

І. В. Прокопенко, А. О. Босак
Національний університет “Львівська політехніка”

СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

© Прокопенко І. В., Босак А. О., 2016

Визначено сутнісні ознаки інтелектуального капіталу та описано різні типології його структурних елементів. У хронологічному порядку досліджено еволюцію та особливості формування терміна “інтелектуальний капітал” і суміжних до нього понять (нематеріальні активи, інтелектуальні активи, знання, капітал). Сформовано співвідношення понять і взаємозв’язків структурних елементів інтелектуального капіталу. Проаналізовано підходи до формування структури інтелектуального капіталу (структурний, функціональний і термінологічний), виявлено принципові розбіжності у трактуванні змістовного наповнення його складових та їх елементів.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, типологія структурних елементів інтелектуального капіталу, інтелектуальні активи, інтелектуальна власність, знання.

I. V. Prokopenko, A. O. Bosak
Lviv Polytechnic National University

ESSENTIALLY AND STRUCTURE OF INTELLECTUAL

© Prokopenko I. V., Bosak A. O., 2016

Intellectual capital (IC) has many different interpretations and ambiguities in defining its essential features, structure and properties. With increasing popularity of the IC management concept, many speculations on this topic appeared. Much businesses, begun racing one another to offer their services of evaluation of IC value, intangible assets, and companies' brands and trademarks while using mostly intuitive, and somewhere amateur or even fraudulent methods. For need of IC evaluation and its commercialization, it is critically important to clearly identify its components and describe their content. Further this typology will allow forming the system of IC evaluation indicators and methods of its regulation.

In order to specify the concept of IC and formalize its structural elements, in this article are completed next tasks: examined existed definitions of IC and discovered their essential features; examined related to the IC concepts and identified their essential features in order to clearly differentiate them from IC; built a model of intercommunications of IC essential features and related to IC concepts; analyzed IC structural elements by various authors' approaches and formed an own typology of these elements; formalized the description of IC structured elements.

In the article are analyzed essential features of “intangible assets”, “intelligence”, “intellectual assets”, “intellectual property”, “knowledge”, and “capital” concepts. Based on comparative analysis of essential features, methods and context of these terms usage, their relation to IC has been established and a model of connections among separate essential features of described terms has been developed.

When analyzing works of prominent experts in the IC field, two positions regarding correlation between “intellectual capital” and “intellectual assets” concepts clearly stand out.

Many scientists who stood near origins of IC identification and management equate IC with intellectual and intangible assets (Karl-Erik Sveiby, J. H. Daum, Leif Edvinsson, Michael S. Malone, Annie Brooking) as these terms denote all intangible an organization has. Instead, other authors (Thomas A. Stewart, Michael Armstrong, A. V. Kendyukhov, W. Baranchev, O. M. Kolot) separate intellectual assets from intellectual capital, arguing that capital can be interpreted as ownership of assets and it is a higher form of economic performance than assets.

More than 40 definitions of IC are reviewed in this article and the main essential feature has been selected for each of those definitions, which if examined, can fully explain content enclosed in the definition by author. There have been discovered only three of such essential features: intangible assets, knowledge and information, and intellectual resources.

According to results of conducted research and own vision of current state and development prospects of IC, we believe that this term can be fully defined from structural-functional approach point of view. IC is a result of intellectual work in form of intellectual resources and intellectual products, values of which can create additional value through commercialization of structural, consumer, and human capitals.

IC structure is a subject of controversy among many experts, but most of them agree to the fact that there are three related elements: structural, consumer, and human capitals. However, content and accentuation significantly varies from one researcher to another. This article carries out comparative analysis of various structural elements of IC and describes key trends of their development, and contradictions of its contextual content.

Key words: intellectual capital, typology of structural elements of intellectual capital, intellectual assets, intellectual property, knowledge.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Інтелектуальний капітал (ІК) має багато різних тлумачень і двозначностей у визначенні його сутнісних ознак, структури і властивостей. Із зростанням популярності концепції управління інтелектуальним капіталом з'явилося багато спекуляцій на цю тему і чимало комерційних структур наввипередки почали пропонувати свої послуги щодо оцінювання вартості ІК, нематеріальних активів, брендів і торгових марок компаній, використовуючи при цьому здебільшого інтуїтивні, а подекуди й дилетантські чи шахрайські методи. Зростання кількості белетристичних публікацій у цей період також дуже "забруднило" інформаційний простір, а поява і використання багатьох синонімічних, тотожних і суміжних термінів призвела до плутанини і неможливості виявити справжнє авторство того чи іншого поняття, ідеї чи концепції. Для потреб оцінювання ІК та його комерціалізації критично важливо однозначно ідентифікувати його складові та описати їх змістовне наповнення. У подальшому така типологія дасть змогу сформувати систему показників оцінювання ІК та методи його регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, де започатковано вирішення цієї проблеми. Поняття "інтелектуальний капітал" розвивалося і ускладнювалося протягом останніх 50 років, з часу, коли Дж. Гелбрейт використав цей термін у листі до М. Калецкі у 1969 р. [1]. Різке зростання інтересу до ІК на початку 1990-х рр., коли шведська компанія Scandia у своєму річному звіті оприлюднила дані щодо належного їй ІК, вилилося у створення окремих наукових видань Journal of Knowledge Management (1997), Journal of Intellectual Capital (2000), в яких публікувалися такі визначні дослідники ІК, як Енні Брукінг (Annie Brooking), Лейф Едвінсон (Leif Edvinsson), Майкл Мелоун (Michael S. Malone), Патрік Салліван (Patrick H. Sullivan Sr), Карл Свейбі (Karl-Erik Sveiby), Томас Стюарт (Thomas A. Stewart) та ін. Названі науковці започаткували окремий напрям менеджменту, пов'язаний з управлінням ІК, зробили великий внесок у формування його структури. У період 1989–2002 рр. ІК-капітал переважно трактували як сукупність нематеріальних активів, здатних приносити додатковий дохід підприємству. Починаючи з 2000 р., з'являються публікації російських та українських науковців, в яких висвітлені проблеми і результати досліджень

інтелектуального капіталу. Власні підходи до визначення сутності ІК та формування типології його структурних елементів висвітлені у працях В. П. Баранчєєва, О. Б. Бутнік-Сіверського, О. М. Вакульчик, Є. О. Голишевої, С. Н. Ілляшенка, О. В. Кендюхова, О. М. Колота, Б. Б. Леонтьєва, Л. І. Лукичевої, Н. В. Манохіної, Л. Г. Мельника, Й. С. Ситника, Т. Е. Степанової, В. Ю. Школи та ін. Підходи до управління ІК у різних науковців істотно відрізняються, вони використовують багато синонімічних термінів або поєднують різноманітні елементи у межах однієї складової ІК. Це обґрунтовує потребу впорядкування і розвитку термінологічного апарату ІК, уточнення його структури та однозначної ідентифікації складових та елементів ІК для цілей подальшого оцінювання та регулювання.

