, як незіставні масштаби економік. Підвищення попиту на послуги інтелектуального характеру мірою генезису інформаційної економіки дозволяє очікувати збільшення частки сфери інтелектуальної діяльності у структурі економіки.

Таким чином, інтелектуальні активи є формалізованими, матеріальними або фізичними описами специфічних знань, права власності на які компанія може захищати на законних підставах. Знання стають формалізованими звичайно після того, як вони записані або внесені в комп'ютер, кваліфіковані як інтелектуальний актив і можуть підлягати захисту. Інтелектуальні активи піддають комерціалізації, втілюючи в інновації або пропонуючи до продажу. Інтелектуальні активи, що набувають правового захисту, є об'єктами інтелектуального права.

Норми інтелектуального права, що стоять на захисті інтересів власників інтелектуальних активів у США, визнають такі основні форми інтелектуальної власності: патенти, авторські права, промислові таємниці, торгові марки, напівпровідникові схеми тощо. В Україні згідно з Цивільним кодексом це літературні чи художні твори, їх виконання, фонограми, передачі

Таблиця 2

Основні види витрат на створення формалізованих знань

Показ- ник/рік	Україна			США		
	млн грн	% до під- сумку	% до ВВП	млн дол. США	% до під- сумку	% до ВВП
Виконання наукових досліджень і розробок						
2000	1978,4	93,1	1,16	267207	88,7	2,72
2001	2275,0	95,5	1,11	277326	89,0	2,74
2002	2496,7	95,3	1,11	275797	86,2	2,63
2003	3319,8	93,5	1,24	291864	85,7	2,65
2004	4112,4	87,5	1,19	312068		2,66
2005	4818,6	79,5	1,13			
Придбання (імпорт) науково-технологічних досягнень						
2000	146,1	6,9	0,09	33931	11,3	0,35
2001	106,4	4,5	0,05	34407	11,0	0,34
2002	123,6	4,7	0,05	44103	13,8	0,42
2003	232,2	6,5	0,09	48817	14,3	0,44
2004	585,8	12,5	0,17			
2005	1242,0	20,5	0,29			
у тому числі						
– наукові та конструкторські розробки						
2000	52,2	2,5	0,03	17463	5,8	0,18
2001	55,8	2,3	0,03	17869	5,7	0,18
2002	49,5	1,9	0,02	24868	7,8	0,24
2003	72,9	2,1	0,03	28768	8,4	0,26
2004	95,3	2,0	0,03			
2005	167,8	2,8	0,04			
– патентні та ліцензійні послуги						
2000	93,9	4,4	0,06	16468	5,5	0,17
2001	50,6	2,1	0,02	16538	5,3	0,16
2002	74,1	2,8	0,03	19235	6,0	0,18
2003	159,3	4,5	0,06	20049	5,9	0,18
2004	490,4	10,4	0,14			
2005	1074,2	17,7	0,25			
Разом						
2000	2124,5	100,0	1,25	301138	100,0	3,07
2001	2381,4	100,0	1,17	311733	100,0	3,08
2002	2620,3	100,0	1,16	319900	100,0	3,05
2003	3552,0	100,0	1,33	340681	100,0	3,10
2004	4698,2	100,0	1,36			
2005	6060,6	100,0	1,43			

Джерело: Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. – К., 2006 і за попередні роки; Science and Engineering Indicators, 2006.

організацій мовлення, комп'ютерні програми, бази даних, наукові відкриття, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, топографії інтегральних мікросхем, раціоналізаторські пропозиції, сорти рослин тощо¹². Ступінь захисту кожного з активів залежить як від його природних властивостей, так і від рівня інноваційності та комерційної корисності в умовах певних виробничих відносин, адже те, що було новітнім досягненням і охоронялося як об'єкт інтелектуальної (промислової) власності, з часом утрачає новизну і стає доступним. Захисту інтелектуальних активів слугують законодавчі норми інтелектуального або торгового права.

¹² Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV.

