

**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІЗУ МОДЕЛЕЙ  
ВИМІРЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ  
ПІДПРИЄМТСТВА**

*Ляшенко Н.Є., асистент*

*Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля*

*Розглянуто класичні праці з предмету вимірювання інтелектуального капіталу, за допомогою порівняльної характеристики моделей, що доказали свою ефективність на практиці закордонних компаній (Навігатор інтелектуального капіталу – «радарна схема» Т.А. Стюарта, BSC Каплана і Нортон, IAM К.Е. Свейбі, Навігатор інтелектуального капіталу «Скандія» Едвінсона і Малоуна, Індекс інтелектуального капіталу та Технологічний аудит Е.Н. Брукінг), запропоновано ідеальну модель для вимірювання інтелектуального капіталу та обґрунтовано її ключові критерії.*

*Classic papers on the measuring of intellectual capital are considered, an ideal model for the measuring of intellectual capital is offered and its key criteria are defined with the method of the comparative description of the classic IC models, that have been proved their efficiency (T. A. Stewart's IC navigator, BSC by Kaplan & Norton, K.-E. Sveiby's IAM, Scandia's IC Navigator by Edvinsson & Mallone, Intellectual Capital Services' IC-Index and the Technology Broker's IC Audit).*

**Постановка проблеми.** Не зважаючи на те, що інтелектуальний капітал - відносно недавнє відкриття в області економіки (перше посилання на термін - 1969 р., Дж. Гелбрейт), на сьогоднішній момент існує величезна кількість його визначень, так само, як і складу компонентів, що до нього відносять. Інтернет заповнений статтями стосовно цього предмета, і щодня з'являються нові наукові роботи. У бібліотеках можна знайти декілька фундаментальних праць з теорії управління інтелектуальним капіталом, десятки монографій і безліч науково-популярної літератури.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В області оцінки інтелектуального капіталу і вимірювання його складових також досі немає єдиного методу, проте в існуючих моделях виміру окремих об'єктів і зроблених в них спробах структурувати інтелектуальний капітал спостерігаються загальні тенденції. Цією проблемою детально займається шведський учений К.Е. Свейбі. У його статті «Methods for Measuring Intangible Assets», яка час від часу оновлюється (останнє оновлення - 27 квітня 2010 року), приведені усі відомі на сьогодні моделі виміру інтелектуального капіталу: із застосуванням як прямих, так і непрямих методичних прийомів, як за допомогою фінансових, так і за допомогою нефінансових показників [1].

Проте детальний розгляд кожної із моделей у даному дослідженні уявляється недоцільним, оскільки усі вони схожі і являються, по суті, вдосконаленими варіантами чотирьох або шести основних. Останні можна назвати класичними моделями виміру інтелектуального капіталу. Усі вони розроблені зарубіжними ученими (США і Швеція), тому, з метою звернення до першоджерел, в цьому дослідженні використовуються переважно англійські літературні посилання.

Аналіз, заснований на порівнянні моделей виміру інтелектуального капіталу за ключовими ознаками був зроблений в роботі «Models of IC Valuations» Германом А. ван дер Бергом. Автор використав такі ознаки порівняння: тимчасова орієнтація (минуле/майбутнє); системна динаміка (капітал/потік); причинно-наслідковий аспект (причина/ефект) [2]. Проте підбір моделей для порівняння не дозволяє ні збільшити кількість ознак, ні зіставити їх в інших аспектах, оскільки деякі з моделей стосуються не лише і не тільки вимірювання інтелектуального капіталу. Так, моделі доданої і ринкової вартості (EVA і MVA) відносяться до області фінансового аналізу показників рентабельності і прибутковості діяльності підприємства, коефіцієнт Тобина - до його загальної вартісної оцінки. Що стосується таких специфічних методів, як теорія реальних опціонів і метод дослідження посилянь на патенти (Citation-weighted Patents - CWP), то перший недостатньо вивчений і складний для аналізу і застосування, а другий, хоча і є прямим виміром об'єктів інтелектуального капіталу, проте не враховує усіх його видів.

