

УДК 338.46

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ТОЛКОВАНИЮ ТЕРМИНА  
«ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ»****Ширинкина Е.В.***Сургутский государственный университет, Сургут, e-mail: shirinkina86@yandex.ru*

В данной статье раскрыта сущность интеллектуального капитала и его роль в развитии инновационной экономики. В качестве исследовательской задачи автором была определена попытка оценить эффективность использования интеллектуального капитала. Проанализировано функционирование инновационной деятельности в российской экономике, проведена сравнительная характеристика инновационного развития зарубежных стран. Предложена авторская классификация состава интеллектуального капитала, где он подразделяется на внутреннюю и внешнюю структуру, а также на компетенцию персонала. Обосновано, что управление интеллектуальным капиталом требует планирования, четкой организации и мотивирования этого процесса через анализ затрат, связанных с их созданием. Предложена количественная оценка эффективности использования интеллектуального капитала. Установлено значение этого показателя как ориентир для достижения эффективного инновационного развития производственных предприятий.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, инновационные предприятия, интеллектуальный капитал, образование

**THEORETICAL APPROACHES TO THE INTERPRETATION  
OF THE TERM «INTELLECTUAL CAPITAL»****Shirinkina E.V.***Surgut State University, Surgut, e-mail: shirinkina86@yandex.ru*

This article reveals the essence of intellectual capital and its role in the development of innovative economy. As the author of the research objectives was determined attempt to evaluate the effectiveness of the use of intellectual capital. Analyzed the functioning of innovative activity in the Russian economy, the comparative characteristics of the innovative development of foreign countries. The author's classification structure of intellectual capital, where it is divided into inner and outer structure, as well as on the competence of personnel. It is proved that the management of intellectual capital requires planning, precise organization and motivation of this process through the analysis of the costs associated with creating them. A quantitative assessment of the effectiveness of the use of intellectual capital. It established the value of this indicator as a guide for achieving effective innovative development of industrial enterprises.

**Keywords:** innovation, enterprise innovation, intellectual capital, and education

**Актуальность исследования** обусловлена многими причинами. Во-первых, важной характеристикой развития экономики является переход к новой стадии функционирования инновационного общества, то есть к строительству такой экономики, которая базируется в основном на выработке, распространении и использовании знания. Особые навыки, способности и умения необходимо адаптировать к постоянно изменяющимся условиям функционирования, поскольку высокая квалификация является ведущим производственным ресурсом, главной движущей силой материального благополучия и общественного статуса личностей и организаций.

Инвестиции в интеллектуальный (человеческий) капитал трансформируются в наиболее эффективное размещение и использование ресурсов. Мировая практика показывает, что развитие экономики на 80 % происходит за счет наукоемких производств. Кроме того, на поддержание научно-технического комплекса необходимо

выделять не менее 1 % ВВП, в противном случае происходит деградация научно-технического потенциала. В Японии, Германии, США, Швеции, Франции финансирование науки составляет около 3 % ВВП, при этом доля государства в этих расходах равна 35–40 % [2].

Во-вторых, развитие ноу-хау и технологических изменений, а не просто накопление капитала являются движущей силой устойчивого экономического роста. В-третьих, место России в мировых инновационных процессах пока не адекватно имеющемуся в стране интеллектуальному и образовательному потенциалу. Дальнейшая консервация сложившейся ситуации чревата потерей перспектив роста национальной конкурентоспособности на мировых рынках наукоемкой продукции, необратимым отставанием при переходе ведущих мировых держав на технологии постиндустриальных укладов. На долю новых и усовершенствованных продуктов и технологий в ведущих странах мира приходится от 70

до 85% прироста валового внутреннего продукта. Однако для российской экономики, обладающей значительным научным потенциалом, этот показатель является довольно низким.

В-четвертых, именно инновации ведут к обновлению и расширению гаммы товаров, услуг и соответствующих рынков; созданию новых методов производства, поставок и торговли; внесению изменений в управление, в организацию и условия работы, умения рабочей силы. Инновации продукта ведут к росту эффективного спроса, который поощряет рост инвестиций и занятости. Инновации процесса, в свою очередь, содействуют росту производительности производства. С течением времени результатом является увеличение покупательной способности, что ведет к росту спроса и опять же занятости.

