

Приклад:

ТОВ «Зоряний рай» володіє на праві власності нежитловою будівлею у м.Харкові загальною площею 100 кв.м. Нормативна грошова оцінка за 1 м²:

$$C_{н} = \frac{42,22 \cdot 6\%}{3\%} \cdot 2,5 \cdot 4,92 = 1038,61 \text{ грн}$$

Тоді нормативна грошова оцінка за 100 м² складе 103 861,20 грн.

Податок на землю (1%) складає 1 038,61 грн.

Звичайно жоден із вищезазначених варіантів не може бути точним без розробленої технічної документації на кожну конкретну земельну ділянку.

Висновки: У країнах з розвиненою ринковою економікою процес переходу земельних ділянок від одних власників до інших є звичайною справою. Проблема в тому, що Україна до їх числа не належить. Тому щоразу, коли виникає життєва необхідність оформити землю з'являються численні проблеми. Цей процес може розтягнутися на роки.

Для того, щоб уникнути величезних затрат на відшкодування збитків органам місцевого самоврядування за користування земельної ділянки без правостановлюючих документів на земельну ділянку, після придбання об'єкту нерухомості необхідно невідкладно зареєструватися платником земельного податку та сплачувати податок на землю відповідно до вищезазначених прикладів, та розпочинати процедуру по належному оформленню правостановлюючих документів на земельну ділянку.

Список літератури: 1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // видавник Верховна Рада України. 2. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III // видавник Верховна Рада України. 3. Наказ Держкомзему України, Мінагрополітики України, Мінбудархітектури України, Української академії аграрних наук від 27.01.2006 р. №18/15/21/11, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 05.04.2006 року за № 388/12262 «Про порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів».

Bibliography (transliterated): 1. Tax Code of Ukraine from 02.12.2010 № 2755-VI // publisher Verkhovna Rada of Ukraine. 2. Land Code of Ukraine of 25.10.2001 № 2768-III // publisher Verkhovna Rada of Ukraine. 3. Order of the State Committee of Ukraine, Ministry of Agrarian Policy of Ukraine, Minbudarhitektury Ukraine, Ukrainian Academy of Agrarian Sciences of 27.01.2006 p. №18 / 15/21/11, registered with the Ministry of Justice of Ukraine 05.04.2006 year № 388/12262 «On the order of normative evaluation of agricultural land and settlements».

Надійшла (received) 15.09.2014

УДК 338.1

С. С. МАТЮЩЕНКО, аспірант, ХНЕУ, Харків

РІЗНОМАНІТНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В даній роботі розглянуто роль інтелектуального капіталу у діяльності підприємства, виділено ряд підходів щодо визначення структури інтелектуального капіталу підприємства, зазначено їх недоліки. Подібний огляд має узагальнююче і корисне практичне значення для

молодих науковців, які ведуть дослідження інтелектуального капіталу підприємства. В залежності від конкретної ситуації окремі інтелектуальні ресурси можуть одночасно бути і активом, що має відповідні балансові ціни і майнові права, і активами, що не володіють такими властивостями. Такий поділ інтелектуального капіталу на види досить умовний.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, потенціал підприємства, людський капітал, знання, структурний капітал, організаційний капітал.

Вступ. Організація, докладають зусиль до розвитку свого інтелектуального капіталу, багато ресурсів вкладає в дослідження, навчання, розробки. При цьому ринкова капіталізація такої компанії за рахунок розвинутого інтелектуального капіталу вище, ніж бухгалтерська вартість її матеріальних активів і фондів. Інтелектуальний капітал – це синергетичний феномен, тобто формується не шляхом простого складання своїх окремих частин, але як властивість їх взаємодії. Носії інтелектуального капіталу організації – це співробітники, структури, клієнти.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Проблемою визначення структури інтелектуального капіталу підприємства в останнє десятиріччя займалася велика кількість вітчизняних та іноземних науковців, таких як: Базилевич В.Д. [1], Бутнік-Сіверський О.Б. [2], Радіонова І.Ф. [4]., Шумська С.М. [6], Гончаренко М.Л. [3], Сергєєв О.Л. [5] та інші. Кожен з них має різні підходи щодо опису структури інтелектуального капіталу підприємства. При цьому відсутній узагальнюючий огляд найбільш відомих концепцій по даному питанню.

