

Потеев А.Т.¹, Потеева М.А.², Аблаев Р.А.³ ©

¹К.э.н., профессор кафедры экономической теории; ²к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия; ³магистрант.

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ОБНОВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ – ВАЖНЕЙШИЙ РЕСУРС ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

Обеспечение конкурентоспособности продукции и предприятия в целом на современных отечественных и зарубежных рынках становится наиболее сложной и важной задачей российских товаропроизводителей. Традиционные, ранее используемые ресурсы для достижения конкурентоспособности становятся все более дефицитным и дорогими. В мире все активнее разворачивается борьба за ресурсы. В современных условиях необходимы поиск и использование новых источников укрепления конкурентоспособности. Таковыми, по мнению авторов, являются интеллектуальный капитал и его активное использование в производстве, сбыте и потреблении товарной продукции.

Ключевые слова: конкурентоспособность, интеллектуальный капитал, инноватизация, методология оценки интеллектуального капитала предприятия.

Keywords: competition, possibility, intellectual capital, innovation, methodology of intellectual capital estimation.

В условиях значительно уплотняющихся рыночных связей, активизации малого и среднего предпринимательства при усилении могущества крупного бизнеса каждому предприятию все труднее становится обеспечить свою конкурентоспособность. Одновременно следует принять во внимание, что меняется конъюнктура общего рынка. Совокупное предложение стало превышать совокупный спрос. Сбыт продукции затруднен. Чем значительнее это превышение, тем труднее на каждом индивидуальном рынке достичь и удержать конкурентоспособность организации. Спрос на базовые потребности в значительной мере удовлетворен предложением. При таком состоянии конъюнктуры общего рынка доход, получаемый гражданами, не расходуется на потребительские товары и пополняет денежные сбережения. У определенной части населения России сбережения тазаврируются и денежная масса уходит из обращения. Инвестиционный потенциал страны снижается. Традиционные ресурсы – труд, капитал, природный потенциал используются в предельных размерах. Что же в такой ситуации может послужить ресурсом роста и обеспечения надежным для предприятия источником конкурентоспособности? Экономическая теория Д.Кейнса дает подсказку – расширить потребительский спрос на свою продукцию. Практически этого добиться можно только за счет удешевления производства товаров с последующим снижением цен или качественного обновления производимых продуктов (услуг). При этом изменений необходимо добиться в большей степени и более короткие сроки, чем они произойдут у потенциальных и реальных конкурентов. Динамика отмеченных производственно-экономических показателей предприятия определяет сущность и механизм конкурентной борьбы.

Конкурентоспособность предприятия – это наличие у организации сильных, устойчивых позиций на рынке. Согласно теории американского экономиста Майкла Портера главный аналитический инструмент конкурентоспособности любого предприятия – моделирование пяти главных конкурентных сил. В их числе: соперничество между

конкурирующими продавцами в отрасли; рыночные попытки компаний из других отраслей завоевывать потребителей с помощью своих товаров-заменителей; потенциальное появление новых конкурентов; рыночная власть и средства воздействия, используемые поставщиками сырья; рыночная власть и средства воздействия, используемые потребителями продукции.

Из пяти возможных вариантов сочетания конкурентных сил формируются варианты конкурентных стратегий предприятия. Однако базой создания конкурентоспособности для предприятия остается производство такой продукции, свойства которой значительно отличаются от свойств товаров у конкурентов. В числе конкурентоспособных качеств продукции и предприятия:

- более низкая затратность материальных, энергетических, трудовых, финансовых и природных ресурсов. Чем ниже ресурсозатратность продукции в сравнении с затратностью аналогичных товаров у конкурентов, тем больше возможностей у предприятия применять ценовые методы в конкурентной борьбе;

- производственно-технологический потенциал предприятия и маневренность его использования в выпуске качественной и разнообразной по ассортименту продукции, ее диверсификация.

«Применение тех или иных технологий, – указывает М.Портер, – может радикально преобразовать саму природу и самые основы соперничества между конкурентами в отрасли, причем различными способами» [1, с.257].

Технологические усовершенствования влияют на все факторы конкуренции. Технологии меняют барьеры вхождения в рынок, изменяется характер и сила рыночной власти покупателей, власти поставщиков. Благодаря технологическим изменениям появляются совершенно новые продукты, заменяющие существовавшие прежде, создается эффект замещения. Новые технологии изменяют границы отрасли и могут стать причиной возникновения новой отрасли. В конечном счете, технологические изменения преобразуют всю результативность финансово-экономической деятельности предприятия. Технологическая стратегия компании – это подход, используемый компанией в разработке и использовании технологий в конкурентном соперничестве. Особое значение придается инновационным технологическим изменениям. «Внедрение инноваций – это основной способ нападения на прочно обосновавшихся на рынке конкурентов», - подчеркивает М.Портер [1, с.259].

