

УДК 330.142

Галкина М. А.

СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ТЕОРЕТИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Формирование концепции и определения «интеллектуального капитала» базируется на теории человеческого капитала изложенной в трудах лауреатов Нобелевской премии по экономике Т. Шульцу в 1979 г. и Г. Беккеру в 1992 г. Человеческий капитал они определяют как совокупность знаний, навыков и мотиваций, которые имеет каждый человек, а инвестициями в него могут быть улучшение здоровья, повышение образования, мобильность, овладение массивами информации, накопления профессионального опыта и связей.

Согласно Г. Беккеру, в основе современной теории человеческого капитала лежит экономический подход к человеческому поведению, нашедший выражение в следующей логической схеме [1–2]:

– способности, знания, профессиональные навыки, мотивация становятся капиталом в момент купли-продажи рабочей силы, найма на работу или получения вознаграждения исполнителем работы;

– рост человеческого капитала должен способствовать росту производительности труда и производства;

– целесообразное использование капитала должно вести к росту доходов работников;

– рост доходов стимулирует работника делать вложения в здоровье, образование для повышения запаса знаний и навыков, чтобы затем эффективно применить их.

Таким образом, рабочая сила превратилась в человеческий капитал, который по средствам интеллекта стал не только производить интеллектуальный продукт, но и эффективно управлять новейшими средствами производства, что позволило развивать интеллектуальную функцию трудовых ресурсов и обусловило появление нового термина «интеллектуальный капитал».

Целью данной работы является исследование понятия «интеллектуальный капитал», его возникновения, сущности и структуры.

Термин «интеллектуальный капитал» впервые использовал Дж. Гэлбрейт в письме к М. Калецки в 1969 г. и определил его как нечто большее, чем «чистый интеллект» человека, включающее определенную интеллектуальную деятельность. Дж. Гэлбрейт отмечал: «Доллар, вложенный в интеллект человека, часто приносит больший прирост национального дохода, чем доллар, вложенный в железные дороги, плотины, машины и другие капитальные блага. Образование становится высокопроизводительной формой капитальных вложений» [2]. Однако широкое распространение он получил только в 90-е гг. XX века.

Популярным термин «интеллектуальный капитал» сделал Томас Стюарт, редактор журнала «Fortune», чья статья «Интеллектуальный капитал – главное богатство вашей компании» уже в 1991 году послужила катализатором для освоения темы интеллектуального капитала теоретиками и практиками менеджмента.

Определение интеллектуального капитала скорее свидетельствует о несовпадении самой его сущности с категориями, используемыми бухгалтерами и оценщиками: «интеллектуальный капитал – это накопленные полезные знания», «интеллектуальный материал, который сформирован, закреплен за компанией и используется для производства более ценного имущества. Разум становится имуществом, когда под влиянием свободно действующей силы мозга создается нечто полезное, имеющее определенную форму: перечень сведений, база

данных, описание процесса и т. д.» [3]. Следовательно, подчеркивается интеллектуальное происхождение: интеллектуальный капитал рассматривается как результат работы мысли, результат знаний, воплощенный в более осязаемую форму, чем мысль.

Томас Стюарт выделил три составляющих интеллектуального капитала: человеческий, структурный и потребительский капитал. Человеческий капитал это способность предлагать клиентам новые решения, при наличии знаний и умений. Структурный капитал определяется как организационные способности организации отвечать требованиям рынка. Потребительский капитал представляет собой отношения организации с потребителями ее продукции, которые составляют важную часть интеллектуального капитала, поскольку именно в этих отношениях интеллектуальный капитал превращается в деньги, приносит реальный доход [4].

Таким образом, анализируя структуру интеллектуального капитала Т. Стюарта важно достичь синергетического эффекта от взаимосвязи элементов этой структуры, так как отдельное развитие элементов может привести к снижению производительности.

Аналогичного подхода придерживается К. А. Багриновский: «Определение интеллектуального капитала носит достаточно общий характер и обычно подразумевает сумму тех знаний всех работников компании, которая обеспечивает ее конкурентоспособность» [5].

Дальнейшее исследование интеллектуального капитала связывается с именами Л. Эдвинсона, Л. Прусака, К. Свейби, Т. Фортьюна, Э. Брукинг.

По мнению Л. Эдвинсона интеллектуальный капитал определяется как знания, которые могут быть превращены в стоимость. Он выделил в структуре интеллектуального капитала человеческий и структурный капитал. Человеческий капитал – это совокупность знаний, практических навыков и творческих способностей, служащих компании, моральные ценности компании, культура труда и общий подход к делу. Структурный капитал – это капитал потребителей (клиентов) и организационный капитал. Капитал потребителей складывается из базы потребителей, характера связей с ними и их потенциала. Организационный капитал представляет систематизированную и формализованную компетентность компании плюс системы, усиливающие творческую эффективность, а также организационные возможности, направленные на создание продукта и стоимости [6].

