

УДК 658

ДИАГНОСТИКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ТЕПЛОТЕХНИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

АСТАПКИНА КСЕНИЯ СЕРГЕЕВНА

магистрант

УО «Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники»

*Научный руководитель: Хорошко Виталий Викторович**канд. техн. наук, доцент**УО «Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники»*

Аннотация: В статье рассмотрены понятие и структура интеллектуального капитала, а также выполнена диагностика интеллектуального капитала организации по производству теплотехнического оборудования.

Ключевые слова: стратегические ресурсы, интеллектуальный капитал, теплотехническое оборудование.

DIAGNOSTICS OF THE INTELLECTUAL CAPITAL OF THE ORGANIZATION FOR THE PRODUCTION OF THERMAL EQUIPMENT

Astapkina Ksenia Sergeevna*Scientific adviser: Khoroshko Vitaly Viktorovich*

Abstract: The article discusses the concept and structure of intellectual capital, as well as diagnostics of the intellectual capital of the organization for the production of thermal equipment

Keywords: strategic resources, intellectual capital, heat engineering equipment.

Предметом данной статьи является интеллектуальный капитал организации по производству теплотехнического оборудования.

Целью работы заключается в диагностике интеллектуального капитала предприятия по производству теплотехнического оборудования.

В связи с выполнением мероприятий по оптимизации процессов поставлена задача выполнить диагностику интеллектуального капитала как важного стратегического ресурса.

Интеллектуальный капитал – это сумма всех знаний, которые организация способна использовать в процессе ведения бизнеса для получения конкурентного преимущества. [1]

Интеллектуальный капитал в Европейском руководстве разделяется на три категории:

– человеческий капитал, который относится к знаниям, отношениям, навыкам, компетенциям, приверженности и опыту членов организации;

– структурный капитал, который включает институционализованные знания и кодифицированный опыт, хранящиеся в базах данных, руководствах, структурах и процессах;

– отношенческий капитал, который включает в себя знания, заложенные в социальных отношениях и сетях между отдельными людьми, сообществами или обществом. [2]

Ресурсы знаний позволяют фирме получить конкурентное преимущество, поскольку они облада-

ют следующими характеристиками:

- долговечность – предполагает длительное использование, т.е. приносимые преимущества не ослабляются со временем;
- редкость – не все должны иметь доступ к этому типу ресурсов;
- сложность имитации – затруднения при воспроизведении конкурентами аналогичных ресурсов, а также созданных на их базе действий, продуктов и услуг;
- сложность замещения – ограничения при использовании конкурентами ресурсов-заменителей;
- неоднородность – обеспечивает возможность множества комбинаций ресурсов для достижения различных целей;
- низкая мобильность – потеря ценности актива при переносе его отдельных частей. [3]

В той или иной степени практически все современные компании прилагают усилия для повышения эффективности использования имеющегося интеллектуального капитала и сознательно работают над его приумножением. Важно отметить, что для разработки корпоративной стратегии ключевое значение имеет диагностика интеллектуального капитала предприятия.

Предприятие по производству теплотехнического оборудования выпускает широкий ассортимент продукции для крупных застройщиков и проектных организаций. В компании работает высококвалифицированный персонал. На регулярной основе организовано как внутреннее, так и внешнее обучение. Для работы с клиентами компания использует специализированное программное обеспечение. Компания занимает устойчивое положение на рынке. Однако в условиях стремительного развития экономики организация продолжает уделять особое внимание интеллектуальному капиталу как основе формирования конкурентных преимуществ.

Для диагностики интеллектуального капитала используем трехлистную модель Лелиарта, согласно которой человеческий, потребительский и структурный капиталы пересекаются и возникают компоненты интеллектуального капитала, являющиеся комбинацией двух или трех составляющих.

На первом этапе с учетом специфики модели выделены составляющие каждого компонента интеллектуального капитала, а также трех возможных пересечений. Итоговый перечень составляющих представлен в таблице 1.