**Постановка завдання.** Мета цієї роботи полягає в удосконаленні методики аналізу класичних моделей виміру інтелектуального капіталу підприємства і виділення ключових ознак для їх порівняння між собою. Головне завдання дослідження полягає в обґрунтуванні основних характеристик ідеальної моделі виміру інтелектуального капіталу, яка об'єднує в собі закономірності побудови класичних моделей і є базою для порівняння її із новими моделями.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Найбільш видатними зарубіжними ученими, які дали сучасній економічній теорії уявлення про інтелектуальний капітал і зробили спробу його класифікувати і оцінити, можна назвати: Т. А. Стюарта [3], Роберта С. Каплана і Девіда П. Нортонна [4], К. Е. Свейбі [1; 8; 9; 10], Л. Едвінсона, М. С. Малоуна [5], Іохана і Горана Руса [6], Е. Н. Брукінг [7].

Т. А. Стюарт (США) класифікував інтелектуальний капітал на людський, структурний і споживчий і запропонував способи виміру інтелектуального капіталу по цих видах і в цілому. За його власними словами: «Я не сподіваюся вичерпати тему. Моя мета — поділитися ідеями, які я знаходжу цікавими, і спонукати компанії до експериментів з їх власними ідеями». Способи виміру будуються на якісних оцінках, загальна картина демонструється за допомогою «Навігатора інтелектуального капіталу» — «радарній схемі», що дозволяє порівняти неоднорідні дані і навіть дані різного походження, — якісні показники для кожного виду інтелектуального капіталу (по три показники на споживчий, структурний і людський) і загальний — співвідношення між ринковою і обліковою вартістю. Привабливість цієї схеми у тому, що вона показує, які види інтелектуального капіталу розвинені на підприємстві краще, ніж інші; і, відповідно, які вимагають особливої уваги з урахуванням їх стратегічного значення. Проте Навігатор не показує, як вплине зміна одного з якісних вимірників на загальний показник. Навіть якщо вимірник змінився з одночасною зміною співвідношення ринкової і облікової вартості, ще не доведено, що між ними є залежність. Ринкова вартість компанії може мінятися

під впливом зовнішніх чинників. Щоб абстрагуватися від такого впливу, потрібно кожного разу порівнювати з цим підприємством однотипні компанії, і аналізувати також і їх показники, і для них будувати Навігатора. Також некоректно застосовувати облікові і ринкові показники в одному вимірнику без коригувань бухгалтерської вартості.

Роберт С. Каплан і Девід П. Нортон (США) розробили у 1996 році Збалансовану систему показників (Balanced Scorecard - BSC). З її допомогою здійснюється контроль стратегічної діяльності на рівні бізнес-процесів, по суті - оперативне управління процесів. Ця розробка вказує на те, що інтелектуальний капітал - зовсім не капітал, а процеси, що утворюють вартість. Процеси, в які залучені цілком відчутні ресурси. Відповідно до концепції BSC, ці процеси поділяються на чотири сфери або напрями: фінансове, споживче, напрям внутрішніх процесів і напрям навчання і росту. Ці показники мають нефінансові вимірники, оскільки стверджується, що фінансових показників недостатньо для того, щоб описати стан підприємства. Проте нефінансові показники, по-перше, не можуть бути порівнянні між собою, по-друге, не викликають довіри у зовнішніх користувачів, у тому числі і у власників підприємства, які звикли до мови «грошей». А грошові вимірники можуть бути застосовні у будь-якій системі показників, і тільки вони дозволять із задовільною точністю визначати стан того або іншого процесу, у тому числі, і шляхом порівняння. Крім того, такий поділ бізнес-процесів на чотири сфери не охоплює усієї діяльності підприємства і може дублювати показники з різних сфер. Іншими словами, модель не відповідає ознакам системності, тобто не здатна описати загальну картину процесів, що відбуваються на підприємстві. Проте ідея певного набору показників з прив'язкою до стратегічних завдань підприємства вбачається перспективною, про що свідчить цілий ряд успішних прикладів її впровадження в американських корпораціях фінансового і страхового профілю. Насправді, BSC, як і багато інших спроб виміряти інтелектуальний капітал, будуються на системі ключових показників ефективності (Key Performance Indicators - KPI), безпосередньо пов'язаних з концепцією сучасного управління «Управління по цілях», основоположник якої - знаменитий П. Друкер, один із найвпливовіших теоретиків менеджменту XX століття.

