

Левіт Олександр Олександрович
*аспірант кафедри інтелектуальної цифрової економіки,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-367-8-11>

ПЕРСПЕКТИВИ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ІНЖИНІРИНГОВИХ КОМПАНІЯХ

Проблематика оцінки інтелектуального капіталу задля пошуку механізмів управління його розвитком та чинників впливу на вартість підприємства залишається актуальною і є складною через властивості: невизначеність, можливість копіювання окремих елементів за низькими витратами та його неподільність. Його діагностика ускладнюється багатоаспектністю та багатомірністю, а також можливими синергетичними ефектами у взаємодії доміант інтелектуального капіталу. На теперішній час існують декілька відомих. У своєму дослідженні Ольга Собко наводить більш ніж тридцять найвідоміших підходів щодо оцінки [1, с. 360–362], але їх можна розподілити за наступними групами:

– методи прямої оцінки ІК (так звані Direct Intellectual Capital Methods, DIC): «Брокер технологій» Е. Брукінга (1996), «Оцінка інтелектуальних активів» П. Саллівана (2000) та інші що дають змогу оцінити окремі складові та визначити інтегральний показник інтелектуального капіталу у грошовому вимірюванні. Однак у цієї групи методів існує, на нашу думку, обмеження, такі як недостатня діагностика та суб'єктивні переходи від якісних до кількісних показників;

– методи ринкової капіталізації (Market Capitalization Methods, МСМ) які запропонував використовувати К. Свейбі через інструмент «Невидимий баланс» (1989), далі – М. Стюарт у «Розрахунку вартості» (1997), метод Дж. Тобіна (так званий «Tobin's Q», 1969). Однією з основних переваг МСМ є їхній простий і зрозумілий підхід до оцінки вартості компанії. Вони використовують показник ринкової капіталізації, який легко розрахувати, використовуючи

поточну ціну та кількість акцій. Але з іншого боку, оцінка за допомогою МСМ значно залежить від поточних ринкових умов, таких як ціна акцій та загальна капіталізація ринку. Ринкові умови можуть значно коливатися внаслідок економічних, політичних або інших факторів, що може призвести до непостійності в оцінці. Оцінка ринковою капіталізацією може не враховувати потенціальне зростання компанії, інновації та інші чинники, що можуть вплинути на її майбутню вартість. Попри можливість цього методу порівнювати різні компанії, він не застосовується для оцінки компаній, що не торгуються на відкритому ринку або для оцінки недооцінених активів, які не відображаються у ринковій капіталізації;

– методи віддачі на активи (Return on Assets Methods, ROA) в основі яких порівняння з середнім показником по галузі відношення прибутку компанії (до оподаткування) до середньорічної вартості основних та оборотних фондів. До таких методів відносяться «Інтелектуальна додана вартість» А. Пуліча (1997), «Економічна додана вартість» (EVA) Стюарта (1994) та інші. Однією з основних переваг групи цих методів є їхній фокус на ефективному використанні активів компанії для генерації прибутку. Вони мають спрощений розрахунок та допомагають компаніям в оцінці свого довгострокового успіху. На жаль, ці методи можуть бути обмеженими для порівняння фінансової ефективності різних компаній, оскільки вони можуть не враховувати контекстуальні або індустріальні відмінності. На наше переконання, ці методи можуть призвести до того, що менеджмент спрямовує всі зусилля на покращення фінансових результатів в шкоду іншим аспектам діяльності компанії, таким як інновації, які можуть мати довгостроковий вплив на конкурентоспроможність. Також вони вимагають складних розрахунків та спеціалізованих даних, що може бути важким для багатьох компаній, особливо для малих та середніх підприємств;

– індексні / кваліметричні методи (Scorecard Methods, BSC), що почали свою історію із запропонованої Р. Капланом та Д. Нортонем «Збалансованої системи показників» (1992). Сюди ж відносяться класичні методології: «Навігатор Скандії» (1997) та «Індекс

інтелектуального капіталу» (1997) Л. Едвінссона, «Монітор нематеріальних активів» К. Свейбі (1997). Ця група методів, за нашими оцінками, має суттєві переваги щодо використання у контексті дослідження сучасних інжинірингових компаній, що використовують наукомістку працю та одним з найбільших активів інтелектуального капіталу є саме персонал (людський капітал є домінуючим у складі інтелектуального капіталу компанії) серед яких:

а) широкий погляд на ефективність: оцінка ефективності не лише з погляду фінансової перспективи, а й з інших аспектів, таких як клієнтське задоволення, внутрішні процеси, навчання та розвиток персоналу;

б) відображення стратегічних цілей (їх визначення та візуалізацію), перетворюючи їх на конкретні показники та метрики, які можна виміряти та відстежувати;

в) можливість адаптації до конкретних потреб та характеристик кожної компанії, що дозволяє враховувати їхні особливості та стратегічні цілі.

