

## ЕКОНОМІЧНІ ВИМІРИ СВІТОВОГО ПОЛІТИЧНОГО ПРОЦЕСУ

УДК 339.9: [330.142.211:001.895]

**В. Дрозденко,**  
науковий співробітник  
Інституту світової економіки  
і міжнародних відносин НАН України

### ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: ІНВЕСТИЦІЇ В МАЙБУТНЄ

*Стаття присвячена дослідженню нової і більш складної (у порівнянні з традиційною) форми капіталу — інтелектуального капіталу. Автор аналізує зміст категорії «інтелектуального капіталу», ознайомлює з основними підходами іноземних вчених до цієї проблематики, намагається з'ясувати роль і місце інтелектуального капіталу в структурних зрушеннях світової економіки на сучасному етапі.*

**Ключові слова:** інтелектуальний капітал, структура, постіндустріальне суспільство, фактори, інформаційні технології, системи.

*Дрозденко В. **Интеллектуальный капитал: инвестиции в будущее***

*Статья посвящена исследованию новой и более сложной (по сравнению с традиционной) формы капитала — интеллектуального капитала. Автор анализирует содержание категории «интеллектуального капитала», знакомит с основными подходами иностранных ученых к этой проблематике, пытается определить роль и место интеллектуального капитала в структурных сдвигах мировой экономики на современном этапе.*

**Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, структура, постиндустриальное общество, факторы, информационные технологии, системы.

*Drozdenco V. **Intellectual Capital: Investments in Future***

*The article is devoted to a new and more complicated (as compared with traditional) form of capital i.e. intellectual capital. The author analyses the content of the category of “intellectual capital” describes the main approaches of foreign scholars to these problems and tries to define the role and place of intellectual capital in structural changes of the World economy at a present stage of its development.*

**Key words:** intellectual capital, structure, post-industrial society, factors, informational technologies, systems.

Ключовим вектором розвитку будь-якої національної економіки нині стає інтелектуальний капітал — нова й складніша форма капіталу зі значним потенціалом соціально-економічної активності. Йому властивий вищий ступінь розвитку в порівнянні з уже відомими формами капіталу. Країнам, у яких активно формується і використовується інтелектуальний капітал та нові знання й високі технології, що є основою конкурентоспроможності товарів, послуг, фірм, притаманний стійкий рівень економічного розвитку.

Українська економіка переживає етап, на якому основні зусилля спрямовані на відновлення ефективного функціонування науки і виробництва, на їх зближення, на розвиток наукомістких технологій. Це необхідно для побудови постіндустріального суспільства, головні інститути якого орієнтовані на відтворення інтелектуального капіталу.

Ефективне управління формуванням і розвитком інтелектуального капіталу в масштабах країни можливе тільки на основі великих стратегічних проєктів, до яких залучаються цілі пласти національної економіки. Вибір оптимальної моделі управління цим процесом, що поставить перед національною економікою і наукою певні пріоритетні стратегічні цілі, є для України найважливішою проблемою.

Міжнародна система інтелектуальної власності у тому вигляді, який вона має до цього часу, почала складатися з останньої чверті минулого століття. Принципові засади цієї системи зберігаються до сьогодні без істотних змін. Угоди, договори й конвенції, що підтримують міжнародне інституційне середовище науково-технічного обміну між країнами й фірмами та правову основу міжнародного захисту інтелектуальної власності, спираються на ті ж концепції, що й раніше.

Сьогодні та в найближчому майбутньому капітал в його інтелектуальній формі постає головним чинником виробництва, чинником, який має необмежений потенціал. У сучасному суспільстві інтелектуальний капітал — це основа багатства. Саме він визначає конкурентоспроможність економічних систем, постаючи ключовим ресурсом їхнього розвитку. У процесі створення, трансформації і використання інтелектуального капіталу беруть участь комерційні підприємства, державні і суспільні установи й організації, тобто всі суб'єкти ринкових відносин.

Здатність економіки створювати й ефективно використовувати інтелектуальний капітал дедалі більшою мірою визначає економічну силу нації, її добробут. Відкритість суспільства для імпорту різноманітних знань, ідей та інформації, здатність економіки продуктивно їх переробляти — ось від чого залежить успішний соціально-економічний розвиток будь-якої країни.

У процесі переходу від доіндустріальної й індустріальної стадії розвитку суспільства до постіндустріальної стадії змінюються конкурентні переваги організацій. На зміну природним ресурсам в індустріальному суспільстві, де як домінуючі чинники виробництва виступають праця й капітал, в сучасному суспільстві на перше місце поступово виходять знання й *інтелектуальний капітал*. У сучасній конкурентній боротьбі вирішальну роль відіграє не стільки кількість населення, як це було в доіндустріальному суспільстві, і не стільки доступ до ринків, як у суспільстві індустріальному, скільки якість та інтенсивність безперервного навчання людей і

організацій. При цьому головною сферою економічної активності є не стільки сільське господарство, як це було в доіндустріальному суспільстві, і не стільки промисловість, як у суспільстві індустріальному, скільки сфера послуг, головним чином, послуг інтелектуальних.

На сучасному етапі багато вчених приділяють велику увагу визначенню і дослідженню суті категорії «інтелектуальний капітал». Серед зарубіжних авторів це Е.Брукінг, Т.Б'юзен, Р.Міні, Д.Моррісон, Р.Нельсон, А.Слівотські, С.Дж.Уінтер, Д.Шнайдер, Ч.Хенді, Л.Едвінсон, Г.М.Десмон, Р.Е.Келлі, Дж.Кел, Д.Белл, Д.Петерсон, Т.Паркінсон, Т.А.Стюарт, Дж.Тобін, Т.Доттіно та ін. Роль інтелектуального капіталу в сучасному суспільстві була окремо розглянута такими зарубіжними науковцями, як Т.Шульц, У.Боуен і Г.Л.Беккер. Вони доводять, що знання і навички мають соціально-економічну цінність. Формуванням концепції «інтелектуального капіталу» безпосередньо займаються Л.Едвінсон і Т.А.Стюарт, виокремлюючи в ньому дві визначальні складові:

– людський капітал, втілений у працівниках компанії як їхній досвід, знання, навички, винахідливість, а також у загальній культурі й філософії фірми, її внутрішніх цінностях;

– структурний капітал, що включає патенти, ліцензії, торгові марки, організаційну структуру, бази даних, електронні мережі та інші об'єктивні чинники.

