

СТРАТИФІКАЦІЯ ТА ДЕКОМПОЗИЦІЯ ПРОЦЕСУ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

¹ Вінницький національний технічний університет

Анотація

Запропоновано критичний аналіз існуючих підходів до декомпозиції процедури оцінювання інтелектуального капіталу вітчизняних підприємств, що уможливило стратифікацію та ідентифікацію такого процесу. Побудована автором структурна схема дозволяє оцінити рівень інтелектуального капіталу, що дозволяє в подальшому обґрунтувати шляхи його зростання.

Ключові слова: структурна схема, рівень інтелектуального капіталу, стратифікація, декомпозиція.

Abstract

A critical analysis of existing approaches of decomposition evaluation procedure of the intellectual capital of domestic enterprises is proposed. It makes possible to stratify and identify such process. Structural block diagram, which was built by the author, allows to evaluate the level of intellectual capital and to justify the ways of its development in further.

Key words: structural block diagram, level of intellectual capital, stratification, decomposition.

Вступ

Актуальність проблеми. Протягом останніх 10 років у світовій науковій літературі досить часто стало з'являтися поняття «інтелектуальний капітал». Оскільки ця дефініція ще не є сталою і викликає велику полеміку у науковому середовищі із приводу своїх складу та структури, то за аналогії беруться такі поняття, як нематеріальні активи, інтелектуальний потенціал, активи знань і т.п.

На думку автора дослідження, інтелектуальний капітал (ІК) підприємства – це знання, інтелект, навички працівників, інформаційні ресурси, досвід, організаційні можливості, які перетворюються на вартість і можуть використовуватися для зростання його конкурентоспроможності та прибутку.

Традиційну основу діяльності компанії становить сукупність основних фондів, що знаходяться у власності власників компанії, які несуть відповідальність за їх збереження і наймають працівників для використання з метою реалізації комерційних цілей організацій. Цікавим є поява нової компоненти капіталу сучасного підприємства – інтелектуального капіталу, що не має матеріальної форми і певна частина якого не належить повністю власникові. Отже, сьогодні спостерігаються значні зрушення у структурі капіталу компанії на користь його нематеріальної (інтелектуальної) складової, на кшталт, інформації, знань, досвіду персоналу та ін.

Переваги зміни співвідношення матеріального виробництва на користь інтелектуального є недостатньо дослідженими економістами. Використання інтелектуальних ресурсів у виробництві, зростання їх частки в загальній вартості підприємства, принципи і методи оцінювання – ці питання є слабо вивченими і дискусійними на етапі формування постіндустріального суспільства. Разом із тим, вирішення даних проблем дозволить отримати не тільки кількісну і якісну оцінку ІК, а й раціонально управляти цим найважливішим ресурсом стратегічного розвитку підприємства. Таким чином, необхідною є чітка структуризація та декомпозиція цієї складної економічної дефініції шляхом її моделювання з використанням системного підходу.

Результати дослідження

Інтелектуальний капітал є основою майбутнього зростання підприємства, він дозволяє економити техніку, грошові ресурси і матеріальні засоби, підвищує життєздатність учасників економічного процесу.

Визначимо спільні риси інтелектуального і фізичного капіталів:

- виникають як результат вкладень ресурсів (фінансових ресурсів, інших матеріальних ресурсів, знань, кваліфікації) для виробництва товарів і послуг;
- приносять власникові дохід;
- підлягають зношуванню і потребують на амортизацію.

Разом із тим, ці капітали відрізняються у таких аспектах:

- фізичний капітал має матеріальну природу, а інтелектуальний капітал – нематеріальну (невидимий актив);
- фізичний капітал – попередній результат роботи підприємства, а інтелектуальний, хоч і є результатом минулих інвестицій, проте він спрямований на майбутнє використання;
- базою для визначення фізичного капіталу є отримані витрати, а інтелектуального – вартість, яка виявляється на даний момент на основі прогнозів майбутнього використання;
- ІК приносить матеріальні і фінансові результати, а також і нематеріальні;
- фізичний капітал оцінюється на основі вартісних показників, а інтелектуальний – переважно матеріально-речовими показниками. Такий процес відбувається на періодичній основі для фізичного капіталу і має безперервний характер для інтелектуального.

На сьогоднішньому етапі розвитку теорії інтелектуального капіталу не існує єдиної концепції формування його структури. Автор дослідження пропонує на основі врахування переваг і недоліків основних з них розробити власний оптимальний підхід до вивчення ІК.

