

УДК 330.322:330.341

О. Жилінська, канд. екон. наук, доц., КНУ імені Тараса Шевченка,
А. Букало, асп., КНУ імені Тараса Шевченка

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Визначено основних інвестиційних посередників у країнах з ринково-орієнтованим та банківсько-орієнтованим типом розвитку. Проаналізовано світовий досвід залучення ресурсів інвестиційними посередниками у корпоративний сектор економіки. Ключові слова: інвестиційні посередники, інвестиції, інноваційна діяльність, венчурні фонди, інвестори.

Определены основные инвестиционные посредники в странах с рыночно-ориентированным и банковско-ориентированным типом развития. Проанализирован иностранный опыт привлечения ресурсов инвестиционными посредниками в корпоративный сектор экономики.

Ключевые слова: инвестиционные посредники, инвестиции, инновационная деятельность, венчурные фонды, инвесторы.

The main investment intermediaries in countries with market-oriented and banking-oriented type of development are indicated. International experience involving resource investment intermediaries in corporate sector of economy is studied.

Keywords: investment intermediaries, investment, innovative activity, venture funds, financial intermediaries, investors.

Досвід розвинених країн свідчить, що конкурентоспроможність економіки, у першу чергу, визначається наукоємністю виробництва. На сучасному етапі трансформації індустріальної економіки в постіндустріальну інновації перетворюються на домінуючий фактор розвитку, їх ефективне фінансування уможливорює інститут інвестиційного посередництва. Однією з найактуальніших проблем національної економіки на шляху до економічного зростання є пошук та акумуляція джерел фінансування інноваційної діяльності. Реалії національної економіки свідчать, що нагальною проблемою є наростаючий розрив циклу "фундаментальні дослідження – розробки – комерціалізація знань у виробництві", що призводить до домінування типу виробництва задля виживання, а не задля розвитку. Отже, нині до 75 % вітчизняного наукового потенціалу використовується для підтримки вже досягнутого науково-технічного рівня економіки, лише незначна частина орієнтована на цілі оновлення та прискорення розвитку, які відповідають сучасному рівню наукових знань.

Залучення та акумуляція фінансових ресурсів інвестиційними посередниками для розвитку інноваційної діяльності підприємств корпоративного сектору як розвинених країн, так і країн, що розвиваються, значною мірою залежить від ефективної економічної політики, яка покликана створювати необхідні передумови для зростання кількості інвестиційних посередників, становлення об'єктів інфраструктури ринків капіталів, підвищення її ефективності та зростання обсягів інноваційної продукції. За сприятливих умов інвестиційні посередники можуть стати запорукою економічного поступу країни шляхом акумуляції фінансових ресурсів та їх трансформації в інвестування інноваційної діяльності насамперед корпоративного сектору.

Для створення складних технічних систем, підприємствам, що провадять інноваційну діяльність, необхідні не лише принципово нові ідеї та достатній час для їх втілення в життя, але й фінансові ресурси. Активну роль у вирішенні цієї проблеми може відіграти інститут інвестиційного посередництва, оскільки значні успіхи країн, які обрали інноваційну модель розвитку національних економік, пов'язані із залученням фінансових ресурсів через діяльність інвестиційних посередників.

Розвиток інноваційної діяльності на основі залучення додаткових фінансових ресурсів посередників розглядається в працях як іноземних, так і вітчизняних вчених, зокрема Л. Л. Антонока, Ю. М. Бажала, В. Д. Базилевича, П. Друкера, П. Н. Завліна, М. І. Крупки, Н. Ю. Пікуліної, А. М. Поручника, П. Самуельсона, Д. М. Черваньова, У. Шарпа та ін. Однак більш детально дослідження цієї

проблематики вказує на відсутність комплексних досліджень у контексті особливостей становлення посередництва в інвестуванні інноваційної діяльності підприємств корпоративного сектору.