На об'єкти інтелектуальної власності висуваються майнові та немайнові права. Існує декілька загальних положень щодо розподілу прав власності на зазначені об'єкти. Перше – права власності на об'єкт інтелектуальної власності, створений у зв'язку з виконанням трудового договору між працівником і компанією, розподіляються так: особисті немайнові права інтелектуальної власності належать працівнику, який створив цей об'єкт, але частково можуть належати компанії; майнові права на об'єкт належать працівнику, який його створив, і компанії спільно, якщо інше не встановлено угодою. Друге – права інтелектуальної власності на об'єкт, створений на замовлення, в частині особистих немайнових прав належать творцю цього об'єкта, хоча окремі можуть належати замовнику; майнові права належать творцю і замовнику спільно, якщо інше не передбачено угодою.

Отже, *інтелектуальний ресурс як центральний структурний елемент інтелектуального капіталу в теоретичному розгляді є діалектичною єдністю якісної та кількісної (вартісної) характеристик. Якісна виявляється через економічні відносини, що виникають і розвиваються між економічними суб'єктами з приводу привласнення і використання елементів інтелектуальних активів у сферах суспільного відтворення з метою одержання доходу. Концентрованим вираженням інтелектуального ресурсу є патенти, ліцензії, інші об'єкти інтелектуальної власності, зараховані до активів компанії. Елементи інтелектуальних активів набувають кількісної характеристики у вартісній формі у процесі їх створення, господарського використання і товарного обміну. Залежно від функціонального призначення елементів інтелектуальних активів у суспільному відтворенні їх вартісна оцінка може бути різною. Тож далі розглянемо методологічні підходи до оцінки вартості інтелектуального ресурсу з метою міжнародних порівнянь.*

Людський та інтелектуальний капітал як базові категорії інтелектуальних активів

Досі ми лише побіжно торкалися змісту поняття "людський капітал". А втім його трактування є досить неоднозначним. Згідно з неокласичною методологією, людським капіталом називають знання, навички і здібності людини, які сприяють зростанню продуктивності її праці. За природою це неявний капітал і не є власністю фірми¹³. Суттєвою особливістю такого капіталу є невіддільність його від людини, він не може бути відчуженим від того, кому належить. Його форма зумовлена тим, що знання і здібності людини є джерелом її доходів і задоволень. У ширшому контексті поняття "людський капітал" розглядається як складова інтелектуального капіталу поряд з інтелектуальними активами, структурним капіталом тощо. Елементами людського капіталу є втілені у працівниках компанії сукупність знань, практичних навичок, творчих здібностей, а також моральні цінності компанії (культура праці, здатність до нововведень, філософія фірми і загальний підхід до справи).

На відміну від традиційних понять в апараті економічної теорії "праця" і "робоча сила" як товар, який працівник продає на ринку, "людський капітал" відбиває, по-перше, нову якість людських ресурсів, у які фірми

¹³ Westberg P.B., Sullivan P.H. In Search of a Paradigm // Profiting from Intellectual Capital: extracting value from innovation. – P. 59–75.

вкладають кошти і використовують в умовах істотних змін у технології та структурі виробництва; по-друге, зміну якості та ролі працівника, праця якого вирізняється високою кваліфікацією, творчим характером, зумовленими постіндустріальними зрушеннями суспільства; по-третє, ринкові умови відтворення людських якостей працівника.

Застосування категорії "капітал" стосовно людини віддзеркалює тенденцію західних економічних шкіл розширювати діапазон запасів, нагромадженої праці, певних благ, у яких втілено матеріально-речовий зміст капіталу. Тож до складу капіталу включають навіть споживчий капітал, організаційний, процесний тощо¹⁴. При цьому капітал визначається як запас багатства, як здатність багатства і власності приносити їхньому власнику постійний дохід¹⁵, як сукупність товарів виробничого призначення¹⁶, засобів виробництва і благ, які можна використовувати для виробництва майбутніх благ¹⁷. Отримання доходу відбувається внаслідок виробничого використання речових і не речових елементів капіталу, а також людського фактора.

Проте в західній науці не розглядають суспільно-економічного аспекту категорії "капітал", її взаємозв'язок із відносинами між людьми як сукупність виробничих відносин сучасного способу виробництва. Абстрагуючись від поняття "наймана праця", уникають аналізу суперечностей у відносинах економічної власності. За таких методологічних посилок притаманні людині властивості (кваліфікація, творчі здібності тощо), які дозволяють їй одержувати доходи і відтворювати себе, трактуються як елементи капіталу, а сама людина перетворюється на капіталіста. Проте людський капітал не є власністю компанії, ним не можна розпоряджатися (оскільки людина не є товаром, компанія її наймає, а не придбає у власність). Він може вважатися лише тимчасово залученим засобом, що належить до пасивів компанії за аналогією з борговими зобов'язаннями.