Серед факторів, що сприяють функціонуванню інтелектуального капіталу в рамках конкретної економічної системи, можна виокремити наступні:

- 1) робоча сила;
- 2) нематеріальні активи: інтелектуальні здібності, інтелектуальний потенціал, інформаційний ресурс, інтелектуальна власність;
- 3) фінансово-інноваційний капітал;
- 4) високі технології, інформаційні технології.

Крім перерахованих вище чинників, на структуру інтелектуального капіталу та ефективність його відтворення істотно впливає низка зовнішніх факторів: *рівень розвитку інформаційного середовища*, наявність сучасної ринкової інфраструктури, характер державної економічної політики, стан інституційного, правового, інноваційного середовища, науково-технічні, гео економічні та інші умови руху капіталу.

### **Поняття й структура інтелектуального капіталу**

Різні моделі й теорії інтелектуального капіталу – це результат узагальнення практики управління факторами вартості в конкретних компаніях, що нині визнається як дослідниками, так і практиками. Саме тому кожна така модель – унікальна і відображає специфіку якоїсь однієї корпорації. Разом із тим нагромадження досвіду і знань про

інтелектуальний капітал до початку поточного десятиліття дозволило сформувати загальні підходи, виробити більш-менш єдину структуру ізацію інтелектуальних активів компаній. Практично всі дослідники цього питання і менеджери виділяють три різновиди інтелектуального капіталу:

- 1) людський капітал (human capital HC);
- 2) структурний, або організаційний, капітал (structural capital SC);
- 3) клієнтський капітал (client capital CC).

Структура інтелектуального капіталу в одній із найбільш відомих моделей «Skandia Value Scheme», розробленої Л. Едвінссоном для шведської страхової компанії Skandia, представлена на мал. 1.



Джерело: Leif Edvinsson. [www.intellectualcapital.se](http://www.intellectualcapital.se)

Мал. 1. Структура інтелектуального капіталу в моделі «Skandia Value Scheme» Л. Едвінссона

У наведеній схемі *людський капітал* розглядається як компетенція й здібності персоналу компанії. Ця частина інтелектуального капіталу залишає компанію разом із працівниками після закінчення робочого дня. *Структурний капітал* — це те, що залишається в компанії після закінчення робочого дня. Він ділиться на клієнтський і організаційний капітал. *Клієнтський капітал* становить цінність, вироблену у відносинах із клієнтами. *Організаційний капітал* ділиться на інноваційний і процесний капітал. *Інноваційний капітал* складається в основному із законних прав (патентів, ліцензійних угод), а також з того, чому важко дати точне визначення, але те, що великою мірою визначає вартість компанії (ідеї, торговельні марки). *Процесний капітал* — це інфраструктура компанії (інформаційні технології, робочі процеси і т.д.).

### **Інтелектуальний капітал як соціально-економічна категорія**

Починаючи з 1996 р., компанія Skandia в річному звіті показує власний інтелектуальний капітал, який в її інтерпретації складається з людського, організаційного і споживчого капіталу. Величина інтелектуального капіталу в компанії визначається як різниця між ринковою оцінкою вартості компанії та її фізичними активами. Таке визначення основних складових інтелектуального капіталу і така термінологія є вельми поширеними в науковій літературі, присвяченій проблемам формування і використання цього капіталу. Отже, інтелектуальний капітал складається з людського, організаційного і споживчого капіталу.

У такій інтерпретації *людський капітал* є тією частиною інтелектуального капіталу, яка має безпосереднє відношення до людини. Це знання, практичні навички, творчі й розумові здібності людей, їх моральні цінності, культура праці. Людський капітал важливий під час впровадження інновацій і будь-якого іншого оновлення.

*Організаційний капітал* — це та частина інтелектуального капіталу, яка має відношення до організації в цілому. Це процедури, технології, системи управління, технічне й програмне забезпечення, оргструктура, патенти, бренди, культура організації, відносини з клієнтами. Організаційний капітал — це організаційні можливості фірми відреагувати на виклики ринку. Він відповідає за те, як людський капітал використовується в організаційних системах, перетворюючи інформацію. Організаційний капітал більшою мірою — це власність компанії і може бути відносно самостійним об'єктом купівлі-продажу.

*Споживчий, або клієнтський капітал* — це капітал, який складається зі зв'язків і стійких відносин із клієнтами та споживачами. Одна з головних цілей формування споживчого капіталу — створення такої структури, яка дозволяє споживачеві продуктивно спілкуватися з персоналом компанії. Методи конкуренції в економіці дедалі більше стосуються людського капіталу й інтелектуального капіталу в цілому. Зокрема, в конкуренції використовується та обставина, що людським капіталом фірма не може володіти повністю.

### **Інтелектуальні інформаційні системи**

Інформаційні технології, сягнувши в останнє десятиліття нового якісного рівня, суттєво розширюють можливості ефективного управління, оскільки надають у розпорядження менеджерів, фінансистів, маркетологів, керівників організацій усіх рівнів новітні методи обробки й аналізу економічної та соціальної інформації, необхідної для ухвалення управлінських рішень.

Інтелектуальні інформаційні системи вдало функціонують у державних структурах. Як приклад, можна навести програмний

комплекс у Міністерстві шляхів сполучення РФ, котрий дозволяє оцінювати економічний стан галузі, здійснювати моніторинг галузевих процесів, порівнювати їх з процесами, що відбуваються в макроекономіці, пов'язувати з динамікою курсів валют, рівнем цін, біржовими котируваннями. У центрі можна спостерігати на власні очі, як пов'язана загальноекономічна ситуація в різних регіонах із падінням завантаження вагонів. Один з інформаційних розділів містить оцінку роботи залізниць, зроблену пресою, і вплив цієї оцінки на взаємини із регіонами, вантажовідправниками. У керівників міністерства з'явилася можливість об'єктивно оцінювати свої управлінські рішення.

Наступним позитивним прикладом із російського досвіду є технологія, реалізована в московському вантажному аеропорту «Шереметьєво-2».

