УДК 681.3

Ястремська О. М., д. е. н., професор, завідувач кафедри,
Воліков В. В., начальник науково-дослідного сектору,
Харківський національний економічний університет
Ріпка Д. О., молодший науковий співробітник,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України,
м. Харків

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНКИ

Одна з головних прибуткових статей бюджетів провідних країн світу формується за рахунок експорту знань у вигляді технологій, програмного забезпечення, винаходів і відкриттів. Це свідчить про істотність ролі інтелектуального капіталу в сучасній інноваційній економіці.

Багато дослідників інтелектуального капіталу в основному дотримуються схожих поглядів на це поняття. Л. Едвінссон [1] розглядає інтелектуальний капітал як знання, яке можна конвертувати у вартість. Й. Руус, С. Пайк і Л. Фернстем [2] ототожнюють інтелектуальний капітал з нематеріальними ресурсами, що беруть участь в створенні цінності організації і є такими, що повністю або частково нею контролюються. С. Алберт і К. Бредлі називають інтелектуальний капітал процесом перетворення знань невідчутних активів в корисні ресурси, які дають конкурентні переваги індивідуумам, фірмам і націям [3]. Дж. Тіс [4] застосовує синонімічне інтелектуальному капіталу поняття «знаннєві активи», акцентуючи таким чином на необхідності отримання економічної вигоди від індивідуальних і організаційних знань як стратегічних активів. Е. Брукінг [9] розглядає інтелектуальний капітал як сукупність нематеріальних активів, що можуть бути використані для створення вартості і без яких компанія не може існувати і розвивати конкурентні переваги. В. Л. Іноземцев визначає інтелектуальний капітал як «колективний мозок», що акумулює наукові та буденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування й інформаційну структуру, інформаційні мережі й імідж підприємства [5, с. 340]. Б. Б. Леонтьев [6] під інтелектуальним капіталом підприємства розглядає вартість сукупності інтелектуальних активів, що є у нього, включаючи інтелектуальну власність, його природні і придбані інтелектуальні здібності і навики персоналу, а також накопичені бази знань і корисні стосунки з іншими суб'єктами. У зв'язку з цим автор відзначає, що одна з основних цих функцій інтелектуального капіталу полягає у прискоренні приросту прибутку за рахунок

формування й реалізації необхідних підприємству систем знань, речей і стосунків, які, у свою чергу, забезпечують його високоефективну господарську діяльність. В. С. Ефремов [7] вважає, що інтелектуальний капітал - це знання, які має в своєму розпорядженні організація, виражені в ясній, недвозначній формі, що легко передається. Певний інтерес представляє і визначення В. П. Петренка, який пропонує розглядати інтелектуальний капітал, як сукупність всіх інтелектуальних продуктів підприємства, які використовуються ним і забезпечують його конкурентоспроможність в ринковому оточенні [8, с. 84].

Отже, відповідно до наведених трактувань поняття «інтелектуальний капітал» суть більшості з них визначає наявність його базової складової – знань.

Вітчизняними та зарубіжними спеціалістами розроблено багато методик оцінки інтелектуального капіталу, однак більшість з них отримала переважно теоретичний розвиток без практичного використання та існує у формі абстрактних положень. На жаль, незважаючи на інтерес і велику кількість публікацій з даної тематики, поки не існує комплексного підходу до оцінки інтелектуального капіталу. Слід відзначити, що більшість альтернативних методик оцінки інтелектуального капіталу не отримали широкого визнання, і в цілому жодна з методик не визнається спеціалістами як базова або універсальна.

Сьогодні фахівці все частіше говорять про те, що сама концепція інтелектуального капіталу має досить велику кількість абстрактних теорій, які потребують додаткового, у тому числі й емпіричного, обґрунтування, а сама область досліджень потребує більшої структуризації та уніфікації понятійного апарату.

Сама концепція інтелектуального капіталу народилася як деяка міждисциплінарна структурна компонента, основною метою якої було відобразити і показати зростаючу роль нематеріальних і невідчутних форм в створенні економічної вартості.