К. Е. Свейбі (Швеція) запропонував в 1996 модель під назвою «Монітор невідчутних активів» (The Intangible Assets Monitor - IAM) для виміру і «наочну форму, яка відбиває набір релевантних індикаторів для виміру невідчутних активів у спрощеному виді» [8].

Між BSC і IAM, як відмічає у своїй статті з порівняння цих моделей К.Е. Свейбі, є і багато спільного, і багато відмінностей. Обидві доводять, що нефінансові показники повинні служити гідним доповненням до фінансових. Обидві концепції розділяють невідчутні активи на три групи: Споживчий напрям - Зовнішня структура; Напрямок внутрішніх процесів - Внутрішня структура; Напрямок навчання і росту - Людські компетенції, відповідно. Що стосується відчутних активів, то і тут їм відповідають четверті групи: Фінансовий напрям (BSC) і Відчутні активи (IAM). К.Е. Свейбі стверджує, що обидва

методи були розроблені незалежно один від одного, окрім того, концепція BSC у її кінцевому вигляді була розроблена пізніше - в 1990 році, IAM - в 1986-1987 роках. Відмінності моделей полягають у наступному: 1) К.Е. Свейбі стверджує, що люди і тільки вони створюють дохід, тому вливання в персонал не можуть вважатися витратними статтями; а компетентні знання є ресурсом створення багатства. BSC розпиляв дії людей між відчутними і невідчутними «структурами», які контролюються ззовні (зовнішня структура) і зсередини (внутрішня структура). У BSC стверджується, що ці структури можуть бути визнані активами, оскільки генерують потік доходу. Автор концепції IAM утримується від таких сміливих висновків, оскільки вважає, що дії людей - лише ознаки успіху і майбутнього доходу, але не першоджерело. У дослідженні «джерел» знань потрібний точніший підхід. 2) IAM споріднена традиційному бухгалтерському обліку - обидві концепції будуються на «потоці капіталу» (Stock - Flow theory), тому три невідчутні групи активів IAM сприймаються як реально існуючі ресурси. Основна увага має бути зосереджена на динаміці створення потоку капіталу, і для цього IAM пропонує показники, що відбивають зміни в активах. Ці зміни умовно поділяються на Зростання, Відновлення, Ефективність і Стабільність. За допомогою цих показників можна «підглянути», як розвиваються невідчутні активи. Для цього розроблені індикатори, що показують, чи ефективно ми використовуємо інтелектуальні активи, чи поновлюються вони, чи є ризик їх втрати. Мета ж BSC - доповнити фінансові показники нефінансовими напрямками. 3) На практиці складно виділити окрему групу «Споживачів», як пропонується в BSC, і абстрагуватися від інших партнерів, наприклад, постачальників, з якими у багатьох компаній склалися тісні взаємовідносини. Зовнішня структура IAM містить і клієнтів, і постачальників, і інших зовнішніх «агентів». 4) BSC не ставить питання «що є основою фірми?». IAM же базується на понятті «Напрямок знань», стверджуючи, що компетенції людей є основою фірми. Каплан і Нортон зводять поняття і значення фірми до її стратегічних напрямів діяльності. IAM стверджує, що для того, щоб збільшити дохід, потрібно переглянути початкову стратегію на користь стратегії, «сфокусованої на знаннях». Таким чином, К.Е. Свейбі стверджує, що концепції BSC і IAM схожі лише ззовні, але при найближчому розгляді мають значні відмінності. Так, на його думку, модель BSC користується поняттями «Індустріальної ери», тому і має бути віднесена до неї. IAM же пропонує інструменти для управління підприємством «Ери Знань». Проте IAM також, як і BSC, заснована на ключових показниках ефективності, властивих управлінню по цілях [9].