Хоча дослідження розвитку інвестиційної діяльності в інноваційній сфері є актуалізовані в сучасній економічній науці, проте діяльність інвестиційних посередників як джерела інвестиційних ресурсів для наукоємних виробництв є недостатньо дослідженою як окреме явище.

Мета цієї статті – проаналізувати діяльність інвестиційних посередників у активізації інноваційної діяльності

Інноваційні процеси в національній економіці ще не набули вагомих масштабів, кількість підприємств, що впроваджують інновації, зменшується з кожним роком і становить зараз 12–14 %, що менше в 3–4 рази, ніж в інноваційно-розвинених країнах, а показник наукоємності промислового виробництва в Україні становить 0,3 %, що на порядок менше від світового рівня [6, с. 11]. Основним показником низького рівня наукоємності вітчизняного виробництва виступає дефіцит фінансових ресурсів та непослідовна державна інноваційна політика. Найбільш інформативну оцінку стану інноваційного розвитку України в розрізі ключових факторів, що його визначають, можна отримати на основі використання індикаторів Європейського інноваційного табло (ЄІТ), до яких відносяться п'ять груп індикаторів: "рушійні сили інновацій", "створення нових знань", "інновації та підприємництво", "індикатори застосування інновацій", "інтелектуальна власність". Для об'єктивної оцінки стану інноваційного розвитку України важливе значення має визначення її відносної позиції в межах країн ЄС за допомогою Європейського інноваційного індексу та ЄІТ. За ЄІТ Україна перебуває в останній за рівнем інновативності, четвертій, групі – "країни, що рухаються навздогін" зі значенням індексу 0,23 (див. табл. 1 [6, с. 72]). Цю групу складають: Угорщина, Росія, Україна, Латвія, Польща, Хорватія, Греція, Болгарія, Румунія, Туреччина. Порівняно з іншими країнами ЄС, відставання України становить: від "країн-лідерів" – майже у 3 рази (Швеція), від "країн-послідовників" – у 2 рази (Велика Британія), від "помірних інноваторів" – у 1,6 рази (Норвегія). Ранжування країн на основі цього комплексного індикатора інноваційного розвитку має цінність у тому плані, що цей показник визначає, наскільки економічне зростання країни базується на інноваціях, що в термінах ЄІТ розуміються в ширшому контексті, ніж просто технологічні нововведення. Окрім ДІР та технологій, вони охоплюють показники технологічних дифузій, показники поширення нових знань і ступінь використання інформаційних технологій.

Таблиця 1

Рівень інноваційного розвитку в розрізі країн за значенням інноваційного індексу в 2010 р.*

Країна	Значення індексу	Країна	Значення індексу
1 група: країни-лідери		3 група: країни – "помірні інноватори"	
Швеція	0,68	Норвегія	0,35
Фінляндія	0,64	Чехія	0,32
Швейцарія	0,61	Італія	0,30
Японія	0,61	Португалія	0,28
США	0,59	Іспанія	0,27
Данія	0,57	Литва	0,26
Німеччина	0,54	4 група: країни, що йдуть наздогін	
Люксембург	0,51	Угорщина	0,24
2 група: країни-"послідовники"		Росія	0,23
Велика Британія	0,48	Україна	0,23
Ізраїль	0,48	Латвія	0,22
Франція	0,45	Польща	0,21
Нідерланди	0,44	Хорватія	0,20
Бельгія	0,44	Болгарія	0,19
Австрія	0,43	Румунія	0,16

* Джерело: [6, с.72].

