

INTELEKTUÁLNÍ KAPITÁL: MIKROEKONOMICKÁ PAST A JAK Z NÍ VEN

INTELLECTUAL CAPITAL: TRAP OF MICROECONOMICS AND THE WAY OUT

Ivana Tichá

Anotace:

Příspěvek se zabývá konceptem intelektuálního kapitálu z pohledu tradičních mikroekonomických teorií a pomocí srovnávací analýzy popisuje nedostatky těchto teorií ve srovnání s funkcionálními přístupy a nabízí jedno z možných řešení v transdisciplinárním pojetí integrující ekonomické behaviorální teorie podniku.

Klíčová slova:

Znalosti, intelektuální capital, mikroekonomie, behaviorální věda

Abstract:

The papers deals with the concept of intellectual capital from the perspective of traditional microeconomic theories and on the basis of comparative analysis it describes limitations of these theories in comparison with functional approaches. The potential solution to overcome the limitations is seen in a transdisciplinary approach integrating both economic and behavioural assumptions about firm.

Key words:

Knowledge, intellectual capital, microeconomics, behavioural science

ÚVOD

Intelektuální kapitál je u řady autorů definován ve zjednodušené podobě jako rozdíl mezi tržní a účetní hodnotou podniku (viz např.: Stewart, 1997; Sveiby, 1997 a další). Obvykle je dále dělen na dvě nebo tři složky, jejichž názvy se liší:

- lidský a strukturální kapitál (Roos et al, 1997);
- lidský, organizační a zákaznický kapitál (Edvinsson, Malone, 1997)
- lidský, strukturální a zákaznický (Stewart, 1997)

ale zachovávají si určitou principiální podobnost. Lidský kapitál je chápán jako pracovní síla podniku a její znalosti o podniku a podnikání. Zahrnuje jak dovednosti, tak pracovní postoje, intelektuální schopnosti, motivaci, atd. a je nezbytným předpokladem pro využití ostatních aktiv podniku v procesu vytváření hodnoty.

Organizační kapitál zahrnuje tradiční intelektuální aktiva (např. patenty), intelektuální vlastnictví (značka), databáze, informační technologie a kulturní aspekty (např. kulturu sdílení znalostí a spolupráce jako protiklad k izolované soutěživosti). Organizační kapitál lze dále dělit na procesní (popisující specifické uspořádání podnikových procesů) a inovační.

Zákaznický kapitál popisuje dlouhodobé vztahy podniku s jeho nejvýznamnějšími zákazníky včetně znalostí o těchto zákaznících a jejich specifických potřebách.

Interakce mezi lidským, organizačním a zákaznickým kapitálem může přinést finanční kapitál, který je respektován (obvykle rozeznán a uznán) na trhu a má potenciál navýšit hodnotu podniku formou nárůstu vlastního jmění.

Existuje však jen velmi málo pokusů popsat intelektuální kapitál nikoliv z pohled zásob, ale z pohledu toků, jako se o to pokusil na příklad Roos (Roos, 1997) sestavením matice proměnných, které popisují toky v rámci i mezi různými kategoriemi intelektuálního kapitálu. Právě tato perspektiva však zvyrazňuje teoretické nedostatky týkající se měření intelektuálního kapitálu. V současné době se jak deduktivní přístup nabízející finanční ukazatele, tak induktivní přístup zaměřený na nefinanční vyjádření intelektuálního kapitálu nijak explicitně nehlásí k žádnému teoretickému zázemí, k žádné ustálené škole. Přístupy, které vnímají intelektuální kapitál jako formu zásob v podniku, mají svá východiska v mikroekonomii; nástroje, se kterými pracují (čísla, poměrové ukazatele, finanční termíny) jsou často vysoce agregované a neposkytují tak možnost rozplést řetězec příčin a následků. Zatím jen zčásti rozpracovaný přístup vnímající intelektuální kapitál z pohledu toků, tradiční přístup věrohodně nepřekonává a zůstává do značné míry vágní.

Detailní analýza současných přístupů vede ke zjištění, že pro měření intelektuálního kapitálu chybí koherentní teoretický rámec, který by nabídl řešení problémů, které s sebou nesou nespolehlivé ukazatele a zároveň naznačil způsob, jak využít intelektuální kapitál ke zlepšení výkonnosti podniku.