Більшість існуючих методик, по суті, є набором деяким чином логічно зв’язаних фінансових і нефінансових індикаторів, внутрішній зв’язок яких між собою, а також вплив на економічні результати залишаються неясними. Основний аргумент, що виступає проти такого підходу, – той факт, що неможливо відокремити причину від наслідків, тобто неясно, зміна нефінансових показників привела до зміни економічних результатів або навпаки. В зв’язку з цим, визнаючи необхідність використання нефінансових показників в оцінці оперативної діяльності організації, на думку авторів, необхідна кількісна оцінка інтелектуального капіталу для вирішення стратегічних завдань управління.

Під оцінкою інтелектуального капіталу пропонується розуміти оцінку доступних ринкових можливостей, які надає підприємству його ефективне використання. Тому вартісна величина інтелектуального капіталу є певною абстрактною величиною, яку визнає менеджмент організації як обґрунтовану міру наявних можливостей. Подібне трактування

оцінки вартості інтелектуального капіталу не суперечить традиційній меті підвищення вартості підприємства. В той же час подібне трактування дозволяє достатньо чітко розмежувати оцінку вартості матеріальних і нематеріальних ресурсів. Наявність деяких матеріальних ресурсів надає не ту або іншу перспективу, а лише задану необхідність. В той же час ключовим чинником реалізації цієї необхідності виступає інтелектуальний потенціал.

Інколи оцінку інтелектуального капіталу розглядають як таку, що має відношення до оцінки інтелектуальної власності. Це, звичайно, різні речі (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика оцінки інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності

Інтелектуальний капітал	Інтелектуальна власність
Об'єкт оцінки	
Об'єкти, права інтелектуальної власності і інші нематеріальні активи (підібраний і навчений персонал, закріплена клієнтура, пільгові контракти і ін.)	Об'єкти і права інтелектуальної власності
Універсальність оцінки	
Характеристика конкретного підприємства, оскільки певна сукупність специфічних нематеріальних активів може бути тільки у конкретного підприємства	Більш універсальне поняття, що має відношення до різних підприємств
Масштабність оцінки	
Як об'єкт оцінки прив'язаний до оцінки певного підприємства, здатний виступити лише як складова частина оцінки конкретного бізнесу	Виступає, як самостійний об'єкт оцінки
Використання результатів оцінки	
Визначення динаміки ринкової вартості підприємства	Визначення вартості об'єктів і прав інтелектуальної власності для подальшої реалізації, вкладу в уставний капітал інших підприємств

Як об'єкти оцінки інтелектуальна власність й інтелектуальний капітал можуть співвідноситися таким чином. Інтелектуальна власність підприємства виходить за рамки оцінки його інтелектуального капіталу, оскільки носії об'єктів інтелектуальної власності (вчені, конструктори, технологи тощо) можуть, наприклад, працювати також на потенційних і

фактичних конкурентів. У зв'язку з цим об'єкти і права інтелектуальної власності повинні служити самостійними предметами оцінки – незалежно від того, хто ними зараз володіє.

Що стосується інтелектуального капіталу, то існує досить вузьке розуміння змісту інтелектуального капіталу, яке зводить інтелектуальний капітал до нематеріальних активів, пов'язаних з персоналом компанії. Тоді мається на увазі кваліфікація персоналу, її відповідність поставленим перед підприємством цілям, мотивація персоналу, об'єкти і права інтелектуальної власності, якими персонал підприємства юридично може і фізично здатний використовувати в своїй роботі. Таке розуміння категорії «інтелектуальний капітал», з одного боку, ширше за зміст понять об'єктів і прав інтелектуальної власності. Однак, з іншого боку, воно вужче, оскільки у власності або у розпорядженні компанії можуть знаходитися об'єкти інтелектуальної власності і права на них, що зберігаються в таємниці від більшої частини персоналу. Такі об'єкти підприємство не має наміру використовувати (і не навчає цьому персонал), блокуючи своїми належним чином оформленими правами розробки і дії конкурентів. При цьому інтелектуальний капітал як категорія є ширшою за традиційне розуміння людського капіталу. Досить поширеною є думка про те, що інтелектуальний капітал складається з людського капіталу, організаційного (організаційні переваги компанії) і купівельного або ынтерфейсного (закріплена клієнтура, збутові мережі тощо) [10]. У даному трактуванні в явному вигляді не представлена інтелектуальна власність. Інтелектуальний капітал визначають і як сукупність знань. Це визначення відповідає популярній концепції менеджменту знань, але все таки не дозволяє в належній мірі вивести на перший план оцінку не лише об'єктів інтелектуальної власності, але і прав на неї.