Залежно від ролі інвестиційних посередників, на інвестиційному ринку виділяють банківсько-орієнтовану та ринково-орієнтовану модель. Для ринково-орієнтованої моделі характерні такі риси: високий рівень розвитку ринку капіталу; заощадження індивідуальних інвесторів спрямовується безпосередньо у виробництво або через інститут інвестиційного посередництва; комерційні банки задовольняють потреби корпоративного сектору, головним чином, у короткостроковому кредиті; наявність великої кількості посередників та високий ступінь спеціалізації інвестиційних посередників. Банківсько-орієнтована модель характеризується такими ознаками: порівняно низький рівень розвитку ринку капіталів, а особливо ринку ризикового капіталу; заощадження трансформуються у форму короткострокових і довгострокових кредитів через розвинену мережу комерційних банків та інших депозитних інститутів; комерційні банки, зазвичай, не мають обмежень у виборі вкладень (портфель банку) і контролі за діяльністю підприємств корпоративного сектору; переважають універсальні посередники, зокрема банки; характерна банківська модель ринку цінних паперів; обмежена кількість інвестиційних посередників; універсальна банківська система.

Ринково-орієнтовану модель сформовано у відповідні періоди у США, Великій Британії, Канаді, Австралії, а також Мексиці, Туреччині; банківсько-орієнтовану – у Німеччині, Австрії, Франції, Бельгії, Італії, Португалії, Іспанії, Фінляндії, Норвегії (континентальній Європі) та в Індії й Індонезії [11, с. 38]. Подібну модель обрала більшість країн Центрально-Східної Європи. Ринково-орієнтована фінансова система може функціонувати за умови розвиненого "законного примусу" і захищених прав власності. Тому країни з трансформаційною економікою, де законодавча та інституційна інфраструктура перебуває на етапі формування, створюють банківсько-орієнтовану фінансову систему. Риси відповідної моделі можуть проявлятися в одних країнах більш виражено, а в інших – частково. На сучасному етапі спостерігається тенденція до зближення цих двох моделей, відтак окремі економісти виділяють змішану модель, де поєднуються риси двох попередніх. До країн, в яких сформувалась змішана модель, відносять Ірландію, Нідерланди, Японію, Швейцарію, Данію та Швецію, а також Нову Зеландію, Таїланд та Філіппіни [11, с. 39].

Обрана модель банківської системи певною мірою визначає специфіку джерел фінансування корпоративного сектору, ступінь сформованості фондового ринку та його структуру, від якої, у свою чергу, залежить станом інвестиційних посередників. У США, де склалась

сегментна модель, краще розвинений фондовий ринок, важливим джерелом залучення капіталу для підприємств є цінні папери. У більшості країн Європи з універсальними банківськими системами банківський кредит відіграє значно більшу роль, ніж ринкові форми фінансування інвестицій; ринок цінних паперів за кількістю й обсягами проведених операцій поступається американському, він організований на основі банківської моделі, де головними фінансовими посередниками є універсальні комерційні банки.

Структура інвестиційних посередників США у другій пол. XX ст. зазнала суттєвих змін у контексті зменшення частки депозитних інститутів. До цього призвів розвиток недержавних пенсійних фондів, що вплинуло на загальні активи договірних ощадних інститутів, які зросли майже у 30 разів (з 423 млрд дол. США у 1970 р. до 12,3 трлн дол. США у 2000 р. [10, с. 39]). Основною причиною такого бурхливого розвитку стало підвищення рівня довіри населення до недержавних пенсійних фондів та їх вища прибутковість порівняно з банківськими депозитами, головним джерелом вкладів індивідуальних інвесторів у більшості країн. Так, у США у I кварталі 2010 р. понад 50 % простих акцій належало фінансовим інститутам, з них частка взаємних фондів та фондів інших видів становила близько 24 %.

Структура інвестиційного посередництва у корпоративному секторі європейських країн дещо вирізняється (див. табл. 2 [9]).

Однією з найрозвиненіших систем інвестиційного посередництва у корпоративному секторі Європи є система Великої Британії, для якої притаманний високий рівень спеціалізації інвестиційних посередників недепозитного типу. До інвестиційних посередників у Великій Британії відносяться інститути банківського і небанківського секторів. Інститути банківського сектору поділяються на депозитні банки, облікові банки, акцептні банки, іноземні банки. Депозитні банки, у свою чергу, поділяються на клірингові банки, торгові банки та фінансові банки. До інститутів небанківського сектору належать договірні ощадні інститути, інвестиційні інститути та депозитні інститути. До договірних ощадних інститутів відносяться страхові компанії та недержавні пенсійні фонди. До інвестиційних інститутів належать юнітрасти, інвестиційні компанії, інвестиційні трасти, фінансові корпорації, венчурні фонди. Депозитні інститути, у свою чергу, поділяються на будівельні товариства та кредитні спілки [1, с. 100].