Раніше оперативний облік вантажопотоку тут був просто неможливий: всі комп'ютери з доступом до інформаційної системи знаходилися в офісі, а основна робота з обліку відбувалася на летовищі. Вантажникам доводилося рахувати контейнери вручну і тільки потім вносити інформацію в систему. Нині в аеропорту встановлено дві антени, а виділена під проект машина забезпечена радіопередавачем і комп'ютером. Оператор на автомобілі має у своєму розпорядженні штрих-сканер, а встановлений у «радіо-фургоні» ноутбук підключений до всіх наявних в компанії облікових підсистем. Таким чином, з'явилася можливість враховувати транзитні вантажі, які передаються «під бортом» літака іншим компаніям для подальшої обробки. Поліпшився контроль над вантажами, які можуть прибувати і партіями, і частинами (впродовж дня компанія обслуговує декілька сотень накладних). Головне ж — підвищилася безпека вантажних авіаперевезень, оскільки сумарна маса вантажів обчислюється прямо в полі, а перевантаження літака не допускається. І, звичайно, втратити який-небудь контейнер при тотальному контролі стало, у принципі, неможливо.

### **Вимірювання інтелектуального капіталу**

Існують різні інструменти оцінки: Скандія Навігатор, коефіцієнт Тобіна, IC Rating та ін. Компанії, які володіють значним інтелектуальним капіталом, високим рівнем конкурентоспроможності, також характеризуються використанням сучасних методів і технологій менеджменту, наявністю дорогого бренду, мають достатньо високий коефіцієнт Тобіна (співвідношення ринкової ціни і ціни заміщення її реальних активів будівель — споруд, устаткування й запасів).

Для інтегральної вартісної оцінки величини інтелектуального капіталу в західній економічній літературі, а також у практичній діяльності багатьох фірм Заходу і Сходу, застосовується коефіцієнт Тобіна — співвідношення

ринкової ціни компанії до ціни заміщення її реальних активів: будівель, споруд, устаткування і запасів. Цей коефіцієнт отримав назву за прізвищем американського економіста Тобіна, котрий вперше дослідив це співвідношення. Ринкова ціна компанії може бути визначена на основі даних про капіталізацію фірми, які ґрунтуються на оцінках фондового ринку. Проте надійніше ця ціна виявляється лише при реальній покупці її іншою компанією.

Сьогодні для більшості компаній значення коефіцієнта Тобіна коливаються від 5 до 10. Для наукомістких фірм цей коефіцієнт ще більший. Так у 1995 р., коли компанія IBM поглинула Lotus, заплативши за неї 3,5 млрд. дол. (матеріальні активи останньої оцінювалися в 230 млн. дол.), коефіцієнт Тобіна досяг 15,2. Для окремих компаній, що діють у сфері виробництва програмного забезпечення й Інтернет-технологій, коефіцієнт Тобіна може досягати декількох сотень. Це означає, що в цих компаніях матеріальний капітал практично не бере участі у створенні вартості, головний виробничий чинник у них — інтелектуальний капітал.

У розвинених країнах протягом 1960-1970-х рр. середнє значення коефіцієнта Тобіна змінювалося мало, коливаючись між величинами 1 і 2. Від початку 1980-х рр. спостерігається різке зростання цього коефіцієнта, який на початок ХХІ ст. досяг величини 6–7. При цьому для високотехнологічних та інших наукомістких компаній його середня величина ще вища. Тенденції зростання коефіцієнта Тобіна виявляються і в російських успішно функціонуючих компаніях. Як приклад, можна привести вибіркові дані коефіцієнта Тобіна по деяких російських компаніях (табл. 1).

З табл. 1 видно, що низка компаній, які характеризуються високим рівнем конкурентоспроможності, використанням сучасних методів і технологій менеджменту, які створили власний дорогий бренд, мають достатньо високий коефіцієнт Тобіна. Це свідчить про те, що ці компанії володіють значним інтелектуальним капіталом. Серед них Балтика, Вімм-Біль-Данн, Вимпелком, Норильський нікель, Росбізнесконсалтінг, Приморське морське пароплавство. Основними чинниками, що формують інтелектуальний капітал Балтики, стали власна система дистрибуції і сталий бренд; Вімм-Біль-Данна — сталий і популярний бренд та успішна стратегія розвитку. Росбізнесконсалтінг — компанія, яка займається розповсюдженням, переробкою і збором інформації, тому вона володіє в основному саме інтелектуальним капіталом. Вимпелком діє у сфері телекомунікації і завдяки цьому також має традиційно високий коефіцієнт Тобіна. Коефіцієнти Тобіна транспортних компаній відрізняються, при цьому, як правило, вони вищі в успішніших компаній.

Таблиця 1

**Коефіцієнт Тобіна крупних російських компаній**

Компанія	Активи, у млн. руб. Підсумки 2002 р.	Капіталізація, жовтень 2003 р., у млн. руб.	Коефіцієнт Тобіна
Балтіка	18 505	45 762	2,5
Вімм-Більль-Данн	6 100	23 760	3,9
Вимпелком	34 686	95 315	2,7
Норильський нікель	221 458	352 944	1,6
Росбізнесконсалтинг	560	5 550	9,9
Приморське морське пароплавання	1 067	2 456	2,3
Північно-Західне пароплавання	1 613	869	0,5
Славнефть-Мегіоннафтогаз	40 946	41 265	1,0
Сургутнафтогаз	529 260	640 667	1,2
Татнафта	139 999	76 254	0,5
Юкос	151 136	80 5320	5,3
Лукойл	572 564	558 990	1,0
МГТС	23 578	26 666	1,1
Ростелеком	40 949	43 995	1,1

У табл. 2 наведені дані по деяких російських компаній із коефіцієнтом Тобіна менше одиниці. Те, що коефіцієнт Тобіна менше одиниці, свідчить, що компанія має негативну величину інтелектуального капіталу. Це означає, що рівень менеджменту, організаційна структура компанії, зв'язки зі споживачами не збільшують, а зменшують капітал компанії.