У будь-якому випадку оцінка інтелектуального капіталу може виявитися корисною для оцінки об'єктів і прав інтелектуальної власності, що обґрунтовується такими причинами:

основою інтелектуального капіталу, є різноманітні об'єкти і права інтелектуальної власності

оцінка інтелектуального капіталу є суміжною з оцінкою інтелектуальної власності;

методологія оцінки інтелектуального капіталу, ґрунтуючись на методологічному базисі оцінки бізнесу, здатна збагатити й зробити коректнішими методи оцінки інтелектуальної власності.

Параметри, що використовуються в оцінці інтелектуального капіталу, не завжди очевидні, їх зміст важко з'ясувати, а тим більше виміряти. В той же час, звичайно, не можна заперечувати важливість, актуальність і наукову значущість оцінки інтелектуального капіталу підприємства, що необхідне для регулярної внутрішньої самооцінки менеджментом своїх зусиль щодо збільшення ринкової вартості підприємства, формування обґрунтованої звітності

перед акціонерами компанії, управління вартістю підприємства з використанням факторів, адекватних вартості інтелектуального капіталу як складової частини вартості підприємства.

Оцінка інтелектуального капіталу підприємства є одним з найбільш актуальних для сучасної економіки напрямів досліджень і практичних зусиль в області економіки і менеджменту.

Таким чином, оцінка об'єктів і прав інтелектуальної власності потрібна для одних практичних застосувань (коли їх треба оцінювати незалежно від того, яке підприємство ними в даний час володіє), а оцінка інтелектуального капіталу є необхідною для інших практичних застосувань, і насамперед щодо управління вартістю підприємства, тобто максимізації ринкової вартості компанії. З методології оцінки інтелектуального капіталу повинні ставати очевидними ті чинники зростання ринкової вартості підприємства, які окрім управління об'єктами і правами інтелектуальної власності потрібно задіювати, щоб підвищити ринкову вартість.

Згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності об'єкти і права інтелектуальної власності можуть бути віднесені до нематеріальних активів як предметів власності підприємства, яка оцінюється, а інтелектуальний капітал не може. У міжнародних стандартах виділяються три визначальні ознаки нематеріального активу: ідентифікованість, підконтрольність суб'єкту власності, здатність приносити економічні вигоди. Вимога ідентифікованості передбачає, що актив має бути відокремлюваний від інших активів, і що юридичні права на нього можна передавати – зокрема в комплексі з іншими активами. Очевидно, що об'єкти і права інтелектуальної власності (особливо об'єкти і права промислової власності) цій вимозі задовольняють, а інтелектуальний капітал – ні.

Таким чином, розгляд співвідношення понять інтелектуальний капітал і інтелектуальна власність дозволяє зробити висновок, що оцінка інтелектуального капіталу, хоча і є суміжною з оцінкою об'єктів і права інтелектуальної власності, представляє безперечний практичний інтерес і повинна також враховуватися при оцінці інтелектуальної власності, оскільки важливо порівнювати результати оцінки інтелектуальної власності і інтелектуального капіталу (щоб не вийшло так, що оцінка інтелектуального капіталу буде менше оцінки інтелектуальної власності). Проте це не означає, що оцінка інтелектуального капіталу безпосередньо потрібна для оцінки інтелектуальної власності.