Мета роботи. Для того, щоб уточнити поняття інтелектуального капіталу та формалізувати його структурні елементи, потрібно виконати такі завдання:

- дослідити існуючі визначення інтелектуального капіталу, виявити їх сутнісні ознаки;
- дослідити суміжні до інтелектуального капіталу поняття, ідентифікувати їх сутнісні ознаки з тим, щоб однозначно відокремити їх від ІК;
- побудувати модель взаємозв'язків сутнісних ознак ІК та суміжних до нього понять;
- проаналізувати структурні елементи ІК за підходами різних авторів та сформувати власну типологію цих елементів;
- формалізувати опис структурних елементів ІК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поширенню терміна “інтелектуальний капітал” особливо завдячуємо Т. Стюарту, який трактував ІК як нове джерело багатства організацій та “інтелектуальний матеріал, який включає в себе знання, досвід, інформацію та інтелектуальну власність і бере участь у створенні цінностей” [2, с. 12]. На окреме дослідження заслуговують близькі до ІК за сутністю поняття “нематеріальні активи”, “інтелектуальні активи”, “інтелектуальна власність”, “знання” тощо.

Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [3, п. 1.4]. Нематеріальні активи утримуються підприємством для використання більше одного року для виробництва, торгівлі, з адміністративною метою чи наданням в оренду іншим особам. До них належать права користування природними ресурсами, права користування майном, права на знаки для товарів і послуг, права на об'єкти промислової власності, авторські та суміжні з ними права, гудвіл, інші нематеріальні активи. Ю. О. Тараруєв визначає інтелектуальні активи (ІА) як “термін, що використовується для позначення нематеріальних об'єктів, які ідентифіковані, описані та занесені до визначеного реєстру організації”. Автор вважає, що інтелектуальні активи є складовою ІК, яка являє собою “задокументований ІК, доступний для співробітників організації”, при цьому хоча ІА є важливою складовою ІК, вони не вичерпують його структуру [4, с. 852]. Л. І. Лукичева визначає ІА як “сукупність інформаційно-інтелектуальних ресурсів та інформаційно-інтелектуальних продуктів, які можуть бути відчужені від їхніх творців і мають реальну комерційну цінність для підприємства і його контрагентів”. Такий підхід цікавий тим, що автор однозначно конкретизує, що інтелектуально-інформаційні ресурси (науково-виробничі, фінансові, маркетингові, організаційно-управлінські, кадрові, інформаційно-технологічні ідеї, методи, інструменти та технології), отримані в результаті інтелектуальної праці працівників, є основою для створення інформаційно-інтелектуальних продуктів, які можуть бути об'єктом інтелектуальної власності, їх можна комерціалізувати і зробити об'єктом купівлі-продажу [5, с. 115].

Враховуючи це, основною сутнісною ознакою поняття “нематеріальні активи” є відсутність постійної матеріальної форми. Це означає, що у “звичайному” стані такі активи існують не в матеріальному, а в інформаційній вимірі, однак за певних умов і обставин можуть отримати матеріальне втілення. Вторинними сутнісними ознаками нематеріальних активів є підконтрольність окремому суб'єкту господарювання, можливість участі у виробничому процесі для отримання економічної вигоди, відтворення без втрати властивостей та додаткових затрат і базування на результатах інтелектуальної праці. Активи, зокрема нематеріальні, це ще не є капітал, це є лише

підстава для його створення. До складу нематеріальних активів не включають інтелектуальні і ділові якості персоналу організації, їх кваліфікацію, мотивацію до праці, рівень інтелектуальної активності та потенціал розвитку, оскільки ці якості не можна відділити від їх носіїв, а отже, зробити об'єктом інтелектуальної власності підприємства. Однак саме ці якості персоналу створюють базу для формування інтелектуального капіталу і цю суперечність вирішити у термінах тільки бухгалтерського обліку неможливо.

Результат інтелектуальної, творчої діяльності однієї людини або кількох осіб формує інтелектуальну власність, якщо вона належно оформлена і підтверджена юридично. Інтелектуальну власність має той, хто має на це законне право, хоча користуватися результатами інтелектуальної діяльності може будь-хто, хто отримає законний доступ до відповідної інформації. Об'єктами інтелектуальної власності можуть бути і нематеріальні активи, і матеріальні, якщо вони створені на їхній основі. У структурі ІК Е. Брукінг виділяє інтелектуальну власність як окрему складову разом з ринковими, людськими та інфраструктурними активами. Інтелектуальну власність автор визначає як “актив, що є узаконеним інструментом для захисту різних корпоративних активів” і включає патенти, авторське право, програмне забезпечення, права на дизайн, виробничі секрети, ноу-хау, товарні знаки, торгові марки, знаки обслуговування тощо [6]. На думку Т. Е. Степанової та Н. В. Манохіної, така класифікація чітко відділяє активи, які мають яскраво виражену ринкову орієнтацію, від активів, які є результатом висококваліфікованої інтелектуальної праці [7, с. 30].

Важливо розрізняти об'єкти інтелектуальної власності та форми їх економічного обігу. Л. І. Лукичева до форм економічного обігу об'єктів інтелектуальної власності зараховує внесок до статутного капіталу, франчайзинг, лізинг, передачу прав за ліцензіями та продаж. Якщо власник об'єкта інтелектуальної власності (ОІВ) вносить його до статутного фонду на правах власності, то тим самим дає можливість суб'єкту господарювання повністю розпоряджатися цим ОІВ аж до відчуження і продажу третім особам. Щоб цього уникнути, власник ОІВ може передати його до статутного фонду на правах господарського володіння (можна використовувати, але не можна продавати і власник не може вилучити свій внесок зі статутного фонду до ліквідації підприємства) або на правах оперативного управління (можна використовувати, але власник може відкликати свій внесок). За франчайзинговими договорами правовласники (франшизери) дозволяють використовувати правоотримувачам (франчайзі) розроблену систему ведення бізнесової діяльності за умови дотримання жорсткого пакета умов. Також ОІВ можуть бути надані в оренду на умовах лізингу або передані за ліцензійними договорами. Найчастіше використовуються відкриті ліцензії, які не передбачають передачі прав і не обмежують кількість покупців, хоча інколи покупець воліє заплатити дорожче за ті права на умовах невиключної або ексклюзивної ліцензії. Найдорожче для покупця обійдеться купівля патенту на ОІВ, що означає перехід монопольного права на його використання та подальше розповсюдження [5, с. 420–423].