Слід зауважити, що розроблено безліч концепцій ІК вченими далекого зарубіжжя. Так, Е. Брукінг виділяє такі складові інтелектуального капіталу [1]:

- людський капітал (знання і досвід персоналу);
- ринковий капітал (клієнтські взаємозв'язки, договори і контракти);
- інтелектуальна власність (патенти, торгові марки, авторські права, отримані працівниками, але перебувають у власності фірми, що має повне право на їх використання);
- інфраструктурний капітал (філософія управління фірми, її культура і бізнес-традиції).

Ця структура є неповною, оскільки не враховуються такі важливі складові ІК, як адміністративна система підприємства (програмне забезпечення, технічні засоби управління, єдиний архів підприємства, інформаційні ресурси), інтелект і навички персоналу тощо. Крім того, відсутня в структурі Е. Брукінга і маркетингова політика, хоча системи маркетингу товарів і послуг, залучення нових економічних контрагентів, канали збуту відіграють значну роль в управлінні інтелектуальним капіталом.

Л. Едвінссон і М. Мелоун виділяють дві складові інтелектуального капіталу – людський і структурний капітали [2]. Згідно з їх розумінням комплексної дефініції ІК, людський капітал – це сукупність знань, практичних навичок і творчих здібностей персоналу підприємства, використовуваних під час виконання його поточних завдань, а також моральні цінності і філософія підприємства, культура праці і загальне ставлення до справи.

Під структурним капіталом Л. Едвінссон і М. Мелоун мають організаційну структуру підприємства, його бази даних, інтелектуальну власність і зв'язку підприємства з клієнтами (клієнтський капітал). Однак, слід зауважити, що структурний капітал, у такому його трактуванні, містить частину споживчого капіталу, який є самостійним елементом ІК, і являє собою зв'язки і стійкі відносини підприємства з елементами зовнішнього середовища, зокрема: економічними контрагентами (постачальниками, споживачами, посередниками, кредитно-фінансовими установами, органами влади, пресою, навчальними закладами та іншими зацікавленими організаціями); крім того споживчий капітал також уособлює інформацію про економічних контрагентів і історію відносин із ними, репутацію підприємства тощо.

Американський економіст Т. Стюарт вважає, що основними складовими ІК, крім людського капіталу, структурного та споживчого, є організаційний капітал (organizational capital), інноваційний капітал (innovation capital) і процесний капітал (process capital) [3].

Людський капітал по Т. Стюарту складається з набутих знань, навичок, мотивацій і енергії, якими наділені індивіди і які використовуються протягом певного періоду для виробництва товарів і послуг. При цьому велике значення також має освіта, яка розглядається як інвестиції в людський капітал, поряд з такими детермінантами його розвитку, як охорона здоров'я, міграція, пошук інформації та ін.

До структурному капіталу належать бази даних, списки споживачів, персоналу компанії, а також торгові марки і організаційні структури [3].

Споживчий (клієнтський) капітал по Т. Стюарту – це наявні та майбутні споживачі товарів або послуг компанії. Ця складова ІК відображає також здатність фірми задовольнити потреби і запити своїх клієнтів. Споживчий капітал ще називають «капіталом відносин» компанії зі споживачами її продукції.

Організаційний капітал – це зібрані разом компетентність і система, що дозволяє реалізувати здатність компанії до залучення та розміщення інвестицій, а також організаційні можливості щодо створення капіталу.

Організаційний капітал, на думку Т. Стюарта, складається з процесного та інноваційного [3].

Процесний капітал – це сукупна вартість як створюючих, так і безпосередньо не створюючих вартість процесів, що слугують допоміжним чинником.

Інноваційний капітал – це здатність до оновлення фірми, захищена комерційним правом, а також інші нематеріальні активи і цінності, наприклад, відомості технічного, організаційного, комерційного, виробничого та іншого характеру, які можуть становити комерційну таємницю.

Разом із тим, у структурі інтелектуального капіталу, запропонованої Т. Стюартом, не виділено такі об'єкти інтелектуальної власності, що включають товарний знак, патенти, ноу-хау, об'єкти авторського права, суміжних прав, промислової власності. Також Т. Стюарт розглядає споживчий капітал лише як існуючих і майбутніх споживачів підприємства, проте він повинен включати зв'язку з усіма економічними контрагентами (постачальниками, споживачами, посередниками, кредитно-фінансовими установами, органами влади, пресою, навчальними закладами тощо).

На думку К.-Е. Свейбі, інтелектуальний капітал включає такі елементи [4]:

- зовнішня структура (тісні взаємини між підприємством та іншими суб'єктами ринку);
- внутрішня структура (культура і традиції фірми, а також комп'ютери, інформаційні мережі, засоби зв'язку і технології, безпосередньо використовувані працівниками у своїй роботі);
- індивідуальна компетентність (властивість індивіда до певних дій у різних умовах).

