

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ В ГЛОБАЛЬНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

О. В. МАЛИШКО, к. е. н., доцент,
Донецкий национальный технический университет

БАНКИ ИНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛУ ЯК ІНСТИТУТИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Зараз в Україні вкрай гостро стоїть проблема переходу на інноваційно-інвестиційну модель економічного розвитку, що потребує перш за все фінансових ресурсів, тобто фінансового капіталу. Але у країнах-лідерах глобальної економіки вже давно існує усталена тенденція до заміщення матеріальних активів інформацією, а основного капіталу – знанням, що зумовило появу концепцій "інтелектуальної економіки" та "інформаційного суспільства". Серед факторів виробництва, до яких класики економічної науки традиційно включали землю (сировину), капітал та робочу силу, на початку ХХІ століття під тиском ТНК усе частіше називають такий, як освіта, або людський капітал [1; с. 7, 31]. Але це тільки складова більш ємного феномену – інтелектуального капіталу (далі ІК). ІК "береться на службу" перш за все ТНК. Компанія Microsoft, маючи ринкову капіталізацію в сотні мільярдів доларів, числить на своєму балансі матеріальних фондів всього на декілька мільярдів доларів. Це свідчить, що фактичною основою ринковою оцінки компаній стає не тільки матеріальні фактори, а й ІК. Він стає стратегічним фактором глобалізованого виробництва. Це призводить до створення нових знань. Ми є свідками того, що саме зараз спостерігається зсув парадигми економічної науки у напрямку того, що синтетично можна назвати економікою знань, або інтелектуальною економікою. Тому дослідимо, яку роль у цьому русі відіграє поняття "ІК", тому що він визначає можливості застосування фінансового і матеріально-речового капіталів, тобто як інноваційної, так і інвестиційної складових у вищевказаній моделі виходу з кризи.

Прибічниками інноваційно-інвести-

ційної моделі економічного розвитку зазвичай акцентується інституційна роль комерційних банків як джерел довгострокових кредитів для інвестиційної діяльності підприємств реального сектору, але досі не розроблялися питання банків, які б оперували не грішми, а ІК за принципами класичного комерційного банку. Як вказують фахівці, зараз йде битва за капітал фінансовий та людський як за ключові ресурси довгострокової конкурентоздатності. Російський фахівець М. Делягін вважає що, ". . . ключевые ресурсы развития – это уже не пространство с закреплённым на нём производством, а мобильные финансы и интеллект. Эффективное освоение территории сегодня – это изъятие её финансов и интеллекта. . . . В итоге конкуренция из механизма воспитания слабых превратилась в механизм их уничтожения. В результате деньги теряют значение: конкурентоспособность всё больше определяется технологиями, которые нельзя купить. Они будут превращаться во "вторую природу", задавая условия развития личности и человечества, постепенно заменяя рынок и права собственности . . . (виділено авт. – О. М.) [5, с. 16].

Таким чином, діалектика взаємодії грошей (фінансового капіталу) та інтелекту (людського капіталу як складової ІК) визначають конкурентоздатність ТНК та цілих держав на підґрунті технологій. ІК стає основою функціонування життєво важливих для суспільного прогресу сфер діяльності, тому об'єктивно потребує відтворення та захисту. Розробка проблем захисту ІК смикається із проблемами захисту породжуваної ним інтелектуальної власно

© О. В. Малишко, 2004

сті (далі ІВ), що вкрай актуально для України з погляду на високі рівні піратства та "відтік мозків". Тому тема дослідження є актуальною як у науково-теоретичному, так і в практичному сенсі.

Метою даної статті є окреслити інституційні економіко-правові підходи щодо захисту ІК та породжуваної ним ІВ через функціонування пропонованих автором банків інтелектуального капіталу (далі БІНК). Вони відрізняються від комерційних банків тим, що одночасно оперуватимуть двома видами капіталу: фінансовим та інтелектуальним.

