

СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

© Д.М.Ковылин

В работе выявлены теоретические предпосылки и основы появления теории интеллектуального капитала, раскрыта его экономическая сущность. Проведен анализ подходов к определению понятия "интеллектуальный капитал". Выявлено соотношение нематериальных активов, деловой репутации и интеллектуального капитала.

Ключевые слова: экономика знаний, интеллектуальный капитал, нематериальные активы, деловая репутация.

Стремительное развитие экономики знаний привело к появлению нового раздела в управленческих исследованиях, известного как управление знаниями. Понятие "управление знаниями" было введено в 1986 году К.Виггом, но различие в толковании данного и других важнейших для этого направления понятий привело к возникновению различных концепций управления знаниями. Закономерно, что управление знаниями, будучи относительно молодой научной дисциплиной (классические работы в этой области – труды К.Вига, П.Друкера, Д.Тиса У.Зандера, Б.Когута, Х.Такеучи, И.Нонаки, П.Сенге и др. – появились в конце 1980 – начале 1990-х годов), приобретает все большую популярность. Центральная идея нового раздела управленческой мысли такова: в постиндустриальном обществе знания – главный источник устойчивых конкурентных преимуществ фирм, а процесс организационного обучения (создания знаний) – основной механизм их обеспечения.

Приобретая новые свойства по мере использования в производственном процессе и становясь фактором производства, знания и информация меняют и собственное название. В современной экономической науке фактор производства, основанный исключительно на знаниях и информации, уже традиционно именуется "интеллектуальным капиталом" (ИК). Этот термин объединяет различные виды знаний и информации, используемые в производственном процессе фирмы: знания работников (от технологических до знаний о бизнес-процессах), знания и информацию о самой фирме [1: 190].

Вместе с тем изучение понятия "ИК" как категории экономической теории отличается большой сложностью из-за неоднородности его составляющих. Несмотря на то, что все они порождены человеческим интеллектом, одни из них существуют в виде знаний, неотделимых от обладающих ими людей, а другие образуют своего рода объективные условия применения этих

знаний для повышения конкурентоспособности фирмы.

Понятие "ИК" активно используется в научных дискуссиях, однако до сих пор в литературе не существует единого определения данной категории. К его трактовке обращались многие исследователи, в частности Т.Стюарт, Л.Эдвинссон и М.Мэлоун и др. Каждая школа экономистов и социологов по-своему трактует это социально-экономическое явление. Так, например, Д.Тис применяет для определения этого понятия синонимичное ему понятие "знания как активы", или "знаниевые" активы (knowledge assets), имея в виду особый тип нематериальных активов. Категория "знаниевые активы" включает неявное знание в собственности индивида, активы ноу-хау, организационные способности фирмы (организационное знание), объекты интеллектуальной собственности (патенты и др.), клиентские базы и т.д.

Большинство подходов к определению ИК объединяет понимание сути управления знаниями как процесса превращения индивидуального знания в организационное и извлечения экономической выгоды из знаний как стратегических активов. В основе данного понимания управления знаниями лежит ключевое разграничение между явными и неявными знаниями, которое было предложено в работах М.Полани и трудах Ф.Хайека, К.Эрроу, Дж.Марча, Г.Саймона. Однако современный подход к изучению стратегических аспектов управления знаниями начал складываться лишь во второй половине 1980-х годов благодаря работам Д.Тиса, выдвинувшего концепцию стратегий извлечения прибыли из технологических инноваций, и С.Уинтера, предложившего рассматривать знания и компетенции фирмы как стратегические активы.

Еще одним значимым понятием для теории управления знаниями является понятие "распределенное знание" (distributed knowledge), возникшее в середине 1990-х годов и обозначающее

знание, которым не обладает никто индивидуально, но принадлежит группе взаимодействующих агентов, возникает путем агрегирования (возможно, неявных) элементов знаний отдельных агентов и может быть мобилизовано для продуктивного использования. В современной управленческой литературе сложилось общее видение того, что распределенное знание имеет возрастающее значение в экономике, основанной на инновациях и знаниях.