Л. Едвінсон і М. С. Малоун розробили в 1997 році ще одного Навігатора інтелектуального капіталу «Scandia's IC Navigator». Цей Навігатор, на відміну від радарної схеми Стюарта, оперує ще і фінансовими показниками. Як і IAM Свейбі, Scandia's IC Navigator в главу кута ставить людський капітал. Як і BSC, враховує Фінансовий, Споживчий, Процесний аспекти і аспект Оновлення і Розробок (Renewal and Development focus). Таким чином, ця модель виміру інтелектуального капіталу є спробою об'єднати попередні мето-

ди. Scandia's IC Navigator розділяє ринкову вартість компанії на фінансовий і інтелектуальний капітал. Інтелектуальний капітал, у свою чергу - на людський і структурний; структурний - на споживчий і організаційний; організаційний - на інноваційний і процесний. При цьому організаційний капітал лише приблизно дорівнює загальній вартості інтелектуального капіталу компанії. Інтелектуальний капітал обчислюється шляхом множення вартості інтелектуального капіталу (абсолютний грошовий показник ( $C$ )) на коефіцієнт ефективності ( $i$ ). Останній виражений у відсотках, які отримують на основі суб'єктивних суджень і вибіркового показника. Не лише такий спосіб визначення «Коефіцієнта індексу ефективності інтелектуального капіталу» викликає сумніви, але і те, що вартість інтелектуального капіталу ( $C$ ) знаходиться як проста сума «близько двох дюжин індексів» в абсолютному грошовому вираженні. Тому можемо зробити висновок, що ідея об'єднати краще із попередніх концепцій виміру інтелектуального капіталу в одній моделі сама по собі не погана, але в методиці знаходження цього набору ключових показників відсутні як об'єктивність, так і обґрунтованість.

Іохан і Горан Рус в 1998 розробили єдиний Індекс інтелектуального капіталу (IC - Index). Модель поділяє інтелектуальний капітал на три групи: Людський, Організаційний і Споживчий капітал і капітал Стосунків (Customer and Relationship Capital). Організаційний капітал, у свою чергу, поділяють на капітал Оновлення і Розвитку (Business Renewal and Development Capital) і Процесний капітал (Business Processes Capital). Стратегічна важливість представлених компонентів варіюється залежно від специфіки діяльності компанії. У результаті знаходження сумарного Індексу інтелектуального капіталу зводиться до визначення чотирьох складових: Індекс капіталу стосунків, Індекс людського капіталу, Індекс інфраструктурного капіталу і Індекс інноваційного капіталу. Таким чином, модель Руса і Руса виділяє абсолютно інші чотири види інтелектуального капіталу. Приведені індекси також діляться на індекси нижчого рівня ієрархії: здібності до розробок продуктів і проєктів, різні види ефективності, різні види зростання (зростання числа зв'язків із споживачами, зростання довіри, зростання інновацій). Ці індекси не порівнянні між собою, і можуть порівнюватися тільки кожен вид за різні періоди часу. За відсутності доказовості цієї моделі можна стверджувати, що мета, для якої, власне, розроблялася модель IC - Index - прогнозування прибутку від розробки нових проєктів і послуг шляхом вливання певної суми інвестицій в різні види інтелектуального капіталу - досягнута не була.

