

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 6

Декомпозиційний аналіз складових інтегрованої звітності підприємства

Частина 5. Соціальний та відносинний капітал

Мета завдання: на основі звітності обраних підприємств дослідити, яким чином соціальний та відносинний капітал розкривається в інтегрованій звітності відповідно до Міжнародного стандарту інтегрованої звітності (МСІЗ), та оцінити його роль у процесі створення довгострокової вартості та управлінні репутаційними й операційними ризиками.

Теоретична основа

Відповідно до МСІЗ, соціальний та відносинний капітал охоплює інституційні та індивідуальні відносини в межах громади, груп зацікавлених сторін та інших мереж, а також здатність обмінюватися інформацією для підвищення індивідуального та колективного добробуту. До його складу належать:

- Відносини зі стейкхолдерами (stakeholder relations): громади, клієнти, постачальники, партнери, регулятори, державні органи
- Соціальна ліцензія на діяльність (social license to operate): суспільна довіра, репутація, відповідність суспільним очікуванням
- Спільні цінності та норми: корпоративна культура взаємодії з суспільством, стандарти поведінки, прозорість

На відміну від фінансового або виробничого капіталу, соціальний та відносинний капітал переважно є нематеріальним та важковимірюваним, проте критично важливим для операційної безперервності та стратегічної стійкості. МСІЗ розглядає соціальний капітал у взаємозв'язку з іншими видами: наприклад, погіршення відносин з громадою (соціальний) може призвести до зупинки виробництва (виробничий) та зниження ринкової вартості (фінансовий).

Ключові стандарти та фреймворки для розкриття соціального капіталу: GRI 203 (Непрямі економічні впливи), GRI 413 (Місцеві громади), GRI 415 (Публічна політика), AA1000 (Залученість стейкхолдерів).

5A.1. Ідентифікація та опис соціального капіталу

На основі фінансової та нефінансової звітності обраних підприємств за два суміжні роки визначте склад їхнього соціального та відносинного капіталу. Нижче наведено узагальнену аналітичну структуру, яку слід адаптувати до конкретних підприємств.

Таблиця 5А.1.1. Порівняльна характеристика соціального та відносинного капіталу підприємств

Елемент соціального капіталу	Промислове підприємство	Агропромислове підприємство	Енергетична компанія
Відносини із громадами та суспільством	Взаємодія з місцевими громадами поблизу виробничих об'єктів; програми компенсацій та соціального партнерства	Партнерство з сільськими громадами; фермерські кооперативи; підтримка місцевої зайнятості на агрокомплексах	Програми залучення стейкхолдерів поблизу енергооб'єктів; підтримка регіональної інфраструктури
Відносини зі споживачами та клієнтами	Довгострокові контракти з промисловими споживачами; система управління рекламаціями; лояльність B2B	Репутація продовольчого бренду; сертифікати якості (органік, GlobalG.A.P.); відносини з торговими мережами	Надійність постачання електроенергії; відносини з регуляторами та кінцевими споживачами
Відносини з постачальниками та партнерами	Ланцюжок постачання сировини; стандарти ESG для постачальників; аудити ланцюжка	Агросервісні компанії; насінневі та хімічні постачальники; логістичні партнери	Постачальники палива та обладнання; підрядники з будівництва та обслуговування об'єктів
Відносини з державою та регуляторами	Ліцензії, дозволи; участь у галузевих асоціаціях; GR-стратегія; відповідність промисловим стандартам	Взаємодія з аграрними міністерствами; дотації та субсидії; виконання продовольчої програми	Тісна взаємодія з НКРЕКП та Міністерствами; тарифне регулювання; ліцензії на виробництво та передачу

Корпоративне громадянство та репутація	Соціальна ліцензія на діяльність; благодійність; промислова безпека як чинник репутації	Бренд відповідального аграрного виробника; продовольча безпека країни; сільська соціальна відповідальність	Репутація надійного енергопостачальника; участь в енергетичному переході; публічна підзвітність
Спосіб опису у звітності	Переважно нарративний (програми КСВ) + окремі КРІ (кількість заходів, обсяг інвестицій у громади)	Комбінований: кількісні показники (зайнятість, закупівлі у місцевих постачальників) + нарратив	Наративний (стейкхолдерська залученість) + КРІ надійності постачання; тарифна прозорість

5A.2. Розкриття інформації про соціальний капітал у звітності

Проаналізуйте, яку інформацію про соціальний та відносинний капітал підприємства розкривають у різних формах звітності. Заповніть порівняльну таблицю, підставивши конкретні дані з обраних підприємств.