Однак, слід зазначити, що дане розуміння структури ІК не враховує широкий спектр чинників, а саме: об'єкти інтелектуальної власності, маркетингову політику, мобільність і здоров'я персоналу, інформацію про споживачів і контрагентів.

Розглянемо концепції інтелектуального капіталу, пропонувані на пострадянському просторі.

Так, А. Панкрухін визначає такі елементи інтелектуального капіталу, як [5]:

- клієнтський капітал (імідж, бренди, торговельні марки, взаємозв'язки, що сприяють налагодженню і зміцненню клієнтських взаємовигідних відносин);
- організаційний капітал (об'єктивно діючі фактори і умови, що впливають на формування інтелектуального капіталу на певному ареалі, зокрема: правові, інституційні складові науки і освіти, капіталізація, соціальні інститути, технології, технічне і програмне забезпечення, інтелектуальна власність, корпоративна культура);
- людський капітал.

Потрібно зауважити, що А. Панкрухін залишив без уваги такі важливі складові ІК, як: система маркетингу товарів і послуг, каналів збуту, якість мереж розподілу; рівень виконання контрактних зобов'язань; інформація про споживачів і контрагентів.

А. Гапоненко запропонував інший підхід до структурування ІК, виділяючи три його складові елементи – людський (знання, навички, здібності, культура праці, моральні цінності), організаційний (технологічне та програмне забезпечення, патенти, товарні знаки, оргструктура, культура організації) і споживчий (зв'язку з клієнтами, інформація про клієнтів, взаємини з клієнтами, торгова марка) капітали.

На думку автора дослідження, дана структура також є неповною, оскільки не враховує мотивацію, мобільність і здоров'я персоналу, ноу-хау, об'єкти авторського права, суміжних прав та промислової власності, маркетингову політику підприємства, інформацію про контрагентів тощо.

А. Чухно мав зовсім інший погляд на структуру інтелектуального капіталу, виділяючи на макрорівні гуманітарний та інтелектуальний потенціал нації [7].

Гуманітарний потенціал є більш широким поняттям, що визначається рівнем фізичного та психологічного здоров'я нації, її соціального благополуччя, моральності, духовності, інтелектуального розвитку, психологічної єдності, гуманітарної активності.

Інтелектуальний потенціал є складовою частиною гуманітарного і характеризує систему освіти, комп'ютерне забезпечення, систему зв'язку, бази даних, систему науки, інтелектуальної власності, в результаті активного свого використання він перетворюється на інтелектуальний капітал.

Вчений використовує занадто широкі соціально-економічні категорії, при цьому запропонований підхід не адаптований до реалій мікрорівня, на якому функціонують окремі підприємства і організації. Він не оперує чіткими конкретно виділеними поняттями, що істотно ускладнює формалізацію процесу оцінювання ІК внаслідок врахування великої кількості якісних, неоднозначно трактованих параметрів його вимірювання, що належать не стільки до даної економічної дефініції, скільки до сусідніх із ним соціальних, психологічних, психофізіологічних, педагогічних концепцій.

Крім того, зауважимо, що вчений не виділяє в окремий структурний елемент людський капітал, хоча деякі його елементи простежуються як в гуманітарній, так і інтелектуальній складових. Однак людський капітал залишається пріоритетним компонентом ІК і автор дослідження вважає за доцільне його виділення для подальшого вивчення з метою підвищення точності оцінювання.

Ю. Гава розглядає інтелектуальний капітал як поєднання людського і технологічного капіталу [8].

Людський капітал з точки зору Ю. Гави включає знання, навички, вміння, досвід, творчі здібності працівників, їх спроможність працювати і приймати рішення в конкретних ситуаціях, створювати імідж фірми і будувати стратегічні і тактичні цілі.

Технологічний капітал – способи організації виробництва, способи управління ним, технології виробництва, технології соціокультурних взаємин, логістичні зв'язки.

На жаль, даний підхід не враховує споживчий капітал, об'єкти інтелектуальної власності тощо.

