

О.В. КЕНДЮХОВ,

*Донецький інститут економіки та господарського права*

## КАПІТАЛІЗАЦІЯ ЗНАНЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Як відзначає секретар СНБО Є. Марчук, у сучасному світі інформація й інформаційні технології стали у стратегічному плані важливіші за мільйони тонн виплавленої сталі або десятки тонн добутого золота, а також автомобілі, верстати, побутові прилади і іншу продукцію індустріального століття. 2000-й рік у цьому відношенні був тим рубежем, коли вартість інтелектуального продукту в міжнародному економічному обміні зрівнялася з вартістю товарної маси. Усе це призвело до радикальних змін самого характеру виробництва. У новій економіці купують і продають концентровані знання [1].

Світові економічні трансформаційні процеси призвели до формування інтелектуальної економіки, основним фактором становлення і розвитку якої став інтелектуальний капітал як наслідок процесу капіталізації знань. Ієрархічно вибудована і жорстко організована індустріальна модель української економіки прогнала не індустріальному капіталізму, а інтелектуальному капіталу, який набирає сили. У процесі реформування економіки України за зразками ринкових індустріальних економічних систем її економічний базис сформувався як наслідок індустріальної капіталізації зі значним за розміром, але швидко знецінюваним промисловим капіталом. Якщо Україні орієнтуватися на наукомісткий шлях розвитку, то у даному випадку, як у [2] підкреслює В. Амітан, основою стає інтелектуальний капітал.

Специфіка інтелектуальної економіки визначається підходом до знань як основного економічного ресурсу. Уміло використані знання дають можливість знизити укладення в усі раніше відомі фактори виробництва і домогтися принципово нових, істотно покращених результатів. Якщо земля, праця, сировина і традиційний капітал

можуть розглядатися як обмежені ресурси, то знання, навпаки, фактично невичерпні.

Капіталізація знань включає два найважливіших методологічних аспекти. Перший аспект: капіталізація знань є соціально-економічний процес перетворення результатів інтелектуальної діяльності у джерело матеріального багатства, засіб створення нової вартості, інтелектуальний капітал. Другий - капіталізацією знань можна назвати інвестиції в інтелектуальний капітал.

Інтелектуальний капітал – це здатні створювати нову вартість інтелектуальні ресурси підприємства, представлені людським і машинним інтелектом, а також інтелектуальними продуктами, створеними самостійно або залученими з боку як засоби створення нової вартості.

Таке визначення інтелектуального капіталу містить ряд принципівих посилок, що дозволяють розглядати його в як економічну категорію і створюють методологічну основу капіталізації знань:

1. Інтелектуальний капітал як узагальнююча категорія являє собою сукупність людського, машинного інтелекту й інтелектуального продукту.

2. До інтелектуального капіталу як економічної категорії відносяться тільки ті інтелектуальні ресурси підприємства, які здатні створювати нову вартість (приносити додатковий прибуток).

Таким чином, якщо деякі патенти або права на дизайн не здатні створювати нову вартість, не представляють ніякої ринкової цінності, то їх не слід відносити до інтелектуального капіталу, хоча вони і є інтелектуальним продуктом.

© О.В. Кендюхов, 2002

3. Інтелектуальний капітал – це засіб створення нової вартості, що принципово відрізняє його від інтелектуального потенціалу.

4. Базова функція інтелектуального капіталу - створення нової вартості.

Отже, капіталізація знань можлива тільки у тому випадку, якщо знання набувають економічної цінності як засіб створення нової вартості.

Для перетворення результатів інтелектуальної діяльності у джерело створення нової вартості потрібен перехід від загального знання до комплексу технічних рішень і спеціалізованих навичок, результатом використання яких є об'єкти і продукти інтелектуального капіталу, що представляють ринкову цінність.

На більшості вітчизняних підприємств управління знаннями як вид діяльності цілком відсутнє, і це прямий наслідок некваліфікованого менеджменту. У той же час раціональною дією дбайливого власника було б здійснення аудиту інтелектуальних активів, який передбачає комплексну оцінку інтелектуальних ресурсів, що включають персоніфіковані знання, інтелектуальну власність, бренди, відносини зі споживачами, інфраструктурні нематеріальні активи з капіталізацією їхнього комерційного потенціалу. Цей процес звичайно складний і довгий і не припускає швидкого перерозподілу матеріальних цінностей, а тому для нинішнього менеджменту малоцікавий. Але іншого шляху для забезпечення стратегічних переваг на ринку не існує.