Натомість результати творчої інтелектуальної праці людини (технічні креслення, програмне забезпечення, патенти, ліцензії, бази даних, загалом усе те, що залишається в компанії після завершення праці) стають активом компанії, можуть бути власністю і об'єктом купівлі-продажу. Різницю між людським капіталом та інтелектуальним активом вбачають у тому, що перший невіддільний і невідчужуваний від тих, хто є його носіями, не може бути переданим чи скопійованим іншою компанією, а другий створюється людиною, піддається копіюванню, відтворенню або відчуженню на користь третіх осіб.

Тракування людського капіталу в системі вартісного аналізу компанії має два аспекти. З одного боку, цей капітал як тимчасово залучений засіб певним чином відображається в пасивах компанії, але традиційні вартісні оцінки до нього не застосовні (згідно з марксистською методологією, вартість товару "робоча сила" виражається кількістю матеріальних і

¹⁴ Hall M.L.W. The Confusion of the Capitals: Surveying the Cluttered Landscape of Intellectual "Capitals" and Terminology // Profiting from Intellectual Capital: extracting value from innovation. – P. 59–75.

¹⁵ Див.: Фишер И. Покупательная способность денег. – М., 2001.

¹⁶ Див.: Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал. – М., 1993.

¹⁷ Див.: Хейне П., Боуттке П.Дж., Причитко Д.Л. Экономический образ мышления. – М.; СПб.; К., 2005.

духовних благ, необхідних для відтворення робочої сили працівника. Заробітна плата виступає ціною робочої сили в даних конкретних умовах ринку). З іншого – обґрунтовується, що це поняття цілком укладається в методичну систему аналізу, яку розроблено для інвестування у фізичний капітал, його також застосовують для аналізу інвестицій у людину. Термін "людський капітал" походить з очевидної подібності його з терміном "основний капітал" за формою відтворення. Проте здатність людини до творчої діяльності та капітал такі відмінні явища, що поєднання їх є досить умовним¹⁸. Серед низки аргументів¹⁹ виокремлюється твердження А.Маршалла про необґрунтованість теорії людського капіталу через неможливість перетворення людини на товар у капіталістичному суспільстві²⁰. Отже, феномен людського капіталу відбиває закономірні зміни ролі людини і змісту її діяльності в ході генезису постіндустріальної економіки, але виражені в перетвореній формі. А термін "капітал" використовується у неокласичній методології як певний вартісний фонд, що приносить додатковий дохід, і зовсім неважливо, в чому втілено цей фонд. Така інтерпретація дозволяє безрозмірно розширювати поняття капіталу.

На широкому розумінні капіталу базується і концепція інтелектуального капіталу, структурними елементами якого виступають людський капітал та інтелектуальні активи, що включають об'єкти права інтелектуальної власності²¹. Цей особливий вид капіталу, що створюється людським інтелектом, є фактором існування наукомістких компаній та ознакою нової ери – економіки знань. На рівні гіпотези дискутується думка про те, що перетворення інтелектуального капіталу (втіленого у знання та інновації) на домінуючий актив компаній, значення якого перевищує фізичний та фінансовий капітал, свідчить про становлення нової парадигми суспільно-економічного розвитку²². Як ознаку наводять поширення компаній нового типу – знаньмістких, що використовують знання як джерело конкурентних переваг і засіб створення нової вартості. Виникнення таких компаній зумовлено економічною еволюцією і перетворенням науки на безпосередню продуктивну силу, внаслідок чого комерціалізоване знання та інновації стають основним джерелом доходів.

Хоча досі не сформульовано усталеного визначення поняття "інтелектуальний капітал", його зміст розкривається в моделях знаньмістких компаній як сукупність різних складових. До компонентів інтелектуального капіталу компанії різні автори відносять людський капітал, інтелектуальні активи, структурний капітал, клієнтський капітал, процесний капітал²³. Моделі інтелектуального капіталу складаються з таких компонентів:

¹⁸ Бузгалин А., Колганов А. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века // Вопросы экономики. – 2006. – № 3. – С. 125–141.