Таблиця 2

**Коефіцієнт Тобіна деяких російських компаній**

Компанія	Активи, у млн. руб. Підсумки 2002 р.	Капіталізація поточна, у млн. руб.	Коефіцієнт Тобіна
АвтоВАЗ	100 655	20 604	0,2
Газпром	247 1197	864 120	0,1
Казанський вертолiтний завод	5 551	1 571	0,3
КАМАЗ	58 721	6 600	0,1
ЛОМО	2 842	584	0,2
Електросила	3 799	1 889	0,5



Для оцінки людського капіталу держав у цілому можна скористатися стандартними показниками й індикаторами, вживаними в Доповіді про розвиток людини 2007/2008 ПРООН (табл. 3). Перш за все — це тривалість життя. У доповіді ПРООН 2007/2008 р. передбачувана при народженні тривалість життя українця становить 67,6 років (у 1970 р. вона становила 70,1 р.). Це один з найнижчих показників в сучасному світі. При цьому з усіх країн ОЕСР, а також країн Центральної і Східної Європи, в Україні найбільша вірогідність для новонароджених не дожити до 60 років.

Таблиця 3

**Вживання: прогрес і регрес**

	Очікувана тривалість життя при народженні, років		ЦРДТ Показник дитячої смертності (на 1 тис. живонароджених)		ЦРДТ Показник дитячої смертності у віці до 5 років (на 1 тис. Живонароджених)		Вірогідність, що існує при народженні, дожити до 65 років, % по категорії		ЦРДТ Показник материнської смертності (на 100 тис. живонароджених)	
	1970–75 (а)	2000–05 (а)	1970	2005	1970	2005	Жінки 2000–05 (а)	Чоловіки 2000–05 (а)	За офіційним даними (b) За 1990–2005	За оцінкою (с) 2005
Рейтинг країни за ІРЛП										
1 Ісландія	74,3	81,0	13	2	14	3	92,4	88,7	..	4
43 Литва	71,3	72,1	23	7	28	9	85,6	60,0	3	11
51 Куба	70,7	77,2	34	6	43	7	86,8	80,6	37	45
67 Російська Федерація	69,0	64,8	29	14	36	18	76,0	42,1	32	28
76 Україна	70,1	67,6	22	13	27	17	79,5	50,4	13	18
158 Нігерія	42,8	46,6	140	100	265	194	40,6	37,0	..	1 100
177 Сьєрра-Леоне	35,4	41,0	206	165	363	282	37,6	30,4	800	2 100

Цілі в області розвитку, сформульовані в Декларації тисячоліття (ЦРДТ).

**ПРИМІТКИ:**

**а.** Оцінки за вказаний період.

**б.** Офіційні дані.

**с.** Дані, уточнені на основі перевірок, проведених Дитячим фондом ООН (ЮНІСЕФ), всесвітньою організацією охорони здоров'я і Фондом ООН у галузі народонаселення з метою запобігання випадків при приховуванні і неправильній класифікації даних.

**ДЖЕРЕЛА:** UN 2007; UNICEF 2006; UNICEF 2007a.

Наступні показники стосуються оцінки якості освіти. Останніми роками Україна характеризується вельми низьким рівнем витрат на освіту. У той же час динаміка зростання витрат на освіту в Україні у ВВП достатньо оптимістична. Якщо тенденція збільшення даного показника з початку 1990-х рр. збережеться, то вже в осяжному майбутньому є надія наблизитися до передових країн. За ще одним показником — кількості учених й інженерів, зайнятих у сфері НІОКР (з розрахунку на 1 млн. населення), — Україна перебуває серед лідерів. Більшою ця кількість була тільки в Норвегії, Ісландії, Швеції, Швейцарії, США, Японії, Фінляндії і Сінгапурі. Ці країни останніми роками стійко асоціюються з високим рівнем інтелектуального капіталу. Проте останніми роками цей показник в Україні зменшується. Якщо взяти цей показник за 2000–2002 рр., то, за деякими експертними оцінками, він зменшився не менше, ніж у два рази у порівнянні з початком 1990 р. У зв'язку з цим можна зробити висновок, що відносно високий рівень зайнятості у сфері НІОКР говорить не стільки про високий потенціал, скільки про інерційність руху кадрів зі сфери НІОКР в інші сфери. У 2001 р. третина захищених дисертацій належала таким стороннім для наукової сфери претендентам, як політики, бізнесмени, чиновники та ін. З іншого боку, серед наукових установ найбільш спокусливою з погляду цінностей, що запанували, стає адміністративна кар'єра, доступ до якої вимагає отримання належних регалій. Так із 1992 до 2001 р. кількість докторів наук у вузах подвоїлася. Якість дисертацій, відповідно, впала: експерти оцінюють їхній рівень у цілому як посередній, відзначаючи, крім іншого, зростання кількості малокомпетентних і замовлених дисертацій.

Інтелектуальний капітал суспільства відтворюється головним чином у сфері освіти. Істотні зміни у цій сфері за останні 15 років відбуваються на тлі стійкої тенденції серед українців позитивно ставитися до освіти. З середини 1990-х рр., після нетривалого падіння інтересу до здобуття освіти в період радикальних ринкових реформ, інтерес до освіти в суспільстві стійко росте. Про це свідчить розвиток таких елементів інфраструктури освіти, як платні додаткові заняття в школі, мережа репетиторства, підготовчі відділення вузів і тому подібне. Дані про державні витрати в галузі освіти наведені в табл. 4.

Оцінка інтелектуального капіталу в національних і регіональних масштабах дозволяє здійснювати моніторинг, а також управління чинниками, що визначають соціально-економічний розвиток у сучасному світі.

Дані табл. 4 показують, що Україна витрачає невиправдано мало в порівнянні з іншими країнами на освіту й охорону здоров'я. Ці дані дають підставу говорити про пізній старт України в інтелектуальних перегонах за лідерство. Вона, за показниками інтелектуального капіталу і в першу чергу за показниками людського капіталу, дедалі більше поступається своїм конкурентам.

