

## ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: ЕВОЛЮЦІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

*У статті проаналізовано ряд концепцій та теоретичних положень категорії «інтелектуальний капітал». Аналіз розпочинається з представлення класичних моделей інтерпретації інтелектуального капіталу на рівні окремого підприємства. Автором виокремлюється динамічний підхід вчених до пояснення сутності інтелектуального капіталу через потоки знань, що дозволяє розпочати інтерпретацію цієї категорії на рівні регіоні у рамках міжорганізаційних мереж та взаємозв'язків між їх членами у процесі обміну інформації та знань у межах регіональних кластерів.*

**Ключові слова:** інтелектуальний капітал, динамічний підхід, міжорганізаційні мережі, регіональний кластер, потоки знань.

**Актуальність** цієї теми обґрунтована переходом світового економічного укладу на нову систему світогосподарських зв'язків, яка базується на інтелектуальному ресурсі та його ефективному створенні, використанні, розвитку та відновленні.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Класиками в аналізі поняття інтелектуального капіталу є Л. Едвінсон та М. Малоне. Дослідниками інтелектуального капіталу, проблем його створення, регенерації та динаміки як на рівні організації, так і на рівні регіону також виступали: К.Е. Свейбі, Н. Бонтіс, Н. Драгонетті, К. Айзенхардт, Г. Руз, Б. Лундвалл, С. Боррас, Т. Стюарт, Д. Тіс та інші.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Нова система світогосподарських зв'язків, основою якої є інтенсивний розвиток науки та інформаційних технологій, економіка знань, змушує генерувати нові джерела економічної ефективності. Людський потенціал, знання та інтелектуальний ресурс стають пріоритетом розвитку як компаній, так і цілих держав. Саме інвестиції у нематеріальний, неявний актив сьогодні є ключовою запорукою успішного господарського укладу. Усе це призводить до формування інноваційного по своїй суті виду капіталу, а саме інтелектуального капіталу. Стратегічно важливим є аналіз різних підходів до інтерпретації інтелектуального капіталу з метою виявлення чітко сформульованих концепцій ідентифікації складових цієї наукової категорії як на рівні підприємства, так і на рівні регіону та країни. Необхідно правильно ідентифікувати можливі моделі розбудови та генерації інтелектуального капіталу, а не лише його розвитку та акумуляції. Саме невичерпність інтелектуального ресурсу робить його привабливим для майбутнього ефективного використання. Тому проблема визначення інтелектуального капіталу як самовідновлюючого процесу на противагу виключно статичній його природі змушує шукати відповіді у детальному аналізі динаміки інтелектуального ресурсу.

**Цілі та завдання статті.** Мета статті полягає у теоретико-методологічному обґрунтуванні пріоритетних концепцій інтелектуального капіталу на мікро- та мезорівнях, виокремленні ключових підходів до ідентифікації уже існуючого ін-

телектуального капіталу, шляхів його розвитку, а також способів генерації абсолютно нового капіталу в межах регіонального кластера. Для досягнення мети у статті мають бути розв'язані такі завдання: визначити сутність інтелектуального капіталу на рівні фірми, проаналізувати шляхи інтерпретації цієї категорії на регіональному рівні, дослідити методи створення та акумуляції інтелектуального капіталу у регіоні та можливості довгострокового позиціонування останнього як основи конкретної переваги певного локалітету.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні вченими різних наукових сфер велика увага приділяється поняттю парадигми знань. В економіці, яка базується на інформації та знаннях, нематеріальні активи стали надзвичайно важливою категорією і саме нематеріальним активам надається ключова роль у прискореному розвитку та нарощенні конкурентоспроможності фірм, регіонів та націй. Концепція інтелектуального капіталу являє собою на сучасному етапі кардинально новий хід думок про нові форми економічної вартості. Саме знання виступають головним фактором успіху, передумовою конкурентної переваги. Усі розуміють, що новий економічний устрій, нова економіка знань вимагає нових правил гри. Однією з найбільш амбіційних програм ЄС, спрямованих на забезпечення першості економіки ЄС у напрямку найбільш динамічної економіки знань, стала Лісабонська стратегія. Саме ця стратегія мала на меті підвищення інвестування у дослідження та розробки, покращання освітніх умов, забезпечення мобільності та соціальної згуртованості громадян. Стратегія Європи 2020 була також затверджена з метою виокремлення пріоритетної мети ЄС, а саме розумного зростання, тобто сприяння розвитку економіки, що базується на знаннях та інноваціях. Як зазначено Європейською Комісією: «Мова йде про створення більшої кількості робочих місць та покращання життя населення. Європа має довести свою здатність до розумного, сталого зростання. Європа має показати, що розробила стратегічний план, як створити нові робочі місця і куди спрямувати суспільство» [19].