Мета досліджень, постановка проблеми. Об'єктом дослідження виступає інтелектуальний капітал підприємства. Предметом дослідження – структура інтелектуального капіталу підприємства. Мета дослідження – розглянути роль інтелектуального капіталу у діяльності підприємства, виділити ряд підходів щодо визначення структури інтелектуального капіталу підприємства.

Матеріали досліджень – наукові праці вітчизняних та зарубіжних науковців в галузі дослідження інтелектуального капіталу підприємства.

Результати досліджень. Існує велика кількість підходів щодо визначення структури інтелектуального капіталу (ІК) підприємства. Розглянемо деякі з них.

Наприклад, Рон Гриффін, директор інформаційної служби компанії «The Home Depot» дає своє розуміння структури ІК. Він вважає, що інтелектуальний капітал має певну структуру: складається з людського, організаційного та споживчого капіталів організації [3].

Людський капітал – це знання, творчий та інтелектуальний потенціал, особисті якості, моральні цінності, уміння і навички, лідерство, культура праці, які використовуються для отримання доходу організацією або індивідом. Причому це не проста сукупність знань і якостей кожного конкретного співробітника: у колективній роботі проявляється синергетичний ефект, багаторазово збільшує ефективність індивідуальних рішень. Людський капітал

принципово не може бути власністю організації, так як є невід'ємною частиною особистостей співробітників. Організація може лише прагнути до вилучення максимально можливої вигоди з роботи кожного співробітника, поки він працює на неї. Для досягнення цієї мети вкрай важливі такі сторони управління, як ефективне лідерство, мотивація співробітників, управління змінами і так далі.

Організаційний капітал включає технології, процедури, системи управління, культуру, технічне і програмне забезпечення, патенти, організаційні форми і структури. Іншими словами, це здатність організації відповідати вимогам ринку, і те, як вона використовує свій людський капітал. Організаційний капітал здебільшого перебуває у власності організації і може бути об'єктом купівлі–продажу. Бажаючи залишатися успішною, організація потребує регулярного перегляд свого організаційного капіталу. Це передбачає як масштабну дослідницьку діяльність, так і постійний розвиток корпоративної культури, яка також є частиною інтелектуального капіталу. Корпоративна культура має своєю основою якийсь звід понять, відомий і ясний всім співробітникам: це цінності, місія, бачення, норми поведінки та комунікації, символи, способи ведення справ і так далі. Наявність всього цього створює загальний вектор руху організації в майбутнє відповідно до її системою цілей, створює унікальне обличчя організації. Саме такий вигляд організації визначає і вигляд її типових клієнтів і партнерів, ту нішу, яку вона займає на ринку.

Споживчий капітал організації – це система стійких зв'язків і відносин з клієнтами та споживачами. Споживчий капітал забезпечує споживачам, клієнтам можливість продуктивного, задовольняє їхні потреби спілкування і взаємодії з персоналом організації. Споживчий капітал часто розуміється як «капітал відносин». У цьому сенсі він включає в себе контракти та угоди, репутацію, бренд, товарні знаки, канали розподілу продукції і портфель замовлень, відносини з клієнтами. Так, ділова репутація організації, що складається з її етичних норм і норм поведінки, соціальної відповідальності, представляє собою ринкову категорію. Якщо організація користується довірою, вона може продавати продукти за вищими цінами, збільшувати обсяги продажів, користуватися високою лояльністю клієнтів і співробітників, залучати для працевлаштування кращих фахівців. Символом ділової репутації часто виступають товарні знаки і бренди. Маркетингова стратегія – також частина споживчого капіталу організації: вибір цільових ринків, створення відмітних переваг, стимулювання лояльності споживачів, бази даних про клієнтів та їх аналіз, call–центри для споживачів.

