

**РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ  
В ПРИСКОРЕННІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ОПЕРАТОРА ЗВ'ЯЗКУ**

**Анотація.** Досліджено моделі інтелектуального капіталу, запропоновано враховувати інтелектуальні інвестиції при формуванні інвестиційної стратегії оператора зв'язку.

**Summary.** Models of intellectual capital are investigated. The author of the article offers to take into consideration intellectual investments when forming the investment strategy of the telecommunications operator.

Перспективи світової економіки визначаються характером переходу до нового стану розвитку продуктивних сил: від індустріальної стадії, де домінувало велике механізоване виробництво, до постіндустріального, де переважатимуть сфера послуг, наука, освіта та ін. На передній план висувається проблема способу виробництва й передачі знань і сама людина – її інтелектуальний капітал (ІК).

У постіндустріальному суспільстві високий рівень розвитку ІК надає можливість підприємствам ефективніше використовувати матеріально-речовинний та фінансовий капітал. Саме тому формування ІК на підприємствах України, в тому числі і на підприємствах зв'язку, є однією з найважливіших задач сучасного управління на всіх рівнях.

У сучасному суспільстві з високими темпами розвитку техніки, технологій та інформаційного простору ринкова кон'юнктура змінюється значними темпами, як наслідок – трансформаційні процеси, що тривають в економіці держави, вносять постійні корективи в умови формування стратегії розвитку підприємств зв'язку та її інвестиційного забезпечення [1].

Вітчизняні і зарубіжні вчені неодноразово досліджували питання стимулювання і пошквалення інвестиційного процесу в економічній літературі [2, 3], розглядали роль ІК в процесі стимулювання технічного переоснащення та оновлення підприємств [4], досліджували методичні підходи до формування стратегії розвитку та підвищення ефективності інвестиційного процесу [5, 6].

Проте в сучасній літературі не узагальнено досвід останніх років прискорення інвестиційних процесів за рахунок використання ІК.

Тому стаття має за мету узагальнити накопичений за останні роки досвід прискорення інвестиційних процесів за рахунок найповнішого та найефективнішого використання наявного інтелектуального капіталу підприємства (оператора зв'язку).

Накопичення досвіду і знань про інтелектуальний капітал до початку поточного десятиліття дозволило визначити загальні підходи, виробити більш-менш єдину структуру інтелектуальних активів компаній [7]. Практично всі дослідники цього питання і менеджери виділяють три складових інтелектуального капіталу:

- 1) людський капітал;
- 2) структурний або організаційний, капітал;
- 3) клієнтський капітал.

Кожна модель по-своєму обґрунтовує виділення елементів і взаємовідносини між ними. Структура інтелектуального капіталу в одній з найбільш відомих моделей «Skandia Value Scheme», розробленої Л. Едвінссоном може бути така як представлена на рис. 1. Ця компанія в 1995 р. вперше включила в свій річний звіт розділ про інтелектуальний капітал, поклавши початок новій практиці змісту річних звітів компаній.

У наведеної схемі *людський капітал* розглядається як компетенція і здібності персоналу компанії. Ця частина інтелектуального капіталу покидає компанію разом з працівниками після закінчення робочого дня. *Структурний капітал* – це те, що залишається в компанії після закінчення робочого дня і відходу працівників. Він поділяється на клієнтський та організаційний капітал. *Клієнтський капітал* є цінністю, яка полягає у відносинах з клієнтами. *Організаційний капітал* поділяється на інноваційний і процесний капітал. *Інноваційний капітал* складається в основному із законних прав (патентів, ліцензійних угод), а також з того, чому важко дати точне визначення, але що значною мірою визначає вартість компанії (ідеї, торгові марки). *Процесний капітал* – це інфраструктура компанії (інформаційні технології, робочі процеси і т.д.).

У цій моделі інтелектуальний капітал представлений у вигляді арифметичної суми його елементів. Разом з тим, у зв'язку з складністю даних явищ необхідно також враховувати взаємодію

елементів між собою і їх неоднакову роль у створенні вартості підприємства. Така спроба зроблена іншим шведським дослідником – Д.Е. Свейбі (Sveiby).