Таблиця 2

Розподіл активів за інституційними секторами в Європі у 2010 р.*

Вид активів	Домо-господарства	Нефінансові корпорації	Фінансові корпорації	Страхові компанії та пенсійні фонди	Державний сектор	Інший світ
Сукупні активи, млрд євро	18332	16725	33811	14164	3515	16251
у %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі:						
Грошові кошти та депозити, млрд євро	6510	1830	10246	2168	722	3971
у %	35,5	10,9	30,3	15,3	20,5	24,5
Короткострокові зобов'язання, млрд євро	40	173	628	321	26	809
у %	0,2	1,0	1,9	2,3	0,7	4,9
Довгострокові зобов'язання, млрд євро	1357	220	6461	2299	353	3557
у %	7,4	1,3	19,1	16,2	10,1	21,9
Кредити, млрд євро	69	3104	13070	3795	496	1816
у %	0,4	18,6	38,7	26,8	14,1	11,2
Акції, млрд євро	4192	7367	1967	5341	1289	5447
у %	23,0	44,1	5,8	37,7	36,7	33,5
Інші активи, млрд євро	487	3886	1029	240	626	462
у %	33,5	24,1	4,2	1,7	17,9	4,0

* Джерело: [9].

Однією з найрозвиненіших банківсько-орієнтованих систем є німецька, де комерційні банки виконують як кредитні, так і трансформаційні функції. А класичні інвестиційні інститути (інвестиційні фонди) не мають окремого законодавства і регулюються тією ж законодавчою базою, що і комерційні банки. Це обумовлює досить специфічні умови існування інвестиційного посередництва у цій країні.

Щодо Росії, то розвиток посередництва відбувався в той самий період, що і в Україні, і загалом тенденції їх становлення мають багато спільних рис. Проте існують і деякі переваги порівняно з українською практикою, тому досвід Росії щодо розвитку інвестиційного посередництва є досить показовим для України.

Одними із найактивніших інвестиційних посередників в інвестуванні інноваційної діяльності у світі є венчурні фонди. Загалом венчурні фонди зародились відразу після Другої світової війни у США, на 30 років раніше, ніж у будь-якій іншій країні. Першим етапом розвитку венчурного фінансування в США можна вважати створення

у 1946 р. Американської компанії досліджень і розвитку (ARD), яка спеціалізувалась на портфельних інвестиціях. Згідно з розвідками Національної асоціації венчурного капіталу США та аналітичного центру "Global Insight", американські компанії, які у своїй діяльності використали венчурний капітал у період з 1970 по 2005 рр., створили 10 млн нових робочих місць, і зараз у них зайнято 9 % робочої сили приватного сектору США. У 2005 р. доходи американських компаній, які отримали венчурне інвестування, становили 2,1 трлн дол. або 16,6 % ВВП США. Більшість корпорацій, що входять до першої сотні найбільших світових компаній, постали завдяки венчурному капіталу (зокрема йдеться про Microsoft, Cisco). Венчурні інвестиції у країнах ЄС склали 9 млрд дол. США [4, с. 101, 112].

Зважаючи на ефективність залучення інвестицій в інноваційну діяльність через венчурні фонди, останні бурхливо розбудовувалися у всіх розвинених країнах світу. Частку інвестицій, здійснених венчурними фондами, у ВВП у розрізі країн показано на рис. 1.