Таблиця 5A.2.1. Порівняльна таблиця розкриття соціального та відносинного капіталу

Аспект розкриття	Фінансова звітність	Річний / Інтегрований звіт	ESG-звіт	Унікальна цінність / Нерозкриті
Склад соціального капіталу (типи відносин та зацікавлені сторони)	Розкриття мінімальне – лише судові позови та зобов'язання перед пов'язаними сторонами.	Карта стейкхолдерів; опис ключових відносин; стратегія взаємодії з громадою.	GRI 413: залучення громад; матрична структура зацікавлених сторін; тематичні розділи КСВ.	Системний аналіз відносин – унікально для ІЗ; ESG деталізує. ФЗ майже нічого не розкриває.
Інвестиції у соціальні програми та громади	Лише якщо створено резерв або є зобов'язання. Соціальні витрати – у складі адмінвитрат.	Стратегічна пріоритизація соціальних інвестицій; зв'язок з бізнес-цілями.	Деталізований звіт GRI 203/413: сума інвестицій у громади, кількість бенефіціарів, проекти.	Кількісні дані – виключно ESG; ІЗ надає стратегічний контекст.
Репутація, довіра та соціальна ліцензія	Не розкривається.	Наративне висвітлення репутаційних ризиків, управління кризами, публічний імідж.	Індекс задоволеності клієнтів/громад; результати соціологічних опитувань; NPS.	Унікально для ІЗ та ESG. ФЗ не містить.

Ризики у відносинах зі стейкхолдерами	Судові позови, штрафи, зобов'язання – у примітках.	Стратегічний реєстр соціальних ризиків; сценарний аналіз конфліктів.	Реєстр скарг; статистика інцидентів; механізми зворотного зв'язку (grievance mechanisms).	I3 – стратегічний вимір ризиків; ESG – операційний. ФЗ – лише реалізовані.
Взаємозв'язок із іншими видами капіталу	Не розкривається.	Показує trade-offs: соціальний ↔ фінансовий, людський, природний.	Частково – через тематику трудових відносин та громад.	Цілісний аналіз взаємозв'язків – унікальна перевага I3.
Регуляторна відповідність у соціальній сфері	Відображення штрафів/зобов'язань за соціальні порушення (трудові спори).	Опис відповідності трудовому законодавству, антидискримінаційних заходів.	GRI 406/407: порушення трудових прав, дискримінація, свобода асоціацій.	Деталі відповідності – ESG; ФЗ – лише фінансові наслідки.
Комунікація та прозорість з суспільством	Не розкривається.	Публічна звітність, інвесторські відносини, комунікаційна стратегія.	Залученість у соціальних медіа, показники прозорості, публічні консультації.	ESG та I3 доповнюють одне одного; ФЗ відсутнє.

Аналітичні питання для висновків:

- Яка інформація є унікальною для інтегрованого звіту порівняно з традиційною фінансовою звітністю? (Типово: аналіз стейкхолдерів, взаємозв'язки капіталів, стратегічний контекст соціальної ліцензії)
- Що залишається нерозкритим у всіх трьох формах звітності? (Типово: кількісна вартісна оцінка соціального капіталу, методологія вимірювання довіри, довгострокові ефекти соціальних інвестицій)

5A.3. Соціальний капітал у контексті бізнес-моделі

Спираючись на логіку МСІЗ щодо трансформації капіталів (inputs → business activities → outputs → outcomes), покажіть роль соціального та відносинного капіталу в бізнес-моделі кожного підприємства.