На думку С. Вовканича, інтелектуальний капітал є інноваційно-інформаційною складовою людського капіталу [9]. Він вважає, що людський капітал не може бути підсистемою інтелектуального капіталу, тому що це пов'язано з порушенням прав на отримання необхідної та повної інформації для розвитку особистості. Однак, на думку автора статті, людський капітал не зачіпає безпосередньо ті особистісні характеристики, які є секретними, а розглядає лише результат їх впливу на цінність працівника. Крім того, пріоритетними під час оцінювання рівня ІК є ті чинники людського капіталу, які в цілому і визначають цінність працівника (знання, навички, здібності, культура праці, моральні цінності), що безумовно є основним аспектом для обов'язкового оцінювання персоналу на підприємстві та раціонального визначенні його заробітної плати. Слід зауважити, що більшість вчених, до яких належать Е. Брукінг, Л. Едвіссон, М Мелоун, А. Панкрухін, А. Гапоненко, а також автор цього дослідження вважають, що поняття «інтелектуальний капітал» за змістом значно ширше, ніж поняття «людський капітал» і охоплює його змістовні характеристики.

А. Нікіфоров визначає такі елементи ІК, як [10]:

- людський інтелект (креативні і підприємницькі здібності);
- штучний інтелект (забезпечення створення, обробки і передавання інформації, інтелектуальної діяльності);
- інтелектуальні продукти (здатність створювати нове знання).

Зауважимо, що лише здатність створювати нове знання не може розглядатися як готові інтелектуальні продукти, тому таке твердження є сумнівним. Крім того, даний підхід не враховує споживчий капітал, що є важливою частиною інтелектуального капіталу, як окремий елемент в організаційній структурі ІК, а також маркетингову політику та багато інших аспектів впливу.

Отже, з урахуванням виявлених переваг та недоліків існуючих концепцій інтелектуального капіталу автор пропонує таке декомпозиційне розбиття комплексної дефініції ІК, як зображено на структурній схемі (рис. 1), кожен з елементів якої є окремим стратою, що враховує низку інших підпараметрів впливу.

Деякі компанії оцінюють величину інтелектуального капіталу як різницю між ринковою оцінкою її вартості і її фізичними активами [11].

Для інтегральної вартісної оцінки величини інтелектуального капіталу застосовується коефіцієнт Тобіна. Відношення ринкової ціни компанії до ціни заміщення її реальних активів (будівель, споруд, обладнання, запасів, а також залишків грошей на рахунках за вирахуванням боргів) носить назву коефіцієнта Тобіна – на прізвище економіста, вперше який запропонував досліджувати дане співвідношення.

Слід зауважити, що ринкова вартість компанії найбільш достовірно виявляється лише під час реального її придбання іншою компанією [11].

Висновки

У сучасних умовах інтелектуальний капітал виходить на передній план, оскільки він є одним з основних факторів, що визначають конкурентоспроможність економічних систем, а в результаті багатство і економічну міць нації.