## Зобов'язання в галузі освіти: державні витрати

	Державні витрати на освіту				Поточні державні витрати по рівнях освіти, % загального об'єму державних витрат освіти					
	% ВВП		% загального обсягу державних витрат		Дошкільна і початкова		Середня		Вища	
Рейтинг країни по ІРЛП	1991	2002–05 (a)	1991	2002–05 (a)	1991	2002–05 (a)	1991	2002–05 (a)	1991	2002–05 (a)
1 Ісландія	..	8,1	..	16,6	..	40	..	35	..	19
12 США	5,1	5,9	12,3	15,3	..	..	..	..	..	..
43 Литва	5,5	5,2	20,6	15,6	..	28	..	52	..	20
51 Куба	9,7	9,8	10,8	16,6	27	41	37	38	15	22
67 Російська Федерація	3,6	3,6 (b)	..	12,9 (b)	..	..	..	..	..	..
76 Україна	6,2	6,4	18,9	18,9	..	..	..	..	..	..
157 Еритрея	..	5,4	..	..	..	25	..	13	..	48

## ПРИМІТКИ:

а. Цифри за останній рік вказаного періоду, по якому є дані.

б. Оцінки Інституту статистики ЮНЕСКО або дані національної статистики.

**ДЖЕРЕЛА:** UNESCO Institute for Statistics 2007b; UNESCO Institute for Statistics 2007b про державні витрати на освіту по дошкільному і початковому рівнях.

Стратегія «розвитку на основі знань» вимагає наявності розгорнутих систем освіти, що охоплюють дедалі більш широкі верстви населення. Необхідно, щоб ці системи забезпечували зростання частки висококваліфікованих фахівців у складі робочої сили, створювали сприятливі умови для безперервної освіти громадян.

Також важливо, аби ці системи сприяли розвитку творчих засад і гнучкості для підвищення їхньої здатності постійно адаптуватися до мінливих вимог економіки, а також до міжнародних науково-освітніх стандартів, зокрема, йдеться про визнання кваліфікацій і ступенів, присуджених навчальними закладами в інших країнах.

Економіка, заснована на знаннях, ставить вищі вимоги до рівня кваліфікації робочої сили. У країнах ОЕСР останніми роками зростає частка працівників з вищою освітою, так само як і економічна віддача від вищої освіти.

У розвинених країнах частка дорослого населення, що має вищу освіту, зросла в період із 1975 до 2000 р. з 22 до 41%, тобто майже в два рази. Проте навіть за такого значного зростання частка працівників з вищою освітою недостатня для задоволення динамічного попиту на ринку праці. Дефіцит покривається імпортом кваліфікованих фахівців із країн-донорів. У табл. 5 наведена система пріоритетів державних витрат у деяких країнах.

Таблиця 5

## Система пріоритетів у державних витратах

Рейтинг країни по ІРЛП	Державні витрати на охорону здоров'я, (% ВВП) 2004	Державні витрати на освіту, % ВВП		Військові витрати (а) (% ВВП)		Усього на погашення боргу (б) (% ВВП)	
		1991	2002–2005 (с)	1990	2005	1990	2005
1 Ісландія	8,3	..	8,1	0,0	0,0	...	...
2 Норвегія	8,1	7,1	7,7	2,9	1,7	...	...
12 США	6,9	5,1	5,9	5,3	4,1	...	...
43 Литва	4,9	5,5 5,2 ... 1,2 ... 10,1					
44 Естонія	4,0 ... 5,3 0,5 1,5 ... 12,1 (d)						
45 Латвія	4,0 4,1 5,3 ... 1,7 ... 19,6.						
51 Куба	5,5 9,7 9,8 ... ..						
53 Болгарія	4,6 5,4 4,2 3,5 2,4 ... 21,7						
64 Білорусь	4,6	5,7 6,0 1,5 1,2 ... 2,3					
67 Російська Федерація	3,7	3,6	3,6 (e)	12,3	4,1	..	5,5
73 Казахстан	2,3 3,9 2,3 ... 1,1 ... 23,1						
76 Україна	3,7 6,2 6,4 ... 2,4 ... 7,1						

## ПРИМІТКИ:

- a. У зв'язку з недостатністю даних зіставлення цифр по військових витратах між країнами і за часом слід проводити обережно.
- b. За даними національних статистик або за оцінкою Інституту статистики ЮНЕСКО.
- c. Цифри за останній рік вказаного періоду, по якому є дані.
- d. За даними національних статистик або за оцінкою Інституту статистики ЮНЕСКО.
- e. Дані відносяться до попереднього періоду, ніж вказаний, починаючи з 1999 і далі.
- ДЖЕРЕЛА:** World Bank 2007b. UNESCO Institute for Statistics 2007b; SIPRI 2007b.

### Залежність рівнів економічної активності від розміру капіталу

Сьогодні рівень економічної активності вищий у дрібних учасників економічних відносин і нижчий у великих структурах. Однак потенціал економічної активності, навпаки, максимальний у корпоративних структурах і знижується зі зменшенням розміру статутного капіталу. Ця залежність показана на мал. 2.



Мал.2. Залежність рівнів економічної активності від розміру капіталу

З мал.2 видно, що дрібні й середні підприємства в сучасних умовах не можуть вирішувати кардинальні завдання науково-технічного прогресу: не вистачає інвестицій, високопрофесійного персоналу, можливостей його регулярно навчати, стабільно підтримувати нарощення виробничого потенціалу, чітко враховувати системні характеристики всієї сукупності суб'єктів корпорації, забезпечувати ефективність, динамізм відтворення всієї системи.

Світова практика свідчить, що велике виробництво формує зараз попит і пропозицію, встановлює найважливіші умови перемоги в конкурентній боротьбі. Концентрація — це об'єктивний процес, який може стати природною основою конкретних галузевих і функціональних систем.

Тим часом мінливі економічні і науково-технічні умови, викликані новими технологічними проривами, обумовлюють необхідність перегляду не тільки окремих аспектів, але і принципів засад системи, що склалася. Крім того, розвиток світового господарства перебуває нині на такому етапі, для якого характерне підвищення значення не тільки економічних, але й політико-соціальних напрямів цього розвитку. Яскравий тому приклад — поглиблення європейської інтеграції.