Його модель «The intangible assets monitor» також широко відома. Свейбі вважає за краще вживати запозичену в бухгалтерському обліку назву «Нематеріальні активи», хоча в загальноприйнятому сенсі йдеться про інтелектуальний капітал.

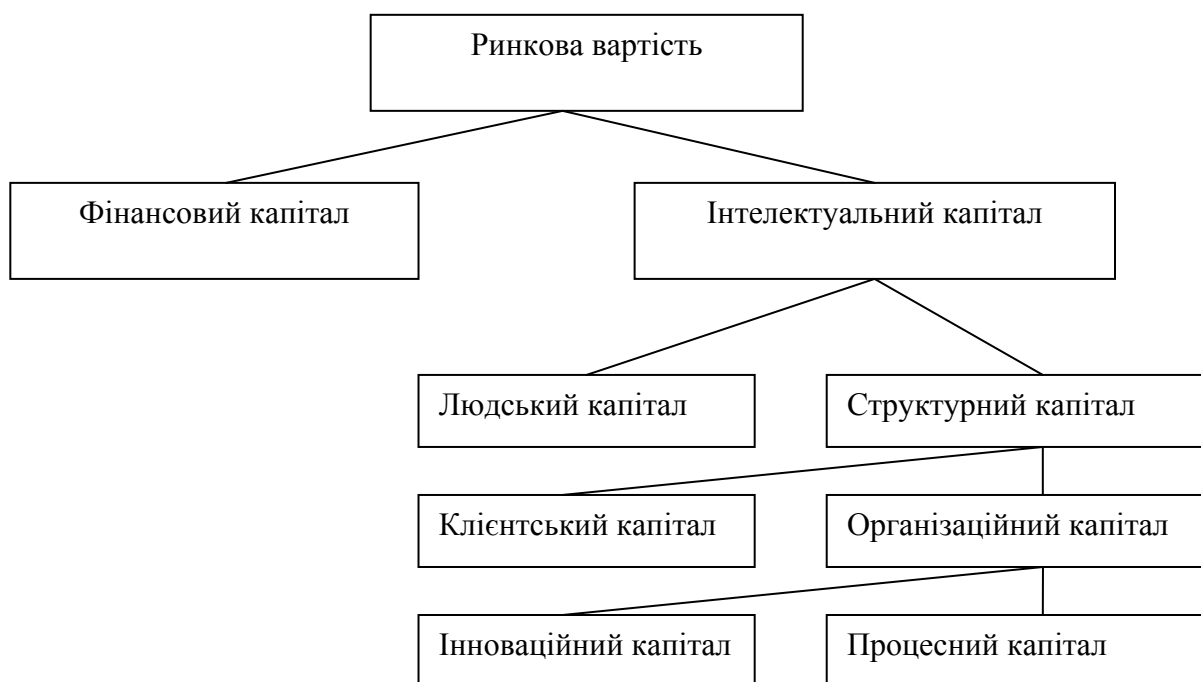


Рисунок 1 – Структура інтелектуального капіталу в моделі «Skandia Value Scheme» Л. Едвінссона

Схемно цю модель можна представити у вигляді таблиці, в якій відбиті інвестиції як в матеріальні активи (устаткування, будівлі), так і в нематеріальні. Нематеріальні активи Свейбі поділяє за компетенцією співробітників, внутрішньою і зовнішньою структурами компанії. До компетенції відносяться уявні знання, здібності, накопичений досвід, освіта. Зовнішня структура орієнтована на відносини з клієнтами і постачальниками; це імідж компанії, торгові марки, визнання продукції. Внутрішня структура орієнтована на підтримку організації і включає патенти, авторські права, бази даних, адміністративні системи, наукові дослідження і розробки. Кожний з трьох нефінансових показників оцінюється з погляду зростання та інновацій, ефективності та стабільності (табл. 1) [8].