Таким образом, можно сделать вывод, что процесс развития инновационного предпринимательства в РФ только начинается и находится на стадии становления. В составе проблем находится и недостаточность квалифицированных кадров в инновационных компаниях. Достаточно низкой является престижность научного труда, по той причине очевидна неустойчивая динамика среднегодовой численности занятых в науке и научном обслуживании в наиболее квалифицированной части: кандидатов и докторов наук. Вместе с тем наблюдается острый недостаток специалистов по продвижению инновационных проектов, а также продолжает уменьшаться число техников, то есть тех лиц, которые занимаются обслуживанием приборной базы. В этой связи стратегия развития современной высшей школы должна быть ориентирована не только на подготовку специалистов в традиционных сферах деятельности, но и на формирование контуров цивилизации, способной разрабатывать и реализовывать эту стратегию. Назовем это стратегией формирования интеллектуального капитала.

В этой связи особая роль в формировании интеллектуального капитала отводится высшему образованию. Образование не является чем-то внешним по отношению ко всем остальным сферам жизнедеятельности человека. Проблемы образования могут рассматриваться лишь в комплексе проблем человечества, важнейшей из которых является проблема его устойчивого развития и выживания, а также обеспечения благосостояния. Новая система образования, по мнению ведущих отечественных и зарубеж-

ных специалистов, является реальным средством решения вышеуказанной жизненно важной проблемы. Не случайно одним из вызовов XXI столетия является необходимость управления знаниями. «Речь идет об аккумуляровании интеллектуального капитала, выявлении, накоплении и распространении информации и опыта, создания предпосылок для распространения и передачи знаний. В условиях революционных изменений в производственных и информационных технологиях использование интеллектуального капитала и растущая профессиональная компетенция кадров обеспечивают выживание и экономические успехи компаний. Управление знаниями становится важным инструментом повышения эффективности всех видов организаций, современные информационные и коммуникационные технологии позволяют постоянно и надёжно обмениваться идеями и информацией» [8].

Понятие «интеллектуальный капитал» ввел в научный оборот Дж. Гэлбрейт [3] в 1969 г. Как было указано выше, оно шире, чем более привычное понятие «интеллектуальная собственность». Вместе с тем оно близко по смыслу к понятиям «неосязаемый, невещественный, нефизический капитал», используемым в работах по эконометрике как минимум с 1990 года. В классической работе Грилихеса по использованию патентной статистики в экономических измерениях [12] неосязаемый капитал рассматривается как натуральный ненаблюдаемый показатель, повышающий рыночную стоимость фирмы и зависящий от количества имеющихся у нее патентов, объема вложений в НИОКР и других аналогичных факторов.

Первым же, кто подробно обосновал и достаточно широко популяризировал понятие «интеллектуальный капитал», был Т. Стюарт. Именно он определил интеллектуальный капитал как сумму всего того, что знают работники компании и что дает конкурентное преимущество компании на рынке [15]. В дальнейшем определение интеллектуального капитала уточнялось. Так, Л. Эдвинсон из компании Scandia определил интеллектуальный капитал как знание, которое можно конвертировать в стоимость [11], а по Л. Прусаку из компании IBM – это интеллектуальный материал, который формализуется, обрабатывается и используется для увеличения стоимости активов компании. В последующих уточнениях понятия интеллектуального капитала упор делался как на статических его характеристиках, связанных с процессом накопления интеллектуальных активов в виде патентов,

лицензий, компьютерных программ, авторских прав и пр., так и на динамических характеристиках, связанных с человеческим ресурсом организации и инновационной деятельностью.

