

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ – НЕМАТЕРІАЛЬНИЙ АКТИВ РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Розглянуто інтелектуальний капітал як нематеріальний актив за суттю та структурою, що складається з трьох складових: організаційного капіталу, людського капіталу та капіталу взаємозв'язків суб'єктів міжнародних економічних відносин у межах однієї регіональної інноваційної системи крізь призму нематеріальних активів. Сформовано чітку системну концептуалізацію нематеріальних активів з метою виявлення ступеня ефективності та продуктивності роботи різних матеріальних і нематеріальних факторів регіональної інноваційної системи. Представлено нову концепцію нематеріальних активів, зокрема інтелектуального капіталу, щодо їх ролі в інноваційних процесах підприємств та інноваційній спроможності регіону.

Ключові слова: нематеріальні активи, інтелектуальний капітал, регіональна інноваційна система, компетенційна модель бізнес-стратегії підприємства, ресурсна модель бізнес-стратегії підприємства.

Джерела створення вартості змінюються з часом. Головною причиною такої еволюції за останні десять років став швидкий розвиток нематеріальних активів, які є рушійною силою наукоємної промисловості, що розвивається швидкими темпами на інноваційній основі, у якій створення вартості базується на вузькоспеціалізованих процесах. Водночас, коли роль нематеріальних активів визнається основоположною у нарощуванні конкурентоспроможності фірм, регіонів і національних економік, немає чіткого розуміння, чому і як нематеріальні активи стають критичними чинниками забезпечення умов переходу на нову систему світогосподарських зв'язків, основою якої є інтенсивний розвиток науки та інформаційних технологій, економіки знань з метою генерації нових джерел економічної ефективності.

Класиками аналізу поняття інтелектуального капіталу є Л. Едвінсон та М. Малоне. Інтелектуальний капітал, його структуру, взаємозв'язки на рівні фірм та регіонів також досліджували: А. Бонфур, С. Іаммаріно, Дж. Кантвелл, Х. Ревілла Діез, Д. Тіс та ін. Надзвичайно важливими також є здобутки у регіональних дослідженнях вітчизняних учених, таких як О. А. Грیشнова, М. І. Долішній, Ф. Д. Заставний, С. М. Злупко, С. І. Іщук, М. М. Паламарчук, Л. К. Семів, А. Т. Шевчук та ін.

Мета статті полягає у теоретико-методологічному обґрунтуванні пріоритетних концепцій інтелектуального капіталу як нематеріального активу на мікро- та мезорівнях, виокремленні ключових підходів та методів ідентифікації його складових. Для цього необхідно виконати такі завдання: визначити сутність інтелектуального капіталу як широкої категорії, що включає організаційний капітал, людський капітал та нетворкінговий капітал, проаналізувати шлях розвитку інтелектуального капіталу як нематеріального активу фірми та регіону, дослідити методи залучення фірми, нематеріальних активів зокрема, у регіональну інноваційну систему.

Нематеріальні активи – рушійна сила генерації знань та інновацій і, відтак, економічно зростання. Як зазначає Д. Тіс, основним джерелом економічного зростання є створення та використання нематеріальних активів на противагу популярній стратегії у минулому – інвестуванню у фізичні матеріальні активи. Д. Тіс стверджує, що всі нематеріальні фактори або сприяють ефективній роботі підприємств (виробленню товарів чи наданню послуг), або генерують майбутні економічні переваги для установ чи індивідуумів, які контролюють процеси їх створення та використання [1]. Інакше кажучи, нематеріальні активи мають значні економічні переваги, а саме: спеціалізовані знання, якість процесів, специфічні локалізаційні властивості, що не набули форми якоїсь фізичної субстанції, проте являють собою критичний потенціал для успішного розвитку індивідуальних фірм, регіонів та національних економік [2].

Останніми роками багато вчених намагалися змінити загальне розуміння нематеріальних факторів шляхом переорієнтації суспільних стереотипів стосовно того, як інтерпрету-

вати процеси створення вартості на рівні фірми, регіону або країни [3]. Аналіз нематеріальних активів на субнаціональному рівні має лише теоретичний характер без однозначного визначення регіональних чи локальних нематеріальних активів. Нематеріальним активам на рівні фірми приділено набагато більше уваги вчених, що досліджують міжнародний менеджмент, бізнес, економіку, які спеціалізуються переважно на загальних процесах створення вартості чи ролі підприємств як головних каналів генерації знань та їх трансферу. Саме завдяки технологічній діяльності мультинаціональних корпорацій регіони у глобалізованій економіці поєднані з іншими локалітетами крізь національні кордони [4, с.123]. Як наслідок, коли під мультинаціональними корпораціями розуміють генератори нових знань, можна припустити, що мультинаціональні корпорації напряму впливають на нематеріальні активи на субнаціональному рівні регіону.