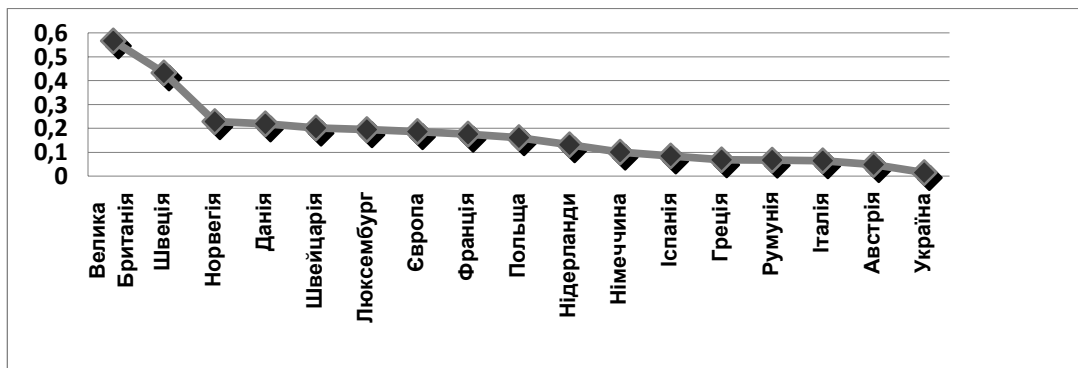


Рис. 1. Частка інвестицій венчурних фондів у ВВП країн світу, 2009, %*

* Джерело: [9].

Водночас існують деякі відмінності залучення венчурного капіталу в США та Західній Європі, а саме:

- у США інвестують капітал у нові технології (фірми, засновані на основі інноваційних технологій, отримують

близько 60 % венчурних інвестицій), в Європі венчурні інвестиції спрямовуються до розвинених секторів промисловості, транспорту, зв'язку;

▪ на відміну від структури галузевих переваг у США, європейські венчурні фонди більше диверсифіковані й розмцують інвестиції практично в усіх секторах економіки;

▪ у США венчурні інвестори інвестують в інноваційні компанії на початкових етапах їх розвитку (*start-up*), у Західній Європі надають перевагу менш ризиковим інвестиціям;

▪ у Західній Європі, подібно до США, не існує поділу на власне фонди й фонди прямих інвестицій;

▪ співвідношення венчурного капіталу й капіталу прямих інвестицій у Західній Європі – 1:1, тоді як у США це відношення близьке до 1:5;

▪ головними інституціональними інвесторами європейського венчурного капіталу (за винятком Великої Британії та Польщі) є банки, у США – це страхові компанії, пенсійні фонди та приватні особи [3, с. 57];

▪ у Західній Європі порівняно з США вища питома вага банківських структур у венчурному бізнесі, що частково пояснює орієнтованість західноєвропейських інвесторів на традиційні та менш ризикові проекти.

Останнім часом значного поширення венчурний бізнес отримав не тільки в країнах Західної Європи, але й в Японії, Китаї, Республіці Корея, Сінгапурі, Ізраїлі. Країни Східної Європи значно відстають від західноєвропейських держав за рівнем розвитку ринку венчурного

капіталу. На початкових етапах ринкової трансформації їх економік тут були відсутні інститути, які б забезпечувались необхідними для реалізації ризикових вкладень методами, стандартними для західних країн. Інвестиції, головним чином, здійснювались у традиційній кредитній формі. Водночас ринок венчурного капіталу в країнах Східної Європи та країнах колишнього СРСР має широкі можливості для подальшого зростання.

Отже, можна визначити, що для кожної країни притаманні свої моделі становлення інституту інвестиційного посередництва та акумулювання інвестицій в інноваційну діяльність, проте рівень його розвитку різний. У більшості країн світу основним показником рівня інвестування в інноваційну діяльність є наукоємність ВВП, що визначається як частка витрат на науку у ВВП. Так, у 2008 р. наукоємність ВВП Європейського Союзу становила 1,9 %, проте відповідно до Лісабонської стратегії цей показник має бути доведений до рівня 3 %. Серед країн ЄС лише Швеція та Фінляндія перевищили 3 % позначку. Наукоємність в Японії становила 3,4 %, Кореї – 3,0 %, США – 2,67 %, що є вищим за показники ЄС [5, с. 167]. На рис. 2. показано рівень наукоємності ВВП країн Європи та країн, утворених після розпаду СРСР.