Основным источником ресурсов для повышения конкурентоспособности предприятия, роста качества и объемов производства является технический прогресс. Подчеркивая значимость технического прогресса в увеличении масштабов производства, Лауреат Нобелевской премии П.Самуэльсон пишет: «Данные американской истории свидетельствуют о том, что общий объем производства американской экономики с начала столетия (XX) увеличился в более, чем десять раз. В некоторой степени это произошло благодаря росту количества используемых ресурсов, таких как рабочая сила и оборудование. Но главную роль в этом сыграл технический прогресс, который повысил производительность труда и уровень жизни. ... некоторые примеры технического прогресса просто потрясают: использование широкофюзеляжных самолетов позволило увеличить объемы пассажирских перевозок в расчете на единицу ресурсов почти на 50%, оптоволоконные кабели снизили издержки эксплуатации и повысили качество телекоммуникаций; совершенствование компьютерных технологий позволило увеличить мощность компьютеров в более, чем тысячу раз за последние три десятилетия» [2, с.238].

Пол Самуэльсон выделил «два вида инноваций: инновацию процессов, которая проявляется в совершенствовании технологии производства существующих продуктов, и инновацию товаров, которая приводит к появлению новых или модифицированных товаров на рынке» [2, с.239].

В отечественной экономической литературе понятие «инноваций» получило дальнейшее развитие и углубление. По источникам и полноте осуществления различают инновации:

- замещающие, предполагающие полное вытеснение устаревших способов хозяйствования и технологий;
- меняющие, связанные с исключением выполнения каких-либо операций, выпуска изделия и не замещающие их новыми;
- возвратные, связанные с возвращением к предшествующему порядку после дискредитации новшества;
- открывающие, не имеющие сопоставимых функциональных предшественников и основанные на фундаментальных изобретениях;
- ретроинновации, воспроизводящие на новом уровне ранее применявшиеся изделия, способы и средства их производства [4, с.179].

По области осуществления инновационных изменений выделяют три основных вида инноваций. Продуктовые инновации – ввод на рынок новой продукции. Организационно-управленческие инновации – инновации в области управления организацией и ее структурными подразделениями, проектами и программами. Технологические инновации – инновации, способствующие ресурсосбережению, ориентации на более высокую производительность труда, связанные с физическим и моральным износом используемой техники, позволяющие выдерживать конкуренцию со стороны производителей техники [4, с.180].

Все виды инноватизации, процесс ее осуществления на предприятии, прежде всего, связаны с интеллектуальным капиталом. Интеллектуальный капитал предприятия формируется как потенциальная возможность коллектива создавать и эффективно использовать инновации в хозяйственной деятельности. В основе интеллектуального капитала организации лежит и служит его основным источником и фактором интеллектуальный капитал личности, человека. Интеллектуальный капитал индивида – это ценная составляющая часть человеческого капитала. Качественная вершина его совершенствования и развития.

Интеллектуальный капитал личности, воплощенный в индивиде – потенциал создавать и/или реализовывать новые идеи, усовершенствования, инновации. Способности человека к рационализаторству, изобретениям, обновлению средств труда и его организации – все это критерии интеллектуального капитала личности. Знания, образование, опыт работника – это составляющие интеллектуального капитала, применение которых создает интеллектуальный продукт. Коллективный или единичный интеллектуальный продукт членов организации повышает конкурентоспособность предприятия. По сути своей, интеллектуальный капитал предприятия это новый, неиссякаемый и воспроизводимый ресурс предприятия. Ресурс, еще недостаточно используемый отечественными предприятиями, но, несомненно, главный в новых условиях конкурентного соперничества на всех рынках и особенно на мировых.

В ряде научных публикаций интеллектуальный капитал отождествляют с человеческим капиталом. Связь этих понятий не подлежит сомнению. Но и отождествлять их означает совершать теоретическую и практическую ошибку. Например, приобретенные новые технологии, «ноу-хау» становятся интеллектуальным капиталом предприятия. Однако, по нашему мнению, их нельзя отнести к потенциалу человеческого капитала коллектива данного предприятия. Во всяком случае, приобретение не составляет личностную интеллектуальную собственность коллектива предприятия.

