

УДК 658.15 : 330.45

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

О. О. Чуприна, кандидат економічних наук, доцент
Національний університет «Юридична академія України
імені Ярослава Мудрого»,

К. С. Чуприн, кандидат економічних наук, доцент
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Виявлено основні проблеми оцінювання інтелектуального капіталу підприємства та його структурних елементів; узагальнено досвід та проведено критичний аналіз методологічних підходів здійснення такого оцінювання; запропоновано показники для аналізу людського, організаційного, клієнтського капіталу та інтелектуального капіталу в цілому; обґрунтовано доцільність комплексного використання різних індикаторів і методів оцінювання інтелектуального капіталу при обов'язковій адаптації до особливостей кожного окремого підприємства.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, людський, організаційний та клієнтський капітал, вартісні та натуральні показники, методи оцінки інтелектуального капіталу.

Постановка проблеми. Класична економічна наука основою багатства вважає матеріальні ресурси, але в сучасному суспільстві стрімко посилюється значення знань та інформації — ресурсів, що переважно не набувають матеріально-речової форми. Ефективність діяльності сучасної фірми все більше залежить від її вміння створювати, отримувати, обробляти, використовувати та продавати інформацію. Зміни, зумовлені посиленням ролі знань та інформації, мають всеохоплюючий характер: з'являються нові форми взаємодії економічних суб'єктів, трансформуються організаційні структури, змінюється структура собівартості товарів і послуг. Для багатьох видів продукції більша частка їх вартості створюється не на стадії безпосереднього виробництва, а на стадіях НДДКР, маркетингової та збутової діяльності. Знання та інформація в сучасному світі стають головними чинниками високої конкурентоспроможності продукції та зумовлюють здатність підприємств отримувати надприбуток. Саме тому наприкінці минулого століття набула поширення категорія «інтелектуальний капітал», що розглядається як сукупність знань, інформації, досвіду, організаційних можливостей, інформаційних каналів, які можна використовувати, аби створювати багатство [17]. Ефективне управління інтелектуальним капіталом — необхідна умова розвитку сучасного підприємства. Для ухвалення об-

грунтованих управлінських рішень важливо мати відповідні дані стосовно наявності та використання інформаційних ресурсів, що спричиняє високу актуальність робіт, присвячених дослідженню методологічних та методичних аспектів оцінювання інтелектуального капіталу підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розроблення та вдосконалення методів оцінювання інтелектуального капіталу підприємств і його окремих структурних елементів є предметом дослідження багатьох зарубіжних учених, серед яких особливо слід відзначити Е. Брукінг, Л. Едвінсона, Р. Каплана, Ф. Леві, М. Малоуна, Д. Нортон, І. Руса, Г. Руса, Т. Стюарта, К. Свейбі [16; 21-22; 24-28]. Серед українських дослідників, що займалися питанням оцінювання інтелектуального капіталу, необхідно назвати Г. Білова, О. Кендюхова, О. Малишка, А. Чухна, П. Цибульова [1; 5; 12-13; 18; 20] та ін.

Формулювання цілей. Метою статті є узагальнення та критичний аналіз методологічних і методичних підходів до оцінювання вартості та ефективності використання інтелектуального капіталу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Інтелектуальний капітал підприємства — база його подальшого розвитку, тому його аналіз має важливе значення при розробленні організаційної стратегії.

Як відомо, те, що можна назвати, можливо й оцінити. Тому першим кроком на шляху оцінювання розміру інтелектуального капіталу та його окремих структурних елементів є чітке визначення сутності та складу кожної з цих категорій.