Категорія “знання”, як і усі фундаментальні поняття, має чимало трактувань. З точки зору філософії знання, – це: “форма існування і систематизації результатів пізнавальної діяльності людини” [8, с. 91]; “продукт суспільно-трудової і розумової діяльності людей, який є ідеальним відтворенням у мовній формі об'єктивних, закономірних зв'язків фактично перетвореного об'єктивного світу” [9, с. 136]; “основні закономірності предметної області, що дають змогу людині виконувати конкретні виробничі, наукові та інші завдання, а також стратегії прийняття рішення у цій області (стратегічні завдання)” [10, с. 9]; “інформація, яка була отримана людиною або групою людей та перероблена ними для подальшого розповсюдження” [11, с. 12].

У міжнародній практиці широко використовують термінологію, адаптовану до системи сучасного бізнесу з урахуванням потреб оцінювання інтелектуальної власності. Т. Е. Степанова і Н. В. Манохіна, досліджуючи економіку, що ґрунтується на знаннях, визначають основні властивості знань та аспекти їх використання. За їх підходом, знання – це “...проблемно-орієнтовна, індивідуально сформована у свідомості суб'єкта, а також на різних матеріальних носіях система редукованої інформації, здатна максимально об'єктивно оцінювати складні процеси, явища і результати, забезпечуючи даному суб'єкту оптимальну безпеку і душевний комфорт у даних соціально-економічних умовах”. Автори розглядають знання як використовуваний ресурс,

економічний продукт, базис організації щодо здійснення економічної діяльності та індустрію, слушно відзначаючи, що попри подібності сутнісних ознак категорій “інформація” та “знання”, саме знання є похідним від інформації, а не навпаки [7, с. 23–24].

Нові знання, які створює людина у результаті своєї інтелектуальної діяльності, можуть набувати форму інтелектуальних активів, а за умови оформлення їх як об’єктів інтелектуальної власності комерціалізуватися (ставати об’єктом купівлі-продажу) і/або капіталізуватися (ставати джерелом формування і приросту вартості власника). В. А. Дресвянников доводить, що капіталізація знань відбувається як процес перетворення їх доданої вартості у капітал з метою використання у процесі виробництва або як процес формування нематеріальних активів підприємства [11, с. 257]. З першою частиною його твердження ми цілком погоджуємося, а от процес перетворення знань у нематеріальні активи не вважаємо капіталізацією, оскільки їх відображення у бухгалтерському балансі не створює доданої вартості, якщо ці активи не будуть використовуватися у процесі виробництва і не дадуть приросту вартості бізнесу. Більше того, вартість цих нематеріальних активів через короткий час може скоротитися до мінімуму власне через те, що їх не використовують за призначенням.

Поняття капіталу (нім. *Kapital* (головне майно, головна сума) від лат. *Capitalis* – головний) є фундаментальним, складним і багатовимірним, загалом означає “сукупні ресурси, що використовуються в підприємстві: сума накопичених матеріальних благ, результат минулої (попередньої) і засіб для подальшої (майбутньої) виробничої чи комерційної діяльності” [12, с. 247]. О. Б. Бутнік-Сіверський, досліджуючи етимологію поняття “інтелектуальний капітал”, відзначає, що капітал – це “авансована вартість, що у процесі свого руху приносить додаткову вартість, тобто “самозростаюча” вартість” [13, с. 18]. З позиції речових факторів виробництва капітал є їх сукупністю, що приносить дохід їхньому власнику. Такий підхід властивий класичній політекономії: за А. Смітом капітал – це “запас, що використовується для господарських потреб і приносить дохід” [14, с. 205]; Д. Рікардо визначав капітал як “частину багатства, що зайнята у виробництві і необхідна для приведення в дію праці” [15, с. 9–10]; Дж. С. Міль називав капітал “попередньо накопиченим запасом продуктів минулої праці [16, с. 148], а А. Маршалл – “сукупністю речей, без яких виробництво не могло б здійснюватись з однаковою ефективністю, але які не є безкоштовними дарами природи” [17, с. 234].

Представники неокласичної політекономії, визначаючи капітал, також базувалися на вартості (цінності, ресурсах), яка приносить нову вартість (дохід, прибуток). За К. Марксом, капітал – це вартість, яка приносить додаткову вартість; за І. Фішером та В. Парето – це “результати праці, які мають вартість, збільшуючи продуктивність праці й землі у даний момент”; за А. Пігу – це “частина людського багатства, спрямована на присвоєння за допомогою торгово-промислової діяльності”; за Дж. Кларком – це “сума активного і виробничого багатства, що складається з матеріальних засобів виробництва”. У ширшому аспекті під капіталом розуміється цінність, яка приносить потік доходу [18, с. 119]. З точки зору Дж. Кейнса, капітал – це “багатство, здатне приносити більший дохід, ніж у випадку його альтернативного використання, тобто зберігання у грошовій формі” [19].

Сучасні визначення капіталу відрізняються розмаїтістю трактувань та інструментів прикладення, але принципово суті поняття вже не змінюють. Обмежимося словниковими визначеннями: капітал (у широкому значенні) – це все, що здатне приносити дохід, або ресурси, створені людьми для виробництва товарів і послуг; капітал (у вузькому значенні) – це вкладене у діло, працююче джерело доходу у вигляді засобів виробництва [20, с. 146]; капітал – це кошти, цінні папери, нерухомість тощо, як засіб здобуття прибутку, одержання доходу [21, с. 326]; капітал – це вартість у вигляді грошей і товарів, яка використовується для одержання її додаткового приросту (доходу і прибутку підприємств) [22, с. 143].

