

УДК 330.88

**РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА
В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ****О.Н. ЛАЗУКА***(Полоцкий государственный университет)*

Рассматриваются фундаментальные вопросы теории интеллектуального капитала. Решается проблема обобщения и уточнения ее базисных положений в условиях формирования и развития новой экономики. С позиций критического анализа зарубежной и отечественной литературы исследуются определения основных категорий теории интеллектуального капитала в исторической ретроспективе. Уточняется содержание интеллектуального капитала как объекта исследования. Представлена характеристика интеллектуального капитала как микро- и макроэкономического явления. Раскрывается взаимосвязь концепций человеческого и интеллектуального капитала. Представлено авторское определение категории «интеллектуальный капитал». Приводятся основные таксономии интеллектуального капитала. Принимая идею неоднородности составляющих интеллектуального капитала вследствие неоднородности знания, дана классификация видов интеллектуального капитала и структура его элементов. В составе интеллектуального капитала выделяется человеческая и технологическая подсистемы. Доказывается тезис о том, что в новой экономике человеческий капитал играет роль ведущего компонента. Представленная таксономия интеллектуального капитала носит открытый характер и может быть расширена за счет включения новых элементов и дробления имеющихся.

Введение. Теория интеллектуального капитала, как считается, возникла в 90-е годы XX века, а становление ее проходит и по сегодняшнее время. За последнее десятилетие в условиях формирования и развития новой экономики появилось множество подходов к исследованию интеллектуального капитала, а также классификаций его видов, причем научные публикации на эту тему идут в потоке публикаций популярного характера. В литературе ученые, более не испытывая восторга от Т. Стюарта, говорят о «своей», нестюартовой теории интеллектуального капитала. Все названные тенденции имеют место в любой научной теории на стадиях ее становления и развития. В этой связи представляется необходимым с позиций критического анализа в исторической ретроспективе обобщить основные достижения теории интеллектуального капитала, а также внести ясность в трактовку ее основных категорий и таксономий.

Основная часть. Первые определения интеллектуального капитала пытались представить в своих трудах еще неоклассики. В 60-е годы XX века М. Фридман определил направление исследования интеллектуального капитала, выделив в составе активов предприятия так называемый гуманитарный капитал и выделив некоторые его особенности по сравнению с другими составными частями капитала [1].

Достаточно проработанной и интенсивно развивающейся областью исследований влияния накопленного интеллектуального потенциала на продуктивность деятельности экономического субъекта в рамках экономики знаний остается концепция человеческого капитала. Концепция человеческого капитала ограничивается анализом знаний, воплощенных в человеке и способствующих созидательному труду. Концепция интеллектуального капитала демонстрирует более широкий взгляд, рассматривая как капитал не только знания, воплощенные в человеке, но и накопленные научные знания, объективированные в новых технологиях, методиках производства, базах данных, программном обеспечении, а также отношениях с другими экономическими субъектами (потребителями, поставщиками, конкурентами).

До 90-х годов XX века достаточно четкого определения интеллектуального капитала не существовало. Значительный вклад в развитие вопроса с точки зрения уточнения содержания интеллектуального капитала как объекта исследования и выделения его структурных элементов был внесен зарубежными учеными и практиками: Л. Прусаком, Д. Русом, К. Свейби, П. Саливаном, П. Страссманом, Т. Стюартом, Э. Тоффлером, Т. Фортьюном, И. Хирояки, Л. Эдвинссоном, а также отечественными: А. Бондарем, В. Гойло, В. Ермаковым, В. Иноземцевым, Р. Капелюшниковым, П. Карась, О. Кендоховым, С. Климовым, И. Корневцев, Е. Лисиченко, О. Олексюк, И. Савиной, М. Скаржинским, Р. Цвелевым и др.

В экономической литературе выделяется микро- и макроэкономический подход к исследованию интеллектуального капитала. Придерживаясь принципов микроэкономического анализа, некоторые авторы подразумевают под интеллектуальным капиталом не только научные кадры (интеллектуальную элиту), но и заводские марки, товарные знаки и даже некоторые материальные активы, занесенные в бухгалтерские книги с указанием их стоимости [2]. Другие исследователи распространяют понятие интеллектуального капитала и на такие факторы, как лидирующие позиции в области использования новых технологий, непрерывное повышение квалификации персонала и даже оперативность выполнения заявок клиентов на техническое обслуживание и ремонт поставленного оборудования [3].