Протягом останнього десятиліття, еволюція поняття інтелектуального капіталу сприяла його утвердженню як самостійної наукової категорії. Проте сьогодні, незважаючи на ряд відомих досліджень у цій сфері, інтелектуальний капітал все ще нове поняття, і існує однозначна необхідність дослідити, яку роль він відіграє у формуванні та повноцінному функціонуванні економіки знань. Настав час зміни вектора еволюції з матеріальних активів на нематеріальні, таким чином змінюючи прогноз соціально-економічного стану країн та регіонів на декілька десятиліть.

Для початку потрібно проаналізувати генезис поняття «інтелектуальний капітал» за останні п'ятнадцять років. Перша хвиля дослідження цієї категорії розпочалася у першій половині 90-х років і більшою мірою охопила мікроекономічний рівень. Основна увага у той час приділялася тому, як можна моделювати та виміряти інтелектуальний капітал в організації. Світу відомо ряд видатних компаній, які своїм успіхом завдячують саме ефективному менеджменту інтелектуального капіталу. Серед них варто згадати страхову компанію «Скандія», яка започаткувала «Скандія навігатор систему», та «Максон Телеком», який вперше скористався спеціальною формою звітності інтелектуального капіталу. Саме тоді з'явилися перші визначення інтелектуального капіталу як такого, але з того часу і досі вчені не дійшли єдиної згоди, що саме мається на увазі при використанні словосполучення «інтелектуальний капітал».

Л. Едвінсон та М. Малоне стверджували, що інтелектуальний капітал — це «володіння знаннями, прикладним досвідом, організаційними технологіями, відносинами зі споживачами та професійними навичками, які забезпечують фірму компетентною перевагою на ринку» [3, С. 44]. Н. Бонтіс відзначав, що важливий не інтелектуальний капітал як такий, а потоки інтелектуального капіталу, тому він давав визначення інтелектуальному капіталу як сукупнос-

ті нематеріальних ресурсів та їх потоків [2]. Ця дефініція відображає динамічну природу інтелектуального капіталу та його еволюцію з часом. Х. Сан-Онж, К.Е. Свейбі, Г. Руз, Т. Стюарт та ряд інших класиків теорій інтелектуального капіталу відіграли вагомий роль у затвердженні відносно гомогенної таксономії структури інтелектуального капіталу: людський капітал, структурний капітал та споживацький капітал, або капітал взаємовідносин. Так, Г. Руз стверджував, що людський капітал включає нематеріальні активи, які належать індивідууму. Він вважав, що люди генерують капітал через компетенції, що відображають їх навички та освіту, через їх особисте ставлення до роботи та поведінку та через інтелектуальну спритність, під якою розумів інноваційність та відкритість до змін [11]. Т. Стюарт зазначив, що структурний капітал – це те, чим фірма безпосередньо володіє [13, С. 109]. Відповідно до Н. Бонтіса, структурний капітал включає в себе «стандартні практики та структури», а також культуру, тобто певну бізнес-культуру, яка притаманна певній фірмі [2]. **Поняття споживацького капіталу** вчені ототожнювали з капіталом взаємовідносин, який включав взаємовідносини з бізнес-партнерами, урядом, місцевим самоврядуванням, конкурентами, кредиторами, спеціальними зацікавленими групами, медіа та громадськістю. Таким чином, на думку класиків, у дослідженні формування теоретичних основ інтелектуального капіталу, вартість продукту зростає не від самого інтелектуального капіталу, а від його потоків, які утворюються внаслідок взаємозв'язку усіх його структурних категорій.

