

Інтелектуальний капітал як основна домінанта нематеріальних активів

У статті досліджено поняття «інтелектуальний капітал» як основна домінанта нематеріальних активів, а також проведений всебічний аналіз цього поняття.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, нематеріальні активи (НМА), інтелектуальна власність, інновації.

В статье исследовано понятие «интеллектуальный капитал» как основная доминанта нематериальных активов, а также проведен всесторонний анализ этого понятия.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, нематериальные активы (НМА), интеллектуальная собственность, инновации.

In this article the author examines the concept of «intellectual capital» as the main dominant of intangible assets and also gives the comprehensive analysis of this concept.

Keywords: intellectual capital, intangible assets, intellectual property, innovation.

Постановка завдання. Актуальність теми дослідження зумовлюється необхідністю пошуку нових, нетрадиційних шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємницької діяльності у світлі модернізації вітчизняної економіки і переходу її на інноваційний шлях розвитку. Серед шляхів підвищення конкурентоспроможності в останні роки важливого значення набуває роль НМА підприємства та інтелектуального капіталу як її основної складової. У сформованих до початку XXI ст. умовах господарювання конкурентоспроможності підприємницької структури залежить не тільки від займаної частки ринку, розмірів виробництва, сукупності традиційних ресурсів, а й від наявності у нього НМА, насамперед інтелектуального капіталу, та ефективної системи управління ними.

У даний час в силу недооцінки НМА багато підприємств, маючи значний обсяг результатів інтелектуальної діяльності, приділяють недостатньо уваги ролі та значенню інтелектуального капіталу, а також його використанню для підвищення конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Вітчизняна практика управління підприємствами свідчить про існування значного розриву між рівнями розробки теоретичних основ стратегії підвищення конкурентоспроможності на базі формування та використання НМА і практичної діяльності, що актуалізує проблему пошуку методів вирішення цієї проблеми за рахунок управління НМА на етапі переходу до інноваційного типу економіки і обумовлює необхідність розробки системи заходів з подолання цього розриву.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед провідних вчених-економістів, які присвятили свої дослід-

ження проблемам інтелектуального капіталу, слід відзначити праці, авторами яких є: Г. Беккер, І. Бен-Порет, М. Блауг, Е. Брукінг, Л. Едвінсон, В. Іноземцев, В. Калятин, С. Климов, П. Крайнев, Б. Леонтьєв, П. Лернер, М. Мелоун, Л. Прусак, Т. Стюарт, Т. Шульц та інші. Але ряд питань, пов'язаних з інтелектуальним капіталом, залишаються малодослідженими та потребують подальшого доопрацювання.

Метою статті є аналіз інтелектуального капіталу як основної домінанти нематеріальних активів в сучасних ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах економічне зростання підприємств та їхня конкурентоспроможність визначальною мірою обумовлюється інтелектуалізацією основних факторів виробництва та наявністю потужного інноваційного потенціалу. Під ним розуміють сукупність наявних на підприємстві інтелектуальних, науково-виробничих ресурсів, які здатні продукувати нові знання, що забезпечують сприятливі умови для розвитку НМА та ефективний механізм комерціалізації останніх.

Світова економіка початку XXI ст. характеризується кардинальними змінами напрямів економічного прогресу, серед яких провідне місце належить інтенсифікації інноваційних процесів, основою яких є інтелектуальні ресурси, інтелектуальний капітал, наука, процеси трансферу результатів творчої діяльності у виробництво матеріальних та духовних благ. До інновацій відносять нововведення, перетворення в економіці, техніці, соціальній сфері та інших галузях, які сприяють створенню НМА. Ці нововведення визначають інноваційний розвиток підприємства та пов'язані з новими ідеями, винаходами тощо. Своєю чергою, інноваційний розвиток підприємства в умовах глобалізації економіки залежить від того, наскільки правильно воно обрало свою нішу щодо застосування інноваційних процесів, результатами яких є НМА.