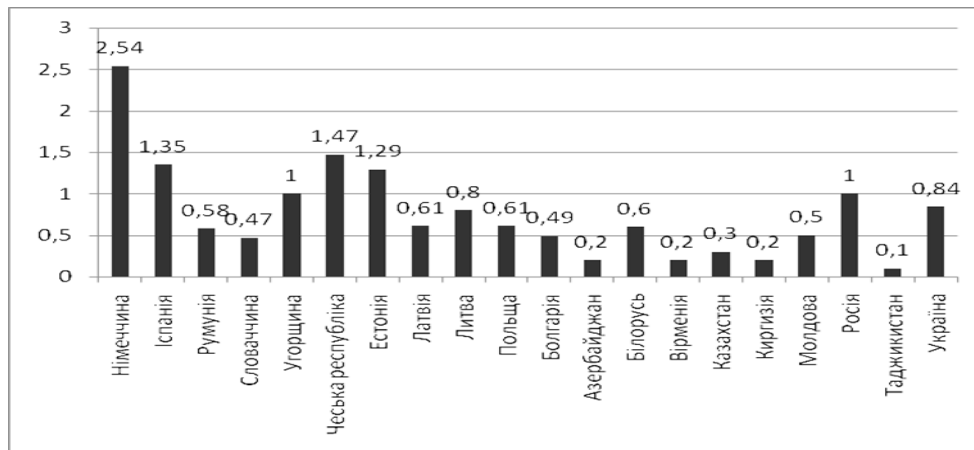


Рис. 2. Наукоємність ВВП, %*

* Джерело: [5, с. 168].

Використання досвіду розвинених країн для розвитку інвестиційного посередництва в Україні можливе завдяки розробленим рекомендаціям Європейської асоціації венчурного капіталу (EVCA) щодо напрямів розвитку стимулювання динамічного підприємництва та відповідного управління: забезпечення конкурентоспроможного ринку акцій; розвиток і спрямування джерел довгострокових капіталовкладень; податкові пільги для інвестицій в акції приватних компаній, що провадять інноваційну діяльність [7, с. 57].

З огляду на зростаючу роль інвестиційного посередництва в заохоченні інновацій, ОЕСР розроблено заходи, що рекомендується вжити урядам країн для розвитку інвестиційних ринків, майже всі вони актуальні і для України:

▪ створення середовища для інвестування: уряди можуть створити фіскальні та законодавчі умови, що стимулюють пропозицію інвестиційного капіталу, включаючи заходи щодо заохочення довгострокових інвестицій пенсійними та страховими фондами, податкові пільги під час інвестування;

▪ зниження рівня ризику для інвесторів: уряди можуть стимулювати створення інвестиційних посередників, орієнтованих на інвестиції в технології, шляхом податкових пільг, фінансування нових технологій на ранньому етапі, покриття частки втрат за інвестування й фінансування технічної експертизи технологій;

▪ підвищення ліквідності: уряди можуть полегшити вихід інституціональних інвесторів, які вклали гроші на початкових стадіях реалізації інноваційних проектів шляхом спрощення процедури реінвестування та заохочення створення вторинних фондових ринків;

▪ заохочення підприємництва: уряди можуть виступити з ініціативами щодо стимулювання інвестицій у проекти високих технологій на ранніх стадіях, включаючи податкові важелі, які знижують ризики, схеми кредитування, пов'язані з ліцензійними відрахуваннями та інформаційним обслуговуванням.

