О.В. Гаращук,
О.І. Щукін,
В.М. Матієнко,
Є.Є. Козлов

ОЦІНКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ Й МОТИВАЦІЙНІ ЧИННИКИ ІННОВАЦІЙНИХ ПОТЕНЦІЙ МОЖЛИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ

Стратегія економічного зростання України та її регіонів передбачає проведення на інноваційній основі глибоких структурних перетворень у господарській системі, формування ринкового середовища на засадах конкурентних відносин у всіх сферах економічної діяльності, що потребує відповідних інвестицій і нових підходів до використання інтелектуального потенціалу.

В умовах гострої міжнародної конкуренції на ринку капіталів, унаслідок перевищення попиту над їх пропозицією, важливою та актуальною проблемою постає вивчення економічного середовища регіонів, їх структурних підрозділів, інтелектуальної щільності, інвестиційної привабливості міст ресурсного призначення та формування сприятливого інвестиційного середовища, тобто створення умов для підвищення інвестиційної активності вітчизняних та іноземних суб'єктів підприємницької діяльності на основі ефективного використання інтелектуального потенціалу [1].

Формування національної економічної системи, докорінна зміна економічних відносин зумовили ряд нових завдань, пов'язаних із реконструкцією господарського комплексу. У цій ситуації вкрай необхідно провести децентралізацію державного управління та структурну перебудову промисловості й господарства України на засадах вмілого регулювання інвестиційними процесами, виробничо-технічною та соціальною політикою, які б забезпечували реалізацію просторової стратегії й регіональної політики в масштабі держави [1, 2].

Вивченню проблеми інвестиційних ризиків різного характеру присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, наприклад, І. Борщука, О. Бугрова, В. Варені, В. Головатюка, І. Дворака, А. Пересади, О. Чечелюка, А. Яскевича. До наукових досліджень методів оцінки інтелектуального капіталу й інвестиційного потенціалу належать праці таких науковців, як О. Бутнік-Сіверський, С. Довгий, В. Зінов, Г. Мінс, Річард Р. Нельсон, Е. Брукінг, Т. Бьюзен, Д. Шнайдер, В. Чеботарьов, В. Антонов, П. Харів, Н. Колеснікова та інших.

При традиційних методологічних підходах до розробки регіональної й інвестиційної проблематики оцінка інвестиційного забезпечення здійснюється за характеристиками завершальної стадії інвестування – обсягами залучених у суспільне виробництво інвестицій, співвіднесеними з одержуваними соціально-економічними результатами. Тим самим процеси регіонального інвестування неадекватно описуються методами, які оперують характеристиками економічних подій, що здійснилися, не враховуючи ресурсної бази та потенціалу інвестування. Крім того, знижується операційність методичного інструментарію, що найчастіше деформує уявлення про реальні інвестиційні можливості регіону й перспективи його розвитку на основі визначення та використання інтелектуального потенціалу.

Особливої уваги щодо аспекту економічного розвитку й інноваційної діяльності суспільства потребує унікальна група об'єктів, які перебувають у формі потенцій (можливостей). Вони недостатньо вивчені та висвітлені в науковій літературі внаслідок того, що потенційне, існуюче за межами реально функціонуючого

© Гаращук Олена Василівна – кандидат економічних наук, доцент;
Щукін Олександр Ігорович – кандидат економічних наук;
Матієнко Віта Миколаївна;
Козлов Євген Євгенович.
НДІ розвитку економіки та суспільства, Дніпропетровськ.

ISSN 1562-109X

економічного життя досить складно зрозуміти та відобразити в понятійному апараті. Хоча вплив потенцій на реальні господарські процеси не можна недооцінювати. Не треба забувати, що економіка перебуває як у реальній, так і в потенційній формі. Потенційне завжди має шанс втілитися, матеріалізуватися.