Е.Н. Брукінг в 1998 році розробила модель «The Technology Broker's Audit» для визначення доларової вартості інтелектуального капіталу фірми. Модель ділить інтелектуальний капітал на чотири види: ринкові активи, людські активи, активи інтелектуальної власності та інфраструктурні активи. Ринкові активи представлені такими об'єктами, як бренди, покупці, канали розподілу і бізнес-співпраця. Інтелектуальна власність включає патенти, авторські права і комерційні таємниці. Людські активи - освіта, знання, пов'язані з роботою, компетенції. Інфраструктурні - управлінські процеси, системи інформаційних технологій, мережева праця і фінансові системи. Модель Бру-

кінг розроблена для менеджерів з метою діагностики і розвитку слабких місць інтелектуального капіталу. Вона заснована на методі навідних питань (їх число коливається від 20 до 158) у сфері процесів управління знаннями, виміру досліджень і розробок, наявності вартості бренду. Чим більше ствердних відповідей - тим краще розвинений інтелектуальний капітал фірми. Потім, використовуючи один із трьох підходів (прибутковий, витратний або ринковий), розраховується вартість інтелектуального капіталу. Цьому методу властиві такі ж недоліки, як і попереднім, тільки система ключових показників ефективності замінюється системою навідних питань.

Навіть при поверхневому вивченні згаданих робіт неважко помітити, що усі названі учені засновували свої дослідження на об'єктивно існуючому і науково доведеному феномені перевищення ринкової вартості компанії над балансовою. А їх моделі виміру інтелектуального капіталу полягали в спробі його структуризації.

Результати цих досліджень, незважаючи на їх недоліки, не просто можливо застосувати на практиці в перспективі, але взагалі, більшість з них розроблялися у рамках управління певною компанією. Так, Л. Едвінсон очолював креативну групу шведської компанії у сфері фінансових послуг «Скандію», за ім'ям якої і названий Навігатор інтелектуального капіталу. Девід П. Нортон був президентом консалтингової фірми Renaissance Solutions. Томас А. Стюарт є директором відділу Маркетингу і Знань в глобальній американській консалтинговій компанії Booz & Company. Енні Брукінг десять років (з 1990 р.) працювала на посаді головного виконавчого директора компанії «The Technology Broker». Звідси можна зробити не утішливий висновок, адже що діє в одному конкретному випадку, може не підійти для іншого. Ресурсний набір і потенціал кожного окремого господарюючого суб'єкта значно відрізняється від усіх інших. Якщо ж ще пам'ятати про те, що на сьогодні усі методи і підходи, що дозволяють ідентифікувати і хоч якось оцінити компоненти інтелектуального капіталу, розроблені для практичного застосування в західних компаніях, вітчизняні підприємства залишаються осторонь.

Для виміру об'єктів інтелектуального капіталу використовують як грошові, так і негрошові методи. Проте для вартісної оцінки цих об'єктів і їх впливу на створення вартості підприємства в цілях надання звітності власникам, негрошові вимірники не можуть бути застосовані. Це пояснюється, поперше, низькою мірою їх порівнянності результатів виміру один з одним і з іншими об'єктами; по-друге, в сумнівній достовірності результатів виміру. Негрошові вимірники більше підходять для якісного аналізу і розгляду перспектив розвитку інтелектуального потенціалу підприємства. Різниця між поняттями інтелектуального потенціалу і інтелектуального капіталу полягає в тому, що перший є лише прихованими можливостями, другий - фактичними, об'єктивно існуючими процесами або результатами. Дослідження моделей виміру нематеріальних об'єктів стосується тільки об'єктів інтелектуального капіталу.

Грошові показники також мають ряд недоліків. Вони відбивають минулі події і залежать від існування ринків; систематично знецінюють майбутні ре-

зультати, коли передбачувані майбутні економічні вигоди піддають дисконтуванню і приведенню до теперішньої вартості; вони також нерідко піддаються спекулятивним діям з боку менеджерів.