Серед багатьох завдань, що гостро постали перед нашою країною у цей час, головні пов'язані зі здійсненням глибоких структурних перетворень в

економіці і соціальній сфері з тим, щоб відкрити дорогу ринку і науково-технічному прогресу. Від вирішення цих проблем залежить не лише товарне насичення споживчого попиту, але і подальша доля країни як повноцінного учасника міжнародних відносин. Необхідно усвідомлювати й те, що у світових економічних перетвореннях наша країна зіткнеться з конкурентними силами США, Японії, об'єднаної Європи та нових індустріальних країн, які через ринкові механізми достатньо зблизили свої виробничі структури. Щоб налагодити з ними широкі економічні й науково-технічні зв'язки, потрібно буде істотно переглянути засади нашої економіки, правовий режим і характер діяльності в багатьох галузях господарства та, перш за все, у сфері науково-технічної співпраці.

У той же час, поки що в Україні недостатньо враховані нові явища у світовій економіці, особливо ті, які активно формують сучасні науково-технічні умови господарського розвитку.

### **Структурні зрушення у світовій економіці й роль інтелектуального капіталу**

Нині у світовій економіці активно триває процес формування нових промислових і технологічних структур загальносвітового характеру. Він інтенсивно розвивався в минулому сторіччі і має перспективи захопити і майбутні десятиліття. Інтенсивність цих перетворень обумовлюється як новими науковими відкриттями й винаходами, що широко освоюються у виробничій практиці, так і прискореним «старінням» технічних знань, що призводить до знецінення виробничих досягнень періоду індустріалізації. До структурних перетворень такого роду залучені всі країни, і перш за все ті, котрі претендують на світове лідерство в економічному й науково-технічному розвитку або прагнуть його утримати. При цьому загальні темпи структурних перетворень зростають.

Загалом, можна окреслити три основні чинники, які найактивніше і найглибше визначають структуру світової економіки.

Перший з них пов'язаний із різким зростанням ролі й значення зовнішніх ринків та зовнішньоекономічних зв'язків для всіх національних господарств. Зовнішньоекономічна діяльність дедалі більше перетворюється на рушійну силу розвитку національних економік, вона вийшла далеко за рамки простого товарообміну і дедалі в більшому обсязі охоплює тепер ринки капіталів, праці, а також ринки *інформації, технології*, а останнім часом і організацію самого виробничого процесу. Залежність економіки, її галузей і темпів їх зростання від зовнішньої господарської діяльності стала незворотною. Формується економічна структура, що здатна постійно успішно працювати на світовому рівні як єдиний, цілісний виробничий організм. Посилюється взаємне проникнення господарських процесів національних економік у загальносвітову комплексну мережу

економічних і виробничих зв'язків та взаємодій, що принципово змінює характер економічного і науково-технічного розвитку країн та регіонів.

Другий чинник, що здійснює вплив на зміни у світовій економіці, діє зі сфери технології. Всі глибокі технологічні перетворення спираються у даний час на електроніку, її широке застосування у виробництві. *Поєднані з інформаційними системами, ці перетворення, безперечно, стануть базою для нових великих відкриттів, призведуть до нових технологічних проривів.* У результаті, змінюється ресурс економічного зростання фірми-новатора і країни в цілому: він все більше визначається якістю наукового потенціалу й управління і менше залежить від обсягів накопичених виробничих фондів. У зв'язку з цим безпрецедентно зростає роль технологічних нововведень як у прискоренні інтеграційних процесів у світовій економіці, так і в докорінному перетворенні всієї інфраструктури національних господарств. На основі розвитку електроніки і телекомунікації прискорюється формування технологічно складних виробництв на транснаціональному рівні, переважно з глобальним охопленням. Таким чином, формується нова якість, при якій виробничий менеджмент, просторово роз'єднаний у даний час, уже найближчими роками переросте в єдину світову систему управління. Це докорінно змінить традиційні підходи до визначення міжнародної ролі країни й фірми.

У нових структурах світової економіки позиції будь-якої держави і будь-якої фірми визначатимуться їхнім місцем в технологічному розподілі праці, а пріоритетною стане сфера виробництва *наукомісткої продукції*.

Як третій чинник, що впливає на структуру світової економіки, можна виділити процеси перетворень у господарствах самих промислово розвинених країн. Поштовх їм дали економічні кризи 70-х рр. минулого сторіччя. В результаті відбулося інтенсивне освоєння широкого спектру принципово нових технологій, і ці країни стали тепер тими центрами, від яких по всьому світу випромінюються основні імпульси структурних змін, що поширюються і на економіки інших держав. Нові індустріальні країни, наприклад, із виробників окремих видів промислових товарів перетворюються на великі світові ринки передової промислової технології. Це дозволить їм уже найближчими роками вийти на вищий рівень технічного розвитку.

Взаємопов'язані дії трьох вказаних чинників примушують по-новому подивитися на цілу низку проблем у міжнародних економічних відносинах і науково-технічних взаємодіях. Істотним моментом попереднього десятиліття стали зрушення у світовому промисловому лідерстві за широким спектром виробничих галузей і послуг. Так, інтелектуальне і ринкове лідерство в таких наукомістких галузях, як автомобілебудування, напівпровідникове виробництво, системи медичного устаткування та ін., перейшло від американських до японських і деяких європейських фірм.

Глобалізація й інтернаціоналізація господарських зв'язків призводить до того, що конкуренція між підприємствами посилюється як на світовому ринку, так і всередині країни. Чинники, що визначали розвиток економіки на попередніх етапах, такі, як земля, праця, капітал, за сучасного рівня розвитку техніки й технології в основному вичерпали свої можливості, тому стратегії передових компаній промислово розвинених країн дедалі більше орієнтуються на інтелектуальний капітал.

Розвиток цих тенденцій призвів до появи такого промислового ландшафту, при якому відбувається перегляд стандартів якості, умов формування виробничих витрат, інших життєвих циклів виробництва і споживання виробів. При визначенні ділової стратегії з'явилася необхідність врахування декількох цілей залежно від розвитку ринкового попиту в умовах глобальної інтеграції і формування попиту на локальному рівні.

Інтеграційні процеси призвели до оформлення регіональних торгових блоків типу північноамериканського, європейського, південноазійського і тихоокеанського, а також утворення південноамериканського торгового блоку навколо Бразилії. Формування таких блоків впливає не тільки на структуру торгівлі, але й на характер інвестицій, перш за все, на їх науково-технічний зміст. Поява торгових блоків зробила необхідною розробку якісно інших підходів до організації маркетингу і промислового інвестування, менше почали враховуватися інтереси окремих держав.