Підсумовуючи бачимо, що капітал одночасно є економічною категорією, але не є майном у чистому вигляді; він має вартісну оцінку, яка зростає з часом; існує у соціально-економічних умовах, які властиві ринковому середовищу; може розглядатися як авансована вартість, яка повертається з додатковим доходом; є частиною багатства фізичної особи, підприємства чи нації; є фактором виробництва, інвестиційним ресурсом, а отже, об’єктом купівлі-продажу; є об’єктом

управління, власності і розпорядження; має накопичену цінність, яка є джерелом приросту доходу. Усі властивості тією чи іншою мірою притаманні й інтелектуальному капіталу, який, на відміну від класичного капіталу, створений у результаті інтелектуальної діяльності людини.

Поняття “інтелектуальний капітал” складається з двох частин, тому нас цікавить і етимологія терміна інтелект (від лат. *Intellectus* – пізнання, розуміння, розум). Довідкова література здебільшого одноставно визначає інтелект, як “здатність мислення, раціонального пізнання”, “розумову здатність людини мислити”, “розумовий початок у людини”, “розумову здатність людини або потенціал раціональної думки і поведінки” [8, 9, 18–20]. За визначенням С. Ю. Головіна, інтелект – це “...індивідуальні особливості, які зараховують до сфери пізнавальної, насамперед – до мислення, пам’яті, сприйняття, уваги тощо” [23]. Отже, поняття інтелекту є порівняно однозначне і включає в себе “розум, здатність мислити, проникливість, сукупність тих розумових функцій (порівняння, абстракція, утворення понять, судження, висновків), які перетворюють сприйняття у знання або критично переглядають чи аналізують уже наявні знання” [24, с. 181].

Ми ідентифікували сутнісні ознаки категорій “інтелект”, “капітал”, “знання”, “інтелектуальні активи”, “інтелектуальна власність”, отже, тепер можемо виділити їх спільні елементи і встановити співвідношення між ними, які приймемо як базові для подальшого дослідження (рис. 1).

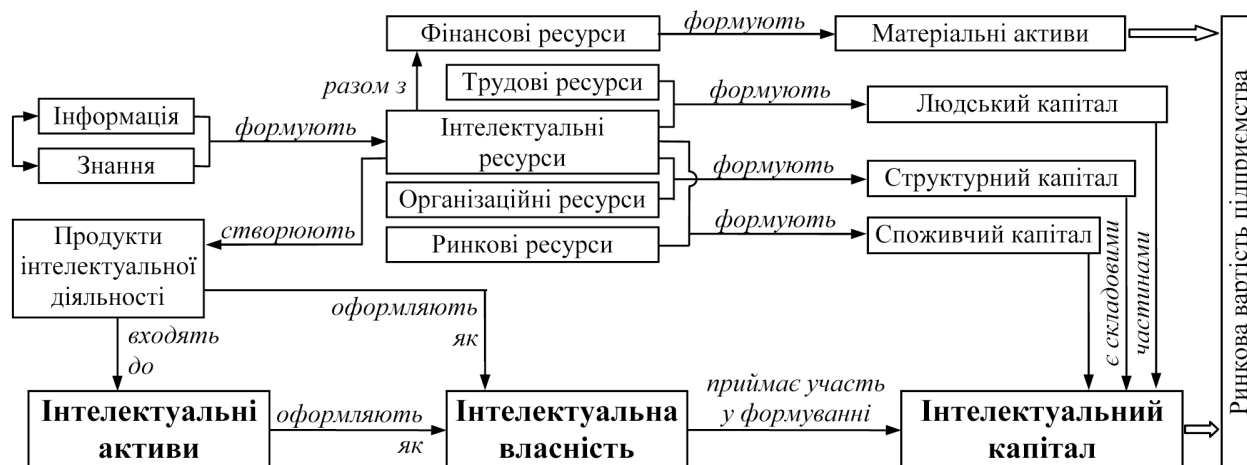


Рис. 1. Співвідношення понять і взаємозв'язки структурних елементів інтелектуального капіталу

Примітка. Сформовано авторами на основі проведених досліджень.

Під час аналізу праць визначних спеціалістів у галузі ІК чітко виділяються дві позиції щодо співвідношення понять “інтелектуальний капітал” та “інтелектуальні активи”. Багато науковців, які стояли біля витоків ідентифікації і управління ІК, ототожнюють його з інтелектуальними і нематеріальними активами (К. Е. Свейбі, Ю. Х. Даум, Л. Едвінсон, М. Мелоун, Е. Брукінг), оскільки цими термінами просто позначають усе нематеріальне, чим володіє організація. Пізніші дослідники пояснюють таку позицію тим, що термін “нематеріальні активи” використовують у бухгалтерському обліку, як грошове відображення результату використання інтелектуального капіталу, а терміни “інтелектуальні активи” та “інтелектуальний капітал” мають широке застосування у менеджменті (К. Прахалад, Р. Каплан, Д. Нортон). Натомість інші автори (Т. Стюарт, М. Армстронг, О. В. Кендюхов, В. Баранчєєв, О. М. Колот) відділяють інтелектуальні активи від інтелектуального капіталу, мотивуючи це тим, що капітал можна трактувати як право власності на активи і він є вищою формою вияву економічного результату, ніж активи.

Враховуючи результати досліджень, вважаємо, що первинними у цій системі категорії є інформація та сформовані людиною знання, які на ній ґрунтуються. Знання та інформація формують інтелектуальні ресурси організації (рис. 1), які частково можуть бути відчужені від їхніх носіїв. Повністю відокремити створені інтелектуальні ресурси від працівників неможливо, оскільки частина з них описує індивідуальні здібності, уміння і компетенції, які існують тільки разом з їхнім

носієм, більше того, вони проявляються залежно від ситуації та зв'язків між працівниками під час виконання конкретних виробничих завдань. На кожному етапі перетворення інформації та знань у комерціалізований інтелектуальний продукт формується вартість, яка змінює свою природу і змінює ступінь відчужуваності отриманих інтелектуальних результатів від їхніх творців.

Інтелектуальні ресурси є основою для створення продуктів інтелектуальної діяльності, які входять до складу інтелектуальних активів і які можна оформити як об'єкти інтелектуальної власності. Важливо пам'ятати, що інтелектуальні активи не обов'язково повинні набувати ознак об'єктів інтелектуальної власності, а можуть просто відображатися у балансі підприємства у складі нематеріальних активів. Однак у цьому випадку вони не формують інтелектуальний капітал підприємства і тим більше не можуть бути комерціалізованими.