Сьогодні на практиці ІК усе більше слугує універсальним критерієм для оцінки конкурентоспроможності економічного суб'єкта, зокрема, тому, що він відбиває динаміку ланцюгу доданої вартості та організаційної стійкості в умовах швидких змін середовища. Вважається, що термін "ІК" вперше було використано Дж. Гелбрейтом у 1969 р., хоча концепція її складової "людський капітал" була розроблена американським вченим І. Шульцем вже наприкінці 50-х рр. ХХ ст. як "сукупність знань, здібностей і кваліфікацій, що забезпечують провідну функцію засобів виробництва й предметів тривалого користування" [4, с. 163]. Як економічна категорія ІК почав досліджуватися тільки з 90-х рр. ХХ ст. на фоні бурхливого становлення "нової" ("інтелектуальної") економіки. Оскільки цей період на пострадянському просторі був добою всеохоплюючої кризи, зрозуміло, що вирішальний внесок у проблему уточнення змісту ІК внесли зарубіжні вчені та практики – Т. Стюарт, Т. Форт'юн, Л. Едвінссон, Д. Клейн, П. Саліван, Л. Прусак, І. Роос.

Першу спробу надати визначення ІК з позиції структурного підходу зробили одні з перших його дослідників Л. Едвінссон і М. Мелоун. Автори відносять до ІК фактично всі види ресурсів сучасної корпорації, які не піддаються традиційним оцінкам [2, с. 28]. Це визначення, на наш погляд, не має конкретики. Але на підставі досліджень, проведених у шведській страховій і фінансовій компанії "Скандія", вони

виділили у сумі ІК дві її складових: "людський капітал" (ЛК, human capital) та "структурний капітал" (СтК, structural capital). На їх думку, ЛК являє собою сукупність знань, практичних навичок і творчих здібностей службовців компанії, які застосовуються при виконанні її поточних завдань. Іншими його складовими є моральні цінності компанії, культура праці та загальний підхід до справи. ЛК, як вважають Л. Едвінссон і М. Мелоун, не може бути власністю компанії. Остання теза значить – ЛК не може слугувати об'єктом купівлі-продажу.

До категорії "СтК" вони включають технічне й програмне забезпечення, організаційну структуру, патенти, торгові марки і все те, що дозволяє робітникам компанії реалізувати свій виробничий потенціал (або, за словами авторів, це те, що залишається в офісі після того, як службовці пішли додому). Крім того, СтК містить відносини, які склалися між компанією та її клієнтами. Проте, визначення ІК як суми ЛК та СтК не дозволяє виділити ІК у вигляді узагальнюючої економічної категорії та не розкриває остаточно його економічної сутності. Як ще одну ознаку СтК автори підкреслюють, що на відміну від людського, він може бути власністю компанії, а отже – і об'єктом купівлі-продажу [2, с. 30]. Але як можна купити довірливі відносини із клієнтами, незрозуміло. Тут автор приєднується до думки О. Кендюхова про те, що спірним моментом є приписування СтК можливості купівлі-продажу та відмова цього в ЛК. Питання, на думку автора, в тому, за який еквівалент (грошовий або негрошовий) такий акт може відбуватися.

Російський дослідник Б. Леонтьєв теж робить акцент на структурному підході до ІК. Під ІК суб'єкта він розуміє "сукупність законних прав, що він має на результати його творчої діяльності, його природних і здобутих інтелектуальних здібностей й навичок, а також накопичені ним бази знань й корисних відносин з іншими суб'єктами [цит. по 2, с. 29]. Сполучення "сукупність законних прав, що він має на результати його творчої діяль-

ності" є ні чим іншим, як ІВ, що є результатом використання ІК. Тому автор погоджується з думкою О. Кендюхова про те, що в даному визначенні змішуються поняття ІК та ІВ, яку "логічно розглядати як один з типів загальної категорії ІК".

Д. Даффі дає таке визначення ІК: "ІК – це сукупні знання, якими володіє організація в особі своїх співробітників, а також у вигляді методологій, патентів, архітектур та взаємозв'язків" [цит. по 3, с. 34]. Д. Клейн і Л. Прусак визначають ІК як "інтелектуальний матеріал, формалізований та зафіксований, який використовується для виробництва більш цінного майна" [цит. по 3, с. 34]. Е. Брукінг визначає ІК як "термін для позначення нематеріальних активів, без яких компанія не може тепер існувати" [цит. по 3, с. 34]. Він у складі ІК розділяє ринкові активи, ІВ та інфраструктурні активи. Тобто ми бачимо, що ІВ вважається складовою ІК. Але треба розібратися, що ж Е. Брукінг вважає за ринкові активи. Це "той потенціал, який забезпечується нематеріальними активами, що пов'язані з ринковими операціями" [цит. по 2, с. 32]. Автор не згоден з тим, що активи є потенціалом, вони повинні вважатися капіталом, необхідно розрізняти поняття ІК та "інтелектуальний потенціал".