¹⁹ Див.: Там же.

²⁰ Маршалл А. Принципы экономической науки. – К., 2001.

²¹ Див.: Edvinsson L., Malone M. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. – New York: Harper Nusiness. – 1997; Hudson W.J. Intellectual Capital: How to Build It, Enhance It, Use It. – New York: John Wiley & Sons, Inc. – 1993; Nruking A. Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise. – Thomson Business Press, 1996.

²² Westberg P.B., Sullivan P.H. In Search of a Paradigm. – P. 62.

²³ Там же – С. 68–73.

- у моделі Салівана це структурний капітал у поєднанні з людським капіталом та інтелектуальними активами як основними компонентами і додатковими бізнес-активами – виробничими активами, дистриб'юторськими і збутовими мережами;

- у моделі Едвінсона, складеної за зразком компанії "Skandia Navigator", увагу зосереджено на людському факторі, фінансовій складовій, процесному і споживчому компонентах, процесах реновації та розвитку;

- у моделі Сайнт-Огли поєднано людський, структурний та споживчий капітали;

- так звана карта вартостей Хелла і Тонна зосереджена на людині з її властивостями за етапами її становлення як працівника.

Як бачимо, у сучасній неокласичній теорії формується розуміння інтелектуального капіталу як структурного компоненту активів компанії. Основними його елементами вважаються людський капітал, що є перетвореною формою капіталу, та інтелектуальні активи, які дійсно є формою капіталу.

Методичні підходи до оцінки інтелектуальних активів і міжнародні порівняння

Оцінка інтелектуального ресурсу (активу) фірми необхідна для вимірювання реальних вигод від витрачання коштів на їх створення чи придбання, порівняння ефективності використання цього ресурсу з іншими видами ресурсів. Потребу в оцінці інтелектуальних активів спричиняють також:

- купівля-продаж права на об'єкти інтелектуальної власності;
- продаж ліцензій на використання об'єктів інтелектуальної власності;
- примусове ліцензування і визначення втрат унаслідок порушення прав інтелектуальної власності;
- унесення вкладу до статутного капіталу;
- оцінка бізнесу;
- злиття, поглинання;
- оцінка нематеріальних активів компанії для внесення змін до фінансової звітності.

Специфічні процеси, що відбуваються в національній економіці, також дають приводи для здійснення оцінки нематеріальних активів. Наприклад, в Україні таку оцінку найчастіше проводять у разі:

- приватизації (корпоратизації) державних підприємств;
- створення підприємств (господарських товариств) на базі державного і комунального майна, а також майна господарських товариств із державною часткою (часткою комунального майна) у статутному фонді та в разі відчуження такого;
- визначення вартості внесків учасників (засновників) господарських товариств, коли до статутних фондів зазначених товариств унесено державне (комунальне) майно, майно господарських товариств із державною часткою (часткою комунального майна) у статутному фонді;
- визначення вартості цілісних майнових комплексів господарських товариств, до статутних фондів яких унесено державне (комунальне) майно;
- виокремлення або визначення часток майна у спільному майні, в якому є державна (комунальна) частка;

– застави державного і комунального майна, а також майна господарських товариств із державною часткою (часткою комунального майна) у статутному фонді;

– повернення об'єктів приватизації в державну власність, у тому числі за рішенням суду.

Оцінка інтелектуальних активів компанії як складової частини її нематеріальних активів здійснюється за кількома методологічними підходами. Якщо в теорії управління знаннями підходять із позицій того, що інтелектуальний ресурс є основою для майбутнього зростання компанії, і проводять оцінку за прогнозованими економічними вигодами (грошовий потік, прибуток, зниження собівартості тощо), то в бухгалтерському обліку його оцінюють за сумою затрат на створення або придбання.

У межах першого підходу, який називають доходним, застосовують такі методи:

- метод переваги у прибутках;
- метод звільнення від роялті;
- метод додаткового прибутку;
- метод дисконтованих грошових потоків;
- метод виграшу в собівартості;
- тощо.