Кожний з показників в моделі Свейбі має свою одиницю вимірювання (відсотки, коефіцієнти, вартість у грошових одиницях, питомі показники і т.д.). Очевидно, що представлена система показників дає не пряму, а непряму оцінку інтелектуального капіталу компанії, у вигляді результатів (наприклад, додана вартість, задоволеність клієнтів) або зовнішніх проявів діяльності менеджерів щодо збільшення вартості компанії (наприклад, витрати на навчання й освіту співробітників) [9].

Інтелектуальний капітал – це активи, що є уявними знаннями, тобто не віддільні від співробітників, і знання, втілені в результатах розумової діяльності (структурах, інтелектуальній власності, клієнтах та ін.). При цьому не має значення, придбаний об'єкт інтелектуальної власності (наприклад, патент) у третіх осіб або створений в компанії, оскільки основною ознакою є те, що він є результатом розумової діяльності. Деякі активи, що включаються в інтелектуальний капітал, є вимірюваними і визнаються як об'єкт бухгалтерського обліку (перш за все – це різні форми інтелектуальної власності), але основна частина інтелектуального капіталу не має прямої грошової оцінки і не визнається в бухгалтерському обліку [10].

Знання стають вирішальними факторами в досягненні економічного успіху, як наслідок цих об'єктивних змін важливого значення набуває ІК (інтелектуальні ресурси). Його залучення необхідне

для профорієнтації та адаптації, навчання обслуговуючого персоналу як показника прогресивності підприємства зв'язку.

Таблиця 1 – Матриця Д.Е. Свейбі

Показники	Компетенція співробітників	Внутрішня структура	Зовнішня структура
Зростання та інновації	Тривалість роботи в даній професії (років) Рівень утворення Витрати на навчання і освіти співробітників Внутрішньофірмовий оборот персоналу Клієнти, що підвищують компетенцію	Інвестиції в інформаційні технології Клієнти, які поліпшують структуру	Прибуток на одного клієнта Зростання числа клієнтів Клієнти, поліпшуючі імідж компанії
Ефективність	Частка фахівців Додана вартість на одного зайнятого Додана вартість на одного фахівця Прибуток на одного зайнятого Прибуток на одного фахівця	Частка обслуговуючого персоналу Індекс «цінності/відношення персоналу»	Індекс задоволеності клієнтів Продаж на одного клієнта Індекс «виграш / втрати»
Стабільність	Текучість фахівців Середня заробітна платня Середній трудовий стаж	Термін життя організації Текучість обслуговуючого персоналу Часта нових співробітників	Частка крупних клієнтів Структура клієнтів по тривалості партнерських зв'язків Частота замовлень, що повторюються

Вища межа ефективності сучасного виробництва визначається переважно якісним станом робочої сили, що використовується: обсягом накопичених працівником загальнотеоретичних знань, його професійним рівнем, впровадженням інноваційних технологій, оновленням асортименту продукції, досягненням певного рівня економічної безпеки та конкурентоспроможності.

Досягти вищезазначеного можливо за допомогою розробки та реалізації інвестиційної стратегії.

Одним з ключових моментів розробки інвестиційної стратегії є оцінка інвестиційного потенціалу підприємства, джерел його формування та особливостей управління ним.

Творча праця – стратегічно значимий вид інтелектуальної праці, тому що здобуті знання й уміння дозволяють фахівцеві трансформувати їх у практичній діяльності щодо сформованої економічної ситуації на підприємстві, вирішувати нові економічні та соціальні завдання, удосконалювати наявні методи прийняття рішень у нових виробничих умовах.

Всі напрями і форми інвестиційної діяльності підприємства здійснюються за рахунок сформованих ним інвестиційних ресурсів. Інвестиційні ресурси є всіма видами грошових та інших активів, що привертаються для здійснення вкладень в об'єкти інвестування.

У даній статті розглядаємо саме ІК як потенційний інвестиційний ресурс підприємства.