На уровне микроэкономики, будучи фактором производственного процесса, аналогично материалам, сырью, энергии, оборудованию, интеллектуальный капитал является важным источником добавленной стоимости и прибыли фирмы. Добавленная стоимость в данном случае возникает как результат использования новых возможностей бизнеса, новых рынков, производства новой продукции, повышения эффективности применения существующих активов, экономии затрат. Главная функция интеллектуального капитала состоит в том, чтобы существенно ускорить прирост массы прибыли за счет формирования и реализации необходимых предприятию систем знаний, обеспечивающих его высокопроизводительную деятельность.

Автор концепции капитала знаний, П. Страссман, утверждает, что использование информации, получаемой сотрудниками предприятия во время тренировок, обучения, совместного обсуждения актуальных вопросов влечет за собой рост производительности. Это отражается на экономических показателях, в частности, увеличением прибыли. Одни исследователи называют это «прибавочной стоимостью информации», другие – «рентой знаний», «интеллектуальной рентой» [4, 5].

В контексте макроэкономики знания как интеллектуальный капитал определяют уровень развития экономики страны в будущем, становясь фактором экономического роста. Так, М. Блауг утверждает: «Знания, какими бы невещественными они ни были, могут накапливаться и реально воздействовать на темпы экономического развития общества» [6, с. 19].

По-нашему мнению, различные трактовки интеллектуального капитала не являются противоречивыми, взаимоисключающими, а характеризуют многоаспектность данной категории. Такое свойство многогранности присуще интеллектуальному капиталу ввиду вкрапленности ее основы – знаний, прежде всего научных, – во все сферы жизнедеятельности человека и общества. Это позволяет определить интеллектуальный капитал как общественное отношение, выражающее социально-экономическую форму невещественной стоимости, носителем которой выступают ценности интеллектуального характера. Данные интеллектуальные ценности в условиях определенных прав собственности способны накапливаться за счет инвестиций, производительно использоваться с целью получения дохода или иного удовлетворения в будущем. Иначе говоря, интеллектуальный капитал образуется знаниями, которые воплощены в людях (персонале), в технологиях (способах производства товаров и услуг, а также способах организации производства, труда и управления). Такое широкое определение охватывает любые научные, технические, управленческие и рыночные идеи, которые могут приносить дополнительную прибыль.

Экономическая сущность интеллектуального капитала раскрывается в его конкретных формах, которые, соединяясь определенным образом и взаимодействуя, образуют его структуру.

Несмотря на отсутствие единого мнения об определении элементов интеллектуального капитала, большинство исследователей и практиков сходятся во мнении, что интеллектуальный капитал представляет собой систему слагаемых, совокупность взаимосвязанных элементов.

Очевидно, что составляющие интеллектуального капитала неоднородны вследствие неоднородности, многогранности самого знания в экономике его производства. Несмотря на то, что все они порождены человеческим интеллектом, одни из них существуют в виде знаний, не отделимых от обладающих ими людей, а другие образуют своего рода условия применения этих знаний для повышения производительности труда, конкурентоспособности фирмы и экономического роста национальной экономики. Учитывая тот факт, что знание неоднородно, элементы интеллектуального капитала необходимо классифицировать. В поиске ответа на этот вопрос обратимся к присутствующим в литературе таксономиям интеллектуального капитала. Отметим, что преобладающими являются микроэкономические концепции интеллектуального капитала.

В конце 80-х годов К. Свейби разработал развернутую структуру интеллектуального капитала, обозначив его как нематериальные активы. Отметим, что автор относит к интеллектуальному капиталу три компонента: набор индивидуальных компетенций, внутреннюю структуру фирмы и ее внешнюю структуру [7]. В то же время, на наш взгляд, К. Свейби неправомерно отождествляет интеллектуальный капитал с нематериальными активами, поскольку содержание, вкладываемое автором в понятие интеллектуального капитала, выходит за рамки нематериальных активов фирмы.

Новаторское исследование К. Свейби предопределило последующие попытки систематизации ресурсов (факторов), образующих интеллектуальный капитал. В частности, практически все исследователи восприняли его схему, включающую наряду с человеческим капиталом также внутренние и внешние интеллектуальные ресурсы фирмы (Л. Эдвинссон, М. Мэлоун, Э. Брукинг, А. Мотта и др.).