Можливості розвитку мають причинно-наслідковий зв'язок із поняттями зовнішніх ефектів. Тільки зовнішні ефекти є наслідком реалізації даних можливостей, тобто потенції є причинами їх вияву, і навпаки.

Крім факту існування можливостей розвитку нас цікавить, яким чином їх реалізація впливає на функціонуючу систему. Тут слід відзначити такі особливості: впливи можливостей розвитку мають подвійний характер – їх використання поліпшує параметри системи, а невикористання призводить до суттєвих втрат зайнятих позицій.

Ще на одну суттєву особливість необхідно звернути увагу. Можливості є лише частками економіки, яка існує в потенційній формі, а не реальної економіки, яка здатна отримати максимально можливий результат за певних умов виробництва, розподілу та перерозподілу. Реальна економіка здатна досягнути свого потенційного рівня й одночасно вона обмежена рівнем максимально-можливих результатів. На відміну від неї, економіка, що існує в потенційній формі, – це світ різних можливостей, які необов'язково реалізуються чи не реалізуються. Економіка в потенційній формі нічим не обмежена, оскільки все в ній перебуває у вигляді ідей (благ), які здатні впливати на господарське життя. Можливості в ній можуть знаходитись у виявленому, або невиявленому стані.

Виявлені можливості – це сформульовані ідеї, логічно викладені у вигляді теорій, систем, що виникають як наслідок дослідження проблем для їх розв'язання.

Невиявлені можливості – це ідеї, які потребують осмислення та формалізації.

Крім цього, можливості можуть перебувати в потенційній економіці як завгодно довго, навіть у виявленому стані. Це підтверджується досвідом історичного розвитку світової економіки. Так, наприклад, у часи раннього середньовіччя утвердилося натуральне господарство як наслідок активної реалізації ідей Аристотеля. Тоді як можливості розвитку банківської системи, що заклалися ще за часів Давнього Риму, не були використані й лише в період пізнього середньовіччя набули ознак утвердження. Те саме стосується ідей фізичної економії, закладеної Лейбніцем, продовженої Л. Карно, Г.К. Кереєм, Ф. Лістом та сучасним ученим Л. Ларушом [3-5], інших можливостей, реалізація яких посприяла б розвитку фінансово-економічного життя людства. Тема економіки, що існує в потенційній формі виявлених та невиявлених можливостей, потребує подальшого вивчення та дослідження.

Досліджуючи повноцінні блага, слід окремо розглянути потенційно існуючі повноцінні блага – можливості розвитку, оскільки вони є наслідками функціонування економічних суб'єктів, а створення механізму активної реалізації даних можливостей відкриє перспективу підвищення рівня позитивної результативності та прискорення динаміки розвитку фінансово-економічної системи.

Можливості розвитку – це потенційно існуючі повноцінні блага, що є наслідками діяльності агентів фінансово-економічної системи, та їх активна реалізація дозволяє отримати кількісно більші та якісно кращі нові повноцінні блага.

Прийшов час, коли суб'єкти господарської системи обов'язково повинні враховувати у своїй діяльності можливості розвитку, оскільки індиферентне відношення до проблеми їх реалізації зрештою стимулюватиме процеси занепаду, руйнування та розпаду, які відбуваються зараз на мікро- та макроекономічному рівні.

На наш погляд, необхідне використання нового методологічного прийому. У його основі пропонується застосовувати ресурсний підхід, який, з одного боку, дозволяє забезпечити цілісність

опису регіону як об'єкта дослідження, а з іншого – усуває відзначену вище невідповідність між предметом і методами дослідження регіональної й інвестиційної проблематики.