Саме три види нематеріальних активів – організаційний капітал, людський капітал та нетворкінговий капітал – спільні для обох рівнів: рівня фірм та рівня регіону. Проаналізуємо спочатку інтелектуальний капітал як нематеріальний актив фірми. Так, учені, об'єктом досліджень яких є облік та аудит, зосереджують увагу на зовнішній фінансовій звітності нематеріальних активів, визначаючи їх як “нефізичне джерело майбутніх прибутків” [5, с. 17]. Експерти з бізнес-стратегій виходять із концептуальних меж визначення, накопичення та аналізу нематеріальних активів для внутрішніх вимог менеджменту, зазначаючи, що нематеріальні активи є “ресурсами, невидимими на балансі, але такими, які додають цінності підприємству” [6, с. 322].

Незважаючи на те, що різні підходи до інтерпретації інтелектуального капіталу фокусувалися переважно на різних вартісних компонентах, людські ресурси, організаційні якості та здатність до створення суспільних мереж (нетворкінг) були визначені більшістю вчених як критичні фактори для створення вартості. Одну з найвизначніших спроб інтерпретації нематеріальних активів зробили Л. Едвінсон та М. Малоне у 1997 р. у проекті Скандія Навігатор, започаткувавши концепцію інтелектуального капіталу як комбінацію людського та структурного капіталів. Під людським капіталом автори розуміли знання, якими володіли наймані працівники, а до структурного капіталу вони зараховували дві субкатегорії: споживацький, або відносний, капітал, до якого входять знання, що генеруються у системі зовнішніх взаємовідносин фірми, та організаційний капітал, який стосується структур, здатних трансформувати індивідуальні ноу-хау у колективну перевагу всієї фірми [7].

Д. Тіс у 2007 р. презентував новий підхід, концепцію динамічного потенціалу, підкреслюючи важливість динамічних факторів, їх мікрофундацій та ролі нематеріальних активів у сталому розвитку та діяльності фірми [1]. Розглядаючи традиційні елементи конкурентоспроможності фірми, такі як, наприклад, володіння матеріальними активами, контроль витрат, збереження якості, оптимізація інвентаря, Д. Тіс стверджував, що ці фактори є “необхідними, але навряд чи достатніми для сталого висококонкурентоспроможного розвитку та діяльності фірми” [1, с. 1320]. Таким чином, автор доводить, що саме нематеріальні активи становлять фактори успіху у сучасному бізнес-середовищі. Особливо у наукоємних секторах економіки, таких як ІКТ та фармацевтика, фундаментом конкурентоспроможності фірми є її здатність створювати та розвивати нові технології чи ринкові можливості, ефективно комбінувати знання, імплементувати “найкращі практики” бізнес-моделей та бізнес-процесів чи створювати бізнес-екосистеми з метою управління колективною інноваційною діяльністю та встановлення технологічних стандартів. Д. Тіс визначає такі динамічні особливості фірми, як її здатність:

- відчувати та адаптувати наявні можливості й загрози;
- користатися найкращими можливостями;
- нарощувати конкурентоспроможний статус шляхом покращання, комбінування, захисту та, у разі необхідності, конфігурації активів фірми.

Хоча концепція динамічного потенціалу Д. Тіса є досить абстрактною, вона систематизує основні фактори та взаємозв'язки, варті уваги задля створення, захисту та ефективного використання нематеріальних активів у процесі розбудови конкурентних переваг підприємства. Міркування генеральних директорів з цього приводу підтверджують важливість інтелектуального капіталу як нематеріального активу фірми для її спроможності відповіда-

ти викликам сучасної глобальної економіки шляхом підвищення її інноваційної активності. Так, С. Памізано, генеральний директор IBM, зазначив, що "...інновації – це поняття набагато ширше, ніж просто новий продукт. Під інноваціями необхідно розуміти генерацію нових бізнес-процесів та розбудову абсолютно нових ринків, які задовольняють новий попит споживачів" [1, с. 1320]. А. Дж. Лафлей, колишній генеральний директор Procter&Gamble, зазначив, що "...назва гри – інновації. Ми дуже тяжко працюємо, щоб перетворити цю гру у стратегію та процес" [8]. Ці вислови підкреслюють, що, крім досліджень та розробок нових продуктів, фірми мають генерувати та імплементувати нові організаційні та менеджерські інновації з метою підтримки довготривалої інноваційної спроможності підприємства та досягнення конкурентних переваг.