Інтелектуальні ресурси беруть участь у формуванні складових інтелектуального капіталу: разом з трудовими ресурсами вони створюють людський капітал, разом з організаційними ресурсами – структурний капітал, разом з ринковими ресурсами – споживчий капітал. Об'єкти інтелектуальної власності теж входять до складу інтелектуального капіталу, причому кожен з них можна співвіднести з одним або кількома його елементами. Крім того, інтелектуальні ресурси разом з фінансовими ресурсами беруть участь у формуванні матеріальних активів підприємства, які разом з інтелектуальним капіталом формують ринкову вартість бізнесу.

Після дослідження сутнісних ознак суміжних понять можемо ідентифікувати інтелектуальний капітал як цілісну категорію. Є дуже багато трактувань цього терміна, що пояснюється об'єктивними і суб'єктивними причинами. До об'єктивних причини належить те, що інтелектуальний капітал ґрунтується на понятті капіталу. А як ми вже вказували, ця категорія є дуже широкою і має багатозначне змістовне наповнення. Крім того, інформаційні технології і знання, які формують ядро інтелектуального капіталу, дуже швидко розвиваються і при цьому кардинально змінюють технології виробництва і саму структуру економічних відносин. Щодо суб'єктивних чинників, то основним з них є бажання авторів вмістити в універсальну категорію усі часткові випадки її застосування, охопивши при цьому увесь спектр її складових та їхніх елементів. Класичні та новітні визначення інтелектуального капіталу ми розмістили у хронологічному порядку і визначили їхні основні сутнісні ознаки (табл. 1).

Таблиця 1

Тлумачення категорії “інтелектуальний капітал”

Автори	Визначення ІК	Сутнісні ознаки
1	2	3
К.-Е. Свейбі [25] (1989)	Нематеріальні активи: індивідуальна компетентність, внутрішня та зовнішня структура підприємства	Нематеріальні активи
Т. Стюарт [2, с. 12] (1990)	Інтелектуальний матеріал, який включає знання, досвід, інформацію та інтелектуальну власність і бере участь у створенні цінностей	Знання та інформація
Л. Едвінсон, М. Мелоун [26] (1991)	Сума людського і структурного капіталу; знання, яке може конвертуватися у власність	Знання та інформація
Е. Брукінг [6] (1996)	Це нематеріальні активи підприємства, які основою його існування й конкурентних переваг	Нематеріальні активи
Т. Девенпорт, Л. Прусак [27] (1998)	Інтелектуальний матеріал фірми, який формалізований і зібраний воєдино, щоб втілитися в активах фірми	Нематеріальні активи
В. Л. Иноземцев [28] (1998)	Інформація й знання, які відіграють роль “колективного мозку”, що акумулює наукові й повсякденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування й організаційну структуру, інформаційні мережі та імідж підприємства	Знання та інформація
П. Саліван [1, с. 238–244] (2000)	Знання, які можуть бути перетворені у вартість	Знання та інформація
Б. Б. Леонтьєв [29] (2000)	Вартість сукупності наявних у нього інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, його природні й придбані інтелектуальні здатності й навички, а також накопичені ним бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами	Нематеріальні активи
В. Зинов, К. Сафарян [30, с. 23–35] (2001)	Знання, які можуть бути перетворені у прибуток та оцінені	Знання та інформація

1	2	3
М. Армстронг [5] (2002)	Запаси і переміщення знань, які виникають завдяки мережі взаємодій всередині і ззовні організації	Знання та інформація
О. Б. Бутнік-Сіверський [13, с. 26] (2002)	Створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, об'єктивований та ідентифікований (відокремлений від підприємства), утримується підприємством (суб'єктом господарювання) з метою ймовірності одержання прибутку (додаткової вартості)	Інтелектуальні продукти
Л. Г. Мельник, С. Н. Ильяшенко, В. А. Касьяненко [31] (2004)	Інтелектуальні здатності людей, у сукупності зі створеними ними матеріальними й нематеріальними засобами, які використовуються у процесі інтелектуальної праці	Інтелектуальні ресурси
Л. І. Лукичева [5, с. 113] (2006)	Сукупність інтелектуальних активів і трудових ресурсів у межах конкретного наукомісткого підприємства	Нематеріальні активи
О. В. Кендюхов [32, с. 9] (2007)	Здатні створювати нову вартість – інтелектуальні ресурси підприємства, представлені людським і машинним інтелектом, а також інтелектуальними продуктами, виробленими самостійно чи залученими з інших джерел як засоби створення нової вартості	Інтелектуальні ресурси
А. М. Колот [33, с. 9–10] (2007)	Організаційно-технічний, інноваційно-інформаційний ресурс, пов'язаний з функціонуванням установи загалом, більш того, це функціонування взагалі можливе тільки за його наявності	Інтелектуальні ресурси
В. Ю. Школа, В. О. Щербаченко [34, с. 73] (2011)	Комплекс взаємопов'язаних нематеріальних ресурсів та можливостей учасників виробничого процесу використовувати набуті знання та уміння для створення інноваційних продуктів, сприяючи розвитку національної економіки	Інтелектуальні ресурси
Й. С. Ситник [35, с. 337] (2012)	Капітал у формі людського інтелекту, організаційної і споживацької компоненти організації, створеної у ній інтелектуальної власності, утверджений емоційною та релятивною складовою, який піддається оцінюванню та надає конкурентні переваги організації	Інтелектуальні ресурси

Примітка. Сформовано авторами на основі проведених досліджень.

О. В. Кендюхов виділяє три підходи до визначення інтелектуального капіталу: структурний, функціонально-структурний та термінологічний. У межах структурного підходу різні автори визначають інтелектуальний капітал, враховуючи структуру його складових. Згідно з функціональним підходом, визначаються функції інтелектуального капіталу, а згідно з термінологічним – сутнісні ознаки самого терміна [32, с. 9]. Частина визначень є змішаними – визначають одночасно елементи структури ІК (часто непослідовно і не повністю) і частково його функції чи сутнісні ознаки. Ми ж виділили для кожного визначення одну основну сутнісну ознаку, під час розгортання якої можна цілком зрозуміти те наповнення, яке автор вклав у своє визначення.

