

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Л. С. Марчук

*Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт», аспирант*

И. М. Посохов

*Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт», профессор, д. э. н*

В настоящее время экономическим рискам уделяют особое значение, особенно интеллектуального потенциала, так как именно этот потенциал определяет всевозможные пути развития биз-

неса. Интеллектуальный потенциал устанавливает темпы обновления технологии производства и продукции в целом, которые в свою очередь становятся главными конкурентными преимуществами на современном рынке [1].

Основным источником интеллектуального потенциала является интеллектуальный ресурс, под которым подразумевается способность мозга к генерированию идей. Для этого необходимы знания. Проявление идей никак не связано с экономическими потерями (издержками), так как идея не обладает стоимостью. Поэтому, по своей экономической сущности интеллектуальные ресурсы считаются идеальными, имея свойство постоянного возобновления. Хотя эти ресурсы не оказывают прямого влияния на рыночную стоимость предприятия, но они обеспечивают получение дополнительной экономической выгоды [2–3].

Интеллектуальный ресурс становится интеллектуальным потенциалом только тогда, когда пройдет полный цикл трансформации в интеллектуальную собственность, которая с одной стороны выполняет правовую защиту отношений собственности, а с другой – экономическую функцию. Только правовое регулирование на законодательном уровне интеллектуальных ресурсов обеспечивает им экономическую форму существования на основе результатов интеллектуальной деятельности предприятия [4].

Интеллектуальный потенциал промышленного предприятия состоит из таких взаимосвязей: бренда фирмы; отношений с потребителями, партнерами и конкурентами компании; интеллектуальных навыков и умений сотрудников, их конкурентоспособность. При этом персонал предприятия должен быть высококвалифицированным, обладать особыми творческими знаниями, навыками, способностями, опытом, профессиональным авторитетом. Не имея этих характеристик – на предприятии будут выявлены риски. На практике это измеряется чаще всего качественными характеристиками, чем количественными.

Также к интеллектуальному потенциалу предприятия относится то, что остается в компании после ухода работника домой: права интеллектуальной собственности; инструкции; методики работы; информация; каналы сбыта; лицензии; патенты; система деловых связей; ноу-хау; система организации фирмы и прочие нематериальные активы [5].

В соответствии с вышесказанным можно утверждать, что на основании структуры интеллектуального потенциала формиру-

ются его экономические риски, которые могут привести как к отрицательным результатам функционирования предприятия на всех уровнях управления, так и к положительным результатам в виде дополнительной прибыли предприятия [6–7].

С использованием интеллектуального потенциала на промышленном предприятии, чаще всего на уровень экономических рисков влияет: формализация интеллектуального потенциала; показатель отраслевого риска; переход прав собственности; инвестиционное снижение рисков; влияние интеллектуального потенциала на деятельность промышленного предприятия в целом.

Таким образом, методика определения стоимости составляющих интеллектуального потенциала должна учитывать все активы предприятия, которые были созданы в процессе управленческой деятельности и сопутствующие им экономические потери. При этом стоимость большинства компонентов интеллектуального потенциала не отражается в финансовой отчетности предприятий, что существенно затрудняет процесс оценки.

Список использованных информационных источников

1. Перерва П. Г. Интелектуальний потенціал як економічна категорія / П. Г. Перерва, Л. С. Марчук // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПИ», 2018. – № 15 (1291). – С. 53–63.
2. Марчук Л. С. Методики розрахунку інтелектуального потенціалу підприємства / Л. С. Марчук // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПИ», 2018. – № 20 (1296). – С. 95–101.
3. Косенко А. П. Экономическая оценка инновационного потенциала : монография / А. П. Косенко, Д. Коциски, О. И. Маслак, П. Г. Перерва, Д. Сакай ; под ред. проф. Перервы П.Г. и проф. Д. Коциски. – Харьков-Мишкольц : НТУ «ХПИ», Мишкольц. техн. ун-т, 2009. – С. 170.
4. Посохов І. М. Дослідження методів оцінки ризиків корпорацій / І. М. Посохов // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 2 (15). – С. 211–217.
5. Посохов І. М. Методичне забезпечення управління ризиками корпорацій / І. М. Посохов // Маркетинг інновацій і інновації

у маркетингу : зб. тез доп. 6-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 27–29 вересня 2012 р. – Суми : ДД «Папірус», 2012. – С. 209–211.

6. Посохов І. М. Сучасний стан методичного забезпечення управління ризиками корпорацій / І. М. Посохов // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 266–271.
7. Посохов І. М. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій : монографія / І. М. Посохов. – Харків : ПВПП «СЛОВО», 2014. – С. 499.