Хоч наведені визначення і слугують прикладом термінологічного підходу до визначення ІК, але теж не роз'яснюють остаточно сутність останнього.

Прибічник функціонального підходу до визначення ІК Х. Макдональд визначає ІК як "знання, які є в організації та можуть бути використані для отримання різних переваг перед конкурентами" [цит. по 2, с. 30]. Якщо під "різними перевагами перед конкурентами" розуміється конкурентні переваги (competitive advantages), тоді можна вважати це визначення ІК вдалим з погляду функцій менеджменту фірми.

О. Кендюхов дає визначення ІК, основою якого виступає синтез понять "інтелект" і "капітал" з оглядом на розвиток інформаційних технологій з позиції гносеологічного підходу. Це "здатні створювати нову вартість інтелектуальні ресурси під-

приємства, представлені людським і машинним інтелектами, а також інтелектуальними продуктами, створеними самостійно або залученими у якості засобів створення нової вартості" [2, с. 31]. Як бачимо, тут акцент робиться на вартісному підході щодо інституту-підприємства, при цьому капітал розуміється як вартість, яка створює нову (додаткову) вартість ("гроші роблять гроші"). Усе було б гаразд, якби названий автор під час виділення видів ІК не змішував власне ІК та породжувану його функціонуванням ІВ (наприклад, виділений ним "марочний ІК" включає торгові марки, товарні знаки, корпоративну марку (ім'я), марки обслуговування, що є ідентичним групі "Засоби індивідуалізації" серед об'єктів ІВ, яка включає знаки для товарів та послуг, зазначення походження товарів, фірмові найменування, доменні імена). Але автор підтримує принципову посилку, що "ИК – это средство создания новой стоимости, что принципиально отличает его от интеллектуального потенциала"¹.

Найбільш глибоким автору бачиться тлумачення ІК В. Рача та С. Чугуєвця. Вони пропонують розрізняти між собою економічні категорії "ІК", "інтелектуальний актив" (ІА) та "ІВ". Феноменом вказаних категорій є те, що просте додавання слова "інтелектуальний" до таких доволі усталених термінів, як "власність", "капітал", "актив" не звужує, а розширює обсяг поняття, принципово змінюючи їх сутність. Тільки після їх остаточного розмежування (і цього автор додержується) можна економічно грамотно та коректно розмовляти про використання ІК у бізнесі. Для цього у роботі [9] вони запропонували використовувати для всіх понять у сфері ІК та ІВ прийом тривимірної системної побудови поняття, тобто конструювати будь-які терміни за правовими, економічними та предметно-

¹ Интеллектуальный потенциал предприятия – "это возможности, которые предоставлены интеллектуальными ресурсами в данное время и в будущем и могут быть использованы для решения какой-либо задачи или для достижения определенной цели. Это совсем не значит, что такие возможности будут когда-нибудь реализованы".

смысловыми (функциональными) аспектами. В результате авторы дали такое определение ИК: "це умовний термін, яким позначають нематеріальні об'єкти, що знаходяться в розпорядженні організації та мають для неї цінність (вартість), використання яких може приносити чи вже приносити дохід за рахунок нових і більш сильних конкурентних переваг протягом тривалого проміжку часу" [9, с. 41]. Предметно-смысловую ознакою виступає нематеріальність об'єкта, економічною – цінність (вартість) для організації та здатність приносити дохід, правовою – можливість (законного) використання. Важливим аспектом є підкреслення створення конкурентних переваг, які є запорукою виживання компанії.

Термін ІА, на відміну від ІК, ті ж автори пропонують застосовувати "тільки щодо нематеріальних об'єктів, які організаціям вдалося ідентифікувати, описати і занести до визначеного реєстру" [там же]. Таким чином, стосовно ІК ІА є поняттям зі зменшеним обсягом. Те ж можна сказати й про ІВ стосовно ІК, яка вважається Е. Брукінгом як "узаконений інструмент для захисту різних корпоративних активів" [цит. по 9, с. 41], оскільки ІВ "розглядає переважно ту частину нематеріальних об'єктів, яку можна заформалізувати" [9, с. 41].