К.Е. Свейбі стверджує, що негрошові (нефінансові) показники кращі, ніж грошові (фінансові). Свої аргументи він будує на ефекті звички: просто звикли до фінансових показників і не помічаємо, що завжди користуємося нефінансовими. Насправді, тільки невелика частина користувачів інформації оперує грошовими даними. Наприклад, промислові підприємства, пише він в статті «Measuring Intangibles and Intellectual Capital», вимірюють свою продуктивність в «тонах на годину»; лікарні вимірюють кількість зайнятих палат або ліжок; школи - кількість оцінок вище за середній рівень; університети - кількість професорів. Свейбі пише про те, що нефінансові вимірники наближають нас до першопричини явищ і подій, тоді як фінансові - лише показують результат [10].

Важко не погодитися, що фінансові показники дійсно є підсумковими показниками. Але хто сказав, що можна виміряти першопричину в принципі - не важливо, за допомогою яких показників? Очевидно, що жодній з моделей виміру інтелектуального капіталу, заснованою на нефінансових або змішаних показниках, цього ще не вдалося.

Немає нічого точнішого за мову цифр. Якщо не можна використати грошові вимірники, тоді все одно доведеться шукати спосіб виразити показники математикою. Інакше загальної системи не винайти, не отримати і не побачити природні зв'язки між чинниками, що беруть участь в процесі життєдіяльності підприємства, - не вийде нічого достовірно довести. Та невелика частина користувачів інформації (бухгалтера, фінансисти, плановий відділ), яка інтерпретує якісні показники в грошових вимірниках, не даремно займається саме такою роботою. Якщо Свейбі стверджує, що не існує об'єктивних показників, нехай навіть виміряних грошима, то наблизитися до заповітної об'єктивності можна тільки за допомогою цифр і ніяк інакше. А доки усім теоріям, заснованим на вимірі об'єктів інтелектуального капіталу за допомогою якісних (нефінансових) показників, погрожує єдиний вердикт: відсутність доведеності і об'єктивності, що, по суті, і показано у висновках до статті «Models of IC Valuations». У графі «причинно-наслідковий аспект - причина» проти даних моделей значиться «недостатність доказів» [2].

Використання методу КРІ для визначення чинників вартості підходить якнайкраще. Адже більшість дослідників інтелектуального капіталу, зайнятих пошуком його виміру, прибігають до цього методу в побудові своїх моделей. Крім того, з кінця 90-х років активізувалася робота Європейської комісії із дослідження інтелектуального капіталу і конкурентних переваг. Запущені такі дослідницькі проекти, як METRIUM (Measuring Intangibles to Understand and Improve Innovation Management), що стартував 1998 року, і MAGIC (Measuring and Accounting Intellectual Capital). Мета цих проектів - розробка методології і системи виміру для інтелектуального капіталу. До проекту METRIUM залучені 9 університетів і дослідницьких інститутів з 6 європейських країн: Данія, Фінляндія, Франція, Норвегія, Іспанія і Швеція.

MAGIC - масштабніший проект, створений для глибшого дослідження проектного і виробничого аспектів діяльності в соціально-економічних системах. У нього залучені близько 40 європейських компаній світового рівня з таких країн, як: Данія, Фінляндія, Німеччина, Австрія, Іспанія, Португалія. Дослідження цих проектів також зводяться до пошуку оптимального набору ключових показників ефективності із прив'язкою до стратегічних сфер управління: технології, виробництво, економіка і соціальна сфера [11].

Але зрозумілі висновки або результати роботи цих проектів залишаються невідомими. Хоча пропозицій, як і що вимірювати, - більше, ніж досить, щоб зробити власні висновки: ясної і універсальної методики з виміру інтелектуального капіталу досі нікому знайти так і не вдалося.