Таким чином, пошук джерел капіталу для фінансування інноваційного розвитку та особливо – наукоємного виробництва є найактуальнішою проблемою для України. Адаже для того, щоб створювати складні технічні системи, винахідникам необхідні не лише принципово нові ідеї та тривалий час для їх втілення в життя, але й фінансові ресурси. Потрібна також інфраструктурна підтримка всього інноваційного процесу, що здатна забезпечити розробників матеріальними та фінансовими ресурсами на весь період роботи – від появи ідеї до масового виробництва наукоємної продукції. Активну роль у вирішенні цієї проблеми може відіграти інститут інвестиційного посередництва, оскільки значні успіхи країн, які обрали інноваційну модель розвитку національних економік, пов'язані з його залученням як механі-

зму акумулювання інвестицій у розвиток інноваційної діяльності підприємств корпоративного сектору.

Світовий досвід свідчить про те, що активний розвиток інвестиційних посередників сприяє випереджальному розвитку економіки та формує передумови для стійкого економічного зростання. Особливу актуальність для України має стимулювання розвитку інвестиційного посередництва, завдяки якому можливе якнайшвидше впровадження інновацій, а, отже, оновлення більшості галузей національної економіки. Покращення економічного становища України, досягнення високої конкурентоспроможності на світовому ринку, поступове забезпечення необхідних темпів імпортозаміщення, ефективного використання всіх ресурсів може бути досягнуто за допомогою переходу на інноваційний шлях розвитку та активізації інституту інвестиційного посередництва.

1. Ватаманюк З. Г. Небанківські фінансові інститути у країнах Західної Європи / З. Г. Ватаманюк, О. Л. Дорош // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 98–106. 2. Жилинская О. И., Букало А. Н. Венчурные фонды как инвестиционные посредники / О. И. Жилинская, А. Н. Букало // Инновации. – СПб., 2011. – Вып. 05 (151). – С. 35–40. 3. Ковалишин П. Венчурне інвестування. Повернення до реалізму в США та Європі / П. Ковалишин // Економіст. – 2005. – № 1. – С. 54–57. 4. Ленчук Е. Б. Инвестиционные аспекты инноваци-

онного роста : мировой опыт и российские перспективы / Е. Б. Ленчук, Г. А. Власкин. – М. : Книжный дом "ЛИБРОКОМ", 2009. – 288 с. 5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2009 р. : Статистичний збірник / Державний комітет статистики України / [Л. В. Калачова (підготув.).] – К. : Держкомстат України, 2010. – 347 с. 6. Проект стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс] // Портал Дніпровського регіонального центру інноваційного розвитку : [сайт]. – 2011. – 87 с. – Режим доступу до ресурсу : www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc. – Назва з екрану. 7. Смелянская Т., Бойчук Ю. Перспективи розвитку венчурного інвестування в Україні / Т. Смелянская, Ю. Бойчук // Наука й економіка. – Хмельницький. – 2006. – № 2. – С. 54–59. 8. Цінні папери : підруч. / [В. Д. Базилович, В. М. Шелудько, Н. В. Ковтун та ін.]; за ред. В. Д. Базиловича. – К. : Знання, 2011. – 1094 с. 9. Euro Area Accounts. Integrated economic and financial accounts by institutional sector [Electronic resource] / Traders. – 2011. – Access mode to a resource : http://traders.net.ua/load/obzory_po_ekonomike_sng/14. – Title from the monitor. 10. Hubbard R. Glenn. Money, the Financial System, and the Economy / R. Glenn Hubbard. – 4th Edition. – Pearson Education. – 2002. – 771 p. 11. Kotaro Tsuru. Finance and Growth Some theoretical considerations, and review of the empirical literature / Tsuru Kotaro // ECO / WKP. – 2000. – № 1. – P. 1–53. 12. Private Equity Investments as % of GDP in 2009 (Market Statistics) / European Private Equity and Venture Capital Association. – 2011. – Access mode to a resource: http://www.evca.eu/uploadedFiles/Home/Knowledge_Center/EVCA_Research/Statistics/4_3_Investment/YB10_Private_equity_investment_as_a_percentage_of_GDP.pdf. – Title from the monitor.