Еще одним примером классификации может служить структура интеллектуального капитала, предложенная такими учеными, как Э. Брукинг и А. Мотта. Вслед за К. Свейби, Э. Брукинг отождествляет интеллектуальный капитал с нематериальными активами: «Интеллектуальный капитал... – это термин для обозначения нематериальных активов...». В то же время автор признает противоречие концепции

интеллектуального капитала с бухгалтерскими методами, традиционно используемыми в отношении нематериальных активов [8, с. 38]. К интеллектуальному капиталу фирмы исследователи относят рыночные активы, активы интеллектуальной собственности и инфраструктуры, человеческие активы.

В более систематизированном виде схема интеллектуального капитала дана Л. Эдвинссоном и М. Мэлоуном. В интеллектуальном капитале они четко разграничивают две крупные составные части: человеческий капитал и структурный капитал, определяя их содержание. В экономической литературе данная структура интеллектуального капитала признается наиболее фундаментальной, имеющей все признаки научности.

Первый элемент воплощен в работниках компании или их коллективах в виде знаний, опыта, навыков, конкурентных свойств, способностей к нововведениям персонала, а также в общей культуре, философии фирмы, ее внутренних ценностях. Человеческий капитал, по Л. Эдвинссону, это «совокупность знаний, практических навыков и творческих способностей служащих компании, приложенная к выполнению текущих задач. Другие его составляющие – моральные ценности компании, культура труда и общий подход к делу». Человеческий капитал – это совокупная величина инвестиций в обучение, способности сотрудника [9, с. 432]. Подчеркивая роль производственного опыта работников, другие авторы отмечают, что интеллектуальный капитал компании составляют знания ее сотрудников, накопленные ими при разработке продуктов и оказании услуг [10, с. 29].

Концепции человеческого и интеллектуального капитала тесно связаны. Человеческий капитал – один из компонентов интеллектуального капитала. Интеллектуальный капитал как более широкая из двух концепций включает в себя совокупные знания, которыми обладает организация в лице своих сотрудников, а также в виде методологий, патентов, архитектур и взаимосвязей. Она объединяет человеческий и структурный капитал, учитывает возможность будущих доходов фирмы с точки зрения вклада человека, его способности постоянно создавать и порождать еще большую стоимость. Человеческий капитал – подмножество этой концепции.

Отождествление интеллектуального капитала с человеческим, встречающееся в отечественной экономической литературе, на наш взгляд, неправомерно, поскольку формы интеллектуального капитала выходят за рамки знаний, принадлежащих работникам в качестве элемента их рабочей силы [11, с. 85]. В то же время человеческий капитал также не полностью входит в состав интеллектуального капитала, интегрирующего знания. Согласно мнению В. Ильинского, по своему строению человеческий капитал объединяет капитал образования, капитал здоровья и капитал культуры [12, с. 30].

До некоторой степени созвучной названной классификации является деление человеческого капитала на три компонента: витальный (жизненный), социальный и духовный капитал. Витальный капитал – это врожденная составляющая, то «богатство», которое человек получает изначально. Социальный капитал человек получает в течение жизни, в частности, за счет социальных расходов государства (образование, здравоохранение, социальные выплаты и т.п.). Духовный капитал приобретает человеком через его внутреннюю жизнь путем самосовершенствования [13, с. 99].

Второй компонент интеллектуального капитала включает патенты, лицензии, торговые марки, организационные структуры, базы данных, руководства, компьютерные программы, списки потребителей, электронные сети и прочие объективные факторы, обеспечивающие производительный труд работников. Структурным капиталом являются, по мнению авторов, знания, «овеществленные» в политических и процедурных руководствах, соглашениях с потребителями. Они обладают определенной степенью объективизации, отчуждаемы и воспроизводимы. Структурный капитал, по образному выражению Л. Эдвинссона, это та часть фирмы, которая остается, когда служащие уходят домой. Этот капитал обеспечивает среду, которая поощряет человеческий капитал создавать, а затем конвертировать в капитал (капитализировать) знание. По мнению Б. Генкина, структурный капитал – это система организации знаний, включающая структуру управления, информационную систему, процедуры накопления, обработки и использования знаний [14, с. 130].