Можна використовувати скільки завгодно нефінансових показників, експертних оцінок та інших способів виміру процесів, які, по суті, ще не набули форми. Доки ці процеси не будуть капіталізовані в нематеріальні активи, вони, як і раніше, залишаються статтями витрат, тому що підприємство, дійсно, лише витрачає на них гроші - до тих пір, поки на них не будуть належним чином оформлені права. Відстежити вартість цих процесів можна, використовуючи режим їх функціонування. Що можна назвати - те можна оцінити. Якщо дати ім'я чомусь, то у суб'єкта, що пізнає, з'являються асоціації і поняття, пов'язані з цим ім'ям. Далі утворюються класи схожих імен, а вже схожі поняття можна оцінити через лише одне із них, що має ціну, шляхом простого порівняння. Так поступали з оцінкою людського капіталу - по заробітній платі. Так оцінювали і «структурний», і «споживчий», і усі інші незліченні групи і види міфічних «невловимих» ресурсів.

Цінність процесу визначається по результату. Результат показує, на що пішли ресурси: на капіталізацію або витрати. Різниця між ними в тому, що витрати - це завжди витрати, які зменшують дохід підприємства. Інвестиції в активи мають схожий характер з банківськими вкладками, і повинні приносити дохід від їх використання. Крім того, з часом деякі активи самі по собі збільшуються в ціні, наприклад, антикваріат, нерухомість, золото. Так і вкладення в працівників творчої і інтелектуальної праці, в їх навчання і вдосконалення знань - з часом їх праця почне приносити дорогі плоди. Причому, ніщо не заважає капіталізувати контракти з найбільш цінними для підприємства працівниками в нематеріальні активи, оскільки стандарти і законодавство дозволяють включати до складу цієї статті бухгалтерського обліку контрактні права.

Не лише вартість ресурсів, але і вартість будь-якого процесу можна визначити у будь-який момент за сумою вкладених в нього коштів, тільки який її характер - витратний або інвестиційний - можна дізнатися лише у кінці, після закінчення процесу, якщо спочатку не рухатися цілеспрямовано.

Таким чином, виділимо ключові ознаки порівняння моделей виміру інтелектуального капіталу: метод (КРІ або навідних питань); характер вимірювань (фінансові, нефінансові, змішані); описові здібності (ресурс, процес); причинно-наслідковий аспект (причина, наслідок). Порівняльна характеристика розглянутих моделей з вимірювання інтелектуального капіталу наведена



в таблиці 1. Ідеальна модель, виходячи з характеристик описаних вище моделей, їх переваг і недоліків, повинна містити такі ознаки: 1) метод: КРІ; 2) характер вимірників: фінансові; 3) описові здібності: процес; 4) причинно-наслідковий аспект: причина.

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика класичних моделей виміру інтелектуального капіталу підприємства**

Модель	Метод		Характер вимірників			Описові здібності		Причинно-наслідковий аспект	
	КРІ	?	\$	не \$	mix	Ресурс	Процес	Причина	Наслідок
0. Ідеальна модель виміру	✓		✓				✓	✓	
1. Навігатор ІК - «радарна схема» (Т. А. Стюарт)	✓			✓			✓		✓
2. BSC (Каплан/Нортон)	✓			✓		✓			✓
3. IAM (К.Е. Свейбі)	✓			✓			✓		✓
4. Scandia's IC Navigator (Л. Едвінсон М. С. Малоун)	✓				✓	✓			✓
5. IC - Index (Рус&Рус)	✓			✓		✓			✓
6. Technology Broker's Audit (Е.Н. Брукінг)		✓			✓	✓			✓

Як видно із таблиці, Навігатор інтелектуального капіталу Т. Стюарта і IAM К.Е. Свейбі більше інших підходять під вимоги ідеальної моделі. Проте в моделі Т. А. Стюарта, по-перше, не розроблено таку кількість КРІ, як в IAM, по-друге, IAM більш структурована (більше східців в ієрархічній системі показників). І, хоча К.Е. Свейбі не дістає доказовості в тому, що його модель описує причини існування і розвитку об'єктів інтелектуального капіталу, сам він наполягає саме на такій інтерпретації причинно-наслідкового аспекту і виділяє його як одну із переваг Монітора над іншими моделями.