Сьогодні має місце значна диференціація країн за рівнем науково-технічного потенціалу, що в майбутньому матиме вирішальне значення в глобальній економіці. Відомий американський фахівець Дж. Сакс поділяє сучасний світ за технологічним рівнем на три категорії – близько 15% («золотий мільярд») практично цілком забезпечують розвиток науки, техніки, нових форм виробництва; приблизно половина населення землі не створює нових технологій, але в змозі використовувати досягнення лідерів, а третина, що залишилася, не може ні винаходити, ні використовувати чужих винаходів. Технологічно вона відрізана від іншого світу, і розрив між тими, хто володіє інформаційними технологіями, і тими, які їх не мають, збільшується [1]. Водночас діюча система створення і практичного використання інтелектуального ка-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

підгалузі закріплює теперішню нерівність особливо міцно. На думку багатьох дослідників, крім розподілу країн на розвинені і ті, що розвиваються, виник ще глибший розкол – на країни, що вже базуються на інформаційно-інноваційній економіці, і країни, що навіть і не думають про це [2].

Розвинені країни зосередили також значний промисловий і гуманітарний потенціал. Вони стали лідерами світового розвитку, що зуміли виробити технологічно унікальний продукт на основі інформаційних, наукових і базованих на знаннях інновацій. Відтепер вони мають ліву частину у світовому валовому продукті: наприкінці XX ст. на найбагатші країни (20% світового населення) припадало 86% світового валового продукту, а на найбідніші 20% – лише 1%. Оскільки економічний прогрес визначається інноваціями, то збільшують багатство також розвинені країни. За останні 20 років частка створених у світі багатств, що належить так званому золотому мільярду населення планети, зросла з 70 до 82,7%, тоді як частка найбідніших 20% знизилася з 2,3 до 1,4% [3].

Переживши безпрецедентні системні трансформації у XX ст., світ вийшов на постіндустріальну модель розвитку, і сьогодні конкурентоспроможність підприємств визначається не статичною моделлю розвитку, пов'язаною із забезпеченістю матеріальними і трудовими ресурсами, а динамічною перевагою з пріоритетом знань, інновацій та інформації. Постіндустріальна економіка має інноваційний характер, коли нові відкриття, винаходи, технології, товари і послуги з'являються не епізодично або спонтанно, а є результатом планового та прогнозованого шляху економічного розвитку. В інформаційному секторі найбільш конкурентоспроможної економіки США зайнятість ще у дев'яностих роках минулого століття досягла 48,3%, і частка цього сектору продовжує збільшуватися. Так, сьогодні інформаційні технології забезпечують понад третину приросту в економіці США та 75% доданої вартості у промисловості.

Глобалізація економіки та інтенсивність розвитку високих технологій внесли суттєві корективи в характер та методи конкуренції. Ще в останні десятиліття XX ст. змінилося уявлення щодо ключових чинників економічного розвитку. Світогосподарська практика продемонструвала приклади, коли країни з багатими природними ресурсами залишалися бідними, а країни, обділені на природні ресурси, досягли високих економічних і соціальних показників. У цих умовах особливого значення набуває фактор створення та охорони НМА, оскільки доцільне використання продуктів творчої праці здебільшого визначає ефективність та конкурентоспроможність підприємства. Необхідність фінансової допомоги щодо проведення НДДКР добре усвідомлює майже кожне підприємство.

Водночас слід зазначити, що існують два шляхи забезпечення технологічного прогресу. Перший базується передусім на розвитку власного науково-технологічного потенціалу; другий – на запозиченні інновацій з-за кордону. Дослідження показують, що активне патентування більшою мірою відповідає першому з названих шляхів, тоді як для дру-

гого шляху високий рівень регулювання НМА є менш значимим фактором. Принаймні, такі країни, як Ірландія, Малайзія, Мексика та деякі інші, досягли значного підвищення технологічного рівня та збільшення частки високотехнологічного експорту не завдяки активній діяльності в галузі патентування (особливо щодо нерезидентів), а головним чином, за рахунок прямих іноземних інвестицій, супроводжуваних передачею технологій [4].

У результаті значної нерівномірності розвитку в кінці XX ст. постіндустріальний Захід став зосередженням наукового потенціалу людства. Посідаючи провідні позиції майже за всіма напрямками інноваційного розвитку, ці країни мають значні конкурентні переваги в галузі відкриттів, винаходів, отримання патентів і ліцензій, мають величезну технологічну перевагу, цілком домінують у фундаментальних і прикладних дослідженнях. На початку 90-х років у десяти найрозвинутіших країнах було зосереджено 84% світових НДДКР, вони володіли 80,4% світової комп'ютерної техніки, забезпечували 90,5% високотехнологічного виробництва. Нині вони володіють 97% зареєстрованих у світі патентів і мають понад 90% транскордонних доходів від патентів і ліцензій [4].