Ці методи розроблені та практично використовуються компаніями, що працюють в умовах ринкової економіки. Характеристики кожного з них подані в літературі з оцінки бізнесу²⁴.

Бухгалтерські методи оцінки інтелектуальних активів ґрунтуються на кількох специфічних підходах: витратному (методи вартості створення і вартості придбання) і безпосередньо бухгалтерському.

Метод вартості створення інтелектуального активу часто застосовують щодо результатів НДДКР, винаходів і патентів, одержаних у зв'язку з виконанням НДДКР. Особливо коли на ринку відсутній аналог цього інтелектуального об'єкту, але він має ознаки ринкової вартості.

В основу визначення вартості інтелектуального ресурсу закладають усі витрати, понесені за його створення. Перелік витрат варіюється залежно від об'єкта оцінки. Наприклад, якщо йдеться про винахід, на який згодом буде одержано патент, то типовими є витрати на оплату праці, матеріалів, обладнання, на створення експериментальних зразків, на виготовлення конструкторських креслень і схем, на юридичний супровід тощо. Підсумкова собівартість є базовим орієнтиром для загальної оцінки вартості активу, адже слід ураховувати, що фінансові витрати мають бути відшкодовані ще і з нормальним рівнем прибутку. Ціна продажу активу залежить від ринкової кон'юнктури. Також береться до уваги, що покупець

²⁴ Див.: Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инновации. – М., 1997; Беспалов П.В., Галоненко А.Л., Корниенко А.Л. и др. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации: Уч. пособие. – М., 2003; Кизим Н.А., Лю Ли. Оценка и финансовый анализ деятельности предприятия. – Харьков, 2000; Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. – 2-е изд. – М., 2002; Симионова Н.Е., Симионов Р.Ю. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). – М., 2004.; Лещенко М.И., Бочков В.Е., Демин Ю.Н., Лещенко А.В. Оценка собственности и лизинговый бизнес: Уч. пособие. – М., 2003.

має одержати прибуток від використання активу. Тому ціна продажу і вартість створення інтелектуального ресурсу не завжди однакові.

Бухгалтерський метод зазвичай визначається національними стандартами бухгалтерського обліку країни. Після запровадження в Україні національних стандартів обліку, узгоджених із міжнародними положеннями, відбиття в господарських документах і оцінка інтелектуальних активів у складі нематеріальних активів здійснюється відповідно до Положення № 8 "Нематеріальні активи"²⁵. За цим документом бухгалтерський облік нематеріальних активів здійснюється щодо кожного об'єкта за кількома групами, серед яких безпосередньо інтелектуальним ресурсом підприємства є права на об'єкти промислової власності, авторське право і незавершені капітальні інвестиції в зазначені нематеріальні активи. Доповнення до перелічених груп можливо за рахунок включення об'єктів права інтелектуальної власності, наприклад, раціоналізаторських пропозицій. Указаний документ містить вимоги щодо відбиття в обліку нематеріальних активів.

Національними стандартами бухгалтерського обліку встановлюються критерії визнання нематеріального активу; способи оцінки нематеріального активу залежно від обставин його появи на підприємстві (створений, придбаний, отриманий) і склад витрат, що включаються до його вартості. Характерно, що будь-які офіційно прийняті методики оцінки вартості матеріальних і нематеріальних об'єктів ґрунтуються на положеннях національних стандартів бухгалтерського обліку. Йдеться про "Методику оцінки майна" від 10.12.2003. № 1891 і "Порядок визначення оціночної вартості об'єктів права інтелектуальної власності, що перебувають у державній власності або були створені (придбані) за державні кошти, з метою зарахування на бухгалтерський облік" від 13.12. 2005. № 3162²⁶. У документах зазначено, що понятійний апарат і методи оцінки мають відповідати вимогам національних стандартів та інших нормативно-правових актів.

Особливістю Методики є те, що нею дозволено обирати підхід (затратний або дохідний) до оцінки об'єкта. У Порядку такої можливості не передбачено. Вартість об'єкта визначається проведенням стандартизованої оцінки, яка ґрунтується на застосуванні витратного підходу.