Управління капіталізацією знань вимагає, щоб підприємства докорінно змінили свій підхід до оцінки інтелектуальних активів. Управління капіталізацією знань має тенденцію стати успішною стратегією в майбутньому. Менеджери третього тисячоліття повинні будуть розуміти сутність як матеріальних, так і нематеріальних компонентів інтелектуального капіталу. Свою діяльність вони мають спрямовувати таким чином, щоб вона забезпечувала "збір врожаю знань". Від цих менеджерів буде вима-

гатися поведінкова лінія, яка необхідна для того, щоб знайти й оцінити інтелектуальний капітал і потім управляти цим капіталом як активом підприємства.

Для того щоб почати ефективно управляти капіталізацією знань, необхідно визнати, що не всі знання однакові. Деякі знання можуть вимагати вкладення засобів, деякі - їхнього вилучення, а інші можуть узагалі не мати цінності. Головне, що потрібно зрозуміти, - це те, що управління активами знань є життєздатним інструментом управління. На підприємствах, особливо високотехнологічних, необхідно розробити програми управління капіталізацією знань. Це дозволить отримати прибуток від адміністративних функцій. А такі сфери бізнесу, як юриспруденція, фінанси, управлінський консалтинг, усіляко намагаються представити себе як постачальників послуг "доданої вартості". Проблема для них полягає у тому, щоб знайти спосіб ефективно капіталізувати свої основні компетенції.

Для досягнення значного прибутку від капіталізації знань зовсім не обов'язково вкладати багато коштів. У середині багатьох підприємств вже існують необхідні ресурси для створення і управління інтелектуальними активами. І розробка процесу управління капіталізацією знань допоможе одержувати не тільки очевидну фінансову вигоду. Крім фінансового прибутку, організація одержує і такі довгострокові вигоди, як:

- посилення творчого підходу;
- поліпшення відносин зі споживачами і постачальниками;
- виробництво нових товарів і послуг;
- підвищення продуктивності і збільшення доходів;
- поліпшення відношення працівників до своїх обов'язків і до підприємства, покращення іміджу компанії.

Капіталізація знань повинна розглядатися як найважливіша частина стратегічного бізнес-планування. Свідоме управління процесом капіталізації знань допомагає підприємствам визначити цінність розвит-



ку інтелектуального капіталу. Більшість дискусій з приводу проблем управління знаннями в основному ведеться з питань, які не представляють особливої важливості - як, наприклад, виходить ініціатива знизу чи зверху. Насправді важливими є цінність активів знання усередині організації і той фактор, як керівництво заохочує і виділяє співробітників, які створюють і збільшують цю цінність. Капіталізація знань являє собою один зі способів, що приносить вигоду як підприємствам, так і їхнім співробітникам і надає як усьому колективу компанії, так і окремим її працівникам можливість зробити свій внесок у відтворення й ефективне використання інтелектуального капіталу.

Найважливішим елементом процесу капіталізації знань є оцінка його результативності, яка представлена насамперед в об'єктах інтелектуальної власності, що мають економічну цінність.

Існує декілька видів вартості, які відповідають конкретним умовам використання оцінюваної інтелектуальної власності. При цьому розрізняють два види: вартість в обміні і вартість у користуванні. Вартість в обміні припускає ймовірну ціну продажу за умови, що ринок, на якому відбувається перехід інтелектуальної власності з одних рук в інші, є відкритим і конкурентним, де ціни угод залежать від співвідношення попиту та пропозиції. Під час такої угоди продавець власності повинен одержати справедливу компенсацію за ті витрати, що він поніс при створенні свого майна чи його придбанні, а також за майбутні доходи від його використання, від яких він відмовляється, продаючи свої права на цей об'єкт. У такий спосіб ця вартість визначається конкретними обставинами і реальними економічними факторами. За це її часто називають об'єктивною вартістю, підкреслюючи цим, що вартість в обміні найбільш переконлива для сторін, які беруть участь у планованій угоді.