Визначення категорії «інтелектуальний капітал» наведене вище, тому зосередимося на дослідженні його складових. На сьогодні немає єдиного загальновизнаного підходу до визначення структури інтелектуального капіталу підприємства, різні дослідники мають власні точки зору щодо цього питання (таблиця)

Т а б л и ц я

**Структурні елементи
інтелектуального капіталу підприємства [1; 2]**

Автор класифікації структурних елементів капіталу підприємства	Перелік структурних елементів капіталу підприємства
1	2
Л. Едвінсон	людський капітал; структурний капітал
К. Свейбі	зовнішня структура; внутрішня структура; індивідуальна компетенція
Е. Брукінг	ринкові активи; людські активи; інфраструктурні активи; ринкова вартість
Т. Стюарт	людський капітал; структурний капітал; клієнтський капітал

Закінчення табл.

1	2
Р. Каплан, Д. Нортон	клієнти; внутрішня структура підприємства; інноваційні та навчальні процеси; фінанси
А. Чухно	людський капітал; технологічний капітал
О. Кедюхов	персоніфікований капітал; інфраструктурний капітал; клієнтський капітал; марочний капітал; формалізована інтелектуальна власність
П. Цибульов	людський капітал; структурний капітал; права на об'єкти інтелектуальної власності

Однією з найбільш відомих є класифікація, запропонована Л. Едвідсоном та використана у *Scandia Navigator* — методиці оцінювання інтелектуального капіталу організації, вперше застосованій великою компанією *Scandia* для аналізу власної діяльності (рис. 1).

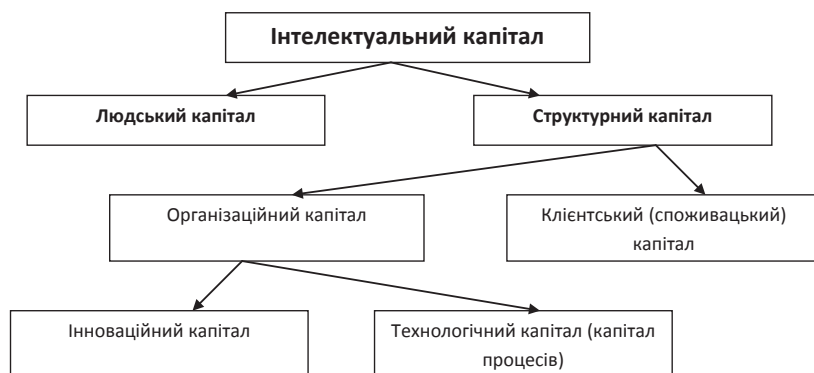


Рис. 1. Структура інтелектуального капіталу, використана у *Scandia Navigator* [14, с. 149].

Проте найбільш поширеною є класифікація, запропонована Т. Стюартом (таблиця 1) [17].

1. *Людський капітал* складається із знань, практичних навичок, інтелектуальних та творчих здібностей, моральних цінностей працівників підприємства, тобто об'єднує все те, що має безпосереднє відношення до людини.

2. До складу *організаційного капіталу* входять технології, НДДКР, системи управління, технічне та програмне забезпечення, організаційна структура, культура організації, ноу-хау, документи, що закріплюють права інтелектуальної власності, тощо.

3. *Споживчий (клієнтський) капітал* об'єднує систему відносин, що склалися у підприємства з контрагентами, у першу чергу із споживачами, а також бренди, торговельні марки, імідж організації, тобто все, що дозволяє збільшувати ступінь проникнення на ринок та забезпечувати відданість споживачів.

Класифікація, запропонована К. Свейбі, тісно корелює з класифікацією Т. Стюарта. Так, зовнішня структура відповідає клієнтському капіталу, внутрішня структура — організаційному капіталу, індивідуальна компетенція персоналу — людському капіталу.

Наступним кроком має бути виявлення співвідношення між інтелектуальним капіталом підприємства в цілому та його складовими (елементами). Одні дослідники [7; 9] стверджують, що загальна вартість інтелектуального капіталу IC дорівнює:

$$IC = HC + SC + CC,$$

де HC — людський капітал; SC — структурний капітал; CC — клієнтський капітал.