Підсумовуючи, умовно можна сказати, що сьогодні категорію ІК можна описувати за трьома підходами – з акцентуванням слова "капітал" (1), "актив" (2), "людський капітал, або освіта" (3) з неодмінним акцентом на ІВ, яка входить як наріжний камінь до всіх структур ІК. За першого підходу ІК підрозділяється на три частини: ЛК – "людський капітал, або освіта", СтК – "структурний капітал" та СпК – "споживчий капітал". За другого підходу ІК є сукупністю інфраструктурних, ринкових та людських активів та ІВ. За третього підходу ІК є сумішню ЛК, або освіти, та інтелектуальних ресурсів, до яких знов таки входить ІВ [9, с. 41].

Проаналізовані визначення ІК мають достатньо розпливчастий, тобто умовний характер, оскільки не зв'язані з такими

ознаками вартості капіталу, як ціна, процент і т.д. Автор погоджується з думкою акад. А. Чухно, що "Фундаментальная особенность ЧК заключается в том, что он не может быть собственностью компании. . . . ЧК не может быть отнесен не только к собственным средствам фирмы, но и вообще не может рассматриваться в качестве одной из статей её активов. . . . Он может считаться временно привлечёнными средствами, которые относятся к пассивам, подобно долговым обязательствам. . . , и вследствие своей неощутимости не может быть подвержен традиционным стоимостным оценкам (курсив мій – О. М.)" [6, с. 50]. Більше того: "Новая мера стоимости – ИК, методы его оценки – охватывают широкий круг объектов, в который входят и коммерческие, и некоммерческие, даже правительственные учреждения. Это может привести к возникновению новой формы обмена, в которой эта мера стоимости будет использоваться в целях торговли (курсив мій – О. М.)" [7, с. 64]. Врахувавши цю тезу і базуючись на визначенні ІК, даного В. Рачем та С. Чугуєвцем, а також думці японських фахівців І. Нонака та Х. Такеучі [9, с. 41] про те, що нематеріальні об'єкти часто не є власністю організації, тому до них варто підходити як до орендованих, взятих у лізинг, чи позикових активів, доходимо висновку: чи не можливо оперувати деякими з елементів ІК в силу їх специфіки (особливо ЛК та СпК) на кшталт комерційного банку, який оперує переважно чужими коштами, залучаючи їх на депозити (пасивні операції) та видаючи з них кредити (активні операції)?

З огляду на відсутність однозначних тлумачень ІК зробимо перехід від ІК до того, що на Заході зветься "знанневими активами", управління якими і є "управлінням знаннями". Знанневі активи (ЗА) – це сукупність технологічного ноу-хау, ноу-хау в області бізнес-процесів, зв'язків з клієнтами, репутації фірми [10, с. 22]. Умовно, можна вважати $ЗА = ЛК + СпК$.

Управління ЗА істотно відрізняється від управління матеріальними активами, а саме [10]:

– Для створення знання потрібні дуже добре підготовлені, талановиті люди, тому знання є "клейким", воно приклеюється до організацій і до конкретних людей.

– ЗА може бути неявним або негативним за змістом, проте мати позитивну економічну цінність. Неявний ЗА ще називають "неявною конкурентною перевагою" – коли деяка компанія домагається успіху й ми, навіть перебуваючи усередині її, ніяк не можемо зрозуміти, що становить основу цього успіху. Існує ще й "негативне знання" (далі НЗ), тобто знання про те, що не працює. Якщо ваш конкурент вложив мільйони доларів в розробку якийсь технології, а ви напевно знаєте, що вона виявилася тупиковою, то для вас як конкурента таке знання представляє велику цінність – ви знаєте, куди не варто інвестувати. Негативне знання важко передається, бо в бізнесі майже ніхто не любить розповідати про свої невдачі.

– ЗА не можна продавати й купувати на вільному ринку. Для доступу до них існують правові бар'єри (а результатами використання ЗА є ІК та ІВ – О. М.).

– Специфікою ЗА є феномен підвищення віддачі. У старій економіці, де фізичні активи відігравали велику роль, маржинальні витрати зростали по мірі підвищення обсягу виробництва. У світі нематеріальних активів відбувається підвищення віддачі, а маржинальні витрати скорочуються. Звичайно знання створюється завдяки великим науково-дослідним проектам. Коли ця робота проведена, маржинальні витрати на виробництво кожної наступної одиниці продукції дорівнюють нулю. Наприклад, виробництво кожної додаткової копії програмного забезпечення після того, як воно розроблено, практично нічого не коштує.