Наступний етап еволюції категорії інтелектуального капіталу належить вченим у сфері стратегічного менеджменту. Дж. Барні, Р. Грант, М. Петераф, Б. Вернерфелт звернули увагу на динамічний бік інтелектуального капіталу на протилежності класикам, які досліджували його досить статичні аспекти. Вчені керувалися в основному тим, що не були досліджені шляхи, як саме створюється інтелектуальний капітал та як він акумулюється у динамічній перспективі. Поштовхом досліджень у цьому напрямі стала поява ресурсних стратегій розвитку фірми та динамічного аналізу продуктивного потенціалу підприємства. Згідно із ресурсними стратегіями фірми, остання розглядається як сукупність ресурсів, переважно нематеріальних [10, 17]. Так, **найважливішими ресурсами для конкурентної переваги** фірми є ті, які є цінними, рідкісними, винятковими та незамінними. Ця концепція критикувалася багатьма вченими, які пояснювали свою позицію тим, що визначити та виміряти такого роду ресурси-завдання не із легких.

Динамічний аналіз продуктивного потенціалу підприємства був покликаний виправити деякі слабкі сторони ресурсних стратегій розвитку фірми шляхом впровадження більш операційної аналітичної концепції. Д. Тіс пояснив цю концепцію як здатність компанії інтегрувати, створювати та реконфігурувати внутрішні та зовнішні компетенції як можливу реакцію на постійні зміни у зовнішньому середовищі [16]. М. Золло та С. Вінтер запропонували поєднати потенціал фірми з її стандартними практиками, свого роду консерватизмом, у контексті еволюційного циклу знань. Таким чином, вчені визначили динамічний потенціал фірми як сукупність активів, використовуючи які організація систематично виконує та модифікує свої операційні стандартні завдання, намагаючись стати більш ефективною [18]. Трохи пізніше вони проаналізували поняття динамічного потенціалу фірми більш детально, відокремивши звичайний потенціал так званого «нульового рівня», від якого залежала лише короткострокова доля підприємства, від динамічного потенціалу, який відіграв значну роль у розширенні, модифікації та створенні попереднього.

К. Айзенхардт та Дж. Мартін ідентифікували динамічний потенціал компанії як набір визначених специфічних процесів, спрямованих на артикуляцію ресурсів та компетенцій всередині компанії [4]. Вони запропонували цікавий підхід до визначення динамічного потенціалу фірми на двох рівнях: на організаційному, тобто внутрішньому, рівні (стратегічний та еволюційний підходи) та

на рівні навколишнього середовища, тобто зовнішньому рівні (інноваційне оточення, промисловий район, регіональна система). Автори також запропонували системний підхід до аналізу динамічного потенціалу фірми, який став першоосновою зародження системного підходу до аналізу динамічних аспектів інтелектуального капіталу.

Таким чином, дискусія зводиться до трьох основних напрямів: нематеріальні активи, динамічний потенціал, необхідний для генерації та модифікації цих активів, та соціальні взаємовідносини, у яких активізуються процеси створення та поширення знань. Принциповим у цьому контексті є розуміння того, що кожен з цих трьох напрямів розкриває поняття знань по-різному. Коли ми говоримо про знання як про нематеріальний актив, ми маємо на увазі знання як власність певної організації, до якої належать генератори цих знань, або ж іншими словами, ми говоримо про людський капітал, структурний капітал та капітал взаємовідносин [15]. **Якщо ми керуємось підходом динамічного потенціалу**, то всупереч попередній концепції знання вже виступають як постійний динамічний процес, і увага приділяється не нематеріальним активам як таким, а їх здатності генерувати, змінювати та розвивати знання. У рамках соціальних взаємовідносин під знаннями ми розуміємо соціально створений спільний ресурс. Головна увага приділяється характеристикам соціальних взаємовідносин, що поєднують різних учасників, та соціальному капіталу, який ці учасники інтегрують у взаємовідносини один з одним. Усі вищезазначені теорії фокусувались головним чином на динаміці інтелектуального капіталу на організаційному, мікрорівні. Сьогодні ж ключове питання «Якої мірою ці теорії є також релевантними на регіональному рівні, досі залишається відкритим?».