У процесі дослідження економічної теорії визначено етапи формування системи наукових знань про інтелектуальний та інвестиційний потенціали, які характеризуються такими ознаками:

I етап – наявність у теоріях описів елементів, окремих ознак та факторів без використання самого поняття «інвестиційний потенціал», «інноваційний потенціал» чи «інтелектуальний потенціал»;

II етап – введення в науковий обіг термінів «інвестиційний», «інноваційний» та «інтелектуальний» потенціали, поява теорій та концепцій, у яких вони досліджуються;

III етап – розширення змістовного навантаження поняття «інвестиційний потенціал», «інноваційний потенціал» та «інтелектуальний потенціал», у результаті їх актуалізації через зростання ролі інноваційно-інвестиційних процесів у розвитку економіки.

Означені потенціали характеризуються складністю та комплексністю і розглядаються на макро-, мезо- та мікрорівні.

На макрорівні інвестиційний потенціал містить показники політичного (включаючи законодавство), економічного та соціального середовища для інвестицій. Засоби макроекономічного характеру втілюються в державних заходах щодо підвищення привабливості інвестицій в інновації.

Підходи до аналізу інвестиційного потенціалу на мезорівні є подібним до підходів на макрорівні. Характерною особливістю є те, що в усіх регіонах діє однакове законодавче поле (зі змінами лише для ВЕЗ та ТПР), а більшу роль на регіональному рівні починають відігравати безпосередні стосунки інвесторів із регіональною владою.

На мікрорівні інвестиційний потенціал проявляє себе через двосторонні відносини інвестора та конкретних державних органів, господарюючих суб'єктів-постачальників, банків, а також профспілок та трудових колективів приймаючої сторони. На цьому рівні відбувається так звана конкретизація узагальненої оцінки інвестиційного потенціалу під час реальних економічних, правових, культурних відносин іноземної фірми з новим для неї середовищем. Мікроекономічними інструментами користуються іноземні інвестори, безпосередньо з метою пристосування до умов існуючого середовища.

У поєднанні статистичних і експертних оцінок деякі методики передбачають, з одного боку, аналіз потенціалу – інвестиційного та інтелектуального, тобто масштабів бізнесу, до яких готовий регіон, а з іншого – рівень інвестиційного ризику, тобто наскільки ризиковано цей бізнес розгортати.

Серед інших, зокрема, слід відзначити методику, запропоновану рейтинговою агенцією «Експерт РА», відповідно до якої основними складовими інвестиційної привабливості регіонів прийняті дві характеристики: потенціал інвестиційний та інтелектуальний (об'єктивні можливості країни чи регіону) та інвестиційний ризик (умови діяльності інвесторів) [3].

При розрахунку інтегрального рейтингу кожного регіону використовується поєднання складових потенціалу та ризику. У площині ризик-потенціалу задані такі градації:

потенціал: високий (цифрове позначення 1), середній (2) і низький (3);

ризик: низький (літерне позначення A), середній (B), високий (C) і дуже високий (D).

Відповідно рейтинг кожного регіону позначається буквено-цифровою комбінацією, що вказує на область у згаданих вище координатах.

Взаємозв'язок інвестицій, ризику і потенціалу характеризується місцем кожного регіону в координатній площині, по осі ординат якої відкладені сумарні інвестиції, що припадають на 1% потенціалу регіону, а по осі абсцис – індекс інвестиційного ризику.

Загалом єдиної загальновизнаної методики оцінки потенціалу немає. На основі аналізу існуючих методик можна виділити декілька підходів до його оцінки [2].

Перший – звужений, який базується на аналізі обмеженої кількості показників:

наявності законодавчих умов для інвестування, рівня політичної стабільності, а також деяких макроекономічних показників.

Другий – розширений, факторний. Він базується на оцінці комплексу факторів, які впливають на інвестиційний потенціал. Особливістю його є те, що в даний час ще не сформовано остаточного переліку цих факторів. При цьому існує ряд факторів, що присутні у класифікації практично всіх авторів.

Зведений показник оцінки потенціалу не може бути однозначним критерієм сприятливості тієї або іншої господарської системи для вкладання інвестицій. Він звичайно доповнюється інформацією про розвиток тих або інших факторів, що впливають на стан та динаміку потенціалу. Але при прийнятті рішення щодо об'єкта вкладення інвестор орієнтується на свій вибір факторів.