Термин "ИК" впервые использовал Дж.Гэлбрейт в письме к М.Калецки в 1969 году. Широкое распространение этого термина относится к первой половине 1990-х годов. В 1993 году шведская страховая компания Scandia опубликовала в годовом отчете данные о принадлежащем ей ИК, решающую же роль в популяризации этого термина сыграла статья Т.Стюарта "Интеллектуальный капитал – главное богатство Вашей компании", опубликованная в журнале "Форчун".

Дальнейшее исследование сущности и структуры ИК связывается с именами П.Салливана, А.Пруссака, Д.Тиса, К.Свейби, П.Друкера, Т.Фортьюна, А.Эдвинссона и др. В отечественной науке изучением ИК занимаются такие ученые, как Б.З.Мильнер, Т.М.Орлова, В.Л.Иноземцев, Л.И.Лукичева, И.И.Просвирина, А.Л.Гапоненко, Б.Б.Леонтьев, В.С.Ефремов и др. С.Фортьюн под интеллектуальными факторами понимает сумму всех знаний сотрудников, дающих преимущества данной компании на рынке. Л.Эдвинссон и П.Салливан – знания, которые могут быть превращены в стоимость. А.Прусак – интеллектуальный материал фирмы, который формализован и вобран воедино, чтобы воплотиться в активах фирмы. В трактовке Э.Брукинг ИК представляет собой нематериальные активы предприятия, наличие которых обеспечивает конкурентные преимущества и без которых невозможно функционирование компании. В.Л.Иноземцев определяет ИК как "коллективный мозг", аккумулирующий научные и обыденные знания работников, интеллектуальную собственность и накопленный опыт, общение и информационную структуру, информационные сети и имидж фирмы [2: 340]. В.С.Ефремов считает, что ИК – это знания, которыми располагает организация, выраженные в ясной, недвусмысленной и легко передаваемой форме [3]. Б.Б.Леонтьев под ИК предприятия понимает стоимость совокупности имеющихся у него интеллектуальных активов, включая интеллектуальную собственность, его природные и приобретенные интеллектуальные способности и навыки персона-

ла, а также накопленные базы знаний и полезные отношения с другими субъектами. Одна из основных функций ИК, по мнению Б.Б.Леонтьева, "существенно ускорять прирост массы прибыли за счет формирования и реализации необходимых предприятию систем знаний, вещей и отношений, которые, в свою очередь, обеспечивают его высокоэффективную хозяйственную деятельность" [4: 101].

Важным моментом в изучении понятия "ИК" является его соотношение с понятием "нематериальные активы"; в этом вопросе нет устоявшегося мнения. Так, термин "ИК" используется в основном менеджерами, а "нематериальные активы" – профессиональными оценщиками и бухгалтерами, при этом в эти термины вкладывается разное содержание. В переводе на русский язык западной литературы нематериальные активы зачастую отождествляют с неосязаемыми. Однако только определенное (строго оговоренное) подмножество из совокупности неосязаемых активов может быть выделено в специфическую группу объектов "нематериальные активы" (далее – НМА).

Взаимоотношения между терминами "ИК" и "неосязаемые активы" устанавливает также определение, предложенное Организацией Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) в 1999 году на конференции по ИК: "ИК – это экономическая ценность двух категорий неосязаемого имущества компании: организационного (структурного) капитала и человеческого капитала". Следовательно, ИК необходимо рассматривать как часть, а не синоним неосязаемых активов.

Согласно ПБУ 14/2007 НМА включают в себя результаты интеллектуальной деятельности, средства индивидуализации (за исключением права использования наименования места происхождения товара) и деловую репутацию организации (рис.1).

Не все элементы ИК можно отнести к НМА. Так, знания, навыки, профессиональные качества сотрудников не могут быть отделены от своих носителей и стать объектом исключительных имущественных прав, не все технологии и методы работы можно запатентовать и лицензировать. К НМА также не относятся не давшие положительного результата научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы. Важным условием отнесения приобретенного объекта к НМА является то, что он должен использоваться в производстве продукции или для управленческих нужд организации больше 12 месяцев (ст.257 НК РФ).