Усі ці зміни загострили конкуренцію в тих галузях, що лише зароджуються. Причому вона почала інтенсивно розгортатися ще до того, як продукція і послуги нових галузей почали надходити на ринок. Конкуренція такого роду за своїм змістом має інший характер, ніж традиційні види конкурентної боротьби. Вона ведеться не за частку ринку або прибутку від реалізації якогось продукту, а за утвердження своїх технологічних стандартів, оскільки у сучасних умовах перемога саме в цій сфері відкриває можливість визначення характеру розвитку галузі на подальші роки.

Зміна змісту конкуренції відбилася на ринковій поведінці фірм. У низці наукомістких галузей — автоматика, телекомунікації, фармацевтика, комп'ютерна техніка та ін., великі фірми, і в першу чергу ТНК, почали укладати угоди про співпрацю (інколи зі своїми ринковими конкурентами) з метою об'єднати дослідницькі розробки і практичні знання для отримання технічно складних видів продукції, створення нових виробничих процесів, розробки новітніх технологічних стандартів. У зв'язку з цим гостріше постало питання збереження комерційних секретів, технічних знань і взагалі охорони інтелектуальної власності.

Інтелектуальний капітал у вигляді концепцій, дизайну, практичних знань і досвіду перетворився на реальне джерело конкурентних переваг



для багатьох видів бізнесу: фінансові послуги, фармацевтика, напівпровідникове виробництво, інформаційні технології та ін. У правовому сенсі інтелектуальну власність, як, наприклад, патенти на традиційні продукти і промислові процеси, захистити легше, ніж такі її форми, як ідеї і поняття, що закладаються в основу розвитку нових галузей. Часто вони ще не втілені в які-небудь матеріальні форми й зберігаються в головах людей, на відміну від ідей, опредметнених в капіталі або в промисловому устаткуванні. Тому витік такого роду знань (а точніше, втрата монопольного права на їх використання) або просто відхід групи працівників, що володіють такими знаннями, може завдати фірмі відчутного, іноді непоправного збитку. Значною мірою — це наслідок збільшення ролі інтелектуального капіталу в практичних справах. Сама практика призводить до усвідомлення необхідності посилення заходів охорони знань як визначального інгредієнта такого капіталу.

Зростання впливу індивідуального знання й індивідуального таланту на вирішення науково-технічних проблем призвело до того, що для кожної фірми і країни гостро постало питання про поєднання перспектив розвитку інтелектуального капіталу зі стратегічними планами. Це вимагає пошуків шляхів автоматизації використання подібних знань. Вирішення цього питання полегшить пошук організаційних форм і структур управління власним інтелектуальним капіталом. У цих умовах нові технологічні напрями у світовій економіці будуть, з одного боку, вимагати подальшого зміцнення норм прав власності на інтелектуальний продукт, а з іншого — виступати за докорінний перегляд економічних і законодавчих основ її використання.

Структурні перебудови в господарстві окремих країн відбуваються одночасно із процесами економічної інтеграції, що в умовах її поглиблення вимагає серйозного перегляду економічних і правових основ міжнародної науково-технічної співпраці. Новизна тут полягає в тому, що правові заходи нормативно-інституційного характеру перетворюються на ефективні засоби міжнародної конкуренції. Національні правові норми із пасивних заходів захисту національних економік стають активними засобами конкурентної боротьби на міжнародному рівні. Така ситуація має два основні аспекти.

**По-перше**, аби протистояти могутнім світовим економічним силам і успішно конкурувати з ними, кожній країні потрібно врегулювати свої внутрішні проблеми й зовнішні проблеми участі в інтеграційних процесах. Неефективність національної системи регулювання під впливом наростаючої інтеграції потенційно містить у собі загрозу втечі за кордон фірм, капіталу і кваліфікованої робочої сили, вчених та інженерів.

Така втеча здатна завдати національній економіці величезного збитку і підірвати основи її конкурентоспроможності. Тим самим законодавча сфера

держави стає важливою складовою частиною міжнародної змагальності, що набуває форми інституційної конкуренції<sup>1</sup>.

**По-друге**, у нових умовах конкуренція на світових ринках може ефективно здійснюватися тільки при активній участі держави. Уряди багатьох країн виступають тепер у міжнародній конкуренції і в ролі банкіра, і в ролі законодавця. Всі уряди прагнуть створити економічні й правові умови, здатні залучити з-за кордону інтернаціонально мобільні чинники виробництва – капітал, технічні знання, а також людей, що ними володіють. Це відкриває можливість для забезпечення вищої прибутковості господарства, підвищення продуктивності праці, а, значить, досягнення більш високого рівня соціальної забезпеченості.

У цей час капітал у міжнародних справах у зв'язку з високим розвитком інформаційних технологій набув високої мобільності, і він здатний зберігати цю якість навіть після свого практичного втілення в конкретні виробничі форми. Така властивість капіталу нерозривно пов'язана з використанням наукових і технічних знань, мобільність яких має свої особливості. Останні є знаннями, втіленими в кваліфікованій робочій силі, і тому мобільність їх переважно залежить від мобільності людського контингенту. Інформація про нову технологію або продукцію теж мобільна, але її мобільність обумовлена інституційною організацією, що існує в країні, станом патентної системи, охорони авторського права та інших форм інтелектуальної власності.

### **Сучасні підходи до оцінки інтелектуального капіталу**

У даний час методик вимірювання інтелектуального капіталу налічується багато десятків, а кількість показників, які фіксуються в цих методиках і звітах компаній, нерідко обчислюється сотнями. Обговорення різних підходів до вимірювання інтелектуального капіталу допоможе зрозуміти, як насправді працює компанія і її співробітники, і які показники важливі саме для кожної окремої компанії.

Сучасна економічна й управлінська наука та практика в еру постіндустріального суспільства визнає не тільки фінансовий капітал, але й капітал організаційний та інтелектуальний.

Серед моделей управління знаннями відомі моделі Ікуджіро Нонака, Гуннара Хедлунда, Майкла Ерла та інших відомих іноземних учених. Моделлю Нонака називається чотирифазна модель SEKI – соціалізація, екстерналізація, комбінація, інтерналізація. Основними елементами цієї моделі є: дві форми знання – неформалізоване (неявне) і формалізоване (явне); динаміка взаємодії – передача знань від фази до фази; три рівні

<sup>1</sup> Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е издание / Перев. с англ. Под ред. С.К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2004. - 832 с.