Тому пропонуємо поряд з іншими використовувати диференційований підхід до оцінки потенціалу з позиції різних типів інвесторів, які мають різні цілі і зважають на неоднаковий набір факторів при оцінці потенціалу об'єкта інвестування.

До переваг факторного методу можна віднести: урахування взаємодії багатьох факторів, ієрархічність і диференційований підхід до аналізу різних рівнів національної економічної системи, використання статистичних даних, які нівелюють суб'єктивізм експертних оцінок.

Третій підхід – факторно-ризиковий. Цей підхід дозволяє оцінити привабливість території для інвестування за допомогою двох складових оцінки: потенціалу та ризику.

Четвертий підхід – ризиковий. Прихильники цього підходу як параметри, що характеризують інвестиційне середовище, використовують оцінку лише інвестиційних ризиків. Інвестиційний ризик характеризує ймовірність повного або часткового недосягнення результатів інвестиційних проектів, втрати інвестицій і доходу від них у певному середовищі, показує, чому не слід (чи слід) інвестувати в даний проект, регіон, галузь чи країну.

Інвестиційний ризик визначається як можливість знецінювання капітальних вкладень у результаті дій органів державної влади й управління, чи як передбачувана ймовірність того, що реальні доходи від інвестування будуть нижчими очікуваних.

Ступінь ризику залежить від політичної, соціальної економічної, екологічної, кримінальної ситуації, що зумовило поділ загального некомерційного інвестиційного ризику на: економічний, фінансовий, політичний, законодавчий, соціальний, криміногенний та екологічний, кожний з яких характеризується певною групою показників.

Оскільки ризики – досить складна економічна категорія, то їх оцінка має проводитися комплексно. Існує декілька методів оцінки або вимірювання ризиків, серед яких основними, на наш погляд, можна назвати такі [3]:

метод аналогій складається з вивчення досвіду інвестування, оцінки результатів реалізованих проектів та екстраполяції їх на перспективу;

метод моделювання ґрунтується на теорії ігор. Гіпотетичний інвестиційний проект (модель) «програється» з метою визначення реакції середовища та можливих наслідків;

демонстраційний метод дозволяє визначити суспільну думку стосовно інвестиційного проекту та з'ясувати коло можливих потенційних учасників;

методи математичної статистики дозволяють з'ясувати ймовірність настання події. Оскільки ризик є супутником будь-якого варіанта вкладання інвестицій, розрахунки проводяться з метою мінімізації можливих збитків, тобто визначається ймовірність рівня втрат, ймовірність того, що вони не будуть вище певного рівня, який є прийнятним для інвестора. По суті, методи математичної статистики являють собою математичне забезпечення методу аналогій.

Таким чином, на основі оцінки ризику проводиться цілеспрямований пошук і організація роботи щодо додаткового одержання прибутку (виграшу) і зниження рівня можливих втрат у процесі реалізації фінансово-господарських рішень. А це означає, що інвестор, який вкладатиме кошти в певні рішення, повинен мати інформацію про можливі непередбачені втрати чи

додаткові прибутки, тобто оцінити потенціал і ризикованість цього рішення. Об'єктом управління в такому разі виступає ризик відхилення від запланованих результатів. Ризик визначається таким співвідношенням [3]:

$$R = f(P, I),$$

де R – ризикова подія;

P – вірогідність її появи;

I – важливість наслідків у випадку появи ризикової події.