Таблица 1

Описание компонентов интеллектуального капитала по трехлистной модели Лелиарта

Компоненты	Составляющие	Пояснение
Клиентский капитал	Рекомендательный лист	Клиенты - строительные компании Наличие клиентов, готовых рекомендовать компанию в качестве надежного поставщика оборудования для управления и регулирования тепловой энергии. Значительная доля клиентов, пришедших по рекомендации.
	Продолжительность взаимодействия	Существенная доля клиентов, с которыми компания находится в долгосрочных отношениях
	Тип клиента	Большое количество мелких клиентов. Большинство имеют общие знания о продукции.
	Потенциал выручки	Возможность увеличения выручки с одного клиента за счет расширения спектра услуг и увеличения эффективности предприятия, улучшения сервиса..
Структурный капитал	Организационная структура. Организационные процессы	Бюрократия (многоступенчатый процесс принятия решения). Определены зоны ответственности. Делегирование полномочий. Формализованные бизнес-процессы. Регламент деятельности
	Программное обеспечение	1С (бухгалтерия). Электронный документооборот. Программа для проектирования оборудования CRM

Компоненты	Составляющие	Пояснение
	Базы данных	Клиенты Номенклатура Персонал Движение активов
	Партнерская сеть	Налаженные связи с вузами. Поиск клиентов в других регионах).
Человеческий капитал	Компетентность	Образование – высшее (техническое или менеджериальное). Сертификаты, дающие право на разработку объектов строительства. Знания инструментов, структуры, правил проектирования тепловых пунктов. Знание специализированных программ для проектирования оборудования.
	Репутация	Надежный партнер, производитель качественного оборудования Соблюдение сроков выполнения и производства Профессиональные и организованные сотрудники
	Опыт работы	От 1 года до 30 лет (менеджеры, проектировщики и технологи, средний стаж 10 лет). Предыдущий опыт работы у большинства сотрудников связан с финансовой сферой
	Инновации	Проявляют инициативу в создании и продвижении новых идей, направленных на повышение качества обслуживания и учитывающих технологические изменения и другие изменения внешней среды
	Навыки	Постоянное совершенствование навыков: посещение семинаров, внутреннее обучение. Коммуникативность – постоянное взаимодействие с другими подразделениями, клиентами, партнерами. Аналитические навыки – анализ рынка. Умение работать в команде.
Пересечение капиталов	Лицензии и патенты	На разработку проектной документации объектов строительства и производство регуляторов давления прямого действия, пластинчатых разборных теплообменников, шкафов управления.
	Знаниевый продукт	Проектирование объектов строительства
	Взаимоотношения	Стратегия компании строится на принципах маркетинга взаимоотношений
Пересечение клиентского и структурного капиталов	Способность привлекать клиентов	Участие в общественных мероприятиях с целью повышения осведомленности потребителей
	Сила бренда	Длительный опыт работы на рынке (более 28 лет), известная торговая марка
Пересечение человеческого и клиентского капиталов	Разработка продуктов в соответствии с потребностями клиентов	Менеджер закрепляется за клиентом, за регионом. Развивается система информирования клиента о статусе заказа в режиме реального времени.
	Дополнительные сервисы	Отслеживание статуса заказа в личном кабинете.
Пересечение человеческого и структурного капиталов	Организационная технология	Стандартизированные процессы выполнения работы
	Культура научения	Новый сотрудник имеет куратора, который объясняет его основные обязанности, знакомит с необходимыми программами, выдает необходимую информацию об оказываемых услугах. Директор по персоналу знакомит работника со всеми подразделениями и правилами внутреннего распорядка.

На втором этапе, основываясь на собственном опыте, расставили коэффициенты важности каждого составляющего компонента, согласно его вкладу в интеллектуальный капитал. Сумма оценок всех составляющих равна единице. На рисунке 1 представлены средние оценки важности каждого составляющего интеллектуального капитала по нескольким итерациям анкетирования и интервью заинтересованных сторон.



Рис. 1. Структура интеллектуального капитала для предприятия по изготовлению теплотехнического оборудования

Согласно полученным результатам диагностики интеллектуального капитала на предприятии, выпускающем теплотехническое оборудование, ключевую роль в развитии конкурентных качеств играют компетентность персонала, наличие лицензий и свидетельств о соответствии процессов и продукции стандартам, а также использование дополнительных инструментов и индивидуального подхода к работе с заказчиками. Отметим, что человеческий капитал становится основным источником экономического роста, становления и развития компании, так как составляет наиболее эффективные сочетания с другими компонентами компании.

Список источников

1. Leveraging ERP for Intellectual Capital / Nguyen V. Quang et al. // Australasian Conference on Information Systems. – 2015. – С. ?
2. Молодчик, М.А. Интеллектуальный капитал компании: диагностика и подходы к управлению / М.А. Молодчик. – Пермь : Издательство Пермского национального исследовательского политехнического университета, 2012. – 219 с.
3. Руус, Й. Интеллектуальный капитал: практика управления / Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем. – Санкт-Петербург : Высшая школа менеджмента, 2010. – 418 с.