– Через те, що знання може переміщуватися, передаватися, можливі їх вплив, імітація, копіювання. Тому ЗА потребують правового захисту. Тут існують два механізми.

Перший – це добре напрацьований механізм правового захисту результатів використання ЗА, тобто ІВ: патенти, комерційні таємниці, авторські права. Другий механізм дещо метафізичний. Найкращим захистом ЗА як такого на Заході вважається природа знання. Наприклад, знання деяких бізнес-процесів, знання про те, як підвищити дохідність підприємства. Такі знання за їх природою захистити легше, ніж знання про продукт, бо до них не можна застосувати обернений інжиніринг, тобто покупку товару конкурента з наступною його подетальною розбіркою для з'ясування того, яким чином він зроблений. Захистові допомагає або неможливість безпосередньо спостерігати знання – можливо заборонити стороннім приходити на підприємство, – або неявний компонент знання (далі Няз) (виділено авт. – О. М.). Мається на увазі різниця між кодифікованим, або стандартизованим, знанням, яке може бути описаним, і неявним знанням, описати яке неможливо чи то тому, що мова йде про якийсь дуже складні матерії, чи то тому, що нереально конкретно сформулювати, що представляє собою таке знання. Таке знання теж нелегко передавати. Знання про багато технологічних процесів відносяться саме до Няз.

– ЗА майже завжди використовуються у комбінації з чимось іншим. Наприклад, патент потрібно перетворити у корисний продукт, створюючи через нього додаткові активи, які можна легко продати. Саме шляхом трансформації в компліментарний актив, який має ринкову грошову вартість, дістається сьогодні вартість, користь із ЗА.

Підсумовуючи, діалектика співіснування фінансового та інтелектуального капіталів, останній з яких може виступити ЗА фірми та приносити вартість через ІВ, породжує специфічні проблеми щодо обігу ІК та ЗА.

Таким чином, потрібні інститути, які б оперували новою мірою вартості – ІК – як банки, але не тільки у грошовому екві-

валенті, а й у еквіваленті ІК. Тому ІК треба виміряти та оцінити. Сьогодні, коли основою оцінки становиться не поточна, а потенціальна суб'єктивна корисність блага, автор висуває такі принципи виміру та оцінки ІК: "судити про нього по непрямим показниках, які мають грошове вираження" (1) та "поєднання загальновідомих вартісних показників із (поки що невідомими) суб'єктивними індивідуальними оцінками" (2).

Автор вважає, що в якості першої суб'єктивної індивідуальної оцінки при вимірюванні людської частини ІК та особливо ЗА мають бути врахування "глобальних зобов'язань незнання", які подібні до контрактивних рахунків у бухгалтерському обліку. Назвемо їх "чорним світлом". Під чорним світлом автор розуміє сукупність двох видів незнання. Перший – це нездатність менеджменту ТНК знати точно, які самі із акумульованих компанією знань та міжнародного ділового досвіду треба застосовувати у проблемній ситуації в іноземному середовищі. Таке чорне світло можна "вибілити" за допомогою бізнес-тренінгів (для фахівців) та бізнес-коучингу (для керівників вищої ланки). Другий – і він є найбільш загрозливим за умов запек-

лої глобальної конкуренції – це "неусвідомлення незнання", тобто неусвідомлення того, що менеджер не знає (не вміє) чогось, чого він повинен знати та вміти у війні з глобальними ж конкурентами.

Тому, якщо ЛК визнається активом компанії, то його вартість має бути зменшена на вартість глобальних зобов'язань незнання, інакше усі кількісні оцінки ІК та ЗА будуть завищеними. Проблема у тому, як виявити контексти, за яких чорне світло є наявним та впливає на прибутковість компанії, щоб потім кількісно оцінити вартість ЗА, ЛК та ІК компанії.