Авторами пропонується розглядати інтелектуальний капітал, як сукупність трудових, інтелектуальних ресурсів та інтелектуальних продуктів підприємства. До трудових ресурсів слід віднести індивідуальні інтелектуальні здібності, професійні знання та досвід, рівень інноваційної активності конкретних особистостей, що є основою кадрового складу підприємства. Інтелектуальні ресурси являють собою сукупність науково-виробничих,

фінансових, маркетингових, організаційно-управлінських, інформаційних, юридичних ідей, інструментів, технологій, отриманих в результаті інтелектуальної праці співробітників підприємства. Інтелектуальні продукти – це результат перетворення інтелектуальних ресурсів, який характеризується можливістю відчуження від його творців і здатністю бути об'єктом різноманітних угод у зовнішньому середовищі, що передбачає здійснення процедур правової охорони.

Складність оцінки інтелектуального капіталу обумовлена такими його характеристиками: невизначеність, що свідчить про те що цінність нового знання стане відомою лише після досвіду його використання; неприйнятність, тобто складність копіювання окремих елементів інтелектуального капіталу; неділимість, оскільки інформація є неділимою.

Ключову роль в оцінюванні інтелектуального капіталу відіграє динамічна оцінка комерційного потенціалу результатів інтелектуальної діяльності в процесі створення інтелектуального продукту. Тобто важливим є моніторинг й оцінка комерційного потенціалу результатів інтелектуальної діяльності на різних стадіях створення інтелектуального продукту. Отже великого значення набуває співставлення витрат на створення інтелектуальних продуктів з тим комерційним потенціалом, який вони в собі несуть, тобто порівняння витрачених на розробку зусиль і перспектив вилучення вигоди з цієї розробки.

Важливим є моніторинг зміни комерційного потенціалу інтелектуальних продуктів, що створюються.

В основу оцінки інтелектуального капіталу підприємства солід покласти розрахунок зміни комерційного потенціалу інтелектуальних продуктів, як результатів творчої діяльності співробітників підприємства, відносно зміни витрат на створення таких активів. Здійснення такого розрахунку на кожній стадії створення інтелектуального продукту дозволить отримати інформацію про те, наскільки еластичним по відношенню до витрачених зусиль є комерційний потенціал результатів творчої діяльності співробітників підприємства.

У випадку невідповідності витрат і результатів можна виявити та проаналізувати причини такої невідповідності, що приведе до корегування управлінських заходів. Це дозволить скоротити ймовірність провалу розробки й підвищити ефективність управлінських заходів та ринкову вартість підприємства.

Отже авторами пропонується динамічна концепція оцінки інтелектуального капіталу підприємства.

За допомогою цього методу, який ґрунтується на моделі збалансованих показників, можна оцінити інтелектуальний капітал, що розуміється як «кваліфікований і мотивований персонал, озброєний об'єктами і правами інтелектуальної власності (тобто персонал плюс інтелектуальна власність, втілена в знаннях і уміннях персоналу).

Мова йде про оцінку того внеску у вартість компанії, який при менеджменті, організованому згідно моделі збалансованих цільових показників, здатний зробити (або робить) фактор вартості компанії, який об'єднує в собі персонал і доступні йому об'єкти і права інтелектуальної власності. Цей внесок тоді і береться за оцінку інтелектуального капіталу підприємства.

Як така модель збалансованих цільових показників відноситься до сучасних методів «класичного» менеджменту. У ній акцентується взаємна відповідність, з одного боку, змісту заходів, що плануються, і, з іншого боку, змісту і планованого рівня цільових показників, який заплановано в певних функціональних областях менеджменту, а саме: продажі, фінанси, внутрішні бізнес-процеси і персонал.

Для оцінки інтелектуального капіталу, що розуміється «персонал плюс втілена в його знаннях і уміннях інтелектуальна власність», дану модель можна використовувати в такій послідовності:

1) стосовно прийнятої управлінської стратегії імпульс насамперед йде на фактор «персонал, знання, уміння»;

2) уточнюються цілі й оперативні завдання щодо роботи з персоналом, плануються цільові показники та заходи щодо розвитку інтелектуального капіталу, що розуміється як «персонал плюс втілена в його знаннях і уміннях інтелектуальна власність»;

3) залежно від поставлених цілей і запланованих цільових показників в цій функціональній області менеджменту висуваються ті, що стають реальними – з кращим персоналом і кращими знаннями – більш напружені цілі по роботі з клієнтами і продажам, а також по організації внутрішніх бізнес-процесів, за цими функціональних областях менеджменту плануються і відповідні показники;

4) поліпшення показників продажів і ефективніша організація внутрішніх бізнес-процесів обумовлюють покращення фінансових показників (яке також заздалегідь скоординовано планується);

5) поліпшення фінансових показників веде безпосередньо до збільшення вартості підприємства.

