

**ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО БІЗНЕСУ  
ЙОГО ЦІЛЬ ТА ВИДИ**

Варто зазначити, що економічно розвинені країни поступово передають трудомістку некваліфіковану роботу більш слабким країнам, залишаючи собі «чисту» інтелектуальну діяльність. Однією з причин цього процесу є те, що конкуренція в цих видах діяльності слабка, а норма прибутку висока. В умовах інформаційного розвитку суспільства і поширення процесів глобалізації, зростає роль інновацій, технологій, високоінтелектуальних галузей знань. Будь-який бізнес – це ідея і праця. Тому, принципово новим на початку ХХІ століття стало народження інтелектуального бізнесу, який можна розглядати дуальним процесом: з одного боку, це є процес створення і використання інтелектуальної власності, що дозволяє отримати прибуток, а з іншого, - процес реалізації ідей розробника (творця) інтелектуального продукту за допомогою розумової праці.

В інтелектуальному бізнесі товаром слугують знання, ідеї, рішення, науково-технічні розробки, проекти, твори науки, літератури та мистецтва. Інтелект розвиває думку і створює ідеї, а згодом певна ідея приймає форму і вартість. Фундаментом інтелектуального бізнесу слугує інтелектуальна діяльність, головним чинником – знання, досвід, мотивації підприємців, здатність до інновацій, тобто їх інтелектуально-інноваційний потенціал, а продуктом такої діяльності є певний інтелектуальний продукт, який має певну цінність, отримує певне визнання на ринку, формуючи попит на послуги інтелектуального бізнесу. На даний час вже існує велика кількість компаній, які надають послуги з розробки програмного забезпечення для організацій і приватних підприємств, набору (написання) всіляких текстів та наповненню унікального контенту різних Інтернет-ресурсів та інших форм інтелектуальної діяльності. В результаті чого у інтелектуального бізнесу є великі перспективи. Такий бізнес сприяє витісненню фізичної праці і залишає її тільки як технічне обслуговування.

Інтелектуальна діяльність і праця – це не обов'язково щось нове. У даному випадку мається на увазі аналітична діяльність, моніторинг, аудит, оцінка, експертне дослідження тощо. Завдяки цьому, сьогодні за професійними консультаціями звертається все більша кількість людей. Неграмотність населення в багатьох соціальних питаннях також позначається на долі інтелектуального бізнесу, в результаті чого багато громадян змушені звертатися за консультаціями до фахівців для з'ясування питань і нюансів правового, соціального, професійного статусу, гарантій, компенсацій, можливостей, прав тощо. Тобто, інтелектуальний бізнес можна почати взагалі без вкладень, здійснюючи послуги з консультування, передаючи результати своєї розумової праці за допомогою Інтернету.

Проте, інтелектуальний бізнес, як і будь-який інший, передбачає наявність конкурентоспроможної пропозиції. Ідею потрібно оформити і упакувати, зайти покупця і продати. Ідея повинна мати конкурентні переваги над іншими пропозиціями. Такими перевагами можуть бути: особисті відносини покупця і продавця, приваблива ціна, висока якість, ефективний результат. Одна справа створити ідею, але зовсім інша продати її, якою б чудовою вона не була. Потрібно зуміти вивести її на ринок попиту, знайти ефективну технологію реклами, визначити її місце розташування, знайти вихід на певні сегменти ринку, вивчити специфіку попиту на інтелектуальний продукт.

Необхідно мати чітке уявлення, що є продуктом інтелектуального бізнесу, який будуть оплачувати покупці. Знати це повинен і продавець, і покупець, тому що успіх будь-якого бізнесу буде забезпечений зростанням числа покупців.

Крім цього, інтелектуальний бізнес проходить випробовування часом. Його плоди – це конкурентоспроможна інноваційність. Тому все ж таки головне – це новітня ідея (проект), яку треба створити, запустити на ринок попиту і продати. А покупець оцінить її ефективність і потрібність. Якщо ідеї не приносять прибутку, то це не бізнес, а хобі.

Попри все, прибуток є найважливішою економічною категорією, стратегічною і найближчою метою підприємств, основною умовою функціонування підприємств в умовах ринкової економіки.