Одним з таких контекстів, природно, виступатиме інституційний. Тому дамо визначення банкам інтелектуального капіталу (БІНК) – це інститути, які уводять ЗА у комерційний оборот, трансформуючи їх на ІК та (можливо) на ІВ через залучення на депозит та видавання як кредит. Залучатися та видаватися може як позитивні ЗА, включаючи юридично захищену ІВ, так і негативні ЗА (НЗ) у грошовому та/або інтелектуальному еквівалентах. Приріст ІК' має супроводжуватися приростом грошей Г'.

Принципом функціонування БІНК може слугувати такий:

Не $G \rightarrow G'$, а $G \rightarrow (ЗА, НЗ) \rightarrow ІК \rightarrow ІК' \rightarrow G'$ за доеквівалентним функціонуванням
 \downarrow
 $ІВ \rightarrow G'$

Не $G \rightarrow G'$, а $ІК \rightarrow ІК'$ або $З \rightarrow З'$ за функціонування в еквіваленті ІК або еквіваленті знань (це справа віддаленого майбутнього, коли інтелект відтворюватиме якісно новий додатковий інтелект, будучи еквівалентом вартості, або знання роблять знання, цінніші за гроші).

За умов існування БІНК набуває реальності поняття "науковий рантьє" – це "вчений (винахідник, раціоналізатор), який успішно реалізував свою наукову або технічну розробку (винахід) і отримує визначену ренту від її (його) комерційної реалізації" [8, с. 65].

Автор пропонує потенційним науковим рантьє вступити у цивільні або госпо-

дарські відносини з БІНК (статі їх клієнтами), тому що можливі наукові рантьє можуть бути фізичними або юридичними особами. Оскільки за ст. 1-2 Цивільного кодексу (ЦК) України цивільне законодавство регулює особисті немайнові та майнові відносини фізичної особи та юридичної особи, спробуємо застосувати положення ЦК до таких відносин. Із переліку об'єктів цивільних прав оберемо ті, що здатні до обігу у БІНК. Це, на наш погляд, майнові права та результати інтелектуальної, творчої діяльності, інші нематеріальні блага. Речі не можуть бути залучені до БІНК, бо вони є предметами матеріального світу згідно ст. 179 ЦК. Гроші та цінні папери пе-

ребувають в обігу у рамках банківської системи та фондового ринку. Результати інтелектуальної, творчої діяльності є нематеріальними благами та регулюються Книгою 4 ЦК "Право інтелектуальної власності".

Виділимо об'єкти права ІВ згідно ст. 420 ЦК та 155 Господарського Кодексу (далі ГК), які потенційно можуть бути цікавими для БІНК. Це наукові відкриття, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції. Суб'єктами права ІВ є: творець (творці) об'єкта права ІВ (автор, винахідник) та інші особи, яким належать особисті немайнові та (або) майнові права ІВ відповідно до цього Кодексу, іншого закону чи договору (ст. 421 ЦК).

Для цілей цивільного обороту потрібно розрізнити особисті немайнові та майнові права ІВ. Згідно ст. 423 ЦК, ч. 1, особистими немайновими правами ІВ є: 1) право на визнання людини творцем (автором, виконавцем, винахідником тощо) об'єкта права ІВ; 2) право перешкоджати будь-якому посяганню на право ІВ, здатному завдати шкоди честі чи репутації творця об'єкта права ІВ; 3) інші особисті немайнові права ІВ, встановлені законом. Усі вони належать творцеві об'єкта права ІВ, крім випадків, передбачених законом (ч. 2 ст. 423). Особисті немайнові права ІВ не залежать від майнових прав ІВ (ч. 3 ст. 423), вони не можуть відчужуватися (передаватися), за винятками, встановленими законом (ч. 4 ст. 423).

Ст. 424 дає визначення майновим правам ІВ. Важливою тут виступає норма ч. 3 ст. 424: "Майнові права ІВ можуть відповідно до закону бути вкладом до статутного капіталу юридичної особи, предметом договору застави та інших зобов'язань, а також використовуватися в інших цивільних відносинах".

Договірні відносини стосовно обігу ІК теоретично можуть оформлятися договором:

1. З переходом об'єкту ІВ у власність БІНК:

міни (ст. 715-716 ЦК);

дарування (ст. 717-728 ЦК);

ренти (ст. 731-741 ЦК);

2. Без переходу об'єкту ІВ у власність БІНК:

управління майном (ст. 1029-1034 ЦК);

комерційної концесії (ст. 366-376 ГК) та комерційної субконцесії (ст. 368 ГК).