Существенные дополнения в определение природы интеллектуального капитала сделали японские ученые, в частности И. Нонака. В его интерпретации акценты смещаются в сторону создания нового знания, инновационного процесса с использованием так называемых тацитных, то есть неявных знаний [1]. По П. Друкеру [4] таковыми обладает работник знаний, который отличается от всех остальных участников трудового процесса тем, что сам, причем безраздельно, владеет своими собственными «средствами производства»: неразрывно принадлежащими ему интеллектом, памятью, инициативой, личным опытом. Одним из первых отечественных исследователей, рассмотревших проблему интеллектуального капитала, стал В.С. Ефремов. По его определению [5], интеллектуальный капитал – это знания, которыми располагает организация, но выраженные в ясной, недвусмысленной и легко передаваемой форме, например в форме программного обеспечения. Таким образом, из приведенного анализа следует, что понятие «интеллектуальный капитал» может использоваться менеджерами при управлении персоналом и нематериальными активами, при создании благоприятного образа фирмы с целью привлечения инвестиций и при оценке бизнеса, основанного на знаниях, с целью его купли или продажи.

Для выявления взаимосвязи интеллектуального и человеческого капитала рассмотрим их внутреннее строение. К настоящему времени еще не сложилось единого для всех представления о структуре указанных объектов. Тем не менее некоторые общие принципы уже наработаны. Так в фундаментальном труде одного из основоположников современной теории интеллектуального капитала Т. Стюарта [15] выделяются три его составных части: человеческий, организационный, а также потребительский, или клиентский капитал.

Под человеческим капиталом понимается та часть интеллектуального капитала, которая имеет непосредственное отношение к человеку (знания, практические навыки, творческие и мыслительные способности людей, их моральные ценности, культура труда) [6, 7, 10]. Человеческий капитал важен при проведении инноваций и любого обновления. Термин «человеческий капитал» введен в научный оборот

примерно с 1962 г. Ф. Махлупом, причем позднее он применялся именно в связи с экономикой знаний. В истории развития этой составляющей интеллектуального капитала отчет ее использования ведется от публикации на японском языке монографии Х. Итами [13] и далее к работе П. Сулливана [14].

В организационный капитал включается та составляющая интеллектуального капитала, которая имеет отношение к организации в целом (процедуры, технологии, системы управления, техническое и программное обеспечение, организационная структура, патенты, товарные знаки, культура организации и др.). Как видим, в структуру организационного капитала входят элементы интеллектуальной собственности. Организационный капитал по сути своей – это организационные возможности фирмы реагировать на требования рынка. Он отвечает за то, как человеческий капитал используется в организационных системах, преобразуя информацию. Организационный капитал в большей своей части является собственностью компании и может быть относительно самостоятельным объектом купли-продажи. Понятие «клиентский капитал» ввел в 1993 г. Ст. Герберт. Потребительский, или клиентский, капитал складывается из связей и устойчивых отношений с клиентами и потребителями. К одной из главных целей формирования потребительского капитала Т. Стюарт относит создание такой структуры, которая позволяет потребителю продуктивно общаться с персоналом компании.

Нами предлагается иная классификация состава интеллектуального капитала, где он подразделяется на внутреннюю и внешнюю структуру, а также на компетенцию персонала. При этом имеется определенное соответствие между структурными составляющими интеллектуального капитала в обоих вариантах их вычленения. Организационному капиталу соответствует внутренняя структура, потребителю – внешняя, а человеческому – компетенция персонала. К компетенции сотрудников предложено относить: способность действовать в разнообразных ситуациях, образование, квалификацию, умения и навыки, опыт, энергию, отношение к работе, к клиентам, уровень общей культуры, что по классификации Т. Стюарта является человеческим капиталом. Внутреннюю структуру составляют такие элементы, как проекты, компьютерные и административные системы, системы сетевого взаимодействия, организационная

структура, культура организации, а также объекты интеллектуальной собственности: патенты, ноу-хау, авторские права и др., что близко по содержанию к организационному капиталу по Т. Стюарту. Что касается внешней структуры, то под ее элементами понимаются отношения с потребителями, поставщиками, конкурентами, местными сообществами. Кроме того, сюда же включены элементы, которые имеют отношение к интеллектуальной собственности: бренды, торговые марки, имидж организации. Все это согласно Т. Стюарту входит в группу потребительского (клиентского) капитала. Как видим, внешняя структура может укреплять престиж, содействовать приобретению новых потребителей. Внутренняя с помощью трансферта знаний позволяет снижать зависимость организации от человеческого фактора. Компетенция же работников может способствовать разработке новых идей и новых проектов, обеспечивая тем самым своеобразное конвертирование человеческого капитала, используя терминологию Т. Стюарта, в организационный. Окончательно взаимодействие всех структурных компонентов трансформируется в финансовый капитал.