Однак більшість із них наголошує на відсутності подібного лінійного зв'язку. При цьому одні з них пояснюють це тим, що різні складові інтелектуального капіталу перетинаються, перетікають з однієї форми в іншу (рис. 2). Інші звертають увагу на існування синергетичного ефекту від взаємодії різних структурних елементів інтелектуального капіталу, який призводить до перевищення його загальної вартості над вартістю його складових [17].

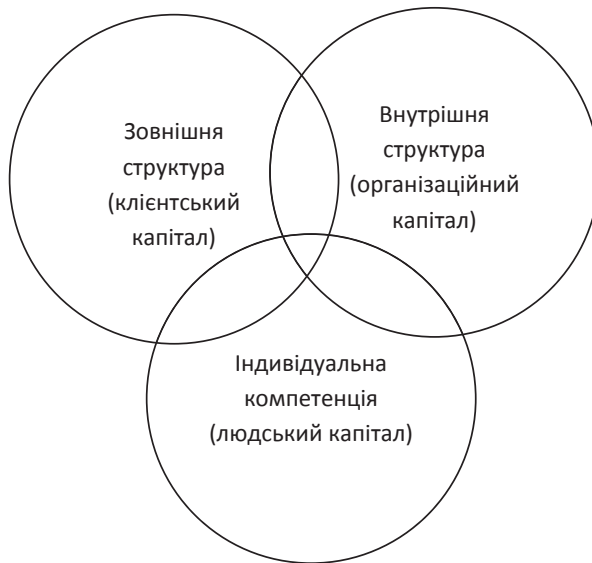


Рис. 2. Співвідношення структурних елементів інтелектуального капіталу підприємства [17].

Інтелектуальний капітал є неоднорідним за своєю структурою. Визначити вартість одних складових, наприклад, патентів, знаків для товарів і послуг, відносно просто. Оцінити інші, зокрема, організаційну структуру, здібності та знання працівників, набагато складніше. Тому для оцінювання його окремих елементів доцільно використовувати різні методики та підходи.

Наступне важливе питання, яке слід вирішити, досліджуючи інтелектуальний капітал підприємства, стосується переліку необхідних показників, а також одиниць їх виміру. Як відомо, при оцінюванні складних явищ (а саме такими є інтелектуальний капітал та його складові елементи) зазвичай використовують вартісні (грошові) показники. Однак із такою позицією погоджуються далеко не всі дослідники. Це пояснюється в першу чергу тим, що більшість елементів інтелектуального капіталу складно оцінити у грошових одиницях, тому ведеться пошук альтернативних варіантів. Так, К. Свейбі зазначає, що негрошові (нефінансові) показники кращі за грошові (фінансові). Він пояснює прихильність аналітиків до вартісних індикаторів звичкою та зауважує, що величини, виражені у натуральних одиницях, також дуже часто використовуються в дослідженнях. До того ж, на його думку, при застосуванні фінансових індикаторів увага фіксується на результаті, а можливість виявити першопричини явищ та подій відсутня. Розв'язати цю проблему дозволяє використання нефінансових вимірників [11, с. 157; 28]. Проте й нефінансові індикаторі недосконалі, вони мають суттєві недоліки, серед яких: неможливість порівняння і сумування окремих елементів інтелектуального капіталу, виміряних у різних натуральних одиницях, а також сумнівна достовірність результатів вимірювання [11, с. 156; 28].

Отже, залежно від того, як оцінюються інтелектуальний капітал компанії та його складових, виділяють такі підходи [10]:

- *структурний підхід* базується на використанні різних одиниць вимірювання для кожного з елементів інтелектуального капіталу; він не передбачає загального вартісного оцінювання, використовується в нефінансових моделях;

- *вартісний підхід* застосують при визначенні загальної вартості інтелектуального капіталу підприємства, при цьому вартість його окремих компонентів не розраховується.

У сучасних умовах, коли єдина загальновизнана методика оцінювання інтелектуального капіталу та його складових відсутня, цілком виправданим є паралельне використання як вартісних, так і натуральних показників.