Таких центральних сутнісних ознак виявилось усього три: нематеріальні активи, знання та інформація, інтелектуальні ресурси. При цьому у роботах 1989–2002 рр. визначником сутності інтелектуального капіталу виступають або нематеріальні активи (К.-Е. Свейбі, Е. Брукінг, Т. Девенпорт, Л. Прусак, Б. Б. Леонтьєв), або знання та інформація (Т. Стюарт, Л. Едвінсон, М. Мелоун, В. Л. Иноземцев, П. Саліван, В. Зинов, К. Сафарян, М. Армстронг). Цікаво, що у цей період поняття інтелектуальних ресурсів як визначника інтелектуального капіталу, майже ніде не зустрічається у титульних визначеннях цієї категорії.

Ситуація кардинально змінюється у 2003–2012 рр., коли з авторських визначень інтелектуального капіталу фактично зникають ознаки “нематеріальні активи” і “знання та інформація”, а натомість широко використовується ознака “інтелектуальні ресурси” (Л. Г. Мельник, С. Н. Ильяшенко, В. А. Касьяненко, О. В. Кендюхов, А. М. Колот, В. Ю. Школа, В. О. Щербаченко, Й. С. Ситник). Термін “матеріальні активи” все ще використовує Л. І. Лукичева, а О. Б. Бутнік-Сіверський базується на визначенні інтелектуального капіталу, як на понятті інтелектуального продукту. Подібна ситуація спостерігається і у роботах іноземних авторів цього періоду і

пояснення, на нашу думку, тут двояке: по-перше, розвиток науки і технологій виробництва інтелектуальних продуктів привів до чіткого виділення менеджменту знань як самостійного напрямку науки про управління, що призвело до відносного відокремлення його термінології; по-друге, поняття інтелектуальних ресурсів та інтелектуальних продуктів у сучасному розумінні містять результат комерціалізації інтелектуального капіталу і тому включають ознаки інтелектуальних активів та інтелектуальної власності.

Враховуючи результати проведених досліджень та власного бачення сучасного стану і перспектив розвитку інтелектуального капіталу суб'єктів господарювання, вважаємо, що якнайповніше цей термін можна визначити з точки зору структурно-функціонального підходу, а саме: інтелектуальний капітал – це результат інтелектуальної праці у формі інтелектуальних ресурсів та інтелектуальних продуктів, вартість яких здатна створювати додаткову вартість за рахунок комерціалізації людських, споживчих та структурних активів.

Структура ІК є предметом суперечок багатьох фахівців, але більшість з них сходиться на тому, що є три взаємопов'язані елементи: людський, структурний і споживчий капітал. А от наповнення і акцентуація у різних дослідників істотно відрізняються. Якщо Т. Стюарт ділить інтелектуальний капітал на людський, структурний і споживчий [2, с. 12], то Е. Брукінг оперує поняттям “активи” і в структурі ІК виділяє ринкові, людські, інфраструктурні активи і інтелектуальну власність [6, с. 31]. Натомість О. В. Кендюхов пропонує за функціональним змістом виділяти п'ять типів ІК: персоніфікований, інфраструктурний, клієнтський, марочний, техніко-технологічний [32, с. 9]. Є. О. Голишева доводить, що окремі елементи ІК вкладені один в одного, а основою є людський капітал. На людському капіталі будується організаційний капітал, а вже споживчий капітал послуговується організаційною структурою управління підприємства та його персоналом для взаємодії із зовнішнім середовищем [36, с. 178–179].

Цікаво, що перші дослідники ІК обходились меншою кількістю термінів для ідентифікації його структури. К.-Е. Свейбі ототожнював ІК з нематеріальними активами, які ділив на три компоненти: індивідуальна компетентність, внутрішня та зовнішня структура підприємства [Свейбі], а Л. Едвінсон і М. Мелоун виділяють тільки людський та структурний капітал [Едв+Мелоун]. Х. Сент-Онж дійшов висновку, що основною складовою ІК є клієнтський капітал, який разом з людським та структурним формує комерційний успіх бізнесу [37]. М. Армстронг традиційного виділяє у структурі ІК людський та організаційний капітал, а ось запаси і переміщення знань всередині і зовні організації називає соціальним капіталом [5]. Ю. Х. Даум замість споживчого капіталу дефінує клієнтський та партнерський капітал, віддаючи належне людському та структурному капіталу [38]. Подібні підходи сповідували й інші дослідники ІК у період 1989–2002 рр., часто їх назви складових ІК були різними, хоча за своїми сутнісними ознаками вони багато в чому збігались. Враховуючи їхні праці, умовно тотожними можна вважати споживчий і клієнтський капітал, структурний, організаційний і соціальний капітал, індивідуальний, персоніфікований і людський капітал (табл. 2).

Принципово іншу структуру пропонує В. П. Баранчєєв, який вважає ІК пірамідою нематеріальних активів, яка включає: людські ресурси, активи корпоративної та інноваційної культури, організаційно-управлінські активи, продуктово-технологічні активи, стратегічні активи і репутаційні активи [39, с. 46–47]. На відміну від своїх попередників автор вибудовує чітку ієрархію нематеріальних активів у структурі інтелектуального капіталу. Оригінальним є підхід А. М. Колота, який виділяє у структурі ІК людський капітал, капітал установи та капітал взаємодії з інститутами ринку. Формально капітал установи подібний до структурного капіталу, однак його структура включає ліцензії, патенти і технології, до яких автор зараховує разом з організаційною структурою також і торгові марки, корпоративну культуру, системи зв'язку і бази даних підприємства. Капітал взаємодії з інститутами ринку, крім відносин з клієнтами і партнерами, включає також і технології їх розвитку [33, с. 9, 10].