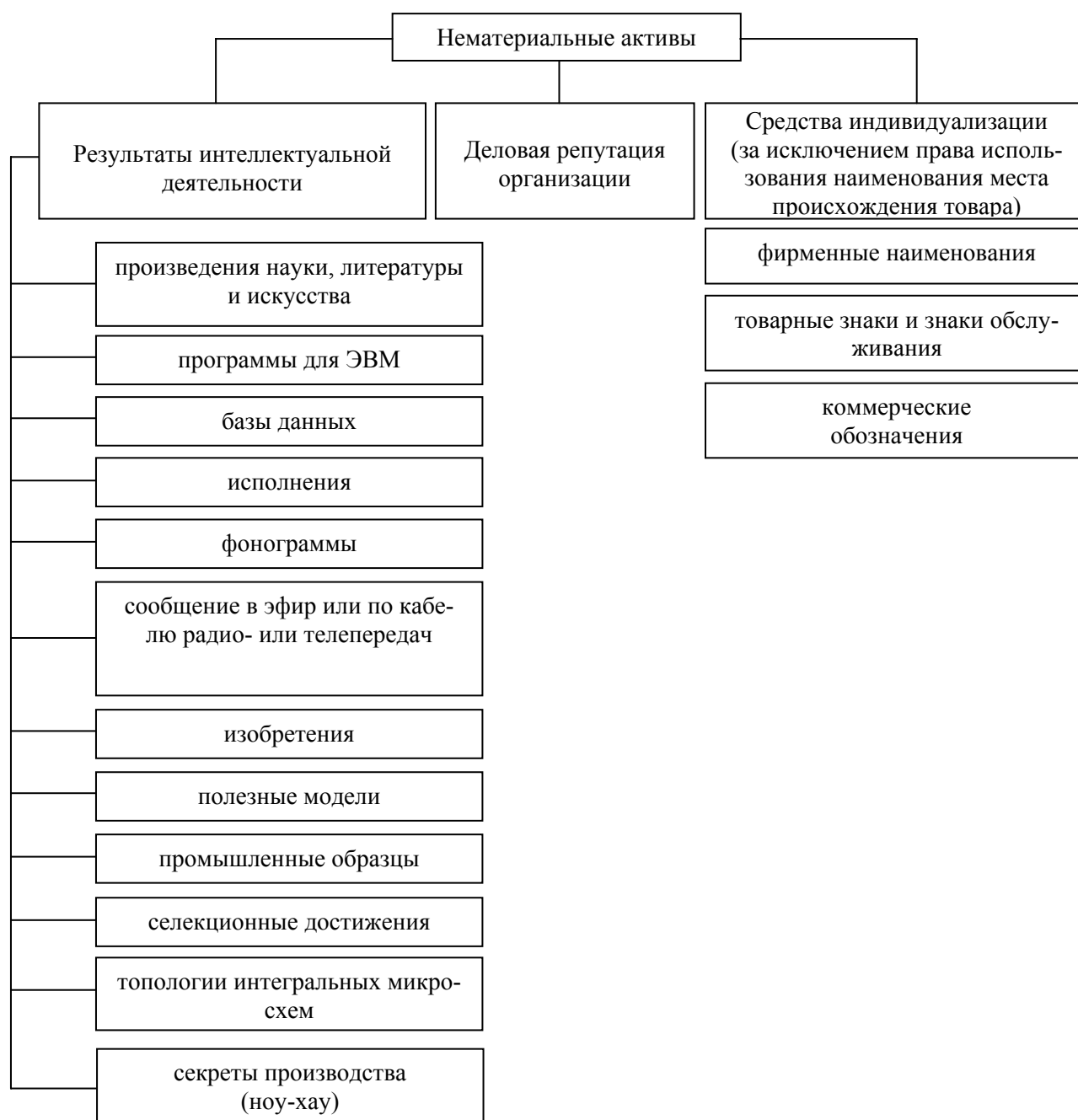


Рис.1. Состав нематериальных активов

Одновременно для признания объекта НМА должны быть соблюдены еще и следующие условия: актив должен быть способен приносить доход и его существование должно быть подтверждено документально. По российским стандартам к НМА не относятся списки клиентов, доля рынка, права на сбыт, лояльность клиентов, которые входят в состав потребительского капитала организации. Расходы на обучение и подготовку персонала также по российским стандартам не относятся к НМА, так как отсутствует возможность идентификации от другого имущества (МСФО относит эти затраты к НМА, но только если существуют юридические гарантии, закрепляющие работников за организацией).

МСФО не относит к НМА торговую марку компании, так как считается, что затраты на ее создание неотделимы от затрат на развитие организации в целом. Как видим, права на объекты интеллектуальной собственности составляют только часть идентифицируемых нематериальных активов. Это наиболее значительная часть таких активов, но далеко не все.

Существенное отличие ИК от НМА заключается в том, что активы подразумевают сугубо стоимостную оценку, а к ИК как к экономической категории применимы и другие измерители, всего их насчитывается, по Свейби, более 25. НМА представляют собой зафиксированную на физическом носителе информацию или новые знания,

обладают оборотоспособностью. Это ценности организации, имеющие стоимостное выражение и не являющиеся физическими объектами, т.е. это такие специфические знания, на которые организация в основном имеет права собственности или способна ограничить их распространение. Главная характеристика нематериальных активов – это не их физическая природа, а роль в экономической деятельности. Будучи нематериальными факторами производства и труда, НМА являются формой материализации ИК организации. При невысокой балансовой стоимости НМА имеют значительную рыночную стоимость и оказывают существенное влияние на прибыль организации.

Более пристального внимания, на наш взгляд, заслуживает вопрос о соотношении понятий ИК и деловой репутации (гудвилла), так как возникновение ИК связано с попыткой экономистов объяснить растущую разницу между рыночной и балансовой стоимостью активов компании. В экономической литературе под гудвиллом понимается совокупность неосязаемых активов, наличие которых обеспечивает фирме конкурентные преимущества и вследствие этого дополнительный доход. Перечень таких активов широк: научные или технические знания, новые процессы или системы, фирменное наименование, компетенция персонала, благоприятные контракты, лояльность клиентов, организация управления, системы качества, базы данных, доля рынка, права на сбыт и др. Сегодня в русском переводе эта разница названа деловой репутацией.