Порівняльний аналіз доходних і бухгалтерських методів оцінки активів свідчить про таке:

- лише бухгалтерські методи мають офіційний статус (затверджені певним органом державної влади), а виконані за цими методами оцінки вартості активів підтверджуються документами первинного обліку. Решта методів є експертними оцінками;

- бухгалтерські оцінки передбачають документальне підтвердження всіх складових раніше понесених витрат, натомість експертні оцінки по суті є суб'єктивним прогностичним передбаченням експерта щодо вигід, які компанія може одержати внаслідок володіння (експлуатації) активом. Якість прогнозу

²⁵ Див.: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 8 "Нематеріальні активи", затверджене наказом Міністерства фінансів від 2.11.1999 р. № 750.

²⁶ Див.: Порядок визначення оціночної вартості об'єктів права інтелектуальної власності, що перебувають у державній власності або були створені (придбані) за державні кошти, з метою зарахування на бухгалтерський облік. Наказ Фонду державного майна України від 13.12.2005 р. № 3162.

залежить від багатьох чинників, серед яких кваліфікація і досвід експерта, а головне – передбачувані та непередбачувані зміни економічних умов;

– у бухгалтерському і похідних від нього методах переважають підходи, які забезпечують достовірну оцінку витрат, але взагалі не прив'язуються до оцінки економічного ефекту. Тому коли підприємство виявляється власником інтелектуального ресурсу, не відбитого в господарському обліку, існує ймовірність того, що він буде оцінений за мінімальним розміром. Внаслідок односторонньої спрямованості бухгалтерських оцінок виникає суперечність: надзвичайно перспективний інтелектуальний ресурс може бути недооцінений, а малоприсадаблений до використання, навпаки, переоцінений;

– поставлення на бухгалтерський облік об'єктів інтелектуальних ресурсів, здатних забезпечувати економічні вигоди, для підприємства у звичайній господарській практиці не є обов'язковим. Найчастіше це відбувається у випадках, пов'язаних із різними трансакціями у відносинах власності (продаж, придбання, перехід об'єктів власності тощо). Інша річ, коли йдеться про високотехнологічну компанію, для якої за розмірами інтелектуальних активів визначається рівень ринкової капіталізації та привабливість для інвесторів.

Статистичне вивчення обсягів інтелектуальних активів країни ґрунтується на даних окремих звітних одиниць (підприємств, компаній тощо). Уявлення про обсяги інтелектуальних ресурсів, що перебувають у господарському обігу економічних агентів країни, можна скласти за даними бухгалтерської звітності. Одним з елементів активів є нематеріальні активи, у складі яких відбиваються інтелектуальні активи. Безпосереднє виявлення "чистого обсягу" інтелектуальних активів можливе лише за матеріалами первинного бухгалтерського обліку окремої компанії. На макрорівні це зробити неможливо, оскільки у фінансовій звітності цей актив не виокремлюється, а міститься в зазначеній комплексній статті.

Дані про нематеріальні активи підприємств України подано в табл. 3. Відчуті обсяги цих активів дозволяє зіставлення їх вартості з підсумковою вартістю активу балансу, тобто визначення їх питомої ваги. Результати розрахунків свідчать, що частка нематеріальних активів у балансі промислових підприємств і загалом по економіці досить незначна – менша за 1%. Із цих даних можна припустити, що, по-перше, вітчизняні підприємства не повністю відбивають у бухгалтерському обліку нематеріальні активи, які перебувають у господарському обігу, або роблять це, лише коли вимагає законодавство; а по-друге, обсяги нематеріальних (у тому числі інтелектуальних) активів дійсно є мізерними.

На користь першого висновку свідчать зміни показників зносу нематеріальних активів: 1998 року коефіцієнт їх зносу не перевищив 3% по промисловості та по економіці загалом. Тобто нематеріальні активи почали відбивати в господарському обліку в розпал процесу приватизації державних підприємств (середина 1990 років), що збігається з раніше окресленими спонукальними причинами оцінки і господарського оприбуткування цих активів. Інших причин ставити на облік нові нематеріальні активи підприємства не мають. Такий висновок додатково підтверджує динаміка зміни залишкової вартості нематеріальних активів: якщо в еко-

номії загалом спостерігається тенденція до зменшення, то у промисловості залишається на постійному рівні.