Так, для оцінювання *людського капіталу* можна використовувати такі показники:

- кількість працівників на підприємстві, у тому числі за професіями;
- рівень освіти працівників;

- стаж роботи у межах професії, у тому числі на даному підприємстві;
- частота проходження підвищення кваліфікації;
- кількість годин, витрачених на підвищення кваліфікації протягом року;

- вік працівників;
- обсяг продажу в середньому на одного працівника;
- додана вартість в середньому на одного працівника;
- коефіцієнт плинності персоналу та ін.

Для оцінювання *клієнтського капіталу* можна застосовувати такі:

- кількість клієнтів та частка серед них постійних;
- середня вартість покупок у розрахунку на одного клієнта протягом року;
- середня кількість та вартість покупок у розрахунку на одного постійного клієнта протягом року;
- середня тривалість співпраці з постійними клієнтами;
- частка різних способів взаємодії з клієнтами (роздрібна, оптова торгівля, система *multilevel marketing*, Інтернет-торгівля тощо) у загальній кількості та вартості покупок;
- середній прибуток на одного клієнта протягом року, у тому числі на постійного;
- наявність та кількість клієнтів, що формують імідж організації;
- обсяг витрат на маркетингові заходи із залучення нових та утримання старих клієнтів тощо.

Організаційний капітал може бути оцінений шляхом застосування таких показників:

- частка продукції, що випускається на основі інновацій, права власності на які закріплено у відповідних документах, що належать фірмі;
- частка продукції, що випускається з використанням знаків фірми для товарів і послуг;
- обсяг додаткового прибутку, який фірма отримала протягом року внаслідок використання інновацій, а також торговельних знаків для товарів і послуг;
- кількість документів, отриманих фірмою протягом року, що засвідчують її права на об'єкти інтелектуальної власності, а також обсяг прибутку, який фірма очікує отримати від їх використання;
- обсяг інвестицій у вдосконалення менеджменту, НДДКР, інформаційне забезпечення діяльності підприємства, у тому числі витрати на комп'ютери, Інтернет тощо;
- кількість святкових, спортивних, творчих та інших заходів, що проводяться фірмою протягом року для зміцнення командного духу; частка персоналу, що бере у них участь;

– тривалість людино-годин, втрачених унаслідок недостатньо ефективних дій менеджменту або поганого клімату в колективі: простоїв, страйків, виробничих конфліктів тощо;

– частка працівників зі стажем роботи у даній організації понад два роки (аби оцінити стабільність персоналу) тощо.

Судячи з переліку показників, оцінюванню підлягають поточний стан інтелектуального капіталу, заходи з його збільшення, а також результати його застосування у господарській практиці.

При визначенні вартості інтелектуального капіталу підприємства в цілому використовують вартісні індикатори. При цьому залежно від особливостей кожної окремої ситуації застосовують витратний, доходний або ринковий підхід [19, с. 136].

Відповідно до *доходного підходу* вартість інтелектуального капіталу підприємства дорівнює дисконтованому потоку доходів, які очікують отримати протягом всього періоду використання цього капіталу.

Витратний підхід передбачає, що вартість певного активу дорівнює або сумі витрат, що були здійснені раніше задля його створення чи придбання, або сумі витрат, необхідних на отримання аналогічного активу в сучасних умовах. На жаль, цей метод має дуже обмежене використання при оцінюванні вартості інтелектуального капіталу. Адже результати витрат в інтелектуальній, науково-дослідницькій сферах як ніде непередбачувані та не мають тісного прямого зв'язку з обсягами капіталовкладень: іноді суттєві витрати залишаються безплідними, а іноді досить незначних зусиль, аби зробити геніальне відкриття, яке дозволить помітно поліпшити позиції організації на ринку та збільшити обсяги отримуваних прибутків.