Можна сказати, що у процесі інвестування рівень ризику віддзеркалює уявлення інвестора про потенціал об'єкта капіталовкладень. Тобто, чим більший потенціал вбачає інвестор, тим більший буде рівень ризику, на який він готовий піти, звичайно враховуючи ряд інших факторів. Під потенціалом об'єкта капіталовкладень інвестор має на увазі інтелектуальний капітал, який можна конвертувати у прибутки, або, іншими словами, капіталізувати. Поняття «інтелектуальний капітал» зазвичай визначається як «здатність системи (держави, регіону, підприємства, організації тощо) знаходження унікальних рішень для досягнення значних результатів у сфері науки, техніки, технології, у духовно-моральній сфері» [4].

Суть інтелектуального капіталу як економічної категорії можна визначити як систему відносин різних економічних суб'єктів із метою раціонального, стійкого його відтворення на основі прогресивного розвитку науки задля виробництва конкретних товарів, послуг, доходів, підвищення життєвого рівня, вирішення проблеми нерівномірності світового та регіонального розвитку на основі персоніфікованих економічних інтересів суб'єктів [5].

Інтелектуальний капітал, розвиваючись на основі попередніх форм капіталу, вбирає в себе їх основні властивості й одночасно має власний зміст, який визначається специфікою його функцій:

наявність і прогресуючий розвиток інтелектуальної власності;

становлення креативного типу мислення працівників, підприємців, наукових діячів, керівного складу, який формує та реалізує основні моделі відтворення кожної конкретної економічної системи та їх сукупності;

переважне формування в даній системі капіталу інтелектуального центру, який поступово охоплює всю сукупність факторів виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Сучасними формами матеріалізації інтелектуального капіталу сьогодні є матеріальні фактори виробництва, праці – патенти, ліцензії, ноу-хау, моделі, програми тощо, попит на які все більш зростає в усіх сферах життєдіяльності суспільства та його суб'єктів (див. рисунок).