В качестве отдельной позиции выделяется человеческий капитал. В оставшейся же части выделяется составляющая, называемая рыночным (отношенческим, клиентским или брэндовым) капиталом, и составляющая достаточно разнородная по составу, называемая структурным капиталом. Данная классификация вступает в некоторое противоречие с классификацией Т. Стюарта. Согласно этому подходу структурный капитал представляет собой наиболее разнородную часть интеллектуального капитала. Сюда относятся права интеллектуальной собственности, информационные ресурсы, инструкции и методики работы, система организации фирмы и т.д. В структурный капитал также входят систематизированные знания, в том числе ноу-хау, в принципе отделимые от физических лиц (работников) и от фирмы. К рыночному капиталу в указанной классификации принято относить: товарные знаки и знаки обслуживания; фирменные наименования (эта часть соответствует по Т. Стюарту организационному капиталу); деловую репутацию; наличие своих людей (insiders) в организациях партнерах или клиентах; наличие постоянных покупателей; повторные контракты с клиентами и т.д. (эта часть соответствует клиентскому капиталу). Как видим из вышеизложенного, элементы интеллектуальной собственности входят по крайней мере в две составляющие интеллектуального ка-

питала – в рыночную и структурную, или организационную.

По мере становления наукоемкой модели экономики формирование интеллектуальной промышленной собственности как одного из основных компонентов интеллектуального капитала действующих производств требует планирования, четкой организации и мотивирования этого процесса.

Количественную оценку целесообразно осуществить по стоимости объектов интеллектуальной собственности, учитываемых в балансе предприятия как нематериальные активы ( $C_{ик}$ ). Однако абсолютная величина стоимости данных нематериальных активов не позволяет судить о значимости технической новизны. Очевидно, что нужна относительная стоимостная характеристика. Такой характеристикой может служить отношение стоимости интеллектуального капитала к балансовой стоимости активной части основных фондов основного или вспомогательного производства (стоимости оборудования  $C_{оф}$ ).

Такой показатель назовем коэффициентом эффективности использования интеллектуального капитала:

$$K_{ик} = \frac{C_{ик}}{C_{оф}}$$

Поскольку в развитых странах доля нематериальных активов в суммарных активах промышленной фирмы достигает 50%, а по оценкам «СОИС-SERVAL» [9] их доля в активах отечественных промышленных предприятий должна достигать 15–20% можно предположить, что значение коэффициента, к которому следует стремиться, должно составлять 0,3–0,4.

В результате проведенного исследования сделаны следующие выводы и получены результаты:

1. Предложена авторская классификация состава интеллектуального капитала, где он подразделяется на внутреннюю и внешнюю структуру, а также на компетенцию персонала. При этом имеется определенное соответствие между структурными составляющими интеллектуального капитала в обоих вариантах их вычленения.

2. Обосновано, что управление интеллектуальным капиталом требует планирования, четкой организации и мотивирования этого процесса через анализ затрат, связанных с их созданием.

3. Предложена количественная оценка эффективности использования интеллектуального капитала. Установлено значение этого показателя как ориентир для достижения производственными фирмами.