Таким образом, интеллектуальный капитал определяется как знание, конвертируемое в стоимость.

К. Свейби систематизировал интеллектуальный капитал и разработал развернутую его структуру. Он рассматривает интеллектуальный капитал с позиции нематериальных активов и включает в состав три компонента: индивидуальную компетентность, внутреннюю структуру фирмы и внешнюю структуру. Индивидуальная компетентность – это способность людей действовать в различных ситуациях, включает в себя умения, образование, опыт, ценности, социальные навыки, что тождественно, на наш взгляд, понятию человеческий капитал. Внутренняя структура состоит из переменных фирмы – цели, задачи, технологии, культура организации. Внешняя структура состоит из связей с заказчиками и поставщиками, конкурентов, торговых марок, репутации и «имиджа» [7].

Аналогичного мнения придерживается А. Л. Гапоненко, считая, что границы между основными видами интеллектуального капитала весьма условны, их взаимодействие способствует синергетическому эффекту при перекрестном влиянии одних составляющих на другие [8].

Л. Прусак интерпретирует интеллектуальный капитал как интеллектуальный материал фирмы, который формализуется, обрабатывается и используется для увеличения стоимости активов фирмы [9]. В дополнение, С. Фортюн под интеллектуальными факторами понимает сумму всех знаний сотрудников, дающих преимущество данной компании на рынке.

Как справедливо отмечает Э. Брукинг «интеллектуальный капитал является термином для обозначения нематериальных активов, без которых компания не может существовать, усиливая конкурентные преимущества» [10]. Структура интеллектуального капитала состоит

из человеческих активов, интеллектуальной собственности, инфраструктурных и рыночных активов. Под человеческими активами (интеллектуальными) подразумевается совокупность коллективных знаний сотрудников предприятия, их творческих способностей, умения решать проблемы, лидерских качеств, предпринимательских и управленческих навыков. Активы рынка – это нематериальные активы компании, определяющие ее положение на рынке – марка, название, дистрибутивные каналы, различного рода благоприятные для компании соглашения и контракты. Активы интеллектуальной собственности определяются как интеллектуальная собственность, которая принадлежит компании и защищается законом – торговая и сервисная марки, патенты, авторские права. Активы инфраструктуры представляют собой интеллектуальные активы, обеспечивающие функционирование компании – философия управления, общая культура, процессы управления, бизнес-процессы.

Согласно высказываниям Й. Рууса, С. Пайка, Л. Фернстрёма, термин интеллектуальный капитал существует уже давно, но это понятие ещё не стало привычным в деловом мире, его можно определить как все неденежные и нематериальные ресурсы, полностью или частично контролируемые организацией и участвующие в создании ценности. Основываясь на экономическом поведении интеллектуального капитала, подразделяют его на три категории: отношенческий, организационный и человеческий капитал. Считают, что вместе интеллектуальные ресурсы формируют основу потенциального конкурентного преимущества компаний [11].

Данные позиции западных ученых разделяют отечественные ученые.

Так, В. Л. Иноземцев определяет интеллектуальный капитал как «коллективный мозг», аккумулирующий научные и обыденные знания сотрудников, интеллектуальную собственность и накопленный опыт, общение и организационную структуру, информационные сети и имидж организации. Он подразделяет его на человеческий (воплощённый в работниках организации в виде их опыта, знаний, навыков, способностей к нововведениям, к общей культуре, философии фирмы и её внутренним ценностям) и структурный (включает патенты, лицензии, торговые марки, организационную структуру, базы данных, электронные сети) [12].

Под интеллектуальным капиталом того или иного субъекта Б. Б. Леонтьев понимает стоимость совокупности имеющихся у него интеллектуальных активов, включая интеллектуальную собственность, его природные и приобретенные интеллектуальные способности и навыки, а также накопленные им базы данных и полезные отношения с другими субъектами [13]. Он придерживается определения и структуры интеллектуального капитала Л. Эдвинсона.

Как отмечает Б. В. Салихов, сущность интеллектуального капитала связана с ценностно-ориентированной капитализацией интеллектуальных знаний и определяет его как систему капитализированных интеллектуальных знаний, созидательное использование которых обеспечивает производство новых интеллектуальных благ и получение соответствующих доходов [14].

Согласно с мнением ряда ученых Т. В. Чечелевой, М. А. Пивоваровой, В. Ю. Морозовым, которые считают, что к определению категории «интеллектуальный капитал» необходимо подходить с двух сторон. Во-первых, основываясь на экономической сущности и функциях категории интеллектуального капитала. Во-вторых, базируясь на юридических категориях, принимая во внимание только те объекты, которые закреплены на данный момент в правовой базе РФ. Понятие интеллектуального капитала, рассмотренное с экономической точки зрения, включает в себя не только совокупность объектов, на которые может распространяться юридически закрепленная собственность, на результаты интеллектуального труда и средства интеллектуального творчества, но и личные качества человека, собственность на которые юридически закреплена быть не может ввиду их невещественного свойства и неотчуждаемости от личности самого человека [15].