Таблиця 5A.3.1. Соціальний та відносинний капітал у ланцюжку цінності (шаблон-орієнтир)

Тип підприємства (приклад)	Inputs: соціальний капітал як вхідний ресурс	Outputs: прямі результати	Outcomes: вплив на соціальний капітал
Виробниче підприємство (промисловість)	Довіра місцевої громади; партнерства з постачальниками; репутація роботодавця; ліцензії від держорганів	Продукція; зайнятість; сплата податків; внески в громадські фонди; участь у галузевих асоціаціях	Зміцнення або підриг репутації; зростання/зниження довіри; соціальна ліцензія на розширення діяльності
Агропромислове підприємство	Відносини з фермерами-постачальниками;	Продовольча продукція; сільська зайнятість; закупівлі у	Продовольча безпека; зростання добробуту сільських громад;

	довіра споживачів до бренду; партнерства з кооперативами; підтримка держави	місцевих фермерів; програми розвитку агрогромад	репутаційний капітал бренду
Енергетична компанія	Соціальна ліцензія від держави та суспільства; відносини з регуляторами; довіра споживачів до надійності	Електроенергія/тепло; інфраструктурні проекти в регіонах; робочі місця; регіональний розвиток	Суспільна підтримка або опір новим проектам; вплив на тарифну прийнятність; регуляторний клімат

Аналіз взаємозв'язків та компромісів (trade-offs)

Соціальний та відносинний капітал не існує ізольовано – він перебуває у постійній взаємодії з іншими видами капіталу. Нижче наведено типові trade-offs:

Таблиця 5А.3.2. Взаємозв'язки та компроміси між соціальним та іншими видами капіталу

Trade-off (пара капіталів)	Характер компромісу	Як відображається у звітності
Соціальний ↔ Фінансовий	Інвестиції в програми КСВ та підтримку громад знижують прибуток у короткостроковому вимірі, але укріплюють соціальну ліцензію та зменшують ризик конфліктів.	ІЗ розкриває довгострокову вигоду від соціальних інвестицій через призму збереження ліцензії на діяльність.
Соціальний ↔ Виробничий	Розширення виробництва поблизу населених пунктів → посилення соціальної напруги. Модернізація обладнання → зниження шуму/викидів → зростання довіри громади.	ІЗ відстежує зв'язок між рішеннями щодо виробничих активів та реакцією громади.
Соціальний ↔ Людський	Задоволеність персоналу та зовнішньої громади взаємопов'язані: підприємство-«хороший роботодавець» легше здобуває соціальну ліцензію у регіоні.	ESG-звіти поєднують розділи трудових відносин та соціальної відповідальності.
Соціальний ↔ Природний	Погіршення екологічної ситуації → зниження довіри громади та соціальної ліцензії. Природоохоронні ініціативи → зростання репутаційного капіталу.	ІЗ демонструє взаємозалежність природного та соціального капіталів через аналіз стейкхолдерських очікувань.
Соціальний ↔ Інтелектуальний	Інновації та цифровізація змінюють характер взаємодії з клієнтами та громадами; нові технологічні платформи підвищують прозорість і довіру.	ІЗ показує, як технологічні рішення впливають на якість відносин із заінтересованими сторонами.

Орієнтири для власного аналізу:

- Опишіть, які відносини та форми взаємодії є ключовими вхідними ресурсами (inputs) для кожного з обраних підприємств
- Визначте прямі outputs: продукти/послуги та паралельні outputs: соціальні ефекти для громади
- Оцініть outcomes: яким є чистий вплив на стан соціального капіталу (зміцнення чи ерозія довіри)?

- Виявіть конкретний trade-off для кожного підприємства: де отримання економічних вигід відбувається за рахунок соціального капіталу (або навпаки)?

5A.4. Висновки

За результатами виконання завдань 5A.1–5A.3 сформулюйте порівняльні висновки щодо трьох обраних підприємств за такими напрямками:

1. Повнота та якість розкриття соціального капіталу

Оцініть, наскільки повно кожне підприємство розкриває інформацію про соціальний та відносинний капітал, та чи відповідає це принципам МСІЗ. Зокрема, визначте:

- Чи розкриваються кількісні та якісні показники соціального капіталу, чи лише декларативні наративи?
- Чи використовують підприємства стандартизовані фреймворки (GRI 413, AA1000) для забезпечення порівняльності даних?
- Які суттєві прогалини у розкритті соціального капіталу є спільними для всіх підприємств? (наприклад, відсутність кількісної оцінки довіри, обмежене розкриття grievance mechanisms)

2. Стан соціального капіталу та тенденції

На основі динаміки за два суміжні роки охарактеризуйте стан та тенденції відтворення соціального капіталу:

- Чи зміцнюються або послаблюються ключові відносини підприємства зі стейкхолдерами?
- Які заходи вживають підприємства для розвитку соціального капіталу (нові партнерства, програми залучення громади, платформи зворотного зв'язку)?
- Як підприємства позиціонують себе щодо очікувань суспільства та регуляторного тиску у соціальній сфері?