Таблиця 3

Нематеріальні активи підприємств України за 1998–2005 роки

	Залишкова вартість нематеріальних активів, млн грн	Питома вага нематеріальних активів у структурі балансу підприємств, %	Коефіцієнт зносу, %	Динаміка зміни залишкової вартості, % до 1998 року
<i>Разом</i>				
1998	9619,5	1,6	1,9	100
1999	3593,8	0,5	6,0	37,4
2000	4390,1	0,6	13,2	45,6
2001	5043,7	0,7	14,7	52,4
2002	2899,4	0,4	23,7	30,1
2003	4806,4	0,6	18,7	50,0
2004	5947,0	0,6	21,5	61,8
2005	7319,5	0,7	24,5	76,1
<i>Промисловість</i>				
1998	1956,0	0,8	2,8	100
1999	2070,3	0,7	4,1	105,8
2000	2019,5	0,7	11,0	103,2
2001	2039,5	0,6	17,3	104,3
2002	1984,9	0,6	17,6	101,5
2003	1498,2	0,4	23,0	76,6
2004	1953,3	0,5	24,9	99,9
2005	1973,4	0,4	30,1	100,9

Джерело: Фінанси України за 1998 рік: Стат. зб. – К., 1999; Фінанси України за 1999 рік: Стат. зб. – К., 2000; дані статистичної звітності за формою 1 "Баланс" Держкомстату України.

Міжнародні зіставлення показників обсягу інтелектуальних активів є доволі складними не тільки з огляду на обмежену доступність інформації, а й унаслідок розбіжностей стандартів бухгалтерського обліку в різних країнах. Остання теза потребує методологічних пояснень.

Нематеріальні активи є немонетарною позицією активу балансу. Побудові активу балансу властива визначеність у часі фактів господарського життя. Немонетарні статті активу, що відбивають напрями вкладання коштів підприємства, фактично є витратами, які оцінюються в історичних цінах (за собівартістю), тобто в цінах минулого періоду²⁷. Як було показано раніше, згідно з національними стандартами обліку, нематеріальні активи, як і інші немонетарні статті, оцінюються за сумами грошових коштів, у які обійшлося їх придбання в минулому часі відносно дати складання балансу.

Відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності, немонетарні статті активу, передусім, мають відповідати критерію здатності принести дохід у майбутньому. Тобто немонетарні елементи активу сполучають у собі дві змістовні інтерпретації. З одного боку, це витрати, понесені в минулому, які стосуються майбутніх періодів. З іншого – це доходи майбутніх періодів. Отже, оцінка немонетарних статей, що відбивається в ак-

²⁷ Див.: Пятав Л.М. Содержание бухгалтерского баланса и возможности его анализа. – <http://www.buh.ru/document-953>.

тиві, – це або витрати минулих часових періодів, або доходи поточних і майбутніх періодів.

Стандарти бухгалтерії, наприклад, США орієнтовані на відбиття немонетарних статей за доходами, надходження яких зумовлене експлуатацією немонетарних активів. До того ж інтелектуальні активи, які нас цікавлять, входять до іншої конфігурації комплексної статті балансу (інші необоротні активи). Тому зіставляти показники немонетарних статей балансу компанії США з однойменними статтями балансу підприємств України не коректно з огляду на різні принципи обліку відповідних активів.

Дані табл. 4 свідчать, що частка нематеріальних активів (оцінена за рентними платежами і лізинговими доходами) в балансі промисловості США перевищує 1,1%, а їх абсолютний розмір постійно збільшується.

Таблиця 4

**Інші необоротні активи та інтелектуальні активи
промислових корпорацій США за 2000–2004 роки**

Рік	Інші необоротні активи, в тому числі з нематеріальні активи, інвестиції в неконсолідовані об'єкти, довгострокові інвестиції, % від вартості активів	Чиста вартість активів ліцензіарів нематеріальних активів		Динаміка зміни вартості, % до 2000 року	
		млрд дол.	% від вартості активів	Інші необоротні активи	Чиста вартість активів ліцензіарів нематеріальних активів
2000	42,43	243	1,15	100,0	100,0
2001	42,81	263	1,17	101,6	108,2
2002	58,90	278	1,18	105,5	114,4
2003	45,71	305	1,23	112,8	125,5
2004	48,83			132,4	

Джерело: Statistical Abstract of the United States: 2006. – U.S. Census Bureau; Quarterly Financial Report for Manufacturing, Mining, and Trade Corporations: 2004. – U.S. Department of Commerce Economics and Statistics Administration. – U.S. CENSUS BUREAU.