Ринковий підхід передбачає оцінювання вартості певного активу відповідно до вартості аналогічних активів, що купуються-продаються на ринку (з урахуванням можливих відмінностей). Цей підхід дає досить точні результати, але має обмежене використання. Він може бути застосований тільки для тих складових інтелектуального капіталу, що мають такі аналоги.

На практиці іноді вдаються до поєднання цих підходів. Так, метод надлишкових прибутків розроблений на основі комбінації витратного і доходного підходів та базується на такому положенні: якщо фірма отримує стабільно високі прибутки, вищі за середні у галузі, то це є наслідком застосування її інтелектуального капіталу. Алгоритм розрахунку вартості останнього такий [19, с. 138-140].

1. Розраховується вартість матеріальних активів підприємства B_{MA} як різниця між балансовою вартістю всіх його активів B_A та балансовою вартістю нематеріальних активів B_{HMA} :

$$B_{MA} = B_A - B_{HMA}$$

2. Розраховується середня для галузі рентабельність матеріальних активів $P_{серМА}$ як виражене у відсотках співвідношення сумарного балансового прибутку $\Sigma БП$ всіх інших підприємств галузі до сумарної вартості їх матеріальних активів $\Sigma B_{МА}$:

$$P_{серМА} = (\Sigma БП / \Sigma B_{МА}) * 100 \ %.$$

3. Оцінюється розмір прибутку $\Pi_{МА}$, який має отримати підприємство від своїх матеріальних активів:

$$\Pi_{МА} = B_{МА} * P_{серМА} / 100 \ %.$$

4. Розраховується розмір надлишкового прибутку, який розглядається як результат застосування нематеріальних активів у роботі підприємства, $\Pi_{НМА}$:

$$\Pi_{НМА} = БП - \Pi_{МА},$$

де $БП$ — балансовий прибуток підприємства за період.

5. Загальна вартість нематеріальних активів підприємства $НМА$ вираховується за формулою.

$$НМА = (\Pi_{НМА} / K),$$

де K — коефіцієнт капіталізації, розмір якого є оберненою величиною до n — кількості років (зазвичай не більше п'яти), протягом яких планується отримувати надлишковий прибуток від використання певних нематеріальних активів:

$$K = 1 / n.$$

З одного боку, цей метод дає можливість розрахувати не тільки величину нематеріального капіталу підприємства, а й розмір прибутку від його застосування — надлишкового прибутку, а з другого — він містить багато припущень та неточностей, що обмежує його практичне застосування. Так, наприклад, при оцінюванні балансового прибутку інших підприємств вважається, що весь він є результатом використання лише їх матеріальних активів. Тому для галузей, де у вартості активів фірм нематеріальна складова є суттєвою, цю методику застосовувати неможливо.

Поширеною є також така класифікація методів оцінювання інтелектуального капіталу [3, с. 10; 8; 10; 15]:

— методи прямого вимірювання інтелектуального капіталу (*direct intellectual capital methods*), засновані на безпосередньому грошовому оцінюванні різних складових інтелектуального капіталу;

— методи ринкової капіталізації (*market capitalization methods*) оцінюють різницю між ринковою вартістю і балансовою вартістю активів;

– методи рентабельності активів (*return on assets methods*): різницею між рентабельністю підприємства і середньогалузевою рентабельністю активів є додаткова ефективність, що генерує інтелектуальний капітал;

– методи підрахування балів (*scorecard methods*) — включають застосування низки індексів та індикаторів, які, як передбачається, впливають на величину інтелектуального капіталу. Оцінювання в грошовій формі не здійснюється.

Для оцінювання інтелектуального капіталу фірми використовують також коефіцієнт q-Тобіна (Дж. Тобін, нобелівський лауреат у галузі економіки 1981 р.), який розраховується як співвідношення ринкової вартості фірми (дорівнює ринковій ціні всіх її акцій) та відновної вартості її активів (дорівнює сумі витрат, необхідних для придбання матеріальних активів фірми за поточними цінами) [6].