3. Вплив соціального капіталу на здатність створювати вартість

Охарактеризуйте, як стан соціального капіталу впливає на можливості підприємств у трьох часових горизонтах:

- Короткостроковий: операційні ризики, пов'язані з соціальними конфліктами та втратою ліцензії на діяльність
- Середньостроковий: вплив репутаційних ризиків на доступ до ринків та партнерств
- Довгостроковий: стратегічна залежність від соціального капіталу та здатність адаптуватися до змін суспільних очікувань

4. Комунікація із заінтересованими сторонами

Оцініть, які заходи щодо розвитку та збереження соціального капіталу підприємства комунікують заінтересованим сторонам через звітність:

- Наявність конкретних цілей та КРІ у сфері соціального капіталу (наприклад, індекс задоволеності громади, кількість реалізованих соціальних проєктів)
- Якість та прозорість комунікації – чи пов'язані соціальні цілі зі стратегією підприємства та фінансовими результатами?
- Чи демонструють підприємства прогрес щодо соціальних зобов'язань у порівнянних показниках або лише декларують наміри?

Частина 6. Інтелектуальний капітал

Мета завдання: на основі звітності обраних підприємств дослідити, яким чином інтелектуальний капітал розкривається в інтегрованій звітності відповідно до Міжнародного стандарту інтегрованої звітності (МСІЗ), та оцінити його роль у процесі створення довгострокової вартості та забезпеченні конкурентоспроможності.

Теоретична основа

Відповідно до МСІЗ, інтелектуальний капітал охоплює нематеріальні активи, засновані на знаннях, що включають:

- Інтелектуальну власність (intellectual property): патенти, авторські права, програмне забезпечення, права та ліцензії
- Організаційний капітал (organizational capital): неявне знання, системи, процедури та протоколи, що дозволяють організації функціонувати
- Репутаційний та брендовий капітал: унікальне позиціонування підприємства на ринку та суспільне визнання його діяльності

На відміну від фінансового або виробничого капіталу, переважна більшість елементів інтелектуального капіталу не визнається у балансі підприємства відповідно до традиційних бухгалтерських стандартів (МСФЗ, П(С)БО), що створює значний розрив між балансовою та ринковою вартістю. Саме тому інтегрована звітність є критично важливим інструментом розкриття цього виду капіталу. МСІЗ розглядає інтелектуальний капітал у взаємозв'язку з іншими видами: наприклад, R&D-інновації (інтелектуальний) підвищують ефективність виробничого обладнання (виробничий), залучають та утримують таланти (людський) та зміцнюють репутацію (соціальний).

Ключові стандарти та фреймворки для розкриття інтелектуального капіталу: GRI 201 (Економічна ефективність), WICI Intangibles Framework, ISO 30414 (HR reporting), Ocean Tomo Intangible Asset Market Value Study.

5Б.1. Ідентифікація та опис інтелектуального капіталу

На основі фінансової та нефінансової звітності обраних підприємств за два суміжні роки визначте склад їхнього інтелектуального капіталу. Нижче наведено узагальнену аналітичну структуру, яку слід адаптувати до конкретних підприємств.