Сергєєв О.Л., доцент кафедри фінансів и менеджменту Ростовського державного університету, вважає, що ресурси ІК об'єднані в три групи: людські, структурні та ринкові активи[5]. Людські активи включають сукупність індивідуальних і колективних знань персоналу фірми, компетенцію – знання і

досвід в конкретній області, творчі здібності, технологічні та управлінські навички і інше. Ринкові активи пов'язані безпосередньо з операціями на ринку і забезпеченням конкурентних переваг фірми. Структурні активи забезпечують успішне функціонування основного виробництва.

Серед людських активів в першу чергу зазвичай називають «знання», але гносеологічні та онтологічні атрибути цього поняття не конкретизуються. При цьому фактично відбувається отождоження понять «знання», «інформація» і «бази даних». Таким чином, розглядаються тільки субстантивні аспекти «знання», а процедурні аспекти маються на увазі тільки на технологічному рівні ноу–хау. Внаслідок цього в структуру ІК не включені загальнонаукові, економічні і математичні методології та методи. Ці методології та методи не мають галузевих обмежень (як ноу–хау) і обмежень, пов'язаних з правами власності. Вони є результатом минулого виключно інтелектуальної праці (у більшості випадків – неоплаченої). Придбання і використання цього інтелектуального ресурсу не пов'язано з будь–якими витратами і, відповідно, на відміну від традиційних факторів виробництва вони не переносять свою вартість на новостворений продукт і не збільшують його собівартість. Ці активи внаслідок своєї необмеженої поширеності не володіють ліквідністю і майновими правами, їх наявність в тій чи іншій формі не може вплинути на ринкову вартість фірми. Тим не менш, вони є ресурсом і виробничим фактором. За своєю економічною сутністю знання є ідеальним поновлюваним ресурсом, виробництво та експлуатація якого також є ідеальним. При відповідних умовах їх застосування вони забезпечують отримання додаткової економічної вигоди. Ці нові вартості створює інтелектуальна праця менеджерів.

Таблиця 1. Типологія ресурсів інтелектуального капіталу фірми

Активи		
Людські	Структурні	Ринкові
Знання; Освіта; Кваліфікація; Бази методологічних знань; Досвід; Навики; Особисті знайомства та зв'язки.	Бази даних; Бази методологічних знань; Програмне забезпечення; Корпоративна культура; Стратегія управління; Мережеві системи зв'язку; Інформаційні технології; Програми для ЕОМ; Патенти на винаходи, промислові зразки та сорти; Авторські права; Інформаційні технології; Ноу–хау: комерційні, технологічно, фінансові.	Марки товарів; Контракти і угоди: франшизні, ліцензійні; Купівельна прихильність; Ділове співробітництво; Портфель замовлень; Відносини з фінансовими колами; Гудвіл: товарний знак, фірмове найменування, право користування найменування місця походження товару, марки якості.

Висновок. Таким чином, загальнонаукові, економічні і математичні методології та методи мають основну властивість капіталу – виробляють нові вартості – і повинні бути включені в структуру ІК. Формально ці активи утворюють базу методологічних знань, яка в рівній мірі може включатися до

складу людських і структурних активів ІК. Розроблена Сергеевим О.Л. у відповідності з викладеними підходами типологія активів ІК представлена в таблиці 1.

Як видно з таблиці, в залежності від конкретної ситуації окремі інтелектуальні ресурси можуть одночасно бути і активом, що має відповідні балансові ціни і майнові права, і активами, що не володіють такими властивостями. При цьому необхідно виходити з того, що авторські права, патенти та інші об'єкти індивідуальної власності в рамках фірми можуть виступати як структурний актив після їх придбання фірмою у власників.