Значення коефіцієнта q-Тобіна, яке перевищує 1, є свідченням того, що ринок високо оцінює нематеріальну складову фірми — її інтелектуальний капітал, практичне використання якого дає їй можливість отримувати надприбутки.

Сьогодні значення коефіцієнта q-Тобіна для ефективних компаній сягає 5-10 одиниць. У наукомістких галузях воно ще вище, а для фірм, зайнятих у сфері комп'ютерних технологій і виробництва програмного забезпечення, коефіцієнт q-Тобіна може сягати декількох сотень. Це засвідчує, що у таких компаніях головним виробничим чинником є інтелектуальний капітал, а матеріальні активи, практично не створюючи вартості, виступають у ролі інфраструктурного забезпечення [4, с. 15].

Оцінити ефективність використання інтелектуального капіталу (відповідно до загальних принципів розрахунку показників ефективності) можна шляхом порівняння результатів від його використання та витрат, необхідних на його створення (отримання); у знаменнику може також знаходитися вартість інтелектуального капіталу. Показником результату застосування інтелектуального капіталу, який розміщується в чисельнику відповідної формули ефективності, може виступати розмір надлишкового прибутку (методику його розрахунку наведено вище).

Ефективність використання інтелектуального капіталу можна також оцінити, розглянувши показники його окремих складових у динаміці або в порівнянні з аналогічними показниками підприємств-конкурентів.

Висновки. Посилення впливу знань та інформації на розвиток економічних суб'єктів усіх рівнів зумовлює існування нагальної потреби в удосконаленні методики оцінювання інтелектуального капіталу та його структурних елементів. Однак особлива складність, неоднорідність об'єкта дослідження, відсутність матеріально-речової форми у переважної частини його елементів, висока непередбачуваність результатів відповідних інвестицій —

все це значно ускладнює дослідження у цьому напрямку. До того ж структура інтелектуального капіталу підприємств має високий ступінь залежності від його сфери діяльності.

Те, що спроби оцінити інтелектуальний капітал та його складові часто здійснюються комерційними компаніями, лише засвідчує, що це питання нині є не стільки об'єктом роздумів науковців-теоретиків, скільки важливою проблемою практичної господарської діяльності. Так, Л. Едвінсон очолював креативну групу шведської компанії у сфері фінансових послуг *Scandia*, ім'ям якої названо *Навігатор* інтелектуального капіталу; Д. Нортон був президентом консалтингової фірми *Renaissance Solutions*; Т. Стюарт — директором відділу маркетингу знань у глобальній американській консалтинговій компанії *Booz & Company*; Е. Брукінг десять років (з 1990 р.) працювала на посаді головного виконавчого директора компанії *The Technology Broker* [11, с. 156]. Кожна з цих методик не є досконалою і певною мірою розроблена «під компанію».

Таким чином, цілком очевидно, що на сьогодні не існує єдиної, загально-визнаної методики оцінювання інтелектуального капіталу та його окремих структурних елементів. І, зважаючи на сутнісні характеристики об'єкта дослідження, виникають сумніви щодо можливості розроблення досконалої методики. Тому виходом з подібної ситуації на сучасному етапі є комплексне використання існуючих методів та індикаторів з корекцією під особливості та потреби кожного конкретного підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Білов Г. О. Теоретичний аспект та класифікації інтелектуального капіталу підприємства / Г. О. Білов [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2008/99-86-17.pdf>
2. Бояринова К. О. Інтелектуальний капітал як інструмент інноваційного розвитку підприємства / К. О. Бояринова, Т. М. Бацалай // Проблеми системного підходу в економіці. — 2009. — № 4 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_4/Bacalay_409.htm
3. Бриль І. В. Стратегія управління інтелектуальним капіталом підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук / І. В. Бриль. — Донецьк, 2012. — 24 с.
4. Гришин А. В. Государственное регулирование инновационно-ориентированной деятельности российских компаний (теория, методология, практика) : автореф. дис. ... канд. екон. наук / А. В. Гришин. — СПб., 2009. — 32 с.
5. Кендюхов А. В. Концепция организационно-экономического механизма управления интеллектуальным капиталом предприятия / А. В. Кендюхов // Наук. праці ДонНТУ. — 2003. — С. 56-62.
6. Ковалев В. В. Учет, анализ и финансовый менеджмент [Електронний ресурс] : учеб.-метод. пособие / В. В. Ковалев. — М. : Финансы и статистика, 2006. —