Тільки договори ренти, управління майном та комерційної (суб)концесії наповнюють змістом поняття "науковий рантьє".

ІК під тиском глобальної конкуренції стає вирішальною конкурентною перевагою та рушійним фактором виробництва, тому його необхідно вимірювати, пестити та захищати (останнє є чи не найважливішим за умов безжалісної глобальної конкуренції);

грошовий еквівалент усе менше підходить для об'єктивного виміру ІК, бо ІК, ЛК та ЗА мають дещо ірраціональну корисність як основу для формування ринкової ціни;

потрібні інститути захисту ІК, одним з яких пропонуються "банки інтелектуального капіталу", які за принципами функціонування нагадують банки комерційні, але замість фінансового капіталу оперують капіталом фінансовим та інтелектуальним як подвійними еквівалентами;

функціонування БІНК ставить питання про врахування "глобальних зобов'язань незнання", або "чорного світла", які потрібні для коректного відображення позиції ІК у балансовому звіті корпорацій майбутнього.

Перспективами подальших наукових досліджень по даному напрямку є кристалізація критеріїв визначення видів ІК, здатних до обігу в рамках БІНК, а також "глобальних зобов'язань незнання" для коректної оцінки такого ІК; визначення "курсу обміну" ІК/фінансовий капітал, ЗА/ІК, вписування БІНК у рамки чинного Господарського та Цивільного кодексів, інших законодавчих актів, у тому числі наднаціональних.

Література

1. Annual Editions: International Business. 2001/2002. – 10TH Edition. – McGraw-Hill/ Dushkin, 2001 . – 229 p.
2. Кендюхов А. Гносеология интеллектуального капитала // Экономика Украины. – 2003. – №4. – С. 28-34.
3. Кендюхов А. Сущность и содержание организационно-экономического механизма управления интеллектуальным капиталом предприятия // Экономика Украины. – 2004. – №2. – С. 33-41.
4. Опацька С. Нова економіка та фактор людського капіталу//Регіональна економіка. – № 4. – 2001. – С. 161-166.
5. Делягин М. Накануне//Эксперт. – 2000. – №38. – С. 16.
6. Чухно А. Интеллектуальный капитал: сущность формы и закономерности развития//Экономика Украины. – 2002. – №11. – С. 48-55.
7. Чухно А. Интеллектуальный капитал: сущность формы и закономерности развития //Экономика Украины. – 2002. – №12. – С. 61-67.
8. Галица И. Коммерциализация интеллектуальной собственности и прикладных научных исследований // Экономика Украины. – 2001. – №2. – С. 62-65.
9. В. Рач, С. Чугуєвць. Інтелектуальна власність як базове поняття нової економіки//Інтелектуальна власність. – 2000. – №6. – С. 39-42.
10. Денисова Д. Время продавать знания//Эксперт. – 2004. – №24 (425) от 28 июня 2004. - С. 22-26.

Статья поступила в редакцию 09.09.2004

**С.Ф. БЫКОНЯ, к.э.н., старший научный сотрудник,
Институт экономического прогнозирования НАН Украины**

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Современное западное общество находится на такой ступени развития, которой присущи две мощные тенденции: быстрое распространение новых информационных технологий и изменение под влиянием этого процесса многих аспектов социально-экономической жизни. Несколько иначе высвечивается в связи с этим социально-экономическая функция государства. По словам Дж. Ходжсона, «главным критерием социально-экономической мощи государства являются общие для всех возможности приобретать, применять и развивать знания»² Можно с полным правом сказать, что Интернет как наиболее яркое проявление новых информационных технологий стал сегодня

символом нового мира, новых политических и экономических решений, символом современного человека. Причину этого следует искать в масштабах информационных сдвигов и том влиянии, которое они оказали на различные стороны жизни общества. Интернет сегодня насчитывает 700 млн. пользователей, и в ближайшее время их количество возрастет до 1 млрд., а затем и до 2 млрд. Объем торговли через Интернет уже исчисляется несколькими триллионами долларов. Следовательно, рост и совершенствование ИТ-технологий и быстрое их распространение неизбежно сочетают развитие и реализацию национальных программ разработки и использования новых технологий с налаживанием и углублением международного сотрудничества. Сама природа процессов

² Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // Вопросы экономики. -2001. – №8. – С. 45.