соціальної агрегації — індивід, група, контекст; чотири фази створення знання та умови створення знання; структура організації, орієнтована на знання. Модель Нонака одна з найефективніших моделей управління знаннями.

У всіх сучасних моделях управління знаннями використовується поняття «інтелектуальний капітал»<sup>2</sup>. Інтелектуальний капітал це знання, інформація, досвід, організаційні можливості, інформаційні канали, які можна використовувати, щоб створювати багатство. Інтелектуальний капітал може бути конвертований у вартість, іншими словами, це сума всього того, що знають і чим володіють працівники і що формує конкурентоспроможність організації.

Моніторинг стану інтелектуального капіталу здійснюють не тільки окремі компанії. Подібні програми прийняті та виконуються й на рівні урядів. Наприклад, проект датського уряду (розроблений у 1997 р.) із вивчення інноваційних процесів у 19 компаніях, а також якості управління людськими ресурсами і корпоративного управління показав помітну кореляцію між цими процесами і середньостроковою фінансовою ефективністю. Після 2003 р. у цьому проекті беруть участь вже більше 100 датських організацій, що випускають щорічні звіти про стан інтелектуального капіталу компанії.

**Нове покоління методик.** Окрема група методів подає «третє покоління» способів вимірювання інтелектуального капіталу. Характеризуючи рівень знань (скільки досвіду у вашого персоналу), вони також враховують як пряму активність, що дозволяє його розвивати (наприклад, кількість днів навчання), так і перетворюючу активність (сприйняття кращих практик на основі неявного людського знання). Серед подібних методик *IC Index*: ідентифікація чотирьох основних категорій інтелектуального капіталу (відносини, люди, інфраструктура, інновації) і формалізація їх у формі ієрархічної структури. Сюди ж відноситься і методика *IC Rating* — та ж ієрархічна структура, але з доданням чинника ризиків. Особливістю даної групи методик є те, що вони дозволяють менеджерам не тільки реєструвати компоненти вартості, але і звертати увагу на деякі фундаментальні тенденції та фактори, зокрема, й ті, що особливо чутливі до ризиків.

### Література

1. *Багриновский К. А., Бендиков М.А., Фролов И.Э., Хрусталеv Е.Ю.* Наукоемкий сектор экономики России: состояние и особенности развития. М. : ЦЭМИ РАН, 2001. — 120 с.
2. *Petty Richard, Guthrie James.* Intellectual Capital Literature Review. Measurement, reporting and management. Journal of Intellectual Capital. — 2000. — Vol. 1, Number 2.
3. *Dzinkowski R.* The measurement and management of intellectual capital. Management Accounting (UK). — 2000. — Vol. 78. — Num. 2.

---

<sup>2</sup> Stuart T.A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organisations. - London, 1997.

4. <http://www.sveiby.com.au/IntangAss/denosynl.htm>.
5. **Wayne S. Upton Jr.** Challenges from the New Economy. Business and Financial Reporting, SPECIAL REPORT. Financial Accounting Standards Board. April, 2001. [www.fasb.com](http://www.fasb.com).
6. **Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П.** Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. — 320 с.
7. **Leliaert Ph., Candries W., Tilmans R.** Identifying and managing IC: a new classification. Journal of Intellectual Capital. 2003. — Vol. 4. — Number 2.
8. **Sanchez P., Chaminade C., Olea M.** Management of intangibles — An attempt to build a theory. Journal of Intellectual Capital. — Vol. 1. — Number 4.
9. **Roos J.** Measuring the future. 1998. <http://www.unisys.com/execmag/1998-03/journal/viewpoints2.htm>.
10. **Stewart T.A.** Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. New York: Currency Doubleday, 1997.
11. **Багриновский К.А., Бендиков М.А., Фролов И.Э., Хрусталев Е.Ю.** Научно-технический сектор экономики России: состояние и особенности развития. — М.: ЦЭМИ РАН, 2001. — 120 с. — С. 83.
12. **Petty R., Guthrie J.** Intellectual Capital Literature Review. Measurement, reporting and management. — Journal of Intellectual Capital. — 2000. — Vol. 1. — Number 2.
13. **Wileman A.** A capital idea. 1999, Management Today, 97. — Цит. по: Caddy, Ian. Intellectual capital: recognizing both assets and liabilities. Journal of Intellectual Capital. — 2000. — Vol. 1. — Number 2.
14. **Caddy I.** Intellectual capital: recognizing both assets and liabilities. Journal of Intellectual Capital. — 2000. Vol. 1. — Number 2.
15. **Edvinsson L.** Some perspectives on intangibles and intellectual capital 2000. Journal of Intellectual Capital. 2000. — Vol. 1. — Number 1.
16. **Брукунг Э.** Интеллектуальный капитал / Пер. с англ. СПб.: Питер. — 2001. — 288 с.
17. **Sanchez P., Chaminad, C., Olea M.** Management of intangibles — An attempt to build a theory. Journal of Intellectual Capital. — 2000. — Vol. 1. — Number 4.
18. **Stuart T.A.** Intellectual Capital: The New Wealth of Organisations. London, 1997.
19. **Petty R., Guthrie J.** Intellectual Capital Literature Review. Measurement, reporting and management. Journal of Intellectual Capital. — 2000. — Vol. 1. — Number 2. P. 155–176.

УДК 330.1

**В. Єременко,**  
*доктор економічних наук, професор,  
головний науковий співробітник  
Інституту світової економіки і  
міжнародних відносин НАН України*

## СПЕЦИФІКА ПЕРИФЕРИЗАЦІЙНИХ ПРОБЛЕМ ДЛЯ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНИХ ЕКОНОМІК

*Статтю присвячено виокремленню й витлумаченню основних стратегій уникнення глобальних периферизаційних тенденцій та подоланню стану периферизованості в сучасній міжнародній системі. На підставі міжнародного й вітчизняного досвіду доводиться, що концептуальними основами цих стратегій мають стати ідеї «змішаної економіки» й*