Однако не все неосязаемые активы компании могут считаться воплощенным знанием. Природные факторы и благоприятные обстоятельства также могут создавать для компании актив. Так, удачное географическое расположение, внезапно возникшая мода на производимый продукт, монопольные преимущества или неожиданное разорение конкурента, – все это создает такой актив, как предпочтения клиентов, обращающих свою покупательную способность на компанию независимо от прилагаемых ею интеллектуальных усилий.

Приняв во внимание эти аргументы, можно считать, что существуют неосязаемые активы, которые не создаются интеллектуальными усилиями. Поэтому интеллектуальными активами могут называться лишь активы, связанные со знаниями, воплощенными в результатах мыслительной деятельности (организационных структурах, интеллектуальной собственности, клиентах и т.д.), и именно они в большинстве случаев формируют деловую репутацию компании.

Согласно ПБУ 14/2007 в составе нематериальных активов учитывается деловая репутация,

возникшая в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части). Однако на практике повышенный спрос на продукцию компании создается группой факторов, стоимостное выражение которых не подлежит отражению в бухгалтерском учете и которые непосредственно ею не контролируются, например, репутация и профессиональные качества ведущих менеджеров, деловые связи. Так, созданный в данной компании гудвилл существует как актив, однако не является таковым в бухгалтерском учете. Кроме того, большая часть компонентов ИК бизнеса в бухгалтерском учете и отчетности организации не существует, так как признается только гудвилл приобретенных компаний. Таким образом, рассматривая категорию "гудвилл", с одной стороны, сталкиваемся с приобретенным (бухгалтерским) гудвиллом, который по существу является активом и возникает только при купле-продаже предприятий, а с другой стороны, с созданным (наработанным) гудвиллом, характеризующим возможности развития функционирующего предприятия и его будущие экстраординарные доходы. Так, созданный предприятием гудвилл характеризует его потенциальные возможности в получении сверхприбылей, однако в бухгалтерском учете может быть отражен только приобретенный гудвилл.