На сучасному етапі створення й ефективне використання високоякісного потенціалу персоналу є одним з головних факторів для досягнення бізнес-успіху і перемоги в конкурентній боротьбі як у тактичній, так і у стратегічній перспективах. Тому система формування інвестиційної стратегії оператора зв'язку повинна здійснюватися з обов'язковим урахуванням політики формування інтелектуальних інвестицій (рис. 2).

Процес формування і використання інвестиційних ресурсів охоплює значний період, що прийнято називати інвестиційним циклом. Інтелектуальні інвестиції необхідні на стадії підготовки й обґрунтування, що включає науково-дослідні, дослідницькі і дослідно-конструкторські роботи, а також проектно-дослідницькі роботи.

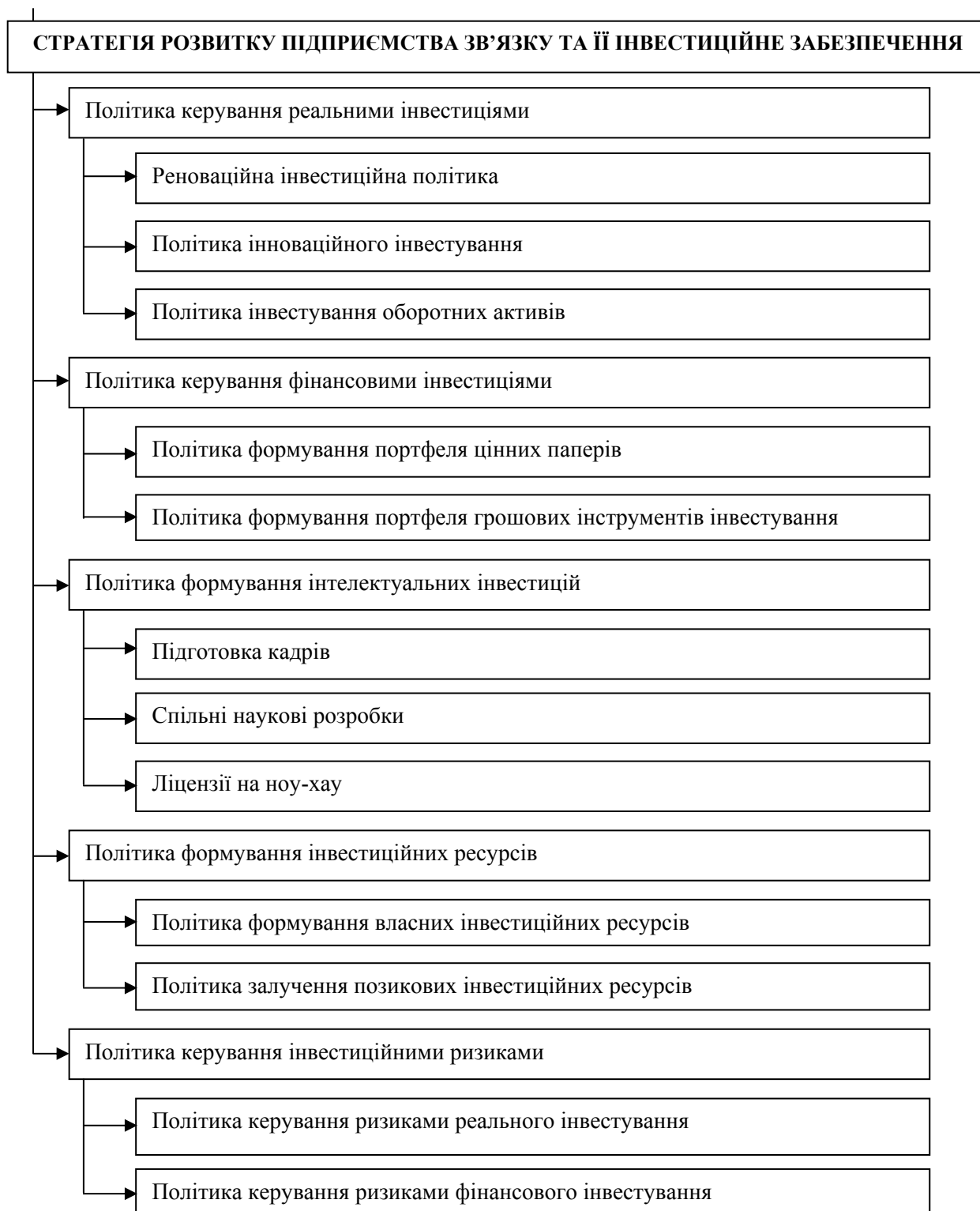


Рисунок 2 – Система формування інвестиційної політики у межах загальної стратегії розвитку оператора зв'язку

Залучення фінансових коштів для розвитку, впровадження інновацій підприємства повинні розкрити і довести необхідну інформацію до осіб, приймаючих рішення про інвестування. Саме тому сьогодні актуальним є інформування інвесторів і менеджменту підприємства про вартість і внески в інноваційний бізнес нематеріальних активів (НМА), ІК.

Це можуть бути як популяризація ідей про властивості і особливості НМА і ІК, так і практичні заходи як для підприємств, так і для інвесторів з навчання, розуміння природи ІК, виявлення, ідентифікації, розвитку, оцінки складових ІК.

ІК являє собою основу для майбутнього зростання. Це високоефективний багатофункціональний ринковий інструмент вирішення широкого кола економічних і фінансових задач корпоративного управління. Тому його оцінка допомагає формувати довгострокову стратегію підприємства в постійно змінюваному зовнішньому середовищі. Ця оцінка може використовуватись також як інструмент комунікації (переговори з інвесторами).

Головна мета оцінки ІК – забезпечення стійкого розвитку підприємства.