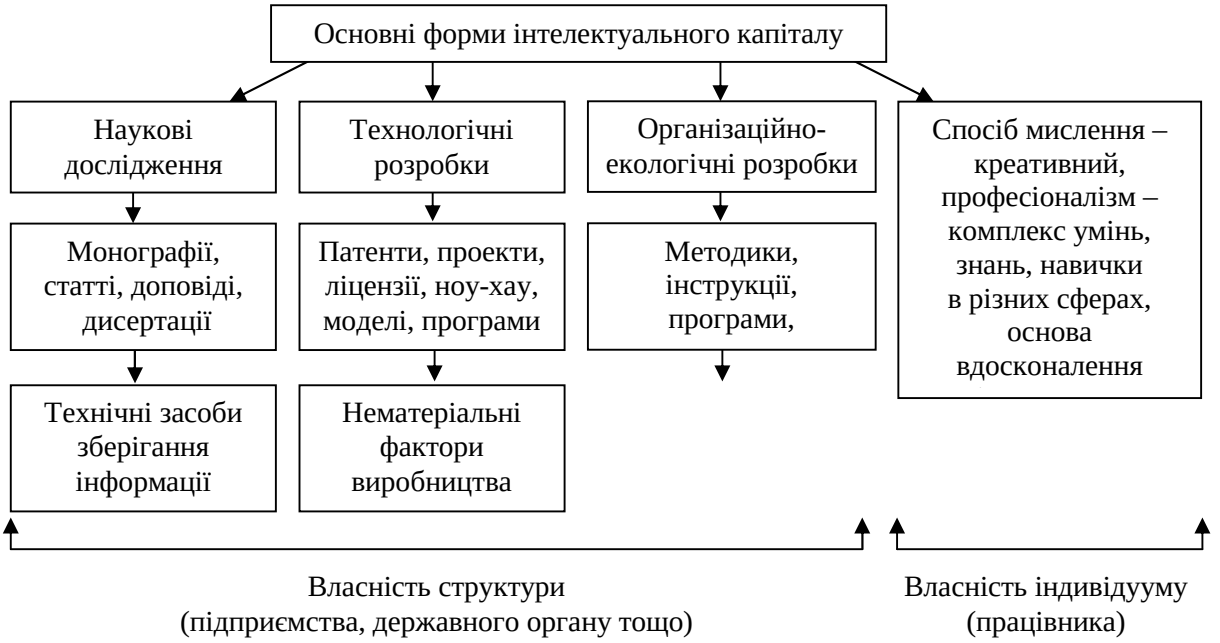

Рисунок. Основні форми інтелектуального капіталу

Інтелектуальний капітал здійснює завершений процес руху, формуючи, доповнюючи, реалізуючи себе як система. Значна частина циклу руху інтелектуального капіталу пов'язана з використанням інвестиційних коштів, але віддача відбувається не відразу. Лише на стадіях матеріалізації капіталу створюються можливості окупності витрат, одержання прибутків.

Інвестиції в інтелектуальний капітал мають ряд особливостей, які відрізняють їх від інших видів інвестицій:

1. Віддача від інвестицій в інтелектуальний капітал безпосередньо залежить від тривалості працездатного періоду його носія.
2. Інтелектуальний капітал піддається не тільки фізичному і моральному зносу, але водночас має здатність накопичуватися та примножуватися.
3. Під час накопичення інтелектуального капіталу його дохідність підвищується до певного рівня, обмеженого верхньою межею активної трудової діяльності, а потім різко знижується.
4. Далеко не всі інвестиції в людину можуть бути визнані інвестиціями в інтелектуальний капітал, а лише ті, які суспільно доцільні й економічно ефективні.
5. Характер та види вкладень у людину зумовлені історичними, національними, культурними особливостями і традиціями.
6. Відносно інвестицій в інші різні форми капіталу інвестиції в інтелектуальний капітал є найбільш вигідними як із точки зору індивідуума, так і з точки зору всього суспільства.

Інтелектуальний капітал починає працювати на благо регіону тільки при його освоєнні, а освоєння інтелектуального капіталу (воно буде втілюватись у використанні знань населення у виробництві, створенні та реалізації наукових розробок) можливе лише за наявності інвестицій у нього.

У таких умовах перед обома сторонами (мається на увазі інвестор та реципієнт) постає питання про необхідність адекватної оцінки інтелектуального капіталу з метою залучення інвестицій для подальшого розвитку. При цьому, як будь-яка вартість, основа вартості інтелектуального капіталу визначається необхідністю відтворення інтелектуальної власності, з одного боку, а з іншого – необхідністю отримати відповідну віддачу від використання її у процесі відтворення.

В оцінці інтелектуального потенціалу як особливої форми капіталу існує одна досить серйозна проблема, яка до цього часу залишається невирішеною. Річ у тому, що в інтелектуального потенціалу на відміну від матеріальних факторів процес знецінення відбувається за іншим алгоритмом. Крім того, у більшості випадків інтелектуальний капітал не піддається повному знеціненню.

Найбільш повний та чіткий огляд методів оцінки інтелектуального капіталу проведено Карлом-Еріком Свейбі, де він виділяє 25 методів, згрупованих у чотири категорії.

1. Методи прямого вимірювання інтелектуального капіталу – Direct Intellectual Capital methods (DIC). До цієї категорії входять усі методи, які ґрунтуються на ідентифікації та оцінці у грошовому еквіваленті окремих активів або окремих компонентів інтелектуального капіталу. Після того, як проведено оцінку окремих компонентів інтелектуального капіталу, виводиться інтегральна оцінка інтелектуального капіталу. При цьому зовсім не обов'язково оцінки окремих компонентів додаються, можуть бути застосовані й більш складні формули.
2. Методи ринкової капіталізації – Market Capitalization Methods (MCM). Розраховується різниця між ринковою капіталізацією компанії та власним капіталом її акціонерів. Отримана величина розглядається як вартість її інтелектуального капіталу або нематеріальних активів.
3. Методи віддачі на активи – Return on Assets Methods (ROA). Співвідношення

середнього доходу компанії до вирахування податків за певний період і матеріальних активів компанії – ROA компанії порівнюється з аналогічним показником для галузі взагалі. Для розрахунку середнього додаткового доходу від інтелектуального капіталу, отримана різниця множиться на матеріальні активи компанії. Далі шляхом прямої капіталізації або дисконтування отриманого грошового потоку можна розрахувати вартість інтелектуального капіталу компанії.

