

**ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ В ФОРМУВАННЯ ТА  
РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ  
ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО  
ОПТИМІЗАЦІЇ**

**ВОЛОДІН Д.С.,  
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО–ЕКОНОМІЧНИЙ  
ІНСТИТУТ КНТЕУ**

*В статті розглянуто сучасні аспекти теорії інтелектуального капіталу на мікрорівні, зосереджено увагу на особливостях інвестування в формування та розвиток інтелектуального капіталу на підприємствах торгівлі, запропоновано шляхи оптимізації та покращення інвестиційного процесу в даній сфері*

*The article dedicates with modern aspects of the intellectual capital theory on micro level; focus on the features of investment in the formation and development of intellectual capital in the trade enterprise; the ways of the investment process optimization and improvement in this area*

**Постановка проблеми.** На початку 21 століття в світовому господарстві значно активізувався процес переходу до інформаційної економіки (або «економіки знань»). Даний період характеризується не тільки ще досить великим значенням матеріальних ресурсів, але й суттєво збільшенням роль людських ресурсів, інтелектуально–інноваційної діяльності людини, що формує нову форму капіталу–інтелектуального, що стає головним чинником соціально–економічного розвитку суспільства.

Ефективне формування інтелектуального капіталу на мікрорівні створює для підприємства додаткові ринкові конкурентні переваги, надає додаткову інформацію для комплексної оцінки ринкової вартості, сприяє розвитку інноваційних процесів.

У наш час нововведення охоплюють усі сфери людської діяльності, радикально впливають на процес господарювання, змінюють соціально–економічні відносини в суспільстві. Неперервні й постійні інновації стають необхідною та природною формою існування будь–якої фірми, забезпечують її конкурентоспроможність і виживання на ринку.

Українська роздрібна торгівля, яка відіграє суттєву роль в економіці України, забезпеченні добробуту та соціальної захищеності

її населення, сьогодні увійшла в новий етап свого розвитку. Хоча торгівля вважається однією з традиційних галузей, які мають низький інноваційний потенціал (порівняно з підприємствами сфери високих технологій), сучасний розвиток світового ритейлу спростовує це твердження. У торговельній галузі активно впроваджуються різноманітні інформаційні, технічні, технологічні та управлінські інновації, які докорінним чином змінюють традиційне уявлення про торговельний бізнес.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Серед засновників теорії інтелектуального капіталу варто згадати зарубіжних вчених–фундаторів: Свейбі, Каплана, Нортон, Едвінсона; науковців, які досліджували методи управління інтелектуальним капіталом: П. Друкер, Х.Ітамі, І. Нонака, Х. Текеучі, Т. Спарт, Т. Давенпорт, А. Прусак, Б. Лев, А.Брукінг, А. Козирев, А. Гапоненко, А. Чухно, О. Бутнік–Сіверський, О. Кендюхов тощо. Разом з тим, незважаючи на постійно зростаючий інтерес до теорії інтелектуального капіталу, як в закордонній, так і в українській економіці, до сьогодні не було впорядкованих спроб дослідити процес інвестування у формування інтелектуального капіталу з точки зору його особливостей для торговельного підприємства, врахувавши при чому вітчизняну економічну специфіку.

Загалом, враховуючи вже існуючі визначення інтелектуального капіталу та особливості торговельної діяльності, автором було сформоване наступне визначення інтелектуального капіталу саме для торговельного підприємства.

Отже, інтелектуальний капітал торговельного підприємства – сукупність індивідуальних та колективних, явних та неявних знань, а також інформації, досвіду, кваліфікації, мотивації персоналу, його комунікаційних можливостей, відносини з приводу відтворення та відчуження результатів інтелектуальної діяльності, що використовуються торговельною компанією для забезпечення конкурентних переваг та отримання прибутку.

**Метою даної роботи** є розгляд особливостей під час інвестування у формування та розвиток інтелектуального капіталу торговельних підприємств, визначення джерел даних інвестицій та механізмів оптимізації даного процесу.