Таким образом, такой подход дает практическую возможность расширения правовой базы по мере появления новых объектов интеллектуальной собственности.

Как справедливо определяет Л. И. Лукичева, под термином «интеллектуальный капитал» понимается совокупность интеллектуальных активов и трудовых ресурсов в рамках конкретного наукоемкого предприятия [16]. Интеллектуальные активы представляют собой

информационно-интеллектуальные ресурсы и информационно-интеллектуальных продукты, которые могут быть отчуждены от их создателей и имеют реальную коммерческую деятельность для предприятия и его контрагентов.

Сущность интеллектуального капитала как экономической категории можно определить как систему отношений различных экономических субъектов по поводу рационального, устойчивого его воспроизводства на основе прогрессивного развития науки в целях производства конкретных товаров, услуг, дохода, повышения жизненного уровня, решения проблемы неравномерности мирового и регионального развития на основе персонифицированных экономических интересов субъектов.

С точки зрения повышения прибыльности и стоимости компании, интеллектуальный капитал представляет собой совокупность знаний, навыков, умений человека, его мобильность (способность к восприятию новой информации, обучению, переподготовке, адаптации к новым условиям) и креативность (способность неординарно мыслить и формировать идеи), обеспечивая возможность создания прибавочного продукта в процессе движения интеллектуального капитала. Соответственно интеллектуальный капитал выступает инструментом получения организацией дохода, её конкурентоспособности, по средствам «интеллекта» и «капитала». Где «интеллект» определен как система созидательных, гуманистически ориентированных познавательных, мыслительных и творческих способностей человека, обеспечивающих многообразие форм и способов его деятельности в условиях приоритета норм высокой морали и нравственности [14]. В широком смысле «капитал» – это имущество, способное приносить доход.

Как показал К. Маркс, капитал – это не просто сумма материальных и производственных средств производства. Капитал – это не вещь, а определенное общественное, принадлежащее определенной исторической формации общества произведенное отношение, которое представлено в вещи и придает этой вещи специфический общественный характер [17].

Таким образом, «интеллектуальный капитал» – это система свойств и качеств человеческого интеллекта, ориентированного на обеспечение роста общественного богатства на основе воспроизводимых ресурсов.

По нашему мнению, для определения «интеллектуального капитала» необходимо рассматривать не только его экономическую сущность и функции, но и учитывать правовой аспект, например, интеллектуальную собственность, т. е. понятие «интеллектуальный капитал» должно базироваться на интеллектуальном потенциале, обеспечивающим создание и продвижение интеллектуального продукта, закреплённого правовой базой.

Итак, под интеллектуальным капиталом инновационного предприятия мы понимаем совокупность интеллектуального потенциала и ресурсов, создающая инновационный продукт, который обладает стоимостью и предоставляет его правообладателю конкурентное преимущество.

Анализ различных точек зрения ученых позволил сформировать предложенную структуру интеллектуального капитала инновационного предприятия на рис. 1.

ВЫВОДЫ

Интеллектуальный капитал не складывается из отдельных составляющих: человеческого, структурного и потребительского, а образуется из их взаимодействия. То есть внутри организации люди также вступают в отношения между собой на основе существующих структур, норм и правил, формальных и неформальных.

Интеллектуальный капитал выступает не только как совокупность интеллектуальных ресурсов организации, но и как система отношений между экономическими субъектами по поводу производства, распространения и использования интеллектуальных ресурсов и знаний, необходимых для их эффективного функционирования.