Важно отметить, что МСФО рассматривают деловую репутацию в качестве двух самостоятельных категорий: это внутренне созданная деловая репутация (вопросам ее идентификации посвящен МСФО (IAS) 38 "Нематериальные активы") и деловая репутация, возникающая при объединении предприятий (рассматривается в МСФО (IFRS) 3 "Объединение предприятий"). Однако самое главное отличие в признании деловой репутации, согласно российским и международным нормам, состоит в том, что первые считают ее частью нематериальных активов, вторые же, напротив, не признают ее в качестве таковых [5].

Разница между рыночной и балансовой стоимостью организации выступает в качестве коммерческого эффекта от использования знаний, т.е. обусловлена наличием в организации ИК. Соответственно, ИК выступает содержанием гудвилла и объясняет его структуру, но не совпадает с ним, так как на расчет гудвилла оказывает влияние балансовая оценка материальных активов, тогда как ИК бизнеса должен определяться независимо.

Многими учеными признается тот факт, что ИК является важнейшей категорией современной экономики, охватывая всю материальную и финансовую структуру экономики. Однако, не-

смотря на это, проблема определения его сущности еще недостаточно изучена. Даже после анализа взглядов многих исследователей дать четкое и универсальное определение ИК крайне сложно, поскольку содержание данного понятия меняется по мере развития общества, рыночных отношений, законодательства.

Согласно Л.Эдвинссону, ИК можно рассматривать как творческую совокупность челове-

ского капитала и его производных. Как правило, производные человеческого капитала группируются в общей категории "структурный капитал" (рис.2). Такое разделение не случайно: его главный смысл заключается в том, что при отсутствии человеческого капитала не будет и его производных.



Рис.2. Модель интеллектуального капитала по Л.Эдвинссону

В приведенной схеме человеческий капитал рассматривается как компетенция и способности персонала компании. Эта часть ИК покидает компанию вместе с работниками после окончания рабочего дня. Структурный капитал – это то, что остается в компании после окончания рабочего дня и ухода работников. Он делится на клиентский и организационный капитал. Клиентский капитал представляет собой ценность, заключенную в отношениях с клиентами. Организационный капитал делится на инновационный и процессный капитал. Инновационный капитал состоит в основном из законных прав (патентов, лицензионных соглашений), а также из того, че-

му трудно дать точное определение, но что в большой степени определяет стоимость компании (идеи, торговые марки). Процессный капитал – это инфраструктура компании (информационные технологии, рабочие процессы и т.д.) [6].

По мнению В.П.Багова, Е.Н.Селезнева и В.С.Ступакова, ИК представляет собой интеллектуальное богатство организации, предопределяющее ее творческие возможности по созданию и реализации интеллектуальной и инновационной продукции. При этом он состоит из двух элементов: кадрового капитала и интеллектуальной собственности (рис.3).



Рис.3. Модель интеллектуального капитала (Е.Н.Селезнев)

Интеллектуальная собственность двойственна. С одной стороны, она является товаром на рынке интеллектуальной продукции, а с другой –

это инструментарий, непосредственно участвующий и овеществляющийся в создании инновационной продукции.

Принципиально общим между рассмотренными подходами к структуре ИК является то, что человеческий капитал становится той частью ИК, которая его формирует и представляет собой самую большую ценность компании, поскольку включает запас знаний, практические навыки, интеллектуальные способности людей, их моральные ценности, мотивацию, которые используются организацией для получения дохода.