Структура складових інтелектуального капіталу

Автори	Складові інтелектуального капіталу						
К.-Е. Свейбі [25] (1989)	Індивідуальна компетентність	Внутрішня структура			Зовнішня структура		
Т. Стюарт [2, с. 12] (1990)	Людський капітал	Структурний капітал			Споживчий капітал		
Л. Едвінсон, М. Мелоун [26] (1991)	Людський капітал	Структурний капітал					
Х. Сент Онж [37] (1991)	Людський капітал	Структурний капітал			Клієнтський капітал		
Е. Брукінг [6] (1996)	Людські активи	Інфраструктурні активи		Інтелектуальна власність		Ринкові активи	
М. Армстронг [5] (2002)	Людський капітал	Організаційний капітал			Соціальний капітал		
Ю. Х. Даум [38] (2002)	Людський капітал	Структурний капітал			Партнерський капітал		Клієнтський капітал
О. В. Кендюхов [42, с. 28–33] (2003)	Персоніфікований капітал	Інфраструктурний капітал	Техніко технологічний капітал		Марочний капітал		Клієнтський капітал
В. П. Баранчєєв [39, с. 46–63] (2003)	Людські ресурси	Організаційно-управлінські активи	Продуктово-технологічні (інноваційні) активи	Активи корпоративної та інноваційної культури	Стратегічні активи	Репутаційні активи	Соціальний капітал
О. М. Вакульчик, Г. Л. Ступнікер [41, с. 60–64] (2007)	Людський капітал	Структурний капітал (інтелектуальна власність)			Ринковий капітал (вартість) бренду		
А. М. Колот [33, с. 9, 10] (2007)	Людський капітал	Капітал установи			Капітал взаємодії з інститутами ринку		
С. М. Илляшенко [40, с. 17] (2008)	Людський (особистісний) капітал	Організаційний (структурний) капітал			Інтерфейсний капітал		
Є. О. Голишева [36, с. 178] (2011)	Людський капітал	Організаційний капітал			Споживчий капітал		
В. Ю. Школа, В. О. Щербаченко [34, с. 73] (2011)	Людський капітал	Організаційний капітал		Інформаційний капітал		Споживчий (клієнтський) капітал	
Й. С. Ситник [35, с. 337] (2012)	Людський капітал	Емоційний капітал	Організаційний (структурний) капітал	Інтелектуальна власність	Релятивний капітал		Споживацький капітал

Примітка. Згруповано авторами на основі проведених досліджень.

Значне місце у дослідженні сутності та структури ІК посідають роботи О. Б. Бутніка-Сіверського, який погоджується з базовою структурою з трьох складових (людський, споживчий і структурний капітал), однак творчо її розвиває і одним з перших пропонує цілісну класифікацію видів ІК за такими ознаками, як форма власності, корпоративна транзакція, резидентність, форма залучення, термін доступу, спосіб формування та можливість оцінювання вартості [13, с. 22–24]. Принципово інший термін для позначення зв'язків з економічними контрагентами пропонує С. М. Ілляшенко, вважаючи, що поняття споживчого капіталу не цілком відображає увесь спектр зв'язків із зовнішніми контрагентами підприємства. Авторський термін “інтерфейсний капітал” охоплює усі зовнішні контакти підприємства, починаючи зі споживачів і закінчуючи елементами технічної інфраструктури, які можна комерціалізувати завдяки цим зв'язкам. Цікаво, що у структурі кожної складової ІК автор пропонує виділяти ресурсну і потенційну складові [40, с. 17, 18].

Певну термінологічну новацію бачимо у роботах останніх років О. М. Вакульчик, Г. Л. Ступнікер, В. Ю. Школа, В. О. Щербаченко, Й. С. Ситник, які нетрадиційно підійшли до виділення

структурних елементів ІК і/або їх змістовного наповнення. О. М. Вакульчик, Г. Л. Ступнікер традиційно виділяють у структурі ІК людський капітал, а структурний капітал трактують виключно з позиції інтелектуальної власності, хоча й зараховують до нього, крім ліцензій, патентів і сертифікатів якості, також і рівень організації бізнес-процесів та застосування ІТ-технологій. Основою ринкового капіталу автори вважають вартість бренду, на який впливають лояльність клієнтів, ділова репутація та інноваційна активність [41, с. 63]. В. Ю. Школа, В. О. Щербаченко, крім традиційних людського, організаційного та споживацького капіталу, виділяють четверту складову, а саме: інформаційний капітал, до якого зараховують інформацію про клієнтів, постачальників, конкурентів, ноу-хау, науково-методичні матеріали, доступ до спеціалізованих баз даних тощо [34, с. 73]. Оригінальну структуру ІК запропонував Й. С. Ситник, який виділяє шість елементів: людський, організаційний (структурний), споживацький, емоційний, релятивний капітал та інтелектуальну власність. До емоційного капіталу автор зараховує корпоративну ідентичність, організаційну культуру та психологічний клімат, а до релятивного – інвестиційну привабливість, акціонерну надійність та інституційний візирець в очах громадськості [35, с. 339–340].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Уточнення сутнісних характеристик поняття “інтелектуальний капітал” виявило значні розбіжності у трактуванні його змістовного наповнення різними авторами. При цьому часто підміняються окремі ознаки понять “інтелектуальний капітал”, “інтелектуальні активи”, “інтелектуальні ресурси”, “інтелектуальні продукти”, “інтелектуальна власність”, “знання” тощо. У результаті проведених досліджень автори впорядкували взаємозв’язки між сутнісними ознаками описаних понять і уточнили категоріальний апарат у галузі управління інтелектуальним капіталом підприємства.

Існуючі підходи до структурування інтелектуального капіталу є доволі еkleктичними, хоча більшість з них і концентрується з різними варіаціями довкола осі “людський-структурний-споживчий” капітал. Проблема структури ІК має цілком практичне наповнення, оскільки саме перелік і взаємозв’язки між структурними складовими та їх елементами є основою для економічного оцінювання та порівняння. Тому ми пропонуємо у межах класичних трьох складових чітко прописати їх сутнісне наповнення, а у випадку перехресчування об’єктів такої типології встановити пріоритети належності конкретного елемента ІК до структурної групи окремо для цілей оцінювання і окремо для цілей управління ІК.