Формування ІК, розробка і здійснення ефективних корпоративних стратегій його охорони, оцінки, використання і захисту дозволить:

- оптимізувати витрати виробничої і комерційної діяльності;
- збільшити капіталізацію підприємства;
- отримати додаткові доходи за рахунок ліцензійних операцій;
- оптимізувати стратегію і структуру управління;
- використовувати інтелектуальні активи як „валюти” при злитті, поглинаннях і сумісному підприємстві;
- забезпечити захист від конкуренції.

З наведеного можна зробити висновок, що ІК не лише представляє собою самостійну цінність, він спричиняє мультиплікативний ефект по відношенню до інших видів капіталу, впливаючи на рівень ефективності їх використання.

Таким чином, для прискорення інвестиційних процесів необхідно включити ІК в систему формування інвестиційної політики у межах загальної стратегії розвитку оператора зв'язку.

### Література

1. Орлов В.М., Мардаровський Ф.З., Потапова-Сінько Н.Ю. Економіка галузі зв'язку: Підруч.для вузів і фах. зв'язку. – Т.2:Проектування, ефективність, фінанси. – Одеса: ОНАЗ, 1999. – 327 с.
2. Роберт Н. Холт. Основы финансового менеджмента. – М.: Дело, 2003. – 127 с.
3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – К.: Ника-центр, 2002. – 448 с.
4. Тейлор К. Интеллектуальный капитал // Computerworld. – 2001. – №13. – С. 17-29.
5. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. – М.: Перспектива, 2000. – 655 с.
6. Вахрин П.И. Организация и финансирование инвестиций. – М., 2005. – 149 с.
7. Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович. Основы финансового менеджмента. – М.-С.Пб. – К., 2006. – 1225 с.
8. Caddy I. Intellectual capital: recognizing both assets and liabilities // Journal of Intellectual Capital. – 2000. – Vol. 1. – Number 2. – Pp. 129–146.
9. <http://www.sveiby.com.au/IntangAss/denosynl.htm>.
10. Wayne S. Upton, Jr. Challenges from the New Economy. Business and Financial Reporting, SPECIAL REPORT. Financial Accounting Standards Board. April, 2001. [www.fasb.com](http://www.fasb.com).