Иными словами, структурный капитал – это опыт и мастерство коллектива, фирмы в целом, воплощенные в производственных процессах и системах, в организации, стратегии и тактике деятельности.

Структурный капитал в свою очередь включает капитал потребителей (клиентов) и организационный капитал. Капитал потребителей складывается из базы потребителей, характера связей с ними и их потенциала. Значение категории капитала потребителей особенно важно для таких предприятий, где основой деятельности является портфель договоров с клиентами, определяющий масштабы, структуру и динамику деятельности: финансовые и страховые компании, консалтинговые, юридические, компьютерные, исследовательские, информационные, технологические фирмы и др.

Организационный капитал – это систематизированная и собранная воедино, формализованная компетентность компании плюс системы, позволяющие реализовать способность компании к инвестици-

ям, усиливающие ее творческую эффективность, а также организационные возможности создания продукта, стоимости, капитала.

Согласно другой терминологии, интеллектуальный капитал делят на кадровый, организационный и потребительский, совпадающие по содержанию с человеческим и структурным [15].

Поддерживая общепринятый подход, полагаем, что в новой экономике первым и главным слагаемым интеллектуального капитала является человеческий капитал – совокупность знаний, навыков, умений, творческих способностей. Эта группа знаний, которыми располагают работники, может быть продемонстрирована, но ее трудно выделить. Передача таких знаний может осуществляться путем демонстрации или обучения на рабочем месте. Такие знания трудно защитить. Однажды передав их, создатель (или собственник) не сможет контролировать использование этих знаний. Человеческие ресурсы (человеческий фактор) – наиболее активная и динамичная компонента интеллектуальных возможностей производства – являются основой всех слагаемых интеллектуального капитала.

Человеческий капитал в экономике знаний представляет собой интеллектуальную (производительную) силу, которая создает и реализует инновации производственного и организационного характера. В современных условиях формирования и развития новой экономики неизмеримо возрастает роль высокообразованной человеческой личности, способной не только воспринимать ранее накопленное научное знание, но и обобщать, анализировать, создавать новые знания в виде передовых технологий, услуг, продуктов.

Второй составной частью интеллектуального капитала является технологический капитал. Основное различие между этими составными частями интеллектуального капитала заключается в том, что человеческий капитал, будучи в полном смысле неосязаемым фактором, неотделим и неотчуждаем в физическом смысле от тех, кому он принадлежит, и не может быть скопирован или воспроизведен ни в одной другой организации. В отличие от человеческого капитала, технологический может быть собственностью компании, а следовательно и объектом купли-продажи. Фиксированный капитал в целом или его отдельные элементы, обретающие объективное существование, могут быть скопированы, воспроизведены или отчуждены в пользу иной фирмы или даже отдельной личности.

Технологический капитал, в противовес человеческому, может быть равноценно заменен другими активами, например, при акционировании, и при обмене получать эквивалентное выражение. В этом состоит сходство технологического и вещественного капитала, ведь капитал до сих пор рассматривался преимущественно как опредмеченная и отчуждаемая от человека форма воплощения знаний и опыта (физический капитал).

Стоимость компании определяют оба типа активов, но человеческим капиталом компания не может распоряжаться по своему усмотрению. В итоге часть интеллектуального капитала может считаться лишь временно привлеченными средствами, которыми компания либо не владеет (как качествами персонала), либо не способна использовать без этих качеств (как организационная структура и программные продукты). Это коренным образом отличает современную экономику производства знаний от индустриального производства.

Приведенная таксономия, как может показаться, по своей сущности повторяет классическую эдвинссонову классификацию. Однако термин «структурный капитал», на наш взгляд, применяемый в западной научной литературе, подчеркивает то обстоятельство, что отдача от инвестиций в человеческий капитал и экономический рост в целом опосредуются, как правило, функционированием отдельных индивидов в составе институциональных форм экономической активности, где эффективность использования накопленных знаний обусловлена не только уровнем образования, опытом работника, но и интеллектуальными факторами, создателями, носителями и пользователями которых являются не отдельные индивиды, а некие образования, учреждения, коллективы, коалиции экономических агентов.