1. Sullivan P. *Value-driven Intellectual Capital; How to Convert Intangible Corporate Assets into Market Value* [Електронний ресурс] // Wiley, 2000, pp. 238–244. – Режим доступу: <http://www.sveiby.com/articles/icmmovement.htm>. 2. Стюарт Т.А. *Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций* / Т. А. Стюарт // пер. с англ. В. А. Ноздриной. – М.: Поколение, 2007. – 368 с. 3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 “Нематеріальні активи”, затверджене наказом Міністерства фінансів України № 242 від 18.10.1999 р., із змінами, внесеними Наказом Мінфіну № 627 від 27.06.2013 р. 4. Тараруєв Ю. О. *Новий погляд на концепцію нематеріальних активів* / Ю. О. Тараруєв, Т. В. Момот // *Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр.* – 2004. – Вип. 192, Т. 3. – С. 851–856. 5. Лукичєва Л. И. *Управление интеллектуальным капиталом: учеб. пособ.* / Л. И. Лукичєва. – 2-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2008. – 552 с. 6. Брукинг Э. *Интеллектуальный капитал* [Текст]: моногр. / Э. Брукинг. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с. 7. Степанова Т. Е. *Экономика, основанная на знаниях (теория и практика): учеб. пособ.* / Т. Е. Степанова, Н. В. Манохина. – М.: Гардарики, 2008. – 238 с. 8. *Краткий словарь по философии* / под общ. ред. И. В. Блауберга, И. К. Пантина. – 3-е изд., дораб. и доп. – М.: Политиздат, 1979. – 316 с. 9. *Философия для аспирантов: учеб. пособ.* / В. П. Кохановский, Е. В. Золотухина, Т. Г. Лешкевич и др. – 2-е изд. – Ростов н/Д: Феникс, 2003. – 284 с. 10. Гаврилова Т. А. *Извлечение и структурирование знаний для экспертных систем* / Т. А. Гаврилова, К. Р. Червинская. – М.: Радио и связь, 1992. – 184 с. 11. Дресвянников В. А. *Построение системы управления знаниями на предприятии: учеб. пособ.* / В. А. Дресвянников. – М.: КНОРУС, 2006. – 344 с. 12. Загородній А. Г. *Фінансово-економічний словник* / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту “Львівська політехніка”, 2005. – 714 с. 13. Бутнік-Сіверський О. Б. *Интеллектуальный капитал:*

теоретичний аспект / О. Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2002. – № 1. – С. 16–27.

14. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I–III). / А. Смит; пер. с англ., вводная статья и комментарии Е. М. Майбурда. – М.: Наука, 1993. – 572 с. 15. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М.: Госполитиздат, 1941. – Т. 1. – 288 с. 16. Милль Дж. С. Основы политической экономии: пер. с англ. под ред. чл.-кор. АН СССР А. Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1980. – Т. 1. – 495 с. 17. Маршалл А. Принципы политической экономии. Ч. 1 / пер. с англ. Р. И. Столпера; общ. ред. д.э.н. С.Н. Никитина. – М.: Прогресс, 1983. – 415 с. 18. Экономика. Краткий словарь; под ред. Т. В. Игнатова. – Ростов н/Д.: Феникс, 2001. – 336 с. 19. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / пер. проф. Н. Н. Любимова. – М.: Гелиос АРВ, 2012. – 352 с. 20. Современный экономический словарь / сост. Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 479 с. 21. Философский энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 576 с. 22. Толковый словарь современного русского языка. Языковые изменения конца XX столетия / ИЛИ РАН; под ред. Г. Н. Складневской. – М.: ООО “Изд-во Астрель”, 2001. – 944 с. 23. Головин С. Ю. Словарь практического психолога [Электронный ресурс] / С. Ю. Головин. – Режим доступа: <http://vocabulary.ru/dictionary/25/word/intelekt>. 24. Борисов Е. Ф. Экономика: справочник / Е. Ф. Борисов, А. А. Петров, Ф. Ф. Стерликов. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 400 с. 25. Sveiby K. E. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge Based Assets [Электронный ресурс] / K. E. Sveiby. – Режим доступа: <http://www.sveiby.com/articles/MeasureIntangibleAssets.html/>. 26. Edvinsson L. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Roots / Edvinsson L., Malone M. – N. Y.: Harper Business, 1997. – 225 p. 27. Davenport T. H., Prusak L. Working knowledge: How organizations manage what they know / Thomas H. Davenport, Laurence Prusak, L. Harvard Business School Press. – Boston, 1998. – 264 p. 28. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Л. Иноземцев. – М.: Academia; Наука, 1998. – 614 с. 29. Леонтьев Б. Б. Новая экономическая парадигма / Б. Б. Леонтьев // Журнал для акционеров. – 2000. – № 12. – С. 37–43. 30. Зинов В. Интеллектуальный капитал как базовая характеристика стоимости бизнеса / В. Зинов, К. Сафарян // Интеллектуальна власність – 2001. – № 5–6. – С. 23–25. 31. Мельник Л. Г. Экономика информации и информационные системы предприятия: учеб. пособ. / Л. Г. Мельник, С. Н. Ильяшенко, В. А. Касьяненко. – Сумы: ИТД “Университетская книга”, 2004. – 400 с. 32. Кендюхов О. В. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.04 / О. В. Кендюхов; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 31 с. 33. Колот А. М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. М. Колот // Економічна теорія. – 2007. – № 2. – С. 3–13. 34. Школа В. Ю. Економічне обґрунтування ролі інтелектуального капіталу у формуванні інноваційної економічної системи / В. Ю. Школа, В. О. Щербаченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3, Т. 1. – С. 72–78. 35. Ситник Й. С. Інтелектуалізація капіталу організації та його структурування / Й. С. Ситник // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ “Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана”. – К.: КНЕУ, 2012. – Спец. вип.: у 2 ч. – Ч. 1: Стратегічні імперативи сучасного менеджменту / відп. за вип. С. М. Соболев. – С. 332–342. 36. Голишева Є. О. Споживчий капітал промислових підприємств-інноваторів: сутність, структура та роль / Є. О. Голишева // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011. – № 4, Т. II. – С. 175–180. 37. Saint-Onge H. Knowledge Management: According to Saint-Onge / H. Saint-Onge [On-Line]. Available: <http://www.knowinc.com/saint-onge/primer/hso1.htm>. 38. Daum J. H. Intangible Assets: die Kunst, Mehrwert zu schaffen / J.H. Daum [On-Line]. Interview veröffentlicht in: sapinfo.net, 18.02.2002 Available: <http://www.sapinfo.net/public/de/interview.php4/page/0/article/comvArticle-174953c8c0ceae7e30/de>. 39. Баранчев В. Управление брендингом как составляющей инновационного развития организации // Маркетинг. – 2003. – № 1. – С. 46–63. 40. Ілляшенко С. М. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу / С. М. Ілляшенко // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 16–26. 41. Вакульчик О. М. Формування економічної категорії “інтелектуальний капітал” в умовах стратегічного розвитку підприємства / О. М. Вакульчик, Г. Л. Ступнікер // Механізм регулювання економіки. – 2007. – № 2. – С. 60–64. 42. Кендюхов О. В. Гносеологія інтелектуального капіталу / О. В. Кендюхов // Економіка України. – 2003. – № 4 (497). – С. 28–33.