Хоч кваліметричні методи явним образом не дають фінансову оцінку інтелектуального капіталу у вимірі отриманої додаткової вартості, але їх застосування дозволяє управляти саме тими чинниками, що є ключовими в його русі та нарощуванні в компаніях з інтенсивним використанням розумової праці, до яких слід віднести інжинірингові сервіси.

Слід зазначити, що на цей час немає жодного визначеного закону та залежностей за якими взаємодіють домінуючі інтелектуального капіталу та універсальні правила, за якими можна обрахувати інтегральний показник інтелектуального капіталу компанії, та це й не має сенсу. Таку думку підтримують науковці-сучасники, наприклад, професор Н. Бонтіс у своїх наукових працях зазначає, що «...кількісна оцінка інтелектуального капіталу неможлива, та й не зовсім потрібна. Але підприємства поступово розуміють той важливий зв'язок між інтелектуальним капіталом та фінансовими показниками, які не здатні врахувати традиційні бухгалтерські методи» [2].

Вважаємо важливим в оцінках інтелектуального капіталу використовувати поєднання різних методів для визначення обсягу

інтелектуального капіталу підприємства (Intellectual Capital Volume, ICVo) та вартості інтелектуального капіталу (Intellectual Capital Value, ICVa).

Обсяг інтелектуального капіталу (ICVo) вказує на загальний обсяг нематеріальних активів та ресурсів, які має підприємство, включаючи такі складові як знання, експертизу, бренд, інновації тощо. Його оцінка дозволяє визначити загальний потенціал підприємства та його конкурентну перевагу на ринку. Вартість інтелектуального капіталу (ICVa) вказує на фінансову оцінку інтелектуального капіталу та визначає вартість цих нематеріальних активів та їх внесок у загальну вартість підприємства. З одного боку, ICVo стосується самого масиву інтелектуальних активів та ресурсів, які належать підприємству або організації. З іншого боку, ICVa відображає фінансову цінність цих активів та їхню потенційну прибутковість.

Обидва поняття є важливими для розуміння та оцінки інтелектуального капіталу підприємства, проте вони використовуються для різних аспектів аналізу та управління. З нашої точки зору, первиною є оцінка ICVo, оскільки вона визначає загальний обсяг нематеріальних активів та ресурсів, які має підприємство. Це допомагає зрозуміти загальний потенціал підприємства і його конкурентну перевагу на ринку та служить основою для подальших аналізів і управлінських рішень щодо використання цих ресурсів. Після цього виконується оцінка ICVa, щоб зрозуміти фінансову значущість нематеріальних активів та їх внесок у загальну вартість підприємства. ICVa може допомогти в ідентифікації фінансових ризиків та можливостей, пов'язаних з цими ресурсами.

Для компаній, що надають інжинірингові сервіси з дизайну та конструювання складних виробів – продукції наукомістких галузей економіки, наприклад кораблебудування, ми пропонуємо використовувати поєднання оцінок ICVo та ICVa з наступних міркувань:

– інжиніринг це наукомістка компонента, саме тут сконцентрований людський науковий потенціал, що має велику питому вагу у складі інтелектуального капіталу, його оцінка напряму залежить від якісних характеристик фахових груп персоналу, що

свідчать про спроможність виконувати наукомісткі проекти різної складності та витрат на розвиток персоналу;

– інжиніринг є складовою у ланцюзі створення цінності, цей бізнес не створює кінцевий продукт для клієнта та залежний від особливостей галузі. З іншого боку, дизайн та проектування виробів як основні операційні активності тісно пов'язані з клієнтським капіталом підприємства, його оцінка у вартісному вимірі – дуже складна задача, але обсяг капіталу легко оцінюється через метрики, що дає можливість прогнозувати та впливати на його розвиток;

– наявність спеціалізованого програмного забезпечення та інших нематеріальних активів у складі інформаційно-технологічного капіталу передбачає оцінку його вартості та обсягів в поєднанні з людським капіталом (а саме, з його змінною частиною), бо саме спроможність персоналу освоїти та використовувати різні програмні засоби, є критичною у цьому бізнесі.

У підсумку слід зауважити, що процес оцінки інтелектуального капіталу сучасного підприємства є складним та багатофакторним, що вимагає використання різноманітних підходів та методик для розрахунку інтелектуального капіталу, виражених у величинах ICVo та ICVa. Широкий спектр наукових досліджень акцентує на складності даного процесу та вказує на потребу у подальшому розвитку універсального інструментарію для оцінки стану та динаміки інтелектуального капіталу на підприємствах сучасної економіки.

Список використаної літератури:

1. Собко О.М. Інтелектуальний капітал і креація вартості підприємства : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 444 с.
2. Bontis N. Assessing Knowledge Assets: a review of the models used to measure Intellectual Capital. *International Journal of Management Review*, 2001. Vol. 3. No. 1. P. 41–60.