У 90-х роках минулого століття залежно від критеріїв, що використовувалися для визначення інтелектуального рівня економічної діяльності (питома вага високотехнологічних галузей; частка витрат на дослідження та розробки, на програмне забезпечення й освіту у ВНП; відсоток висококваліфікованої робочої сили), лідували Японія, Швеція, Німеччина і США [1].

Ідеологія інноваційної моделі розвитку суспільства передбачає корінну відмінність економіки XXI ст. від економіки, що розвивається за рахунок природно-сировинних ресурсів. В умовах інтернаціоналізації бізнесу відбувається інтенсивне міжнародне співробітництво країн із метою формування інфраструктури, яка сприяє залученню інвестицій у створення нових НМА (насамперед біотехнології, бази даних, доменні імена тощо) та її захисту в глобальному масштабі. У цей період інноваційні зрушення в національних економіках визначаються, перш за все, створенням відповідних інституцій соціального, науково-технологічного та маркетингового спрямування, які поєднують інтелект, виробництво та бізнес, а не лише наукові та технічні досягнення.

На національному рівні створення умов конкурентоспроможності підприємств провідне місце належить інноваційному розвитку, який визначається державною інноваційною політикою. Вона реалізується органами державної влади та передбачає систему заходів, які сприяють інноваційній діяльності суб'єктів господарювання. Відповідно до теорії М. Портера, лідера розробки конкурентного аналізу, головна роль у створенні конкурентних переваг країни, які виникають внаслідок цілеспрямованого інноваційного розвитку, належить уряду [5]. Саме від здатності уряду залежить успіх у реалізації політики шляхом створення середовища, в якому підприємства можуть досягти конкурентних переваг. Як ба-

чимо, фактор влади є одним із ключових у функціонуванні економіки і, безумовно, її інноваційного розвитку.

Жорстка світова конкуренція потребує постійних інновацій, нових ідей, високоякісної продукції, тому в сучасних умовах непросто підтримувати прибутковість виробництва та утримувати позиції на ринку товарів та послуг. Інноваційна політика має орієнтуватися на міждержавне економічне співробітництво у науково-технічній сфері. Формування промислово-фінансових груп у цьому сенсі є значним резервом інноваційного розвитку країни. Визначальні складові інноваційного розвитку – це інтеграція науки й виробництва, об'єднання промислового, банківського та торговельного капіталу в потужні структури, здатні продукувати високотехнологічні, конкурентоспроможні товари та послуги.

В останнє десятиліття зростало розуміння того, що національні стандарти захисту прав на НМА та механізми їх реалізації суттєво впливають на розвиток торговельно-економічних відносин. Недотримання сторонами прав на НМА має як соціально-економічні, так і політичні наслідки. Але в умовах глобального конкурентного середовища першочерговою причиною необхідності посилення захисту НМА є економічна: природа інтелектуальної праці є такою, що її результати, що дорого коштують, можуть бути скопійовані та застосовані конкурентами майже миттєво.

Інтелектуальні продукти та послуги займають усе більш значне місце на ринку. Вони складають власний сектор ринку, який характеризується специфічними особливостями попиту та пропозиції. Ринок інтелектуальних товарів та послуг зростає сьогодні в п'ять разів швидше, ніж традиційні ринки.

Отже, одним із важливих джерел розвитку є інтелектуальний ресурс, який виражається у здатності генерувати нові ідеї, використовувати внутрішні ресурси, бути здатним до інновацій, отримати конкурентні позиції, оптимально використовувати потенціал суб'єктів господарювання тощо. Саме в умовах інтернаціоналізації об'єкти права на НМА відіграють значну роль у забезпеченні конкурентоспроможності товарів та послуг і стають, таким чином, вирішальним фактором економічного розвитку. Із введенням у цивільний обіг, вони приносять підприємствам додатковий прибуток.

У сучасних умовах глобалізації права на НМА перетворюються на важливі складові інтелектуального капіталу компанії, визначаючи їх конкурентоспроможність [6]. Професійне управління інтелектуальним капіталом проявляється в підвищенні ефективності виробництва, збільшенні кінцевого прибутку та рентабельності активів, впливі на конкурентоспроможність суб'єкта господарювання, його репутацію, якість продукції тощо.