Слід мати на увазі, що у США розвинений бізнес із надання науково-технологічних послуг компаніям і ліцензування результатів НДДКР, який класифікується як сфера послуг, а не промисловості. У цьому бізнесовому секторі виконуються федеральні замовлення на НДДКР у межах 5% від загального обсягу державного фінансування, а також замовлення компаній різних галузей економіки на суму до 7% недержавного фінансування. Виокремлення компаній із надання науково-технологічних послуг зі складу наукових підрозділів виробничих промислових компаній свідчить про існування стійкого попиту промисловості на результати НДДКР. Доходи цього сектора оцінюються на рівні 4 млрд дол. від виконання федеральних замовлень і 14 млрд дол. – недержавних (у тому числі компаній різних галузей промисловості)²⁸. Тобто нематеріальні інтелектуальні ресурси економіки не вичерпуються відповідними ресурсами промисловості, слід враховувати і сферу послуг. Але такі статистичні спостереження не доступні.

²⁸ Див.: Research and Development: Funds and Technology Linkages // USA. Science and Engineering Indicators, 2006.

Отже, можливості міжнародних зіставлень обсягів інтелектуальних активів досить обмежені у зв'язку з відсутністю консолідованих статистичних даних по національних економіках²⁹. Методологію розкриття різних даних, пов'язаних з інтелектуальним капіталом, в остаточному варіанті ще не розроблено.

Результати дослідження дозволяють сформулювати такі висновки.

- Мірою становлення постіндустріальної економіки набирає сили залежність економічного і технологічного розвитку від накопичення наукового знання й уміння перетворити його на виробничий ресурс. Знання, доведене до стану, придатного до виробничого впровадження, набуває також товарної форми, отже, стає специфічним економічним ресурсом – інтелектуальним активом.

- Інтелектуальний ресурс є втіленням формалізованого індустріального знання, що існує в різних формах (формули, креслення, комп'ютерні програми тощо), яким властива потенційна придатність до продуктивного використання або до продажу як комерційно привабливого товару. Оцінки витрат на створення формалізованих знань включають, передусім, витрати на виконання НДДКР, придбання технологій та програмних продуктів.

- Потенціал, закладений в інтелектуальному ресурсі, розкривається у формі інтелектуального активу, коли він набуває вартісної оцінки, стає об'єктом права власності, відбивається в господарському обліку фірми і включається в її виробничий обіг, а його використання приводить до надходження економічних вигід.

- Інтелектуальний ресурс є об'єктом володіння (в тому числі на правах власності й у такому разі підлягає захисту за нормами законодавства про інтелектуальне право) і використання фірми.

- Оцінка інтелектуального активу можлива за двома принциповими підходами – або за доходним, або за бухгалтерським. Доходний принцип передбачає, що інтелектуальний ресурс є підставою для майбутнього зростання фірми й оцінюється за прогнозованими економічними вигодами (грошовий потік, прибуток, зменшення собівартості тощо). У межах цього підходу існують різні методи: переваги у прибутках, виграшу в собівартості тощо. Бухгалтерські принципи передбачають достовірне визначення вартісної оцінки активу на підставі врахування всіх витрат, пов'язаних із його створенням і доведенням до стану придатності до практичного використання, або на підставі ціни придбання тощо.

- Оскільки в бухгалтерській звітності не передбачене виокремлення інтелектуальних активів – вони включені до комплексної статті балансу, то їх статистична оцінка на макрорівні є досить умовною. Ця обставина, а також відмінності в національних стандартах бухгалтерського обліку щодо відбиття інтелектуальних активів спричиняють обмеження на міжнародні порівняння їх розмірів у різних країнах.

²⁹ Див.: World Congress on Intellectual Capital – 2001. – McMaster University – Butterworth-Heinemann, 2001.