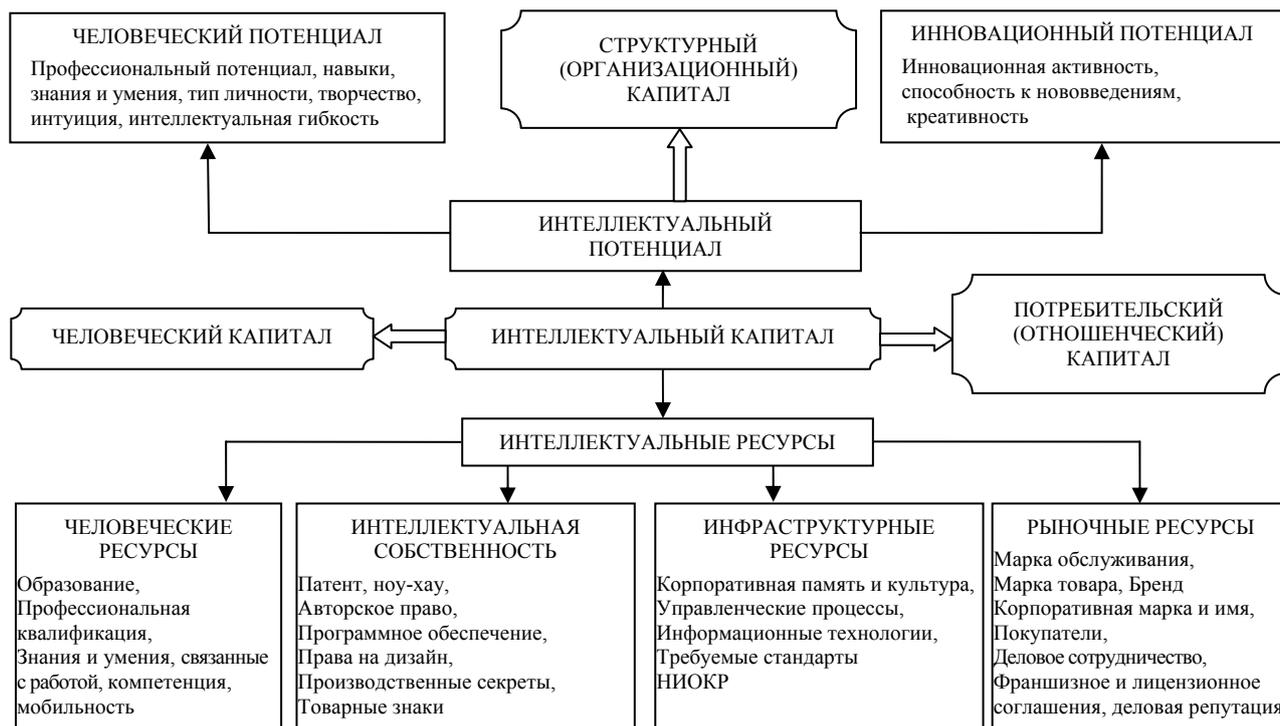


Рис. 1. Структура интеллектуального капитала

ЛИТЕРАТУРА

1. Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги). Воздействие на заработки инвестиций в человеческий капитал / Г. Беккер // США: ЭПИ. – 1993. – № 11. – С. 109–118.
2. Гэлбрейт Д. Экономические теории и цели общества / Под ред. акад. Н. Н. Иноземцева. – М. : Прогресс, 1979. – 49 с.
3. Stewart T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations / T. A. Stewart. – New York : Currency Doubleday, 1997. – 67 p.
4. Стюарт Т. А. Интеллектуальный капитал: новый источник богатства организаций / Т. А. Стюарт. – М. : Поколение. – 2007. – № 135 – 167 с.
5. Наукоемкий сектор экономики России : состояние и особенности развития / К. А. Багриновский, М. А. Бендиков, И. Э. Фролов, Е. Ю. Хрусталева. – М. : ЦЭМИ РАН, 2001. – 83 с.
6. Edvinsson L. Intellectual capital: Realizing your company's true value by finding its hidden brainpower / L. Edvinsson, V. Malon. – New York : Harper Collins Publishers Inc., 1997. – 8 с.
7. Wayne S. Upton, Jr. Challenges from the New Economy. Business and Financial Reporting, SPECIAL REPORT [Электронный ресурс] // Financial Accounting Standards Board. – April, 2001. – Режим доступа: www.fasb.com.
8. Гапоненко А. Г. Управление знаниями / А. Г. Гапоненко. – М. : 2001. – 13 с.
9. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы общества / С. М. Климов. – СПб. : ИВЭСЭП: Знание, 2002. – 45 с.
10. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг. – СПб. : Питер. 2001. – 94 с.
11. Руус Й. Интеллектуальный капитал: практика управления / Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрём; пер. с англ. под ред. В. К. Дерманова. – 2-е изд. – СПб. : Высшая школа менеджмента, 2008. – 14 с.
12. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества / В. Л. Иноземцев. – М. : Academia - Наук, 2002. – 342 с.
13. Леонтьев Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б. Б. Леонтьев. – М. : Акционер, 2002. – 101 с.
14. Салихов Б. В. Интеллектуальный капитал организации: сущность, структура и основы управления / Б. В. Салихов. – М. : Дашиков и Ко, 2008. – № 27. – 58 с.
15. Чечелева Т. В. Эффективный экономический рост: теория и практика / Т. В. Чечелева. – М. : Экзамен, 2003. – С. 112–113 с.
16. Лукичева Л. И. Управление интеллектуальным капиталом: учеб. пособие / Л. И. Лукичева. – М. : Омега-Л, 2009. – С. 113–114.
17. Маркс К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Соч., 2-е изд. – Т. 25. – С. 380–381.