Слід підкреслити, що на відміну від попередніх періодів, коли визначальними факторами розвитку були фінансовий та фізичний капітал, сьогодні пріоритетного значення набуває новий фактор, який пов'язаний з інтелектуальною складовою процесу виробництва та який впливає перш за все на прибутковість компанії. Ілюстрацією цього може бути дослі-

дження, проведені Світовим банком у 192 країнах, які свідчать що на частку фізичного капіталу припадає в середньому 16% від загального обсягу добробуту, на частку природного капіталу – 20%, на частку інтелектуального капіталу – 64%. Загалом інтелектуальний капітал можна визначити як ресурс, який характеризує знання, інтелектуальний потенціал країни та є одним з нових критеріїв визначення конкурентоспроможності країни, а також впливає на ефективність функціонування економіки і не є матеріальним в традиційному розумінні. Хоча форми, яких набувають інтелектуальні активи, можуть бути матеріальними, їхня природа належить до нематеріальної сфери. Інтелектуальний капітал необхідно розглядати як провідну конкурентну перевагу сучасного суспільства.

Спираючись на ці позиції, розглянемо спочатку поняття «капітал». Згідно з визначенням, яке надано у Великому економічному словнику, «капітал є вартість, яка дозволяє отримувати додаткову вартість». У перекладі з французької мови цей термін означає «головну перевагу» або «головну суму». В перекладі з латинської мови *capital* – головний.

Капітал поділяється на фінансовий та фізичний і може бути власним та залученим. Фінансовий капітал використовується у формі грошей: готівкових, безготівкових та у вигляді цінних паперів. Фізичний капітал – у формі матеріальних активів, в першу чергу таких як рухоме та нерухоме майно. В міру розвитку суспільства, науково-технічного прогресу з'являються нові більш складні форми капіталу, які мають значний потенціал економічної активності, та який виступає свого роду вектором розвитку. В сучасних умовах єдиним фактором, розвиток якого має достатньо великий ресурс як по якісно-кількісних параметрах, так і по часових, – це інтелектуальний капітал.

В умовах глобалізації економіки суттєві зміни торкаються людини, яка є носієм інтелекту, знань, досвіду. Інтелектуальний капітал займає особливе місце серед інших факторів виробництва та потребує особливого підходу з точки зору управління. Формування теорії людського капіталу як самостійної течії світової економічної думки відбувалося в період розвитку сучасної НТР у кінці 50-х – на початку 60-х років ХХ ст. У цей час у США та Західній Європі відбулися серйозні соціально-економічні зміни, пов'язані з новими можливостями, що виникли під час НТР. У середині 60-х років з'явилися фундаментальні монографічні дослідження, на що вперше звернули увагу економісти-неокласики, серед яких слід виділити роботи Г. Беккера, Л. Туроу та Т. Шульца, в яких були закладені основи сучасної теорії людського капіталу і які здебільшого визначили подальший напрям досліджень у цій галузі. Концепція ж інтелектуального капіталу в економічній теорії виникла лише наприкінці 1980-х років.

Історично першим визначенням людського (інтелектуального, гуманітарного) капіталу, яке надано основоположниками класичної економічної теорії А. Смітом та Дж. Міллем, є поняття кількості та якості людської здатності до праці [7].

Г. Беккер вважає, що «головним спонукальним фактором стало усвідомлення того, що в більшості країн зростання фізичного капіталу пояснює відносно невисоку частку зростання доходу. Пошук задовільних пояснень призвів до розробки більш досконалих вимірювачів фізичного капіталу та викликав інтерес до таких явищ як технічний прогрес та людський капітал» [8]. На думку Т. Шульца, разом із власниками засобів виробництва з'являється та розвивається нова група власників – власники людського капіталу: «...некваліфіковані працівники стали капіталістами в тому, що отримали знання та навички, які мають економічну цінність» [9]. Таким чином, «людський капітал складається з набутих знань, навичок, мотивацій та енергії, якими наділені людські істоти та які можуть бути використані протягом визначеного періоду часу для виробництва товарів та послуг» [10]. Подальший напрям досліджень в цій галузі визначила книга Г. Беккера «Людський капітал» [8]. Він розглядає це поняття в широкому сенсі: «людський капітал формується за рахунок інвестицій в людину, серед яких можна назвати освіту, підготовку на виробництво, витрати на охорону здоров'я, міграцію та пошуки інформації про ціни та доходи» [9]. Інший дослідник І. Бен-Порет визначає людський капітал як «фонд, функція якого – виробництво трудових послуг у загальноприйнятих одиницях виміру та який в цій своїй якості аналогічний будь-якому капіталу у матеріальній формі» [11]. Роль людини зростає з приводу підвищення частки прогресивних галузей та сфер діяльності, що мають високу концентрацію висококваліфікованої робочої сили як фізичної, так і розумової праці. Мова йде не тільки про швидкозростаючий наукомісткий сектор обробної промисловості, а й про сферу послуг, зростання частки якої в суспільній зайнятості стало найбільш помітним галузевим зрушенням в сучасній економіці.