Загалом, основні особливості інтелектуального капіталу торговельних підприємств (які безпосередньо впливатимуть на інвестиційний процес) можна сформулювати наступним чином:

1. Особливості зносу окремих складових ІК. На відміну

матеріальних активів та підприємств, що в основному їх застосовують, знос інтелектуального капіталу торговельного підприємства в більшості визначається ступенем морального старіння (як першого так і другого рівня):

– знос людського капіталу визначається ступенем природного старіння людського організму і також ступенем морального зносу (застаріння) знань;

– організаційний капітал зношується в більшій ступені морально. Перед усім це відноситься до програмно–аналітичного забезпечення, бази даних, патенти, ноу–хау, через те що торговельній діяльності притаманний значний ступінь конкурентної боротьби та динамізм розвитку порівняно з більшістю інших видів економічної діяльності;

– клієнтський (ринковий) капітал в торгівлі не зношується, а навпаки з часом використання збільшується, але треба зазначити, що він може швидко втратити свою вартість через втрату споживачів та партнерів;

2. Особливості ліквідності інтелектуального капіталу торговельних підприємств.

Інтелектуальний капітал торговельного підприємства в цілому (сукупність людського, організаційного та капіталу відносин) не може бути відокремлений від фізичного капіталу. Його можна придбати чи продати лише в складі всього підприємства. Ліквідними можна рахувати ті елементи інтелектуального капіталу, які можна відокремити, виділити та юридично оформити в якості самостійних об'єктів власності. Людський капітал підприємства володіє обмеженою ліквідністю тому що підприємство є лише наймачем робочої сили, а власником людського капіталу лишається сама людина. У випадку придбання підприємства, передаються тільки права щодо трудових договорів.

Окремі елементи організаційного капіталу (патенти, авторське право, ліцензії, виробничі секрети, ноу–хау), як правило, ліквідні. До неліквідних елементів відносяться корпоративна культура, організаційна структура (їх можна реалізувати лише разом зі всією організацією в цілому).

Деякі елементи ринкового (клієнтського) капіталу (ділова репутація, стійкі зв'язки з постійними клієнтами) у вигляді самостійних активів неможливо продати або купити, оскільки вони не належать організації на основі права власності. В окремих випадках можна реалізувати право використання торгової марки (у рамках договору франчайзингу), бренд та канали дистрибуції.

3. Суперечності сучасної практики оцінки та обліку ІК підприємств торгівлі. На відміну від промислових підприємств на підприємствах торгівлі не має промислових зразків, значних обсягів ліценцій та ноу-хау, тому основними складовими ІК є торгові марки підприємства, бренд (за наявності), ділові якості персоналу, їх кваліфікація і здібність до праці, зв'язки із споживачами, бази знань, мережеві форми роботи, інтернет-ресурси, лояльність споживачів. Більшість з цих елементів не тільки не враховуються бухгалтерським балансом, але й не мають кількісної(фінансової) оцінки. Патенти, ліцензії нерідко враховуються в бухгалтерських документах не у відповідності з їх реальною вартістю, а лише у зв'язку з витратами на їх реєстрацію. Витрати на тренінги, навчання персоналу, рекламні компанії найчастіше розглядаються як поточні витрати, тоді як вони всі в більшій мірі набувають властивостей інвестицій.

4. Особливості синергетичної взаємодії елементів ІК. Елементи інтелектуального капіталу не адитивні. Тому при інвестуванні в інтелектуальний капітал необхідно стежити за збалансованим характером капіталовкладень. Якщо для промислових підприємств такі капіталовкладення більш доречні в структурний капітал (в об'єкти інтелектуальної власності, оновлення технологій та виробничих процесів, активізація НДКР), то для підприємств торгівлі такі інвестиції більш доцільні в підготовку персоналу, програми лояльності, автоматизацію торгового процесу, формування позитивного іміджу підприємства.