Таблиця 5Б.1.1. Порівняльна характеристика інтелектуального капіталу підприємств

Елемент інтелектуального капіталу	Промислове підприємство	Агропромислове підприємство	Енергетична компанія
Інтелектуальна власність (патенти, торгові марки, ліцензії)	Патенти на виробничі процеси та технологічні рішення; торгові марки продуктів; ліцензійні угоди з постачальниками технологій	Сортові патенти на насіння та гібриди; географічні зазначення продуктів; бренди агропродукції	Патенти на технології генерації та передачі енергії; ліцензії на використання технологій ВДЕ (вітер, сонце)
Організаційний капітал (системи, процеси, бази даних)	ERP-системи управління виробництвом; стандарти ISO; бази даних клієнтів та	Системи точного землеробства; агрономічні бази даних; ERP управління	SCADA-системи диспетчерського управління; моделі прогнозування попиту;

	постачальників; внутрішні методології	посівами та збиранням; GIS-системи	цифрові двійники енергооб'єктів
R&D та інноваційний потенціал	Внутрішні R&D- підрозділи; партнерства з університетами; пілотні проекти автоматизації та Industry 4.0	Агробіотехнологічні дослідження; партнерства з науково- дослідними аграрними установами; цифрові агрорішення	Дослідження у сфері «зеленого» водню, накопичення енергії, смарт-грід технологій; пілоти ВДЕ
	Впізнаваність промислового бренду; рейтинги надійності постачальника; участь у міжнародних виставках	Бренд органічної або преміальної продукції; репутація серед торговельних мереж і кінцевих споживачів	Репутація надійного та екологічно відповідального енергопостачальника; ESG-рейтинги
Цифрова інфраструктура та технологічний стек	Автоматизовані лінії; IoT-датчики; системи цифрового моніторингу якості та технологічних процесів	Дрони, автономна техніка, сенсорні системи моніторингу полів; агрометеорологічні платформи	Смарт-лічильники; системи прогнозування балансу навантаження; блокчейн для зелених сертифікатів
Спосіб опису у звітності	Нематеріальні активи у балансі (обмежено) + нарративний опис інновацій у ІЗ та ESG	Часткове розкриття у примітках до ФЗ + опис агроінновацій у ІЗ; KPI R&D-інвестицій	Переважно нарративний (технологічний перехід) + окремі KPI (частка ВДЕ, інвестиції в цифровізацію)

5Б.2. Розкриття інформації про інтелектуальний капітал у звітності

Проаналізуйте, яку інформацію про інтелектуальний капітал підприємства розкривають у різних формах звітності. Заповніть порівняльну таблицю, підставивши конкретні дані з обраних підприємств.

Таблиця 5Б.2.1. Порівняльна таблиця розкриття інтелектуального капіталу

Аспект розкриття	Фінансова звітність	Річний / Інтегрований звіт	ESG-звіт	Унікальна цінність / Нерозкриті
Склад інтелектуального капіталу (нематеріальні активи)	Примітки до ФЗ: гудвіл, патенти, торгові марки, програмне забезпечення за амортизованою вартістю.	Стратегічний опис ключових нематеріальних активів та їхньої ролі у бізнес-моделі.	Розкриття R&D-витрат, інноваційної стратегії, інтелектуальної власності у контексті сталого розвитку.	ФЗ відображає лише частину активів на балансі. ІЗ розкриває стратегічну цінність нерозпізнаних активів.

Витрати на R&D та інновації	Капіталізовані витрати – у балансі; поточні R&D-витрати – у звіті про прибутки та збитки.	Стратегічні пріоритети R&D; зв'язок інновацій з конкурентоспроможністю та довгостроковою вартістю.	GRI 201/203: інвестиції у технології; відсоток виручки на R&D; кількість патентів за рік.	Кількісні KPI інновацій – ESG; стратегічний контекст – ІЗ. ФЗ дає лише вартісний вимір.
Цифрова трансформація та технологічний потенціал	Не розкривається окремо; лише через капітальні видатки на ІТ.	Програми цифровізації; стратегії Industry 4.0/AgriTech/EnergyTech; вплив на ефективність.	KPI цифровізації: частка автоматизованих процесів, інвестиції в ІТ-інфраструктуру.	Детальний аналіз цифрового потенціалу – ІЗ та ESG. ФЗ не відображає.
Бренд та репутаційний капітал	Гудвіл та торгові марки – у балансі (лише при придбанні). Власногенерований бренд не капіталізується.	Наративне розкриття репутаційних ризиків і сили бренду; цінність для споживачів.	Індекс репутації бренду; медіааналітика; позиції у галузевих рейтингах.	Вартість бренду – поза ФЗ. ІЗ та ESG дають якісний аналіз.
Ризики втрати інтелектуального капіталу	Ризики знецінення нематеріальних активів – у примітках.	Ризики технологічного відставання, кіберзагрози, залежність від ключових технологій.	Кібербезпека (GRI 418); ризики витоку даних; програми захисту інтелектуальної власності.	Стратегічні технологічні ризики – ІЗ; операційні – ESG. ФЗ лише фінансові наслідки.
Взаємозв'язок із іншими видами капіталу	Не розкривається.	Показує trade-offs: інтелектуальний ↔ людський, фінансовий, соціальний.	Частково – через теми інновацій та сталого розвитку.	Цілісний аналіз взаємозв'язків – унікальна перевага ІЗ.
Захист інтелектуальних прав та відповідність	Судові позови щодо ІР-порушень; ліцензійні зобов'язання у примітках.	Стратегія управління ІР-портфелем; відповідність регуляторним вимогам щодо технологій.	Кількість патентних суперечок; дотримання авторських прав; програми комплаєнсу.	Деталі ІР-відповідності – ESG; ФЗ – лише фінансові наслідки порушень.