Слід розуміти, що такий поділ інтелектуального капіталу на види досить умовний, тому що в реальності вони не відокремлені, а існують спільно, породжуючи ефект синергії. Існують і інші моделі структури інтелектуального капіталу, наприклад, поділ його на зовнішню структуру (відповідає споживчому капіталу), внутрішню структуру (організаційний капітал) та індивідуальні компетенції (людський капітал) [1]. Також можна умовно розділити інтелектуальний капітал на власне інтелектуальний – до нього відносяться знання, інформація, технології та інше, і емоційний, тобто емоції, цінності, символи, культура, репутація, філософія компанії і так далі [2].

Якими б не були умовно виділені види інтелектуального капіталу, вони так чи інакше існують в тісній єдності, а значить, і інвестиції повинні вкладатися в розвиток інтелектуального капіталу в цілому, в усі його різновиди. Розвиток лише однієї зі сторін інтелектуального капіталу на шкоду іншим не тільки не принесе організації великих переваг, але може навіть зашкодити.

Список літератури: 1. Базилевич В. Д. Інтелектуальна власність : підручник / В. Д. Базилевич. – 2-ге вид. – К. : Знання, 2008. – 431 с. 2. Бутнік-Сіверський О. Б. Інтелектуальний капітал (теоретичний аспект): [Електронний ресурс] / О. Б. Бутнік-Сіверський // Режим доступу : http://www.ipdo.kiev.ua/files/articles/butnik-siverskiyintelektualcapitaltheoreticalaspect.doc_3/p3_35.html; 3. Гончаренко М.Л. Проблеми ідентифікації інтелектуального капіталу організації // Економіка і управління. – 2012.– № 5. – С. 102–106.; 4. Радіонова І. Ф. Інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал економіки: розмежування понять і явищ/ І. Ф. Радіонова. В.І. Усик // Актуальні проблеми економіки. –2011. – №10. – С. 56–65. 5. Сергеев А.Л. Интеллектуальный капитал когнитивной микроэкономики: тезаурус и структура // Экономический анализ: теория и практика. 2005. – №11. – С.65–71. 6. Шумська С. М. Інтелектуальний капітал у національному та міжнародному вимірах // Економіка знань – модернізаційний проєкт України / С. М. Шумська; [за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка]. – К. : Фенікс. 2007–С. 411–440.

Bibliography (transliterated): 1. Bazilevich V. D. Intelektual'na vlasnist': pidruchnik. – 2-ge vid. – Kyev : Znannja, 2008. – 431 p. 2. Butnik-Sivers'kij O. B. Intelektual'nij kapital (teoretichnij aspekt): [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: http://www.ipdo.kiev.ua/files/articles/butnik-siverskiyintelektualcapitaltheoreticalaspect.doc_3/p3_35.html; 3. Goncharenko M.L. Problemi identifikacii intelektual'nogo kapitalu organizacii – Ekonomika i upravlinnja. – 2012.– No 5. – P. 102–106.; 4. Radionova I. F. Intelektual'nij kapital ta intelektual'nij potencial ekonomiki: rozmezhuwannja ponjat' i javishh – Aktual'ni problemi ekonomiki. – 2011. – No10. – P. 56–65. 5. Sergeev A.L. Intellektual'nyj kapital kognitivnoj mikroekonomiki: tezaurus i struktura – Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika. 2005. – No11. – P.65–71. 6. Shums'ka P. M. Intelektual'nij kapital u nacional'nomu ta mizhnarodnomu vimirah – Ekonomika znan' – modernizacijnij proekt Ukraïni. – [za red. V. M. Gejcja, V. P. Seminozhenka, B. Є. Kvasnjuka]. – Kyev : Fenikp. 2007–P. 411–440.

Надійшла (received) 17.08.2014