Для ефективного та стійкого формування інтелектуального капіталу, як і для інших форм капіталу, необхідні певні ресурси, тобто, ми жодним чином не можемо обійтися від інвестицій та інвестиційної діяльності, що є одними з найважливіших акцентів діяльності будь-якого підприємства. Загалом, під інвестиційною діяльністю підприємства розуміють ціленаправлений процес щодо пошуку необхідних інвестиційних ресурсів, вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування, формування збалансованої згідно обраних параметрів інвестиційної програми (інвестиційного портфелю) та забезпечення її реалізації [1]

Інтелектуальний капітал має нематеріальну природу. Це визначає той факт, що інвестиції в інтелектуальний капітал на відміну від традиційних інвестицій (під традиційними інвестиціями ми розуміємо інвестиції, що здійснюється в основні та оборотні фонди, цінні папери тощо) набувають форми не тільки грошей, цінних паперів, майнових та інших прав, але й те, що вони також можуть

виступати у вигляді визнання (як наприклад, визнання існування неформальних груп в компанії), уваги (особливо керівника по відношенню до персоналу компанії) та інформації (наприклад, забезпечення доступу до необхідної інформації).

Ці інвестиції також можуть бути у формі довгострокових вкладів в підтримку та розвиток наукового потенціалу, в підготовку спеціалістів та інших фахівців, передача досвіду, ліцензії, інженерно-консультативні послуги та інші заходи, що можуть забезпечувати інноваційне формування та відтворення капіталу.

Прикладом інвестицій в інтелектуальний капітал також є залучення співробітників, тобто залучення їх до розподілу цілей та стратегії компанії. Проведене компанією Gallup у 2004 році опитування показало, що «байдужий» персонал вартує американській економіці близько 300 млрд. дол. щорічно, у вигляді скорочення продуктивності. Правильний підбір кадрів та мотивація співробітників є необхідними, але недостатніми умовами. Для значного підвищення ефективності компанії необхідні розуміння, усвідомлення та визнання співробітниками її стратегічних цілей та цінностей, а також діяльності, що направлена на їх досягнення. Здійснюються дані інвестиції можуть бути шляхом розвитку внутрішніх комунікацій, внутрішнього бренду та маркетингу. При цьому для забезпечення залучення персоналу пропонується:

створити тривалий та ефективний зв'язок між керівництвом, відділом кадрів та маркетингу;

створити ефективний зв'язок між клієнтами та співробітниками;

1. увагу зосередити на лінійних керівниках;
2. перенести обіцянки бренду на актуальні та усвідомлені моделі поведінки;
3. вести діалог, розмовляти з персоналом;
4. координувати досвід співробітників з досвідом клієнтів;
5. надавати відчутні та прозорі результати успіху;
6. слухати, вимірювати, визнавати та мотивувати [2, с. 15.].

Ще однією особливістю інвестицій в інтелектуальний капітал визначена тим, що фізичний капітал оцінюються переважна з допомогою вартісних показників, в той час як інтелектуальний капітал – як за допомогою вартісних так і не вартісних показників. Нематеріальні активи дають результати не тільки матеріальні (фінансові), але й нематеріальні, у вигляді конкурентоспроможності, високої компетенції робітників, маркетингових можливостей, іміджу організації, кваліфікації співробітників тощо. Таким чином, об'єктами

інвестицій в інтелектуальний капітал виступають знання, досвід, кваліфікація, мотивація персоналу, організаційні можливості, канали комунікації організації. В той час як об'єктами традиційних інвестицій є новостворені та модернізовані основні фонди та оборотні засоби, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інші об'єкти власності, майнові права та права на інтелектуальну власність.

До об'єктів інтелектуальних інвестицій також відносяться: технології, кваліфікація співробітників, результати наукових дослідників.

Інвестиції в кваліфікацію співробітників можуть здійснюватися у вигляді витрат на освіту, підвищення кваліфікації, перекваліфікації робітників [3].

Інвестиції в результати наукових досліджень здійснюються у вигляді витрат на проведення досліджень в інтересах інвестору, тобто витрати на оплату наукового звіту, що надається згідно замовлення інвестора.

Грунтуючись на цьому, об'єкти інвестицій в елементи ІК можна класифікувати наступним чином:

- за терміновістю оплати: оплачуються періодично та одноразово;
- за значенням: фундаментальні та прикладні [4]

Крім того, компанія не володіє інтелектуальним капіталом в повній мірі. Вона володіє ним спільно з найманими працівниками та споживачами, інтереси яких комерційна організація мусить обов'язково враховувати при інвестуванні в інтелектуальний капітал. При цьому ефективними є інвестиції в комунікації. Для компанії важливо не тільки те, що вона робить, але й те як вона буде свої відносини з клієнтами та персоналом.