Під час активного становлення економіки знань успіх регіону та країни залежить від їх здатності створювати, використовувати та поширювати знання. Іншими словами, здатність до генерації інтелектуального капіталу є важливою детермінантою регіональної конкурентоспроможності [9]. **На практиці регіональна конкурентна перевага створюється у мережах, що функціонують у межах регіону** [8]. Регіональний інтелектуальний капітал генерується безпосередньо у взаємозв'язках між фірмами, що створюють, у свою чергу, певний регіональний кластер. Регіональний кластер, за Портером, – це співробітництво декількох організацій у рамках єдиної географічної території та сектора економіки [9]. Під міжорганізаційною мережею ми розуміємо сукупність відносно сталих, цілеспрямованих спільних домовленостей між декількома організаціями. Така мережа включає різних учасників, від індивідууму до компанії, а також взаємовідносини між цими учасниками, ресурси, які виступають предметом таких взаємовідносин, але, незважаючи на досить непросту структурну функціональність, така мережа є перш за все системою взаємопов'язаних елементів, тому і розглядатися має цілісно.

Інтелектуальний капітал генерується у міжорганізаційних мережах через ефективну реалізацію знань членів цієї мережі з метою створення та стабілізації певних стандартних практик, які стають невід'ємною частиною нормального функціонування таких мереж. Створення цих стандартних практик має відбуватися відповідно до певної логіки операційної роботи цієї системи, тобто базуватись на певних правилах. Найбільш успішно така мережа працює за умови, коли її члени обмінюються так званими «неявними знаннями», тобто знаннями, обмін якими передбачає обов'язково персональний контакт та безпосереднє прикладне навчання певному виду діяльності за допомогою обміну практичним досвідом. Також інтелектуальний капітал у таких мережах може створюватися шляхом спільного створення нових, раніше не існуючих знань. Мережі, які прагнуть генерувати інновації, значною мірою виграють від моделі динамічного потенціалу, адже саме коли знання інтерпретуються як процес, а не статичний залишковий елемент, мережа може скористатися знаннями пото-

ками, які виникають у будь-який час її переорієнтації на радикальні зміни, тобто певний інноваційний процес.

Класифікація багатьма вченими міжорганізаційних мереж у мережу виробництва, мережу розвитку та інноваційну мережу змушує нас також розглядати процеси створення регіонального інтелектуального капіталу у цих трьох мережах. У мережі виробництва під потоками знань між учасниками мережі перш за все розуміють обмін фізичний та матеріальний. Обмін інформацією таким чином, зводиться безпосередньо до виробництва. Мережу виробництва може очолити один центральний суб'єкт, лідер, або ж вона може координуватися за участю брокера за межами цієї мережі. Усі учасники останньої не обов'язково мають знати один одного особисто. Зв'язки у мережі базуються на взаємовідносинах між будь-яким учасником мережі та домінуючим суб'єктом, тобто лідером, або брокером. Структура мережі ієрархічна. Важливою характеристикою виробничої мережі є те, що у ній продукуються товари та послуги. За оптимістичним сценарієм, мережа виробництва виконує функції досить механістичні, адже у ній створюється певна додана вартість та досягаються поставлені цілі. Таким чином, необхідні знання у виробничій мережі мають явну форму та поширюються між усіма необхідними членами.

У мережах цього типу достатньо, щоб потоки інформації йшли в одному напрямі, зазвичай зверху-вниз, тому що обговорення та пропозиції призводять зазвичай до модифікацій, а у такому типі мереж будь-які зміни стандартної практики не допомагають, а лише заважають виробничому процесу. У такому середовищі централізований контроль та ієрархічна структура всередині лише сприяють продуктивності праці. Прикладом виробничої мережі є японські «кейрецу», піраміди, які являють собою групу невеликих підприємств, пов'язаних по вертикалі, підзвітних домінуючій великій фірмі, що знаходиться на верхівці піраміди. У «кейрецу» інтелектуальний капітал створюється саме шляхом обміну явних знань між учасниками піраміди.