В межах логіки моделі збалансованих цільових показників можна відштовхуватися і від покращень за іншими факторами (функціональним областям менеджменту), розглядаючи збалансовані з цим поліпшенням показники за іншими факторами як такі, що забезпечують або стають можливими. Проте у будь-якому випадку найважливішими проміжними для зростання вартості підприємства, але кінцевими для інших цільових показників (покращення яких вони повинні забезпечувати) досягненнями є, як правило: збільшення темпу зростання обсягу продажів (в результаті збільшення цін, що витримують конкуренцію, і кількості

продажів за рахунок збільшення закріпленої клієнтури, кількості місць продажів і ін.), зниження витрат, підвищення рентабельності інвестованого капіталу, покращення структури капіталу підприємства.

Модель збалансованих цільових показників надає, таким чином, нові можливості управління вартістю підприємства і вимірювання того, як (наскільки) поліпшення цільових показників в одній з функціональних областей менеджменту (зокрема, в області управління персоналом і інтелектуальною власністю, що використовується), будучи збалансовано (пов'язано в плануванні та здійсненні планів), покращує ключові для вартості компанії показники фінансів і наскільки збільшує тим самим справедливу ринкову вартість компанії.

Таким чином, можна стан персоналу і інтелектуальної власності, яка використовується підприємством, що характеризується своїми показниками поставити у відповідність – через підтримане досягненням збалансованих (взаємопов'язаних) з цими показниками цільових показників в інших суміжних функціональних областях менеджменту – з рівнем тих фінансових показників компанії, які розглядаються як фінансові фактори вартості компанії, що в найбільшій мірі впливають на цю вартість, а отже, і з вартістю підприємства.

Викладені положення дозволяють з'ясувати, яким чином поліпшення стану персоналу й інтелектуальної власності підприємства впливає на збільшення ринкової вартості підприємства. При цьому оцінка внеску стану персоналу інтелектуальної власності, що ним використовується, в ринкову вартість підприємства вимагає додаткового аналізу й розрахунку.

Список використаних джерел:

1. Эдвинсон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях / Л. Эдвиносон. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 234 с.

2. Русс Й. Интеллектуальный капитал: практика управления / Й. Русс, С. Пайк, Л. Фернстем. – СПб. : Высшая школа менеджмента, 2007. – 268 с.

3. Albert S., Bradley K. The Impact of Intellectual Capital / Open University Business School pricing Paper. – 1996. - № 15. – P. 15 – 20.

4. Тис Дж. Получение экономической выгоды от знаний как активов: «новая экономика», рынки ноу-хау и нематериальные активы / Дж. Тис // Российский журнал менеджмента. – 2004. - № 1. – С. 12 – 17.

5. Иноземцев В. Л. К теории постэкономической общественной формации / В. Л. Иноземцев. – М. : Academia, 1995. – 452 с.

6. Леонтьев Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском би знесе / Б. Б. Леонтьев. – М. : Акционер, 2002. – 225 с.

7. Ефремов В. С. Бизнес-системы постиндустриального общества / В. С. Ефремов // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 5. – С. 18 – 26.

8. Петренко В. П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління : Монографія /В. П. Петренко. – Івано-Франківськ: ПП Курилюк В. Д., 2009. – 196 с.

9. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг. – СПб. : Питер, 2001. – 128 с.

10. Ильяшенко С. Сущность, структура и методические основы оценки интеллектуального каптала предприятия / С. Ильяшенко // Экономика Украины . -2008. - № 11. – С. 16 – 26.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інтелектуальна власність, персонал, інтелектуальні ресурси, оцінка, ринкова вартість підприємства.