Традиційні інвестиції направляються на придбання фізичних фондів, які згодом знаходяться у власності тих хто їх придбав й використовуються у господарському процесі за допомогою найманих робітників. Інвестиції в інтелектуальний капітал виділяються досить часто на придбання нематеріальних фондів, якими при цьому можуть володіти не ті особи, хто їх купував. Так людський капітал належить працівникам, яких наймають власники бізнесу, структурний капітал, що має відображення у вигляді корпоративної культури, може належати всьому колективу в цілому.

Особливості інвестування в інтелектуальний капітал також пов'язані з ефектом мережевої взаємодії, що обумовлений тим, що, наприклад, багато одиниць сучасної техніки працюють спільно в

межах розгалуженої мережі. Цінність окремого апарату визначається його індивідуальними властивостями та й не залежить від того, наскільки розповсюджені аналогічні пристрої. Але чим більше елементів в мережі, тим більша корисність й вище існуючий економічний ефект кожного окремого апарату. Ефективність традиційних інвестицій багато в чому визначається ступенем рідкості того, куди вкладаються гроші (наприклад нафта). Ефективність інвестицій в інтелектуальний капітал зростає, під час того як збільшується кількість об'єктів інвестування.

Вкладення в традиційні ресурси також пов'язані з тим, що при збільшенні масштабу зменшуються витрати на виробництво одиниці продукції, але при цьому зростають витрати на координацію все більш складних процесів. Ґрунтуючись на цьому, визначаються оптимальні розміри виробництва.

Вкладення в інтелектуальні ресурси пов'язані зі зростаючою граничною корисністю: чим більший масштаб діяльності, тим вище ефективність використання ресурсів, що додатково залучаються. Це відноситься, в першу чергу, до програмного забезпечення та технічних пристроях мережевої взаємодії. Одна з причин даного ефекту полягає в тому, що кожен споживач зацікавлений, щоб текст який набрано та оброблено за допомогою одного текстового редактору, міг би бути в подальшому використаний та опрацьований іншим користувачем; щоб мобільний телефон працював однаково надійно в будь-якій точці країни та за кордоном. Тобто всі користувачі зацікавлені в єдиному стандарті.

Один з результатів даного ефекту – висока ступінь концентрації капіталу та прибутку в сфері високих технологій. До особливостей інтелектуального капіталу, що обумовлюють специфічні риси інвестицій, також можна віднести:

- в сучасних умовах інтелектуальний капітал починає визначати головні тенденції економічного розвитку як на макро так і на мікро рівнях;

- формування інтелектуального капіталу потребує значних й все більш зростаючих витрат;

- інтелектуальний капітал у вигляді знань, навичок, досвіду може бути накопичувальним;

- інвестиції в інтелектуальний капітал повинні забезпечувати його власнику отримання більш високого доходу;

- вкладення в інтелектуальний капітал дають доволі значний за обсягом, тривалий за часом та інтегральний за характером

економічний та соціальний ефект. Більш якісні та довгострокові інвестиції приносять більш довгостроковий ефект.

інвестиційний період у інтелектуального капіталу значно довший, ніж у фізичного. В останнього він складає в середньому від 1 року до 5, а в такої важливої форми вкладення як вкладення в інтелект, освіту, інвестиційний період може сягати 12–20 років, продовжуючись в майбутньому все трудове життя. [5, с. С.21–22]

Також інвестиції в інтелектуальний капітал, як й інвестиції в фізичний капітал, приводять до отримання позитивного результату та збільшенню продуктивності компанії. В той самий час, на відміну від інвестицій в фізичний капітал вони сприяють зниженню чи зникненню товароматеріальних запасів; економії на основних фондах; праці, що більше ґрунтується на знаннях; збільшенню кількості високооплачуваних місць, підвищенню рівня знань працівників.