В современной литературе говорится о культурном капитале как части интеллектуального капитала. Ряд специалистов включает в состав интеллектуального капитала социальный капитал, который вообще трудно ассоциировать с какими-либо затратами и субъектами собственности. Сегодня категория социального капитала находит все более широкое признание в экономической литературе. В дополнение к рассмотренным слагаемым интеллектуального капитала ряд исследователей предлагает включать в его состав потребительский капитал. Некоторые ученые говорят о существовании духовного и символического капитала.

Приведенные таксономии интеллектуального капитала носят условный и открытый характер. Следует допустить также, что предлагаемый нами список составных частей интеллектуального капитала не является исчерпывающим. Он может быть расширен как за счет включения новых элементов (например, некоторые исследователи говорят об организационном капитале), так и за счет дробления имеющихся составляющих (например, выделение в составе социального капитала политического, этического, медиа-капитала, духовного и других компонентов).

Заключение. Таким образом, теория интеллектуального капитала в экономической теории, на наш взгляд, в условиях новой экономики включает следующие положения. На стадии становления новой экономики знания, которые могут быть коммерциализованы, приобретают значение в экономическом смысле в форме интеллектуального капитала. Ввиду многоаспектности процессов вовлечения знаний в национальное производство интеллектуальный капитал определяется как общественное отношение, выражающее социально-экономическую форму невещественной стоимости, носителем которой выступают ценности интеллектуального характера. Интеллектуальный капитал осуществляет свой вклад в экономические результаты следующими путями: за счет повышения эффективности производственных и управленческих процессов обеспечивает на микроуровне рост добавленной стоимости и доходов фирмы, на макроуровне – экономический рост и накопление национального богатства. Возможность фиксации знаний на информационных носителях, отчуждения их в разных формах и воспроизводства позволяет в составе интеллектуального капитала выделить человеческую и технологическую подсистемы. Несмотря на возрастающую роль технологической составляющей, ведущую, активную роль играет человеческий капитал, определяя развитие других форм капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Friedman, M. The Basic Postulates of the Demand Theory / M. Friedman // *Economic Studies Quarterly*. – Vol. 14. – 1963. – 358 p.
2. Adams, M. Intellectual Capital: Measuring, Managing and Communicating Intangible Value / M. Adams, M. Oleksak // *Executive Insights*. – 2005. – November. – P. 10 – 15.
3. Edvinsson, L. Intellectual Capital and Knowledge Management / L. Edvinsson, P. Sullivan // *European Management Journal*. – 1996. – Vol. 14. – P. 4 – 42.
4. Страссман, П. Информация в век электроники: проблемы управления / П. Страссман; пер. с англ. с сокр. – М.: Экономика, 1987. – 237 с.
5. Зайцева, И.К. Интеллектуальная рента – источник воспроизводства интеллектуального капитала / И.К. Зайцева // *Финансы*. – 2004. – № 10. – С. 24 – 25.
6. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе: пер. с англ. / М. Блауг. – М.: Дело Лтд, 1994. – 687 с.
7. Sveiby, K. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge Based Assets / K. Sveiby // Chapter on measuring available on-line [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.sveiby.com/TheLibrary/IntangibleAssets/tabid/81/Default.aspx>. – Дата доступа: 01.09.2008.
8. Брукинг, Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг; пер. с англ. под ред. Л.Н. Ковачина. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
9. Эдвинссон, Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун // *Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология*; под ред. В. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 429 – 447.
10. Лачинов, Ю.Н. Капитал: Новая классика / Ю.Н. Лачинов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: УРСС, 2008. – 120 с.
11. Добрынин, А.И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова. – СПб.: Наука, 1999. – 312 с.
12. Ильинский, И.В. Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве / И.В. Ильинский. – СПб.: СПбУЭФ, 1996. – 163 с.
13. Акопян, А.С. Эргодинамическая модель человека и человеческий капитал / А.С. Акопян, В.В. Бушуев, В.С. Голубев // *Общественные науки и современность*. – 2002. – № 6. – С. 98 – 106.
14. Генкин, Б.М. Экономика и социология труда: учеб. для вузов / Б.М. Генкин. – М.: Норма – Инфра-М, 2001. – 448 с.
15. Roos, J. Intellectual Capital: Navigating in the New Business Landscape / J. Roos [and others]. – N.Y.: New York University Press, 1998. – 256 p.

Поступила 01.12.2008