Інтелектуальний капітал на мезорівні є надзвичайно важливою категорією. Складність процесів обміну знаннями та їх трансферу визначається комплексною природою знань, яка походить від просторових економічних та технологічних агломерацій. Генерація знань є системним, кумулятивним, частково неявним феноменом [9]. Цей процес є системним, адже базується на взаємодії низки суб'єктів; кумулятивним, оскільки певні рішення, прийняті суб'єктами, котрі здійснюють інновації, залежать від попередніх рішень та неявним, тому що більша частина знань зосереджена у роботі та організаційних практиках. Отже, кодифікування цих знань – складний та високозатратний процес [10]. Іншими словами, деінтеграція знань, зосереджених у людях, місцях та рутиних, іноді майже неможлива, адже вони є невід'ємною частиною певної системи. Стає зрозумілим, що знання пов'язані також з місцем розташування, оскільки створюються у географічному контексті і трансфер таких знань ускладнюється [11].

Висококваліфікована робоча сила (регіональний людський капітал) є необхідним елементом підтримки потоків знань, які генеруються за допомогою мобільності різних сегментів регіональних інноваційних систем [12]. Р. Бошма разом з Х. Ревілла Діезом зазначали, що обмін знаннями відбувається за допомогою організаційної та культурної близькості (регіональний організаційний капітал), а також шляхом нетворкінгу та співпраці фірм і локальних інститутів [13; 14]. Такі відносини (нетворкінговий капітал) не можуть розглядатися у виключно локальному аспекті, адже саме екстрарегіональні взаємозв'язки є рушійною силою інновацій у глобалізованій економіці. Поняття регіональної інноваційної системи, яке походить від просторової інтерпретації системи інновацій, затверджує необхідну концепцію для визначення економічної важливості нематеріальних активів на субнаціональному рівні. У цьому контексті необхідно брати до уваги таке:

- інновації як інтерактивний процес серед громадських і приватних суб'єктів та інститутів;
- регіональні системи у контексті взаємозв'язків цих суб'єктів та інститутів з метою генерації, імпорту, модифікації та поширення знань і технологій;
- усі економічні та знаннєві процеси, створені як у межах фірми, так і за її межами, залучені у локальне середовище, тобто є його невід'ємною частиною.

Інакше кажучи, мезорівень нематеріальних активів не можна розглядати лише як сукупність нематеріальних активів певних індивідуальних фірм, оскільки регіон залучає багато системних елементів за межами фірм, які впливають на інноваційну діяльність та зростання останніх. Для кожної індивідуальної фірми ці елементи можуть бути екзогенними, як, наприклад, сукупність спеціалізованого людського капіталу у локальному середовищі, однак для регіону цей фактор не є екзогенним. Проте розвиток регіональних нематеріальних активів у багатьох аспектах схожий на макрорівень: це тривалий, складний, кумулятивний та високозатратний процес.

Регіональна залученість підприємств вивчалася багатьма вченими. Емпіричні дослідження виявили значне регіональне зосередження мультинаціональних компаній у Європі, вказуючи на неабияке прагнення останніх скористатися локальними базами знань та глобальними мережами взаємопов'язаних фірм. Це означає, що регіональні нематеріальні активи, зосереджені у людському капіталі, локальних мережах та більшості суб'єктів інноваційної діяльності, становлять локальні переваги, використовуючи які, мультинаціональні корпорації розбудовують та підвищують свою конкурентоспроможність на глобальних

ринках [15]. Мультинаціональні корпорації отримують користь від економії масштабу, яка виникає внаслідок взаємодоповнювальних технологічних механізмів інноваційної діяльності у різних інституційних середовищах. Таким чином, вони не тільки поширюють свою компетенцію та залучають нові технологічні активи, а й сприяють регіональній інноваційній системі. Таке сприяння виявляється у наданні мультинаціональною корпорацією “пакета” нематеріальних активів (технічні знання, організаційні та менеджерські навички тощо) локальному споживачу, постачальнику або будь-якому іншому партнеру. Оскільки сила будь-якої інноваційної системи значною мірою залежить від ефективності та інтенсивності взаємодії її суб'єктів, мультинаціональні компанії з їх здатністю комбінувати глобальні та регіональні джерела знань стають безперечно критичними елементами такої системи. Щоб зрозуміти, як організаційний, людський та нетворкінговий капітали на рівні мультинаціональної корпорації залучаються до регіонального рівня нематеріальних активів та навпаки, по-перше, було виокремлено ключові параметри, за якими ідентифікується інтелектуальний капітал фірми, по-друге, визначено механізми, за допомогою яких вони взаємодіють із навколишнім середовищем.