- 688 с. — Режим доступу: <http://knigi-uchebniki.com/menedjment-finansovyiy/uchet-analiz-finansovyiy-menedjment-ucheb.html>
7. Козырев А. Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А. Н. Козырев, В. Л. Макаров. — М. : Интерреклама, 2003. — 352 с.
 8. Кручинина Н. А. Классификация методов оценки интеллектуального капитала [Электронный ресурс] / Н. А. Кручинина, С. В. Цуриков. — Режим доступу: http://safbd.ru/sites/default/files/2008_1_tsurikov.pdf
 9. Леонтьев Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б. Б. Леонтьев. — М. : Акционер, 2002. — 200 с.
 10. Лукичева Л. И. Подходы к оценке стоимости интеллектуального капитала организаций [Электронный ресурс] / Л. И. Лукичева, М. Р. Салихов // Менеджмент в России и за рубежом. — 2006. — № 4. — Режим доступу: <http://www.dis.ru/library/detail.php?ID=26193>
 11. Ляшенко Н. Є. Методичні підходи удосконалення аналізу моделей вимірювання інтелектуального капіталу підприємства [Електронний ресурс] / Н. Є. Ляшенко // Наук. праці Полтав. держ. аграр. акад. Сер.: Економічні науки. Спецвип. — 2012. — С. 151-160. — Режим доступу: <http://pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/spec/151.pdf>
 12. Малишко О. В. Вимірювання інтелектуального капіталу в європейських компаніях / О. В. Малишко // Інтелектуал. власність. — 2006. — № 1. — С. 26-39.
 13. Малишко О. В. Проблеми діагностики інтелектуального капіталу України за методологією Європейського Союзу / О. В. Малишко // Економіка і право. — 2008. — № 1 (20). — С. 71-75.
 14. Основы экономической теории : підруч. / за заг. ред. проф. Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2008. — 448 с.
 15. Романтеев П. В. Аналитический обзор методик оценки интеллектуального капитала [Электронный ресурс] / П. В. Романтеев // Экономика, предпринимательство и право. — 2011. — № 3 (3). — С. 36-48. — Режим доступу: <http://www.creativeconomy.ru/articles/15263/>
 16. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Томас А. Стюарт : пер. с англ. В. Ноздриной. — М.: Поколение, 2007. — 368с.
 17. Теория управления [Электронный ресурс] : учебник / под общ. ред. А. Л. Гапоненко, А. Л. Панкрухина. — М. : Изд-во РАГС, 2003. — 558 с. — Режим доступу : <http://uchebnik-besplatno.com/menedjment-uchebnik/teoriya-upravleniya.html>
 18. Цибульов П. Кількісна оцінка інтелекту / П. Цибульов // Інтелектуал. власність. — 2004. — № 12. — С. 51-55.
 19. Чеботарев Н. Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учебник / Н. Ф. Чеботарев. — М. : Изд.-торг. корпорация «Дашков и К^о», 2009. — 256 с.
 20. Чухно А. А. Интеллектуальный капитал: сутність, форми і закономірності розвитку / А. А. Чухно // Економіка України. — 2002. — №12. — С.61-67.
 21. Brooking A. Intellectual capital: Core Asset for the Third Millenium Enterprise / Annie Brooking. — L. : International Thompson Business Press. — 1998.
 22. Edvinsson L. Intellectual Capital: realizing your company's true value by finding its hidden brainpower (1st ed.) / L. Edvinsson, M.S. Malone. — N. Y.: HarperBusiness. — 1997.