Економічні категорії «людський капітал» та «інтелектуальний капітал» засновані на місці та функціях людини в економічній системі, її здатності до праці, тому мають багато спільного. В той же час історично вони використовуються для дослідження різних сторін участі людини в економічних відносинах. Якісне перетворення праці окремих працівників потребує більш точного визначення поняття «інтелектуальний капітал». До того ж слід зазначити, що при його визначенні слід враховувати єдність існуючих категорій.

Е. Брукінг дає наступне визначення інтелектуального капіталу: «інтелектуальний капітал – це термін для позначення нематеріальних активів, без яких компанія не може існувати» [6].

Російський дослідник В. Іноземцев визначає інтелектуальний капітал як «...інформація та знання, ці специфічні за своєю природою та формою участі у виробничому процесі фактори, в рамках фірм приймають вигляд інтелектуального капіталу. Інтелектуальний капітал являє собою щось на зразок «колективного мозку», який акумулює наукові та звичайні знання працівників, інтелектуальну власність та накопичений досвід, спілкування та організаційну структуру, інформаційну мережу та імідж фірми» [12].

Під інтелектуальним капіталом того чи іншого суб'єкту Б. Леонтьєв розуміє вартість сукупності інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, його природні та набуті якості та навички, а також накопичені їм бази знань та корисні відносини з іншими суб'єктами. Інтелектуальний капітал є провідним капіталом та складає основу будь-якого підприємства на сучасному етапі розвитку ринкової економіки [13].

Погляд П. Крайнева полягає у визначенні інтелектуального капіталу як «...знання, продукт творчих зусиль розумової, інтелектуальної праці, які оцінені і належать організації, що в процесі свого руху приносять додану вартість» [14].

В. Калятин наводить таке визначення: «...інтелектуальний капітал чи знання – це те головне, що має вартість для організації та визначається працюючими у ній людьми або виникає з виробничих процесів, систем чи організаційної культури, включаючи знання і навички конкретних людей, норми і системи цінностей, бази даних, методології, програмне забезпечення, виробничий досвід (ноу-хау), ліцензії, бренди, торгові секрети тощо». «Інтелектуальний капітал – це знання, які можна перетворити на прибуток і оцінити» [15].

На сьогодні є різні визначення інтелектуального капіталу, але найповніше, на нашу думку, його сутність розкриває визначення, надане Д. Клейном і Л. Прусакон: «...інтелектуальний капітал – це інтелектуальний матеріал, що формалізований, зафіксований та використовується для виробництва більш цінного майна» [16].

Розглядаючи структуру інтелектуального капіталу, можна виділити такі групи, що найчастіше застосовуються: людський, структурний (організаційний), споживчий капітал. Людський капітал є сукупністю знань, досвіду, навичок, творчих можливостей, а також здібностей конкретних фізичних осіб. Цей капітал є невіддільним від його володаря – фізичних осіб. Структурний капітал являє собою філософію та процеси менеджменту, інформаційні системи, систему фінансових взаємовідносин, інструкції, положення, стандарти підприємства та іншу документацію, яка дозволяє організувати та керувати виробництвом. Споживчий капітал – це бренди, клієнтура, фірмові найменування, канали збуту, система ділових стосунків, ліцензійні договори, опціонні угоди тощо [13].