Интеллектуальный капитал предприятия включает личностный интеллектуальный капитал работников, инновационные нематериальные активы (НМА) и материальные инновационные средства, воплощенные в основных средствах. Агрегированная оценка размеров всего интеллектуального капитала предприятия достаточно сложная и методически не разработанная проблема. В исследовательской практике применяется три подхода к оценке объектов интеллектуальной стоимости (ОИС) – затратный, сравнительный и доходный.

Затратный метод предполагает определение величины полных затрат на воспроизводство или замещение ОИС в текущих ценах с учетом потери ценности, а также невозмещаемых налогов и обязательных платежей. Метод применяется для объектов, у которых отсутствует развитый рынок продаж ОИС. Наиболее целесообразно применять затратный метод на стадии научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок.

Сравнительный метод оценки объектов интеллектуальной стоимости заключается в выявлении цены продажи объекта или нематериального актива на сформированном рынке подобных товаров. Наиболее конкретно стоимость может быть определена в виде реальной цены продажи. При использовании сравнительного метода появляется возможность учесть все факторы рыночного спроса, предложения на оцениваемый объект.

Сложным моментом в данном случае остается получение информации по объектам-аналогам, обоснование необходимых корректировок и поправок. При наличии необходимой информации сравнительный метод оценки ОИС считается наиболее предпочтительным.

Доходный метод оценки ОИС заключается в определении положительного экономического эффекта, ожидаемого от использования объекта оценки. Расчет эффекта состоит из расчета размера прибыли, коэффициента капитализации или ставки дисконтирования, которые учитывают степень риска, отражают доходность вложений капитала и остаточный срок полезного применения объекта.

Доходный метод наиболее полно отражает действительную стоимость объекта интеллектуальной стоимости. Такой подход универсален. Обоснован теоретически и представляет возможность определить вид оцениваемой стоимости. Сложность доходного метода оценки объекта интеллектуальной стоимости заключается в выделении из общего дохода той части его, которая безусловно относится к использованию ОИС или НМА. Значительную сложность, как показывает практика, составляет получение исходной информации для вышеуказанных расчетов. Вместе с тем метод доходов наиболее удобен на стадии использования опытных образцов или установочной партии изделий в процессе серийного производства.

Следующее обстоятельство, которое необходимо учесть при определении воздействия интеллектуального капитала на итоговые результаты деятельности предприятия, заключается в том, что интеллектуальный капитал имеет две формы – материальную и нематериальную. Материальная часть ИК воплощена в материально-вещественной форме инноватизированных средств производства. Нематериальная часть представлена нематериальными активами, в числе которых могут быть запасы ценных бумаг, «ноу-хау», сложившиеся эффективные связи с партнерами и т.п. Масштабы и динамика рыночной стоимости физических, реальных активов и финансовая их стоимость не совпадают. Соотношение указанных величин в активах интеллектуального капитала можно условно выразить, используя затратный метод. Сравнение при этом будет заключаться в сопоставлении рыночной стоимости материальных активов с затратами на их обновление, т.е. считай интеллектуализированное замещение. Такую методологическую возможность представляет нам применение метода Дж.Тобина. Суть его заключается в том, что «исходя из моделей равновесия активов в комбинации с анализом движения запасов ценных бумаг, он выдвинул новую концепцию «фактор q » - коэффициента, который выражает отношение рыночной стоимости физических активов к затратам на их замещение» [4, с.624].

Согласно данного подхода, значение коэффициента Тобина $q > 1$ означает наличие интеллектуального капитала в размере превышения единицы. По мнению Тобина, это превышение рыночной стоимости над затратами на замещение и есть осязаемое проявление интеллектуального капитала предприятия. В теории отмечается следующая закономерность: высокое значение коэффициента Тобина q и значительная величина интеллектуального капитала отражают ценность вложений в технологию и человеческий капитал.

Российские ученые Сиразетдинов Р.М., Устинова Л.Н. опубликовали свои расчеты оценки интеллектуального капитала по ряду отраслей [5, с.3290]. В приведенных авторами

расчетах значение коэффициента Тобина в России за период 2008 – 2013 годов в среднем составило:

на предприятиях: топливно-энергетического комплекса – 0,92; электроэнергетического комплекса – 0,41; горнодобывающей промышленности – 1,57; металлургической промышленности – 1,04; производство пищевых продуктов, напитков и табака – 1,65; машиностроение – 0,47; строительство – 0,90; химическая промышленность – 2,86; среднее значение за год по всем отраслям – 1,23.