23. European Commission work on Intangible Assets. — [E-resource]. — Access mode: <http://www.ll-a.fr/intangibles/>.
24. Kaplan R.S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy Into Action / R.S. Kaplan, D.P. Norton / [Electronic Book]. — Harward Business School Press. — 1996. — [E-resource]. — Access mode : http://www.netlibrary.com/ebook_info.asp?product_id=7252.
25. Levy F. A simulated approach to valuing knowledge capital. — 2009. — The George Washington University. —189 p.
26. Roos J. Intellectual capital: navigating in the new business landscape [Text] / J. Roos, G. Roos, L. Edvinsson. — N. Y.: HarperBusiness. — 1998.
27. Sveiby K. Methods for Measuring Intangible Assets / [E-resource] / K.-E. Sveiby. Access mode : <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>.
28. Sveiby K. Measuring Intangibles and Intellectual Capital — An Emerging First Standard / K.-E. Sveiby // [E-resource]. — Access mode : www.sveiby.com/articles/EmergingStandard.html#Why.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНИВАНИЮ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Чуприна Е. А., Чуприн К. С.

Выявлены основные проблемы оценивания интеллектуального капитала предприятия и его структурных элементов; обобщен опыт и проведен критический анализ методологических подходов осуществления такого оценивания; предложены показатели для анализа человеческого, организационного, клиентского капитала и интеллектуального капитала в целом; обоснована целесообразность комплексного использования различных индикаторов и методов оценивания интеллектуального капитала при обязательной адаптации к особенностям каждого отдельного предприятия.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, человеческий, организационный и клиентский капитал, стоимостные и натуральные показатели, методы оценивания интеллектуального капитала.

THE METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE INTELLECTUAL CAPITAL ESTIMATION

Chuprina O. O., Chuprin K. S.

The paper highlights the problems in the estimation of the enterprise intellectual capital and its structural elements; the experience is generalized and a critical analysis of the methodological approaches of this estimation is conducted; the

indicators for analysis of the human, organizational, client and intellectual capital are proposed; the expediency of complex using of different indicators and methods of the intellectual capital estimation with the obligatory adaptation to the peculiarities of every company is proved.

Key words: *intellectual capital, human, organizational and customer capital, cost and physical indicators, methods of the intellectual capital estimation.*

УДК 330.342.146:338.24.021.8

РОЗБУДОВА СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ В УКРАЇНІ: ПОШУК ОПТИМАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ

О. В. Овсієнко, кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Здійснено порівняльний аналіз існуючих економічних моделей соціальної держави, виявлено та розкрито інституціональні передумови їх реалізації. Визначено соціально-економічні чинники, що ускладнюють застосування цих моделей в Україні, запропоновано напрямки подолання їх негативної дії. Обґрунтовано критерії оптимальності економічної моделі соціальної держави для України.

Ключові слова: *економічна модель соціальної держави, соціальна держава, соціальна діяльність держави, соціальна відповідальність, соціальне забезпечення, соціальна політика, розподіл та перерозподіл.*

Постановка проблеми. Проголошення України соціальною державою та закріплення відповідного статусу в Конституції [1, ст. 1], зумовили необхідність пошуку оптимальної економічної моделі його реалізації. Незважаючи на те, що в історії існують численні приклади успішного втілення різних моделей, вони не можуть бути з точністю скопійовані через специфічність соціально-економічних реалій, притаманних нашій країні. Тому існує потреба, по-перше, у визначенні інституціональних передумов реалізації певних економічних моделей соціальної держави; по-друге, в обґрунтуванні критеріїв оптимальності економічної моделі соціальної держави стосовно України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній і правовій вітчизняній та зарубіжній літературі опрацьовано широкий спектр моделей соціальної держави (В. Артс, Дж. Геліссен [2], Ф. Бурджалов [3], Г. Еспін-