Часто доводиться зустрічати і термін "вартість у користуванні". Він має на увазі

вартість інтелектуальної власності в уявленнях конкретного користувача. Через те, що вартість у користуванні пов'язана з потребами конкретного суб'єкта, її часто називають суб'єктивною вартістю. Найбільш часто використовуваною формою такої вартості є інвестиційна вартість. Це вартість власності для конкретного інвестора або групи інвесторів, які мають певні цілі і критерії інвестування.

Складність оцінки інтелектуальної власності обумовлена тією обставиною, що принципово складно розробити її єдину універсальну методику. Не тільки кожний з об'єктів інтелектуальної власності повинен бути оригінальним (за визначенням), але й умови практичного використання результатів творчої діяльності на різних підприємствах теж, як правило, значно відрізняються одні від одних.

Єдина методика не може враховувати всю сукупність особливостей практичного використання конкретних об'єктів інтелектуальної власності, і на практиці звичайно проводять розрахунок обґрунтованої ринкової вартості інтелектуальної власності одночасно за декількома методами.

Практично при уточненні мети оцінки у кожному окремому випадку розробляють індивідуальну для кожного конкретного об'єкта методологію розрахунку, яка дозволяла б найбільш повно врахувати всі ціноутворюючі фактори, що впливають на його ринкову вартість. Ця методологія може враховувати минулі витрати на створення і придбання об'єкта, ринкову кон'юнктуру і, крім того, може бути заснована на здатності і можливості інтелектуальної власності приносити додатковий дохід підприємству.

Загально визнано, що для оцінки вартості різних об'єктів інтелектуальної власності і нематеріальних активів існують, щонайменше, три основних альтернативних підходи:

1) ринковий підхід - засновано на знанні ринкової інформації про угоди з аналогічною інтелектуальною власністю,

але така інформація далеко не завжди доступна;

2) доходний метод - засновано на оцінці здатності інтелектуальної власності приносити доход, що вимагає досить точного знання про ринкові перспективи товару, у якому використовується оцінюваний об'єкт;

3) Витратний підхід - засновано на розрахунку витрат, необхідних для повного відтворення об'єкта власності, який включає: зарплату дослідницького персоналу поряд з витратами, пов'язаними зі створенням оригінального зразка, установленням контролю якості, тестуванням і процедурою одержання патенту, витрати, пов'язані з доведенням об'єкта інтелектуальної власності до стадії, придатної для використання тощо. Однак практика підтверджує, що понесені витрати дуже рідко можна співвіднести з майбутнім успіхом на ринку [3].

Відсутність строгої методології, що могла б бути застосована при будь-яких обставинах і для всіх об'єктів інтелектуальної власності, призводить до необхідності давати оцінку відразу декількома різними методами й обґрунтовувати отриманий кінцевий результат як підрахований за найбільш придатним до даного випадку методом.

Проблемним методичним питанням є оцінка загальної вартості інтелектуального капіталу. Для цих цілей може бути використано методику оцінки інтелектуального капіталу (РСНА), яку розробили американські фахівці з NCI Research. При цьому дослідники виходили з того, що вартість нематеріальних активів залежить від здатності компанії обігнати середнього конкурента з приблизно такими ж матеріальними фондами.

Розрахунок РСНА виконується у наступній послідовності:

1. Підраховується середній "брудний" (включаючи податки) прибуток компанії за три роки.

2. Визначається середня вартість основних фондів за три роки.

3. Далі прибуток поділяється на вартість основних фондів. Таким чином, одержуємо показник рентабельності.

4. Показник рентабельності компанії порівнюється із середнім по галузі. Середня рентабельність по галузі помножується на середню річну вартість основних фондів. Таким чином, можна довідатися, який прибуток середня компанія могла б одержувати від аналогічного обсягу матеріальних основних фондів.

Далі ця величина віднімається від "брудного" прибутку компанії.

6. Віднімаються податки (береться їхня середня величина за останні три роки). Отриманий дохід, на думку розроблювачів, сформувався завдяки використанню інтелектуального капіталу.

7. Прораховується чиста поточна вартість нематеріальних фондів. Для цього розмір премії поділяється на апіорно виражений відсоток, який виражає ціну капіталу для компанії [4].