4. Методи підрахунку балів – Scorecard Methods (SC). Ідентифікуються різні компоненти нематеріальних активів, або інтелектуального капіталу, генеруються та додаються індикатори й індекси у вигляді підрахунку балів або як графи. Застосування SC-методів не передбачає отримання грошової оцінки інтелектуального капіталу. Ці методи подібні до методів діагностичної інформаційної системи.

Усі відомі методики оцінки інтелектуального капіталу легко розподіляються по чотирьох перерахованих категоріях. При цьому слід відзначити відносну близькість DIC та SC-методів, а також MCM та методів ROA. У перших двох випадках рух здійснюється від ідентифікації окремих компонентів інтелектуального капіталу, у другому – від інтегрального ефекту.

Методи типу ROA та MCM-методів, які передбачають грошові оцінки, корисні при злиттях компаній, в умовах купівлі-продажу бізнесу. Вони можуть бути використані для зіставлення компаній у межах однієї галузі. Також вони дуже практичні для ілюстрації фінансової вартості нематеріальних активів. І, нарешті, вони ґрунтуються на сталих правилах обліку, їх легко інтерпретувати професійним бухгалтерам. Основним недоліком можна вважати те, що їх застосування неможливе для некомерційних організацій, внутрішніх підрозділів, організацій суспільного сектору та на макро-, мезорівні. Це особливо правильно для MCM-методів, які можуть застосовуватися тільки до публічних компаній (а це лише перспектива для України).

Перевагами діагностичної інформаційної системи та SC-методів є те, що вони можуть застосовуватися на будь-якому з рівнів економічного суб’єкта. Вони працюють ближче до події, тому отримане повідомлення може бути більш точним за суто фінансове вимірювання. Вони мають велику практичну цінність для некомерційних організацій, внутрішніх підрозділів та організацій суспільного сектору, а також на на макро-, мезорівні та з екологічною, соціальною метою. Їх основними недоліками є те, що індикатори є контекстними та мають бути налаштовані відповідним чином до конкретних умов і з певною метою, що спричиняє ряд труднощів для зіставлення. Крім того, ці методи досить нові та неоднозначно сприймаються суспільством і менеджерами, які звикли розглядати все з суто фінансової точки зору. А комплексні підходи породжують великі масиви даних, які важко піддаються аналізу та зіставленню.

Підбиваючи підсумок, можна впевнено сказати, що у процесі залучення інвестицій оцінка інтелектуального капіталу має вирішальне значення. Оскільки досвідчений інвестор буде співвідносити супутні ризики з наявним потенціалом об’єкта інвестування. Інтелектуальний капітал виступає особливою формою потенціалу, втілює можливості та ризики одночасно, віддзеркалюючи очікування інвестора.

Література

1. Колесникова Н.А. Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента / Н.А. Колесникова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 240 с.

2. Гришина И. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности / И. Гришина, А. Шахназаров, И. Ройзман // Инвестиции в России. – 2001. – № 4. – С. 5-16.

3. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.

4. Руткевич М.Н. О понятии интелектуального капитала и способах его

измерения / М.Н. Руткевич, В.К. Левашов // Науковедение. – 2000. – № 1.

5. Эскиндаров М.А. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике / М.А. Эскиндаров. – М.: Республика, 1999. – 368 с.

6. Ткаченко В.А. Інтелектуальний потенціал в основі розвитку виробничих сил і виробничих відносин: моногр. / В.А. Ткаченко. – Дніпропетровськ: Монолит, 2008. – 274 с.