Надійшла до редколегії 12.10.11

УДК 330.837

А. Маслов, канд. екон. наук, доц., докторант, КНУ імені Тараса Шевченка

ТЕОРІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ТА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В КОНТЕКСТІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто зміст і структуру теорії інтелектуального капіталу та її зв'язок із теорією людського капіталу в процесі становлення теорії та практики інформаційної економіки.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, людський капітал, теорія інтелектуального капіталу, теорія людського капіталу, теорія інформаційної економіки.

В статье рассмотрены содержание и структуру теории интеллектуального капитала, ее связь с теорией человеческого капитала в процессе становления теории и практики информационной экономики.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, человеческий капитал, теория интеллектуального капитала, теория человеческого капитала, теория информационной экономики.

This article examined the content and structure of the theory of intellectual capital and its relation with the theory of human capital in the process of formation of theory and practice of the information economy.

Keywords: intellectual capital, human capital, theory of intellectual capital, human capital theory, the theory of the information economy.

Криза економіки індустріальної доби і становлення постіндустріального та інформаційного суспільства, а отже, постіндустріальної та інформаційної економіки, обумовлюють нагальну потребу розробки нової теоретико-економічної парадигми, в якій центральне місце, поряд з інформацією та знаннями, займали б інтелектуальна власність та інтелектуальний капітал. На роль такої нової парадигми претендує теорія інформаційної економіки.

Важливу роль у теорії й практиці інформаційної економіки відіграє інформаційно-знаннєва складова теорії інтелектуального капіталу. У зв'язку з цим, одним із завдань є з'ясування логіки взаємозв'язку таких категорій, як *інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, людський капітал, інформація, знання* та ін. Сучасна інформаційно-технологічна революція, зачепивши і кардинально змінюючи продуктивні сили, обумовила розвиток виробничих відносин, і, як наслідок, пред'явила вимоги до перегляду складу і характеристик факторів виробництва.

Розвиток продуктивних сил, поява нової техніки і технології вимагає підвищення кваліфікації спеціалістів і спеціального навчання працівників. У зв'язку з цим посилення ролі й значення інтелектуальної власності, поява теорій інтелектуального та людського капіталу, які досліджували сутність і властивості цих понять та які визначили їх місце серед факторів виробництва, була не лише виправданою, а й повністю закономірною. Людина як продуктивна сила, її знання і вміння почали трактуватися як *людський капітал*.

Можна сказати, що в історії економічної думки останніх десятиріч однією з найвизначніших подій стало створення *теорій інтелектуального та людського капіталу*. Значний вплив цих теорій, зокрема, теорії людського капіталу, на весь подальший розвиток економічної науки інколи порівнюють з революцією в економічній думці. Питання формування і використання продуктивних, у тому числі інтелектуальних, здібностей людини, їх ролі та місця у соціально-економічній системі суспільства завжди викликали підвищений інтерес учених. Концепції інтелектуальної власності, інтелектуального та людського капіталу в їх сучасному вигляді стали закономірним результатом генези світової економічної та філософської думки, і пов'язані, насамперед, з розвитком концепцій власності й капіталу.

Термін "інтелектуальний капітал" вперше використав у 1969 р. Дж. К. Гелбрейт. Також глибокі теоретико-методологічні дослідження цього поняття були започатковані наприкінці ХХ ст. у працях Л. Едвінссона і М. Мелоуна [8; 9; 10], Т. Стюарта [5; 11], Д. Даффі, Т. Фортюна, П. Саллівана, Л. Прусака, Д. Клейна, Е. Брукінга, Л. Хіроякі та ін. Серед українських дослідників цієї проблеми слід відзначити В. Базиловича [1; 2], В. Гейця [3], Л. Федулова [6], А. Чухно [7], О. Грішнову [4] та ін.

Але новизна та складність проблеми визначили неоднозначність та суперечливість наявних підходів до визначення сутності та структури інтелектуального капіталу і місця та ролі в ньому людського капіталу. Людський капітал є складовою більш широкого поняття – інте-