Аналітичні питання для висновків:

- Яка інформація є унікальною для інтегрованого звіту порівняно з традиційною фінансовою звітністю? (Типово: стратегічна цінність нерозпізнаних нематеріальних активів, взаємозв'язки з іншими капіталами, інноваційна стратегія)
- Що залишається нерозкритим у всіх трьох формах звітності? (Типово: вартісна оцінка людського know-how, методологія оцінки організаційного капіталу, вплив цифрових активів на вартість підприємства)

5Б.3. Інтелектуальний капітал у контексті бізнес-моделі

Спираючись на логіку МСІЗ щодо трансформації капіталів (inputs → business activities → outputs → outcomes), покажіть роль інтелектуального капіталу в бізнес-моделі кожного підприємства.

Таблиця 5Б.3.1. Інтелектуальний капітал у ланцюжку цінності (шаблон-орієнтир)

Тип підприємства (приклад)	Inputs: інтелектуальний капітал як вхідний ресурс	Outputs: прямі результати	Outcomes: вплив на інтелектуальний капітал
Виробниче підприємство (промисловість)	Виробничі технології та патенти; ERP/MES-системи управління; R&D-компетенції; бренд і репутація постачальника	Продукція підвищеної якості; нові технологічні рішення; патентний портфель; ліцензійні доходи	Зміцнення або знецінення технологічного лідерства; зростання/втрата конкурентоспроможності на ринку
Агропромислове підприємство	Агрономічні know-how та бази даних; технології точного землеробства; бренд органічної продукції; R&D-партнерства	Врожайність та якість продукції; нові сорти культур; агрономічні рекомендації для фермерів	Посилення технологічного переваги в агросекторі; репутація інноваційного виробника; залежність від технологій
Енергетична компанія	Технології ВДЕ та системи накопичення; SCADA/цифровий двійник; патенти на енергетичні рішення; бренд надійності	Ефективне виробництво та розподіл енергії; нові енергосервіси; зелені сертифікати; інноваційні тарифні рішення	Формування позиції технологічного лідера в енергопереході; ризики технологічного відставання від галузевих стандартів

Аналіз взаємозв'язків та компромісів (trade-offs)

Інтелектуальний капітал не існує ізольовано – він перебуває у постійній взаємодії з іншими видами капіталу. Нижче наведено типові trade-offs:

Таблиця 5Б.3.2. Взаємозв'язки та компроміси між інтелектуальним та іншими видами капіталу

Trade-off (пара капіталів)	Характер компромісу	Як відображається у звітності
Інтелектуальний ↔ Фінансовий	Інвестиції в R&D та інновації потребують значних фінансових ресурсів у короткостроковому вимірі, але генерують конкурентні переваги та нові джерела доходів у довгостроковому.	ІЗ пов'язує R&D-інвестиції зі стратегічними цілями; ESG деталізує витрати та очікувані результати.
Інтелектуальний ↔ Людський	Інтелектуальний капітал нерозривно пов'язаний з компетенціями персоналу: відтік ключових фахівців призводить до втрати унікального know-how та інноваційного потенціалу.	ІЗ розкриває залежність між управлінням талантами та збереженням технологічного лідерства.
Інтелектуальний ↔ Виробничий	Технологічні інновації та автоматизація підвищують ефективність виробничих активів, але можуть вимагати значних капіталовкладень у модернізацію фізичної інфраструктури.	ІЗ відстежує, як інновації трансформують виробничий потенціал та впливають на ресурсоемність.