Проте методика РСНА має один суттєвий недолік: практично ототожнення нематеріальних активів з інтелектуальним капіталом, що не є правомірним. Тому методи оцінки інтелектуального капіталу мають потребу в уточненні й удосконалюванні.

Зрозуміло, що буде набагато простіше управляти процесом капіталізації знань, провівши інвентаризацію інтелектуального капіталу. У процесі управління може бути задіяно багато ланок організації. Проблема полягає лише у тому, щоб ефективно управляти цими інтелектуальними активами з урахуванням їх перспектив, а не минулих заслуг.

Капіталізація знань може вдихнути нове життя у старі ідеї. Американські дослідники Ріветт і Кляйн наводять приклад, як один підрядник міністерства оборони зміг заробити великі гроші на комп'ютерній програмі тривимірної імітації польоту, яку він зміг паралельно застосувати для виробництва програм комп'ютерної графіки і комп'ютерних ігор. У процесі капіталізації



ціна цієї інтелектуальної власності від нуля піднялася до сотень мільйонів доларів.

Активізація старих і розробка нових інтелектуальних ресурсів дозволить підприємствам одержувати збільшені доходи. Співробітники при цьому одержують вигоду в тому, що удосконалюють свої знання, опановують нові навички і майстерність й одержують кращі перспективи у своїй кар'єрі.

На сьогоднішній день основним фактором, який гальмує процес капіталізації знань у вітчизняних бізнес-структурах, є не стільки нездатність інженерів і підприємців виступати з новими ідеями, скільки їхня неспроможність бути у курсі останніх досягнень в областях застосування інновацій, що лежать за межами їхньої вузької спеціалізації, а також неуміння скористатися отриманими знаннями. У країнах з інтелектуальною економікою цю функцію реалізують спеціальні структури інноваційного бізнесу - технологічні брокери. Прикладами вдалої організації структур національного технологічного брокера можуть служити Британська технологічна група (Великобританія) і урядове агентство АНВАР (Франція). Їхня діяльність спрямована на надання всілякої підтримки творцям інтелектуальної продукції, максимального виявлення і закріплення за ними охороноспроможних прав з наступним розподілом доходів від спільної комерційної реалізації технологічних досягнень між всіма учасниками процесу їхнього створення.

З урахуванням пасивності національних бізнес-структур, обмеженості внутрішнього попиту на цінні знання і технологічні досягнення економічна політика України повинна націлюватися на постіндустріальний прорив на світових ринках, а не на безперспективний захист неконкурентоспроможних вітчизняних товаровиробників застарілого технологічного укладу. Першим кроком у цьому напрямку може бути формування національного технологічного брокера за прикладом Франції і Велико-

британії. Задача держави у цих умовах полягає у тому, щоб забезпечити найбільш раціональне й ефективне вбудовування невикористовуваного інтелектуально-кадрового потенціалу в систему задоволення платоспроможного попиту, формованого сьогодні, на жаль, не Україною і не національними бізнес-структурами, а країнами і бізнес-структурами Заходу.

Проте, яка б політика у відношенні інтелектуального капіталу не проводилася - незмінним залишається одне: благополуччя економічних систем, заснованих на знаннях, визначається творчою особистістю. Тому ставку в рішенні задач використання інтелектуального капіталу необхідно робити, у кінцевому рахунку, не на технології й організаційні структури, а на людину і її головний ресурс - творчість. Щоб активізувати творчу активність персоналу, необхідно створити механізм витягу інтелектуальної ренти на користь носія і творця знання з виробленої знанням вартості.

Розробка системи державної підтримки розвитку інтелектуального капіталу на загальнонаціональному рівні повинна стати науковою підставою для прийняття рішень в галузі державної соціально-економічної політики.

### Література

1. Марчук Е.К. Украина: новая парадигма прогресса. - К.: "Аваллон", 2001. - 243 с.
2. Амитан В.Н., Киклевич Ю.Н., Филатов Д.Е. Инновационное развитие Донецкого региона: состояние и перспективы. - Донецк: ООО "Юго-Восток, Лтд", 2002. - 182 с.
3. Зинов В., Шамшин С. Сравнение различных методов оценки стоимости интеллектуальной собственности // Интеллектуальная собственность. - 2002. - №4. - С. 15 - 39.
4. Комаров И. Интеллектуальный капитал // Персонал. - №5. - С. 54-62.