Згідно з Л. Едвінсоном та А. Бонфуром, основна увага приділяється тим процесам та структурам, які підтримують та полегшують створення нематеріальних активів (встановлення знанневих взаємозв'язків, компетенцій всередині та поза межами мультинаціональних корпорацій), а також вплив цих нематеріальних активів на зовнішнє середовище (безпосередня розбудова та наявність мереж кооперацій, нетворків та регіональної організаційної здібності для інноваційної активності). Для кожного компонента інтелектуального капіталу аналізуються такі аспекти процесів та структур: мікрорівень динаміки нематеріальних активів; мікронематеріальні активи, що базуються на регіональних нематеріальних активах, та мікронематеріальні активи, що впливають на регіональні нематеріальні активи (впливи) [16]. Такий підхід підтверджує концепцію динамічного потенціалу Д. Тіса, підкреслюючи спроможність фірми нарощувати конкурентоспроможний статус шляхом генерації та розвитку матеріальних і нематеріальних активів, включаючи обрані мікрофундації, які підтримують цю спроможність фірми.

Аналіз інтелектуального капіталу передбачає детальний огляд його складових: організаційного, людського та нетворкінгового капіталів. Організаційний капітал включає організаційну інфраструктуру, процедури, робочі схеми, що підтримують інтраорганізаційні та інтерорганізаційні знання та потоки інформації. Регіональний організаційний капітал визначається як координація домовленостей регіональних інститутів та стейкхолдерів, які полегшують процес створення знань, їх дифузії та акумуляції на рівні регіону. Нетворкінговий капітал є здатністю компанії оцінювати й обмінюватися знаннями, які належать певному нетворку, та стратегічно підтримувати колективне навчання з іншими суб'єктами інноваційної діяльності, тобто іншими фірмами та дослідними інститутами. Регіональний нетворкінговий капітал є спроможністю академічних та політичних стейкхолдерів регіону співпрацювати з метою експлуатації переваг (географічної) близькості у процесі генерації знань, їх акумуляції та поширення. Людський капітал включає такі здібності працівників, які підвищують цінність компанії: професійні (висока продуктивність праці); комерційні (здатність співпрацювати зі споживачами, замовниками та зовнішніми партнерами); соціальні (схильність ділитися знаннями). На регіональному рівні людський капітал визначається як локальна наявність необхідних навичок та здібностей, а також регіональні процеси їх утворення. Усі три нематеріальні активи є надзвичайно важливими як для абсорбційної спроможності фірми (її здатності поглинати та комерціалізувати знання), так і для регіональної абсорбційної спроможності (здатності накопичувати та використовувати нові знання у регіональній системі створення вартості з метою нарощування конкурентоспроможності регіональної інноваційної системи).

Актуальність та новизна запропонованої теми обґрунтовані необхідністю врахування інтелектуального капіталу регіону у процесі розроблення стратегій регіонального розвитку з метою ефективного використання нематеріальних активів у рамках регіональної інноваційної системи. Існує широкий спектр визначень та класифікацій нематеріальних активів. Сучасні концепції багатьох учених наголошують на важливості інтелектуального

капіталу як основного нематеріального активу для сталого розвитку підприємства, регіону та національної економіки. Емпірично організаційний, людський та нетворкінговий капітали – найменш досліджені категорії. Організаційний та нетворкінговий капітали дуже взаємопов'язані, тому автори об'єднують їх у структурний капітал. У статті чітко визначено, що нематеріальні активи на рівні фірм впливають на регіональні нематеріальні активи та навпаки. Регіональні механізми управління, які сприяють створенню нових знань, таких як нові регламентації, кластерування, нетворкінгові ініціативи, а також координації зусиль усіх учасників регіональних інноваційних систем, безумовно, відіграють важливу роль у залученні компаній в останні, підсилюючи корисний ефект нематеріальних активів вже на регіональному рівні. Поняття “регіональний інтелектуальний капітал” потребує глибшого емпіричного дослідження, адже саме так можна виявити залученість фірм у регіональні інноваційні системи, визначити рівень інтеграції інтелектуального капіталу, а саме його структурних компонентів, фірм у регіональні системи інновацій. Таким чином, аналізується мезорівень інтелектуального капіталу та регіональні нематеріальні активи з метою дослідження можливих шляхів нарощування конкурентоспроможності регіонів та країн.