Мережа розвитку являє собою сукупність фірм, які приєднуються до регіонального кластера, навіть якщо вони не пов'язані виробничою функцією. Учасники такої мережі можуть бути конкурентами. Метою мережі розвитку є поширення інформації, яка тією чи іншою мірою корисна для кожного окремого члена мережі. Шляхом вивчення найкращих практик інших агентів мережі кожна окрема фірма має шанс покращити свої операційні процеси, використовуючи досвід лідерів, та стати більш продуктивною у своїй сфері. У регіональному вимірі мережа розвитку покращує здатність регіону залучати, наприклад, венчурний капітал. Винятковою особливістю мереж цього типу є їх природна здатність заохочувати обмін знаннями. Мережа розвитку формується горизонтально між відповідними її членами. Якщо така горизонтальна мережа складається з компаній-конкурентів, існує загроза «гри в нуль», коли прибуток однієї компанії є збитком іншої та навпаки. Зазвичай фірми-конкуренти співпрацюють лише у тому випадку, коли вони планують злитися в одну фірму, або одна фірма поглинає іншу. Якщо ми говоримо про компанії з різними споживачами та ринками, то обмін знаннями відбувається автоматично з рівною користю для всіх агентів мережі [9]. Прикладом мережі розвитку є співпраця між конкурентами авіаперевізниками, коли авіакомпанії забезпечують один одного конкурентними перевагами, покращуючи координацію рейсів між учасниками мережі. Модель такого типу покращує власні здібності кожного окремого суб'єкта, тобто його динамічний потенціал, таким чином забезпечуючи синергетичний ефект у регіональному кластері, до якого належать ці компанії.

У інноваційній мережі нові рішення проблем з'являються внаслідок своєї співпраці із зацікавленими сторонами. Основною метою інноваційної мережі є створення нових знань. Структура відносин в інноваційній мережі являє собою діагональ. Це означає, що суб'єкти, які беруть участь в інноваційній ме-

режі, походять з різних виробничих ланцюжків у різних галузях. Така система може також пов'язати інституційних та підприємницьких суб'єктів. Інноваційна мережа повинна освоїти процес генерації знань, які є новими для всіх її учасників. Для цього необхідно, щоб було місце для творчості і щоб режим роботи в мережі був не надто структурований і формалізований. У динамічному середовищі знань потенціал та інтуїтивні знання повинні бути високо оцінені. Відносини у мережах такого типу носять неформальний характер і можливості акторів багатогранні. Мережа зазвичай координується тим агентом, який є найбільш досвідченим у координації ресурсів та знань, тобто влада мігрує залежно від досвіду, а не становища в ієрархії. Створення інновацій вимагає вузькоспеціалізованих знань в різних сферах, і, таким чином, інноваційні мережі є родючим ґрунтом для створення принципово нових знань. Б. Лундвалл та С. Боррас визначають інноваційну мережу як «організаційне співробітництво та обмін домовленостями, спрямовані на розвиток знань, продуктів або послуг» [6, с. 109]. На їхню думку, регіональні аспекти інноваційної мережі відіграють вирішальну роль з трьох причин: по-перше, створення людського капіталу вимагає географічної близькості; по-друге, географічна близькість збільшує можливість для випадкових і запланованих зустрічей, а також для спонтанного та структурованого обміну інформацією і тим самим підвищує вірогідність появи формальних і неформальних мереж; по-третє, синергетичний ефект виникає внаслідок культурної, психологічної чи політичної взаємодії тих, хто зайнятий в тій же галузі в одному економічному просторі або регіоні.