Б. Леонтьєв дотримується визначення інтелектуального капіталу, наданого Л. Едвінсоним, згідно з яким інтелектуальний капітал складається з трьох складових: людського капіталу, організаційного (структурного) капіталу та клієнтського капіталу, кожен з яких може бути запозиченим чи власним [13]. А Е. Брукінг – чотири, а саме складовими частинами інтелектуального капіталу є: людські активи (освіта, професійна кваліфікація, сукупність колективних знань співробітників, їхні творчі та ділові здібності, якості, навички), інфраструктурні активи (технології, методи та процеси, включаючи корпоративну культуру, методи оцінки ризику, методи управління персоналом, фінансова структура, бази даних, методи комунікації тощо), ринкові активи (марочні назви товарів і послуг, групи споживачів, повторюваність угод, портфель замовлень, канали розподілу, різ-

номанітність контрактів та угод тощо), а також такий актив, як інтелектуальна власність (ноу-хау, торговельні секрети, патенти, авторські права, торговельні марки товарів і послуг тощо) [6]. Майже всі типи активів інтелектуального капіталу компанії можуть стати самостійними об'єктами інтелектуальної власності або суттєво сприяти їх створенню. Проведений аналіз структури інтелектуального капіталу свідчить, що загальним для всіх класифікацій є людський капітал (ресурс, актив). Він розглядається як якість, властива людям, тобто знання, навички, творчі здібності, моральні цінності і культура праці.

Таким чином, можна зробити висновок щодо розкриття змісту інтелектуального капіталу: інтелектуальний капітал – 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 приносить дохід за рахунок нових і більш дієвих конкурентних переваг протягом тривалого проміжку часу.

Висновки

Згідно з проведеним аналізом можна зробити такі висновки:

1. Показано, що на сьогодні пріоритетною моделлю розвитку економічної системи є не статична, пов'язана з забезпеченістю матеріальними і трудовими ресурсами, а динамічна, основою якої є знання, інновації та інформація. Це означає посилення ролі НМА як каталізатора науково-технічного прогресу при одночасному підвищенні її уразливості на національному та міжнародному рівнях.

2. Доведено, що на відміну від попередніх періодів, коли визначальними факторами розвитку були фінансовий та фізичний капітал, сьогодні пріоритетного значення набуває новий фактор, який пов'язаний з інтелектуальною складовою процесу виробництва та який впливає, перш за все, на прибутковість компанії.

3. Проведений аналіз структури інтелектуального капіталу з визначенням того, що загальним для всіх його класифікацій є людський капітал, ще раз підтвердив та визначив, що

інтелектуальний капітал є основною домінантою НМА підприємства.

Список використаних джерел

1. The Economist – <http://www.economist.com/>
2. Мельянцева В. Информационная революция – феномен «новой экономики» // МэиМО. – 2001. – №2. – С. 6.
3. Сіденко С.В. Соціально-економічний вимір сучасної глобалізації // Міжнародна економічна політика. – 2004. – №1. – С. 72–93.
4. The Global Competitiveness Report – http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf
5. Портер Майкл Э. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Издательский дом Вильямс, 2003. – 496 с.
6. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
7. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы общества. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.
8. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. N.Y., Columbia University Press, 1975, p.l.
9. Schultz T.W. Economic Value of Education. N.Y. – L., 1963, p.l.
10. Bowen H.R. Investment in Learning. San Francisco, 1978, p.362.
11. Ben_Porath Y. The Production of Human Capital and the Live Cycle of Earning. – «Journal of Political Economy», August, 1967, p.363.
12. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. – М.: «Academia» – «Наука», 1998. – 640 с.
13. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. – М.: Издательский Центр «Акционер», 2002. – 200 с.
14. Крайнев П.П. Интеллектуальная собственность: управление промышленной собственностью: Монография. – К.: Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2004. – 448 с.
15. Калятин В.О. Интеллектуальная собственность (Исключительные права). Учебник для вузов. – М.: Издательство НОРМА, 2000. – 480 с.
16. Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organization. – NY: Doubleday, 1997.

А.В. КРАВЧЕНКО,

к.е.н., доцент, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Планування та прогнозування як основні складові процесу управління грошовими потоками на підприємстві

У статті розглянуто сутність планування як одного з важливих факторів фінансової діяльності підприємства та здійснено прогнозування грошових потоків на майбутній рік.

Ключові слова: планування, підприємство, грошові потоки.

В статье рассмотрена суть планирования как одного из важных факторов финансовой деятельности предприятия и осуществлено прогнозирование денежных потоков на будущий год.

Ключевые слова: планирование, предприятие, денежные потоки.