Оценка интеллектуального капитала проведена по наиболее крупным и инновационно активным компаниям. Значительное отставание мультипликатора Тобина российских компаний объясняются многими причинами, в числе которых: занижение (недооценка) рыночной стоимости отечественных предприятий. Среди других причин авторы справедливо указывают на низкий уровень инновационной активности самих предприятий, когда объем нематериальных активов практически сведен к минимуму. Добавим к этому превышение нормы потребления капитала в сравнении с нормой капитализации.

Зафиксированное снижение уровня значения мультипликатора Тобина во время экономического спада по всем отраслям народного хозяйства составило 61% (с 2,03 до 0,79). Выход из кризиса (2010г.) благоприятно отразился на показателях развития предприятий. Мультипликатор Тобина повысился на 60,8% [5, с.3291].

Сложившаяся ситуация с использованием интеллектуального капитала предприятий означает ослабление их конкурентоспособности. При этом, несомненно, ограничиваются возможности компаний в привлечении инвестиций. Затрудняется адекватное реагирование предприятий на изменение конъюнктуры рынка передовых инновационных технологий. Как следствие – снижается конкурентоспособность товарной продукции компаний.

Динамика изменений конкурентоспособности российских предприятий напрямую зависит от степени обновления производственных мощностей компаний. Анализ состояния мощностей предприятий за период 2009 – 2013 годов выявил предельно низкие темпы их обновления [6, с.8]. Так в отраслях, производящих продукцию инвестиционного назначения среднегодовой коэффициент обновления (Кобн) составил: в производстве машин и оборудования – 1,6%; электрооборудования, электронного и оптического оборудования – 2,8%.

На предприятиях отраслей промежуточного оборудования среднегодовой коэффициент обновления мощностей определился в следующих значениях: химическое производство – 3,2%; металлургическое производство и производство готовых изделий – 1,9%; производство резиновых и пластмассовых изделий – 2,6%. Несколько «оживленнее» происходит обновление мощностей в отраслях, где коэффициент обновления превышает значения Кобн по народному хозяйству в целом: производство автомобилей – 4,4%; производство пищевых продуктов – 3,7%; добыча топливно-энергетических ископаемых – 3,3%.

Особенно можно отметить производства, где в последние годы за счет позитивных изменений в 2009 – 2013 гг. была обновлена существенная доля мощностей. Так, в указанный период в производство грузовых вагонов было введено 25% новых мощностей, легковых автомобилей – 45%; пластмасс – 31%, холодильников и морозильников – 29%; мяса и субпродуктов – 35%; видеомониторов и видеопрокторов – 100%. Таким образом, в отечественной промышленности формируются отдельные сегменты с высокой долей современных мощностей и предприятий с высокой конкурентоспособностью. То есть, обновление имеет сегментальный характер.

По-прежнему остается очень низким удельный вес высокотехнологичных мощностей в народном хозяйстве РФ. Подразделения производств на уровне низко-, средне- и высокотехнологичных видов позволило более конкретно отразить состояние промышленных отраслей. Удельный вес этих отраслей за 10-ти летний период изменился следующим образом [6, с.11] (табл. 1):

Таблица 1

Удельный вес отраслей по видам технологичности за период с 2003 по 2013гг.

Виды деятельности	2003г.	2013г.
Низкотехнологичные	54,7%	51,4%
Среднетехнологичные	23,2%	25,3%
Высокотехнологичные	8,1%	9,1%

Анализ состояния технологического обновления предприятий отечественной промышленности, сельского хозяйства, инфраструктурной сферы убедительно свидетельствует, что магистральным направлением обеспечения конкурентоспособности предприятий, в конечном счете устойчивого развития всей экономической системы может быть только всесторонняя и глубокая интеллектуализация капитала, ускоренная инноватизация производственных мощностей.

Литература

1. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость // Майкл Портер, Пер. с англ.- 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес-Букс, 2008. – 715с.
2. Самуэльсон Пол Э., Нордхаус, Вильям Д. Экономика, 18-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2010. – 1360 с.;
3. Потеева М.А. Методология оценки инновационного потенциала предприятия. Материалы конференции «Активизация предпринимательства в условиях рыночной экономики», - Симферополь: Минэконом АРК, 2010. – 126с.
4. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. 2-е изд. – М.; ИНФРА – М., 2006. – VI, 810 с.
5. Сирозетдинов Р.М., Устинова Л.Н. Применение метода Дж.Тобина к исследованию интеллектуального капитала на инновационно активных предприятиях. // Российское предпринимательство, 2015, №16 – 19, с.3285 – 3294.
6. Замораев Б. Производственные мощности российской промышленности: потенциал импортозамещения и экономического роста // Б.Замораев, Т.Моршова. Вопросы экономики, 2015, №6, с.8 – 13.