CÍL A METODY

Cílem příspěvku je vymezit pojem intelektuální kapitál z pohledu různých přístupů a nabídnout další postup jeho konceptualizace ve prospěch jeho užití v oblasti řízení znalostí. Příspěvek je založen na srovnávací analýze teoretických přístupů popisujících intelektuální kapitál i způsoby jeho měření. Vychází z historického vývoje, a proto zahrnuje jak přístupy zakotvené v mikroekonomii, tak v dalších vědních disciplínách tak, jak se v průběhu let různé disciplíny tohoto tématu ujímaly.

VÝSLEDKY A DISKUSE

Přístupy, které mají své kořeny v mikroekonomické teorii, jsou:

- teorie lidského kapitálu
- teorie organizačního kapitálu
- teorie společenského kapitálu.

Systematický výzkum lidského kapitálu začal v 60. letech minulého století (Schultz, 1961; Becker, 1964) a byl zaměřen zejména na vliv lidského kapitálu na národní ekonomiky. Protože výkonnost národních ekonomik závisí na výkonnosti firem, byla teorie lidského kapitálu aplikována na úrovni soukromých i veřejných společností. Bez ohledu na aplikační úroveň však šlo vždy o hodnotu investic do vzdělávání a návratnost těchto investic. Modely byly konstruovány s využitím různých závislých proměnných jako byl ekonomický růst, ziskovost podniku, výnosový profil podniku za jeho životní cyklus, apod. tento přístup, založený na hodnocení poměru vstup/výstup nedokázal přispět k poznání o tom, jak se znalosti v podniku vytvářejí a jak má být tento proces usměrňován.

Rozvoj teorie organizačního kapitálu byl nastartován zjištěním (odvozeným z pozorování), že zaměstnavatelé považují práci zaměstnanců většinou za suboptimální. V Tomerově práci (Tomer, 1987) došlo k integraci poznatků z teorie organizačního chování a z ekonomických teorií a k posunu k nové teorii produktivity založené na nové definici organizačního kapitálu: ten je definován jako lidský kapitál, jehož atributy jsou zakotveny buď v organizačních vazbách, konkrétních členech organizace, organizačních depozitářích informací nebo v kombinaci výše zmíněných s cílem zlepšit fungování organizace. K podobnému výsledku dospěl Sadowski (1980, který svou argumentaci založil na neoklasické teorii: lidský kapitál definoval jako diskontovanou čistou hodnotu investic do vzdělání a organizační kapitál jako dlouhodobě využitelná aktiva, která však nevznikají jednotlivými investicemi do vzdělání ale vytvářejí se každodenními operacemi. Organizační

kapitál je tudíž závislý na míře ochoty sdílet informace, řešit konflikty a projevovat ochotu ke spolupráci.

Teorie společenského kapitálu přispívá k operacionalizaci intelektuálního kapitálu těmito poznatky: (1) Společenský kapitál je vlastněn společně těmi, kteří ho vytvářejí a z jeho podstaty je zřejmé, že k němu nelze uplatňovat exkluzivní vlastnická práva. (2) Užití společenského kapitálu umožňuje dosáhnout cílů, které by jinak byly nedosažitelné, nebo dosažitelné při vynaložení dodatečných nákladů. Průběžná debata o intelektuálním kapitálu a rozvíjejícímu se zdrojovému přístupu k podniku zdůrazňují problémy spojené s vlastnictvím intelektuálních zdrojů a se schopností toto vlastnictví uplatňovat, tzn. přivlastňovat si jejich produkci. Znalostní ekonomika spolu s nárůstem virtuálních organizací vyvolává potřebu nového vymezení konceptu vlastnictví, které by mělo být doplněno o atributy dostupnosti a splnitelnosti.

Dosavadní úroveň poznání v ekonomických teoriích (neoklasických a institucionálních) nenabízí uspokojivý teoretický rámec pro modelování intelektuálního kapitálu, zvláště se zřetelem k jeho měření. Dosavadní pokusy ve vývoji přístupů k měření intelektuálního kapitálu signalizují nutnost zachování duálního pohledu, tj. zachování finančních i nefinančních nástrojů měření. Míra užitečnosti, kterou budou mít nástroje měření intelektuálního kapitálu pro vnitřní i vnější zájmové skupiny rozhodne o tom, jak bude koncept intelektuálního kapitálu přijat podnikatelskou komunitou.