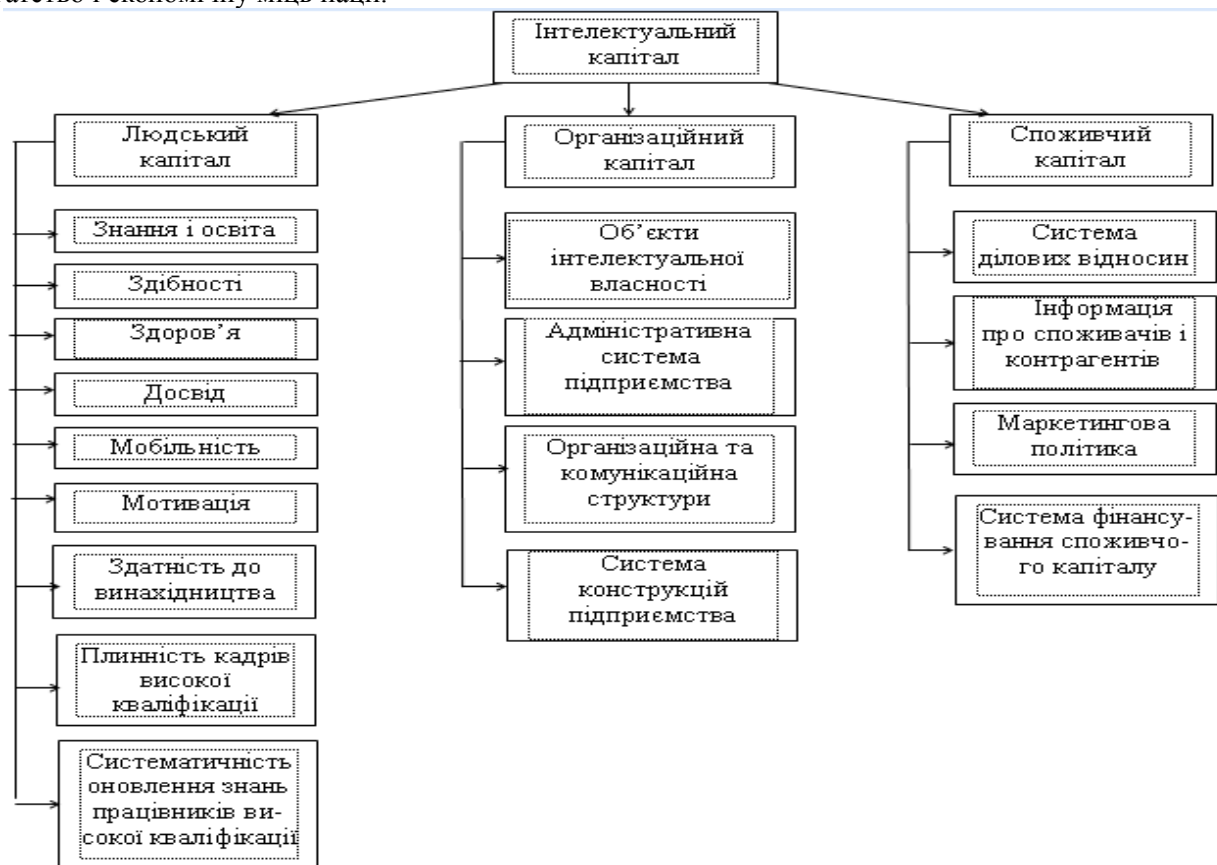


Рисунок 1 – Структурна схема інтелектуального капіталу

У сучасній економіці інтелектуальний капітал слугує головним ресурсом вітчизняних підприємств, від якого залежить їх розвиток і продуктивність. Не зважаючи на те, що інтелектуальний капітал стає основним фактором економічного зростання компаній, традиційна економічна теорія та управлінська практика ще й досі роблять акцентуацію на фізичних активах і матеріальних продуктах праці. Нові ж підходи до розвитку фірм і організацій переносять акцент управлінських впливів на інтелектуальний капітал, застосовуючи нові продуктивні підходи і методи.

Отже, автором дослідження було:

- 1) проаналізовано існуючі зарубіжні та вітчизняні підходи до визначення структури і сутності інтелектуального капіталу, що дозволило виявити їх недоліки та переваги;
- 2) запропоновано структурну схему декомпозиційного розбиття складної дефініції інтелектуального капіталу, кожен з елементів якої є окремим стратою, що враховує низку інших підпараметрів впливу, яка дозволяє оцінити широкий спектр чинників, що його визначають (як кількісного, так і якісного характеру), і робить можливим подальше їх вимірювання з метою отримання агрегованої оцінки рівня ІК на підприємстві і обґрунтування засобів його подальшого розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Брукінг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг; пер. с. англ. Л.Н. Ковачиной. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
2. Маркова Н. С. Теоретико-методические основы формирования и развития интеллектуального капитала / Н. С. Маркова. – Харьков, 2005. – 184 с.

3. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новые богатства организаций / Т. А. Стюарт. – Нью-Йорк, Лондон, 1999 год. – 280 с.
4. Свейби Е.-А. Измерение нематериальных активов и интеллектуального капитала / Е.-А. Свейби. – Режим доступа: <http://www.sveiby.com>.
5. Панкрухин А. Структура интеллектуального капитала России / А. Панкрухин // Государственная служба. – 2004. – № 1. – С. 17 – 29.
6. Гапоненко А. Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А. Л. Гапоненко, Т. М. Орлова. – М.: Эксмо, 2008. – 400 с.
7. Чухно А. А. Постиндустриальная экономика: теория, практика и ее значение для Украины // А. Чухно. – М. : Логос, 2003. – 632 с.
8. Гава Ю. В. Интеллектуальный капитал – путь к экономическому росту Украины / Ю. В. Гава // Актуальные проблемы экономики: науч. эконом. журнал. – 2006. – № 4. – С. 129 – 134.
9. Вовканыч С. И. Человеческий и интеллектуальный капиталы в экономике знаний / С. И. Вовканыч, Л.К. Семив // Вестник НАН Украины. – 2008. – № 3. – С. 13 – 23.
10. Никифоров А. Е. Интеллектуальный потенциал и интеллектуальный капитал: критерии разграничения / А. Е. Никифоров // Проблемы науки. – 2011. – № 6. – С. 2 – 6.
11. Гапоненко А. Л. Теория управления / Гапоненко А. Л. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://uchebnik-online.com/132/567.html>.

Анжеліка Олексіївна Азарова — канд. техн. наук, професор, заст. декана Факультету менеджменту та інформаційної безпеки з наукової роботи та міжнародного співробітництва Вінницького національного технічного університету.

Azarova A. Anzhelika — Ph.D., Professor, Deputy dean of the Faculty of management and information security by scientific work and international cooperation Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.