Інтелектуальний ↔ Природний	Розвиток «зелених» технологій та інноваційних рішень для ресурсоефективності дозволяє знизити природомісткість виробництва і зберегти природний капітал.	ІЗ демонструє, як технологічні інновації слугують інструментом збереження природного капіталу.
Інтелектуальний ↔ Соціальний	Відкриті інновації та співпраця з громадами/університетами зміцнюють соціальний капітал; закритість R&D-процесів або технологічна монополізація можуть підірвати суспільну довіру.	ІЗ показує взаємозв'язок між відкритістю інноваційної стратегії та рівнем суспільної підтримки.

Орієнтири для власного аналізу:

- Опишіть, які нематеріальні активи та знання є ключовими вхідними ресурсами (inputs) для кожного з обраних підприємств – із зазначенням кількісних показників (якщо розкриті у звітності)
- Визначте прямі outputs: продукти та послуги підвищеної цінності; та паралельні outputs: нові знання, патенти, технологічні рішення
- Оцініть outcomes: яким є чистий вплив на стан інтелектуального капіталу (накопичення чи ерозія технологічного лідерства)?
- Виявіть конкретний trade-off для кожного підприємства: де розвиток інтелектуального капіталу вимагає жертви іншими видами (або навпаки)?

5Б.4. Висновки

За результатами виконання завдань 5Б.1–5Б.3 сформулюйте порівняльні висновки щодо трьох обраних підприємств за такими напрямками:

1. Повнота та якість розкриття інтелектуального капіталу

Оцініть, наскільки повно кожне підприємство розкриває інформацію про інтелектуальний капітал, та чи відповідає це принципам МСІЗ. Зокрема, визначте:

- Чи розкриваються кількісні та якісні показники інтелектуального капіталу, чи лише декларативні наративи?
- Чи використовують підприємства стандартизовані фреймворки для забезпечення порівняльності даних щодо нематеріальних активів?
- Які суттєві прогалини у розкритті інтелектуального капіталу є спільними для всіх підприємств? (наприклад, відсутність вартісної оцінки know-how, обмежене розкриття організаційного капіталу)

2. Стан інтелектуального капіталу та тенденції

На основі динаміки за два суміжні роки охарактеризуйте стан та тенденції розвитку інтелектуального капіталу:

- Чи зростає або знижується інтенсивність R&D-діяльності та інноваційний потенціал підприємств?
- Які заходи вживають підприємства для нарощування інтелектуального капіталу (нові патенти, цифрові платформи, партнерства з університетами)?
- Як підприємства позиціонують себе щодо технологічних трансформацій галузі та загроз цифрового відставання?

3. Вплив інтелектуального капіталу на здатність створювати вартість

Охарактеризуйте, як стан інтелектуального капіталу впливає на можливості підприємств у трьох часових горизонтах:

- Короткостроковий: вплив ноу-хау та технологій на операційну ефективність та якість продукції/послуг
- Середньостроковий: здатність технологічного лідерства забезпечити конкурентні переваги та доступ до нових ринків
- Довгостроковий: стратегічна залежність від інтелектуального капіталу та здатність адаптуватися до технологічних зрушень

4. Комунікація із заінтересованими сторонами

Оцініть, які заходи щодо розвитку та захисту інтелектуального капіталу підприємства комунікують заінтересованим сторонам через звітність:

- Наявність конкретних цілей та КРІ у сфері інтелектуального капіталу (наприклад, кількість нових патентів, частка виручки від нових продуктів, інвестиції в R&D як % від доходу)
- Якість та прозорість комунікації – чи пов'язані інноваційні цілі зі стратегією підприємства та фінансовими результатами?
- Чи демонструють підприємства прогрес щодо технологічного розвитку у порівняних показниках або лише декларують наміри?