Kromě přístupů založených na mikroekonomické teorii se konceptualizací a měření intelektuálního kapitálu zabývá řada disciplín, které lze odvodit z podnikových funkcí (účetnictví a finance, strategický controlling, řízení lidských zdrojů, řízení a marketing informačních technologií). Přestože teoretická východiska, která by integrovala přístupy finanční s přístupy orientovanými na lidské zdroje, opět chybí, je zřejmé, že díra mezi finančními a kvalitativními přístupy se začíná zužovat. S přetrvávající tendencí trhu nadhodnocovat zralé podniky a podhodnocovat mladé, rychle se vyvíjející a investující do výzkumu a vývoje, je konvergence výše uvedených přístupů žádoucí.

ZÁVĚR

Na základě obdobných zjištění navrhuji Reinhardt et al. (2001) kroky v následujících oblastech:

- vyvinout univerzální metriku pro měření intelektuálního kapitálu včetně důsledků, které může přinést úsilí o jejich legální status
- koncept znalostí, jejich ontologie a epistemologie
- integrace teoretických rámců k hodnocení intelektuálního kapitálu.

Nedostatek univerzálnosti v nástrojích vyvíjených za účelem měření intelektuálního kapitálu je způsoben dobrovolným charakterem výkazů, zpráv poskytovaných zájmovým skupinám. Tato povinnost není předepsána a způsob vykazování je tudíž závislý na rozhodnutí jednotlivých podniků. Lze předvídat, že hodnocení intelektuálního kapitálu přesáhne rámec účetnictví, přestože nehmotná aktiva lze kvantifikovat se stále rostoucí mírou obtížnosti. Finanční kapitál pouze vytváří potenciál pro generování výnosů, pokud tento potenciál není využit nebo dokonce brání využití ostatních zdrojů, těžko jej lze považovat za aktivum. Na principu analogie lze odvodit, že atraktivnějším pojmem než intelektuální kapitál se stane intelektuální potenciál, což bude samozřejmě implikovat i posun v jeho měření.

Epistemologické charakteristiky intelektuálního kapitálu jsou vztaženy k triviálním a netriviálním přístupů k řízení znalostí. S výhradami k nerozpracovanosti přístupu vnímajícímu intelektuální kapitál z pohledu toků lze tvrdit, že intelektuální kapitál je posuzován spíše jako objekt než jako proces – tak jako jsou vnímána znalostní aktiva. Lepší uchopení konceptu a popis dalších atributů pomůže rozvoji chápání intelektuálního kapitálu,

ale bude s vysokou mírou pravděpodobnosti v konfliktu se zájmem manažerů a investorů o jednoduché a transparentní výkaznické systémy.

Integrovaný teoretický rámec spojuje pohled na intelektuální kapitál jako zásoby, ale dynamizuje jej doplněním proměnné času. Mezi intervaly t_0 a t_1 , které popisují dva stavy intelektuálního kapitálu, je vložen procesní pohled na intelektuální kapitál, který vysvětluje změnu mezi oběma stavy.

LITERATURA:

- Becker, G.S. (1964): *Human Capital*. Chicago, University of Chicago Press
- Edvinsson, L., Malone, M.S. (1997): *Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding its Hidden Brainpower*. New York, Harper Collins
- Reinhardt et al. (2001): Intellectual Capital and Knowledge Management: Perspectives on Measuring Knowledge. *Handbook of Organizational Learning and Knowledge*, New York, Oxford University Press
- Roos, G. (1997): Measuring Your Company's Intellectual Performance, *Long Range Planning*, 30, ss. 413-426
- Roos, J., Roos, G., Edvinsson, L., Dragonetti, N. (1997): *Intellectual Capital: Navigating in the New Business Landscape*, London, New York University Press
- Sadowski, D. (1980): *Berufliche Bildung und betriebliches Bildungsbudget*, Stuttgart, Poeschel
- Schultz, T.W (1961): Investment in Human Capital, *American Economic Review*, 51/1, ss.1-17
- Stewart, T.A. (1997): *Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations*, New York, Doubleday Currency
- Sveiby, K.E. (1997): *The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge-based Assets*, San Francisco, Berrett-Koehler
- Tomer, J.F.(1987): *Organizational Capital: The Path to Higher Productivity and Wellbeing*, New York, Praeger

Kontaktní adresa autora:

doc. Ing. Ivana Tichá, Ph.D., katedra řízení PEF ČZU v Praze, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6, telefon: 224382260, email: ticha@pef.czu.cz

Příspěvek vznikl jako součást řešení a za podpory výzkumného záměru Informační a znalostní podpora strategického řízení (MSM6046070904).