Однією з класичних проблем економічної теорії є проблема об'єднання понять «інноваційність» та «ефективність». Традиційно вони завжди сприймалися як суперечливі та взаємовиключні [14]. Наприклад, Дж. Марч стверджував, що існують організації, які фокусуються на розвідці, тобто шукають нові знання, та які концентруються на експлуатації, тобто застосовують вже існуючі знання. За його словами, ці процеси є суперечливими, і організація не повинна намагатися «грати за різними правилами гри» [7]. На нашу думку, оскільки різні методи генерації інтелектуального капіталу керуються різними логіками, відповідна мережа повинна обрати релевантний варіант саме для учасників цієї мережі. Однак, коли регіональний кластер розглядається як єдине ціле, він повинен включати в себе всі типи мереж, що працюють одночасно. Декілька мереж кожного типу можуть існувати в межах одного кластера, а також окрема фірма може бути членом декількох мережах одночасно.

Д. Тіс та ряд інших авторів стверджували, що організація повинна бути в змозі здійснювати різні процеси трансформації та створювати нові знання одночасно [16, с. 515]. Вони неодноразово зазначали, що конкурентна перевага вимагає як використання існуючих внутрішніх і зовнішніх специфічних можливостей фірм, так і розробку нових. Ми перейняли цю концепцію на рівень регіону і вважаємо, що для того, щоб створити конкурентну перевагу в регіоні, регіональний кластер цього регіону має включати всі три типи мереж, тому що кожен з них генерує специфічні знання: інноваційні мережі необхідні для створення нових знань, мережі розвитку мають на меті поширення знань і передового досвіду, а виробничі мережі існують для ефективною реалізації знань на практиці. Таким чином, на наш погляд, створення інтелектуального капіталу у регіональних кластерах включає в себе весь спектр наукомісткої діяльності від використання і відтворення вже існуючих знань до генерації абсолютно нових знань, що є основою будь-яких інновацій. У цьому напрямі з'являється можливість максимізації потенціалу регіональних кластерів для створення інтелектуального капіталу та для захисту можливостей безперервного самооновлення.

**Висновки.** По-перше, економічні системи світу переорієнтовуються сьогодні на вектор сталого розвитку. Для цього необхідно обрати шлях розвитку тих ресурсів, які мають довгострокову перспективу ефективного використання та

володіють сильним динамічним потенціалом, здатним до регенерації та максимізації корисного ефекту. Таким на сьогодні є саме інтелектуальний ресурс, використання якого призводить до появи інтелектуального капіталу, абсолютно нового типу капіталу, який необхідно правильно ідентифікувати та оцінити як на рівні фірми, так і на рівні регіону та нації. По-друге, важливою є інтерпретація інтелектуального капіталу як процесу, таким чином, звертаючись до теорії динамічного аналізу продуктивного потенціалу підприємства, інтелектуальний капітал можна визначити як послідовний процес обміну знаннями та інформацією. Саме такий хід думок дозволяє оцінити корисний ефект від співпраці фірм у регіональному кластері для самого ж кластера та регіону в цілому. Рухаючись у цьому напрямі, важливого значення набувають саме взаємозв'язки між суб'єктами економічних відносин, мережі цих взаємозв'язків та фактори, які роблять ці зв'язки пріоритетними для оцінки інтелектуального потенціалу локалітету. По-третє, розуміння того, що відновлення та постійний розвиток вже існуючого інтелектуального потенціалу лише частково відповідає стратегії високоєфективного сталого регіонального зростання, дозволяє змінити пріоритет у напрямку генерації абсолютно нових знань та знанневих потоків на шляху до інноваційного розвитку.