Слід відмітити, що і джерела інвестицій в інтелектуальний капітал мають свою специфіку. В якості джерел інвестування в інтелектуальний капітал виділяють: індивідуумів, які являють собою джерело ресурсів для інвестицій в інтелектуальний капітал (вони вкладають людський час, інтелектуальні та фінансові ресурси), а також послуги, які пропонуються на ринку та є вкладенням у виробництво інших предметів та послуг (інжинірингові, консалтингові послуги); особисті заощадження (на індивідуальному рівні) та прибуток (на корпоративному рівні); емісія цінних паперів та їх розміщення на фондових майданчиках; інтелектуальна рента та квазірента, що є результатами творчої праці, таланту та ініціативи вчених, винахідників, менеджерів, підприємців, що мають право претендувати на частину надприбутків; інститути, що надають норми, правила поведінки, традиції у взаємозв'язках, під дією яких відбувається формування, функціонування та вдосконалення суспільно важливих якостей та властивостей людської особистості.

Серед таких джерел особливу увагу викликають інтелектуальна рента та квазірента. При цьому рентні доходи виникають в результаті впливу порівняно стійких технологічних та інтелектуальних факторів виробництва. Квазірента являє собою надприбуток, що ми отримуємо при використанні відтворювальних, не пов'язаних з експлуатацією природних ресурсів, елементів інтелектуального капіталу. Особливості, що відрізняють інтелектуальну ренту та традиційну (в галузях сільського господарства, будівництва тощо) полягає в наступному:

1. Земельна рента (диференціальна рента І) створюється без



зусиль та витрат людини. Для отримання інтелектуальної ренти від окремого суб'єкту господарювання вимагаються значні витрати всіх ресурсів для забезпечення лідируючих позицій в царині НТП (основні відмінності між інтелектуальною рентою та диференціальною рентою II полягає в тому, що в першому випадку ми акцентуємо увагу на вкладення інтелектуальних ресурсів та людського капіталу).

2. Інтелектуальну ренту можуть отримувати тільки лідери в сфері розвитку науки та техніки [6].

Підсумовуючи вище сказане, можна підкреслити, що інвестиції в інтелектуальний капітал торговельного підприємства залежать в першу чергу від специфіки діяльності підприємства, його ринкових особливостей, фінансового стану тощо. Але можна визначити стратегічні моменти, які відповідатимуть потребам будь-якого торговельного підприємства.

Найбільш ефективні форми, в яких можуть здійснюватися інвестиції в інтелектуальний капітал (і в свою чергу оптимізують інвестиційний процес), на думку автора, є наступними:

1. Встановлення розміру заробітної плати працівникам у відповідності з результатами інноваційної діяльності підприємства;

2. введення гнучкої системи додаткового мотивування працівників та соціальних доплат, що враховують їх індивідуальні потреби;

3. довгострокові кредити;

4. можливість підвищення рівня освіти;

5. пільговий режим роботи;

6. передача частини акцій підприємства працівникам компанії;

7. врахування думки клієнтів чи їх безпосередня участь в розробці нової продукції тощо.

Всі ці форми інвестицій слугують стимулюванню співробітництва та взаємодії працівників та споживачів з організацією та одночасно створювати довіру у взаємозв'язках з ними та сприяють збільшенню ефективності функціонування торговельного підприємства на ринку.

### **Література.**

1. Бланк И.А. Управление прибылью. – 2–е изд., расш. и доп. – К.: Ника–Центр, Эльга, 2002, с. 395

2. Митчелл А. Создание бренда изнутри путем вовлечения сотрудников //Журнал IDENTITY, осень 2005 (№5)

3. Павлова Л.Н. Корпоративные ценные бумаги: эмиссия и операции предприятий и банков. – М.: Интел–Синтез, 1998, 528 с.

4. Гуржиев В. А. Инвестиционная стратегия корпорации [http://www.cis2000.ru/publishftooks/book\\_87/page\\_19.shtml](http://www.cis2000.ru/publishftooks/book_87/page_19.shtml).

5. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации: Учебное пособие. Под ред. д.э.н. проф. Гапоненко А.А., д э н Орловой Т.М – М.: Издательский Дом «Социальные отношения», 2003. –184С.

6. Скоблякова И.В. Подходы к оценке интеллектуальной ренты как источника инновационных инвестиций//<http://www.plproject.ru/part06-07.php>