Досвід високорозвинутих держав світу – ключових інноваторів – показує, що структурні зміни в економіці, підвищення конкурентоспроможності можливе лише на інноваційній основі, за максимального використання знань та інноваційного потенціалу регіонів з урахуванням особливостей кожного з них. За допомогою регіональних інноваційних систем відбувається консолідація нематеріальних активів регіону, оптимальне використання яких дає можливість, по-перше, збільшити надходження до місцевих бюджетів, по-друге, залучити та зберегти висококваліфікований персонал, по-третє, забезпечити високу зайнятість і підвищити конкурентоспроможність регіону.

Регіональна інноваційна складова є найважливішим етапом формування національної інноваційної системи. Зростання конкурентоспроможності української економіки залежатиме від того, наскільки регіони провадитимуть активну інноваційну політику та стимулюватимуть інноваційну активність суб'єктів господарювання на основі інтелектуального капіталу. Необхідно розробити регіональні інноваційні системи в Україні та стимулювати фінансування інноваційної діяльності з усіх можливих джерел, особливу увагу необхідно приділити розвитку венчурного капіталу як основного джерела комерціалізації новинок; сприяти подальшому розвитку інноваційної інфраструктури, регіональних інформаційних центрів та центрів передачі технологій.

Використані джерела

1. Teece D. J. Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance / D. J. Teece // *Strategic Management Journal*. – 2007. – Is. 28. – P. 1319–1350.
2. Долишній М. І. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональні суспільні системи / М. І. Долишній // *Збірник наукових праць НАН України*. – 36. 3, ч. 1. – Л. : ІРД НАН України, 2004. – 446 с.
3. Семів А. К. Регіональна політика: людський вимір : монографія / А. К. Семів. – Л. : ІРД НАН України, 2004. – 392 с.
4. Cantwell J. *Multinational Corporations and European Regional Systems of Innovation* / J. Cantwell, S. Iammarino. – Routledge, London, 2003. – 199 p.
5. Abernethy M. Study on the measurement of intangible assets and associated reporting practices / M. Abernethy, P. Bianchi, A. Del Bello / Report prepared for the Commission of the European Communities ; University of Ferrara, University of Melbourne, Stern School of Business NYU. – N. Y., 2003. – 287 p.
6. Edvinsson L. Developing intellectual capital for Skandia / L. Edvinsson // *Long Range Planning*. – 1997. – Is. 5. – P. 320–331.
7. Edvinsson L. *Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Roots* / L. Edvinsson, M. Malone. – N. Y. : Harper Collins, 1997. – 240 p.
8. Colvin G. Q&A: On the Hot Seat / G. Colvin // *Fortune*. – 2006 – 11 Dec. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune_archive/2006/12/11/8395440/index.htm.
9. Шевчук А. Т. Втрати людського капіталу в Україні: понятійно-категорійний апарат і концептуальні положення / А. Т. Шевчук // *Соціально-економічні дослідження в перехідний період*. – 2007. – Вип. 3 (65). – С. 9–27.
10. Polanyi M. *The tacit dimension* / M. Polanyi. – Chicago : The University of Chicago Press, 1966. – 128 p.

11. Прукінська Е. В. Походження, сутність і розвиток людського капіталу в умовах сучасних ринкових перетворень / Е. В. Прукінська, А. В. Переверзева // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1. – С. 196–202.
12. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К. : Т-во “Знання”, КОО, 2001. – 254 с.
13. Boschma R. 2004 Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective / R. Boschma. – Regional Studies. – 2004. – Is. 38. – P. 1001–1014.
14. Revilla Diez J. Scaling Innovation in Southeast Asia: Empirical Evidence from Singapore, Penang (Malaysia) and Bangkok / J. Revilla Diez, M. Kiese // Regional Studies. – 2006. – Is. 40. – P. 1005–1023.
15. Revilla Diez J. The role of multinational corporations in metropolitan innovation systems: empirical evidence from Europe and Southeast Asia / J. Revilla Diez, M. Berger // Environment and Planning A. – 2005. – Is. 35. – P. 1813–1835.
16. Edvinsson L. Assessing national and regional value creation / L. Edvinsson, A. Bounfour // Measuring Business Excellence. – 2004. – Is. 8. – P. 55–61.