### Список використаної літератури

1. Barney J. Firm resources and sustainable competitive advantage / J. Barney. – *Journal of Management*, 1991. – Vol. 17. – № 1. – P. 99–120.
2. Bontis N. Knowledge Toolbox: A review of the tools available to measure and manage intangible resources / N. Bontis, N.C. Dragonetti, K. Jacobsen, G. Roos. – *European Management Journal*, 1999. – P. 391–401.
3. Edvinsson L. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Roots / L. Edvinsson, M. Malone. – Harper Collins, New York, NY, 1997. – 240 p.
4. Eisenhardt K.M. Dynamic capabilities: what are they? / K.M. Eisenhardt and J.A. Martin. – *Strategic Management Journal*, 2000. – Vol. 21. – P. 109–122.
5. Grant R. Towards a knowledge-based theory of the firm / R. Grant. – *Strategic Management Journal*, 1996. – Vol. 17. – P. 109–122.
6. Lundvall B-A. The globalising learning economy: implications for innovation policy / B-A. Lundvall and S. Borrás. – **Report based on contributions from seven projects under the TSER programme**, COMmission of the European Union, Brussels, 1998.
7. March J. Exploration and exploitation in organizational learning / J. March. – *Organizational Science*, 1991. – Vol. 2. – № 1. – P. 71–78.
8. McDonald F. Geographical concentration and competitiveness in the European Union / F. McDonald and G. Vertova. – *European Business Review*, 2001. – Vol. 13. – № 3. – P. 157–165.
9. Nooteboom B. Inter-firm Alliances. Analysis and design / B. Nooteboom. – Routledge, London, 1999.
10. Peteraf M. The cornerstone of competitive advantage: a resource based view / M. Peteraf. – *Strategic Management Journal*. – Vol. 14. – № 3. – P. 179–192.
11. Roos J. Intellectual Capital: Navigating new business landscape / J. Roos, G. Roos, N.C. Dragonetti, L. Edvinsson. – Houndmills: Macmillan Press, 1997. – 143 p.
12. Saint-Onge H. Tacit Knowledge: The Key to the Strategic Alignment of Intellectual Capital / H. Saint-Onge. – *Strategy & Leadership*, 24(2), 1996. – P. 10–14.
13. Stewart T. Intellectual Capital – The New Wealth of Organizations / T. Stewart. – London: Nicholas Brealey Publishing House, 1999. – 280 p.
14. Sutcliffe K. Tailoring process management to situational requirements / K. Sutcliffe, S. Sitkin, L. Browning. – *The Quality Movement and Organizational Theory*, Sage, Thousand Oaks, CA., 2000.

15. Sveiby K.E. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge-Based Assets / K.E. Sveiby. – San Francisco, USA, Berret-Koehler. – 220 p.
16. Teece D. Dynamic capabilities and strategic management / D. Teece, G. Pisano, A. Shuen. – Strategic Management Journal, 1997. – Vol. 18. – P. 509–533.
17. Wenerfelt B. A resource-based view of the firm / B. Wenerfelt. – Strategic Management Journal, 1984. – Vol. 5. – P. 171–180.
18. Zollo M. From organizational routines to dynamic capabilities / M. Zollo and S. Winter. – Working paper WP 99-07, Regional H. Jones Centre, The Wharton School, University of Pennsylvania, 1999.
19. [http://ec.europa.eu/education/focus/focus479\\_en.htm](http://ec.europa.eu/education/focus/focus479_en.htm)

*В статье проанализирован ряд концепций и теоретических положений категории «интеллектуальный капитал». Анализ начинается с представления классических моделей интерпретации интеллектуального капитала на уровне отдельного предприятия. Автор выделяет динамический подход ученых к объяснению сути интеллектуального капитала с помощью потоков знаний, что позволяет начать интерпретацию данной категории на уровне региона в рамках межорганизационных сетей и взаимосвязей между их членами в процессе обмена информацией и знаниями в пределах региональных кластеров.*

**Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, динамический подход, межорганизационные сети, региональный кластер, потоки знаний.

*The article presents analysis of a range of concepts and theoretical explanations of the notion of intellectual capital. The analysis starts from the identification of the classical models of interpretation of intellectual capital on the firm level. The author then focuses on the dynamic approach of scientists towards explanation of the essence of intellectual capital through the knowledge flows, which implies afterwards a sound interpretation of the intellectual capital on the regional level within the framework of inter-organizational networks and the interconnections between their agents in the process of knowledge exchange within regional clusters.*

**Key words:** intellectual capital, dynamic approach, inter-organizational networks, regional cluster, knowledge flows.

*Надійшло до редакції 5.04.2012.*