**Висновки.** Таким чином, можна зробити висновок, що на сьогодні розробки К.Е. Свейбі мають уніфікований характер і можуть частково застосовуватися у практиці виміру нематеріальних активів підприємств України. Крім того, майже всі вітчизняні теоретики інтелектуального капіталу так чи інакше містять положення концепції Монітора невідчутних активів. У розглянутих статтях Свейбі містяться не лише інструкції, як використовувати Монітор невідчутних активів, але і приклади звітів діючих компаній. На основі цієї моделі можна побудувати ідеальну модель вимірювання інтелектуального

льного капіталу, якщо використовувати систему фінансових показників, що відображають дію драйверів вартості, тобто таких чинників, що мають значний вплив на створення додаткової вартості підприємства.

Подальше дослідження буде спрямоване на розроблення практичного інструментарію оцінки нематеріального компоненту вартості вітчизняних підприємств із використанням критеріїв ідеальної моделі вимірювання інтелектуального капіталу.

### **Література:**

1. Sveiby K.E. Methods for Measuring Intangible Assets / Karl-Erik Sveiby // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.sveiby.com/articles/Intangible Methods.htm](http://www.sveiby.com/articles/Intangible%20Methods.htm).
2. H. A. Berg. Models of IC Valuations / Herman A. van der Berg // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://lakeheadu.academia.edu/HermanAvandenBerg/Papers/740493/Models\\_of\\_intellectual\\_capital\\_valuation\\_a\\_comparative\\_evaluation](http://lakeheadu.academia.edu/HermanAvandenBerg/Papers/740493/Models_of_intellectual_capital_valuation_a_comparative_evaluation).
3. Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Томас А. Стюарт / Пер. с англ. В. Ноздриной. - М.: Поколение, 2007. - 368с. - ISBN 978-5-9763-0010-1.
4. Kaplan R.S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy Into Action / R.S. Kaplan, D.P. Norton // [Electronic Book]. – Harvard Business School Press. – 1996. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.netlibrary.com/ebook\\_info.asp?product\\_id=7252](http://www.netlibrary.com/ebook_info.asp?product_id=7252).
5. Edvinsson L. Intellectual Capital: realizing your company's true value by finding its hidden brainpower (1<sup>st</sup> ed.) / L. Edvinsson, M.S. Malone. - New York: HarperBusiness. – 1997.
6. Roos J. Intellectual capital: navigating in the new business landscape / J. Roos, G. Roos, L. Edvinsson. - New York: HarperBusiness. – 1998.
7. Brooking A. Intellectual capital: Core Asset for the Third Millenium Enterprise / Annie Brooking. – London: International Thompson Business Press. – 1998.
8. Sveiby K.E. The Intangible Assets Monitor / Karl-Erik Sveiby // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.sveiby.com/articles/CompanyMonitor.html>.
9. Sveiby K.E. The Balanced Score Card (BSC) and the Intangible Assets Monitor – a comparison / Karl-Erik Sveiby // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [www.sveiby.com/articles/BSCandIAM.html](http://www.sveiby.com/articles/BSCandIAM.html) - updated April 2001).
10. Sveiby K.E. Measuring Intangibles and Intellectual Capital – An Emerging First Standard / Karl-Erik Sveiby // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [www.sveiby.com/articles/EmergingStandard.html#Why](http://www.sveiby.com/articles/EmergingStandard.html#Why).
11. European Commission work on Intangible Assets. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [www.ll-a.fr/intangibles/ec\\_work.html](http://www.ll-a.fr/intangibles/ec_work.html).