## Список литературы

1. Беспалов П.В., Гапоненко А.И. и др. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации: учеб. пособие. – М.: Социальные отношения, 2003. – 184 с.
2. Видяпин В.И. Региональная экономика: учебник / под ред. В.И. Видяпина, М.С. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 208 с.
3. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. – М., 1969. – 480 с.
4. Друкер П. Посткапиталистическое общество // Новая постиндустриальная волна на Западе. – М.: 2009. – С. 71, 95–96, 98.
5. Ефремов В.С. Бизнес-системы постиндустриального общества: О труде, капитале и прибыли коммерческого предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009 – № 8. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton (N.Y.). 1962.
6. Кауфман Н.Ю., Ширинкина Е. В. Необходимость разработки стратегии развития вузов в условиях инновационной экономики // Экономика и социум. – 2016. – № 2(21). – URL: www.iupr.ru. (дата обращения: 19.03.2016).
7. Кауфман Н.Ю., Ширинкина Е.В. Развитие бизнес-образования как детерминанта инновационного обновления экономики // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 3–2. – С. 385–389.
8. Мильнер Б. Управление знаниями – вызов XXI века // Вопросы экономики. – 2009. – № 9. – С. 108–118.
9. Шилова Е.В. Оценка интеллектуальной собственности: учеб. пособие. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2013. – 122 с.
10. Ширинкина Е.В., Кауфман Н.Ю. Оценка окупаемости инвестиций в человеческий капитал. Достойный труд в экономике XXI века: материалы международной научно-практической конференции, 27 ноября 2015 г. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2015. – С. 197–201.
11. Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. – N.Y.: Happer Business, 1997. – 240 p.
12. Griliches Z. Patent Statistics as Economic Indicators: A Survey // Journal of Economic Literature. – December 1990. – Vol. XXVIII. – P. 1661–1707.
13. Itami H. Mobilizing Invisible Assets, (in Japanese) 1980.
14. Sullivan P.H. Value-driven Intellectual Capital: How to convert Intangible Corporate Assets into Market Value. Wiley, 2000.
15. Stuart T.A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organisations – L., 1997.

## References

1. Bespalov P.V., Gaponenko A.I. i dr. Intellektualnyj kapital strategicheskij potencial organizacii: ucheb. posobie. M.: Socialnye otnoshenija, 2003. 184 p.
2. Vidjapin V.I. Regionalnaja jekonomika: uchebnik / pod red. V.I. Vidjapina, M.S. Stepanova. M.: INFRA-M, 2012. 208 p.
3. Gjelbrejt Dzh. Novoe industrialnoe obshhestvo. M., 1969. 480 p.
4. Druker P. Postkapitalisticheskoe obshhestvo // Novaja postindustrialnaja volna na Zapade. M.: 2009. pp. 71, 95–96, 98.
5. Efremov B.C. Biznes-sistemy postindustrialnogo obshhestva: O trude, kapitale i pribyli kommercheskogo predpriyatiya // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. 2009 no. 8. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton (N.Y.). 1962.
6. Kaufman N.Ju., Shirinkina E. V. Neobhodimost razrabotki strategii razvitija vuzov v uslovijah innovacionnoj jekonomiki // Jekonomika i socium. 2016. no. 2(21). URL: http://www.iupr.ru. (data obrashhenija: 19.03.2016).
7. Kaufman N.Ju., Shirinkina E.V. Razvitie biznes-obrazovanija kak determinanta innovacionnogo obnovenija jekonomiki // Fundamentalnye issledovanija. 2016. no. 3–2. pp. 385–389.
8. Milner B. Upravlenie znanimi vyzov XXI veka // Voprosy jekonomiki. 2009. no. 9. pp. 108–118.
9. Shilova E.V. Ocenka intellektualnoj sobstvennosti: ucheb. posobie. Irkutsk: Izd-vo BГУЭП, 2013. 122 p.
10. Shirinkina E.V., Kaufman N.Ju. Ocenka okupaemosti investicij v chelovecheskij kapital. Dostojnyj trud v jekonomike XXI veka: materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii, 27 nojabrja 2015 g. Saratov: Izd-vo «KUBiK», 2015. pp. 197–201.
11. Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. N.Y.: Happer Business, 1997. 240 p.
12. Griliches Z. Patent Statistics as Economic Indicators: A Survey // Journal of Economic Literature. December 1990. Vol. XXVIII. pp. 1661–1707.
13. Itami H. Mobilizing Invisible Assets, (in Japanese) 1980.
14. Sullivan P.H. Value-driven Intellectual Capital: How to convert Intangible Corporate Assets into Market Value. Wiley, 2000.
15. Stuart T.A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organisations L., 1997.