Таким образом, можно заключить, что ИК – это неосязаемый актив организации, созданный в результате интеллектуальной деятельности, способный обеспечивать конкурентоспособность организации и объективно повышать ее рыночную стоимость.

Несмотря на то, что сущность ИК везде одна и та же, составляющие элементы ИК у разных компаний могут различаться. У каждой организации свой уникальный ИК и поэтому в зависимости от его состава и целей оценки должна выбираться наиболее подходящая методика оценки ИК.

Понятие ИК может использоваться в узком и широком смысле слова. Под ИК в узком смысле слова понимаются неосязаемые активы организации, из которых она извлекает стоимость, причем не все неосязаемые активы могут называться интеллектуальными, а лишь те, которые связаны со знаниями, воплощенными в результатах мыслительной деятельности персонала (структурах управления, интеллектуальной собственности, описаниях процесса, базах данных и т.д.). Часть ИК организации принадлежит ей по праву собственности и имеет денежную оценку (прежде всего это различные формы ИС в составе НМА), т.е. представляет собой активы в прямом смысле слова, а часть не может принадлежать предприятию в правовом отношении, не признается в бухгалтерском учете, не поддается денежной оценке и представляет собой активы в переносном, расширительном смысле слова (прежде всего человеческий капитал).

В широком смысле слова под ИК понимается совокупность всех неосязаемых активов компании, в том числе тех, которые не являются результатом мыслительной деятельности сотрудников компании. Неосязаемые активы в этом смысле рассматриваются как совокупность всех неосязаемых активов, включая те, которые не удовлетворяют требованиям стандартов учета: рабочая сила, списки клиентов, благоприятные трудовые договоры, контракты о найме, технические библиотеки и пр. [6].

ИК вовлекается в хозяйственный и коммерческий оборот собственником в качестве важнейшего инвестиционного ресурса и фактора

производства для того, чтобы извлекать сверхприбыли. Его использование базируется на принципах рыночных отношений и связано с факторами времени, риска, ликвидности и окупаемости, то есть ИК – "подсистема более сложной общей экономической системы воспроизводства капитала. Речь идет не только о наличии определенного рода ресурсов, но и о характере и качестве взаимодействия внутри и вне организации, позволяющих более эффективно использовать эти ресурсы" [7].

ИК имеет много общих черт с физическим капиталом. Оба капитала возникают в результате вложения ресурсов, приносят своему обладателю доход, требуют затрат на свое поддержание, подвергаются моральному износу. ИК не поддается учету с помощью традиционных методов бухгалтерского учета. Составляющие ИК взаимодействуют друг с другом нелинейно, усиливая или ослабляя действие друг друга. В то же время ИК присуща более высокая степень развития по сравнению с уже известными формами капитала, критерием чего является более устойчивый уровень экономического роста общества, эффективность его структур. Цикл движения ИК связан с расходом инвестиционных средств. Однако отдача в этом случае происходит не сразу, только на стадиях материализации капитала создаются возможности окупаемости затрат, получения прибыли.

Таким образом, исследуя экономическую сущность категории "ИК", можно заключить то, что:

1. По своей экономической сущности ИК является ресурсом организации, необходимым для производства экономическим субъектом продукции или оказания услуг. Добавляя ценность организация, он тем самым потенциально способен получить прибыли;

2. Главным отличием ИК от прочих ресурсов организации является трудность однозначно идентифицировать, оценить и использовать его в полной мере;

3. Он уникален для каждого хозяйствующего субъекта, может быть использован неограниченное количество раз в процессе производства товаров и услуг.

1. Интеллектуальный капитал: главный фактор конкурентоспособности в XXI веке / под ред. В.А. Супрун. – М.: КомКнига, 2006. – 192 с.
2. *Иноземцев В.Л.* К теории постэкономической общественной формации. М.: Academia, 1995. – 336 с.

3. *Ефремов В.С.* Бизнес-системы постиндустриального общества // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №5. – С.3-24.
4. *Леонтьев Б.Б.* Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в Российском бизнесе. – М.: Изд. центр "Акционер", 2002. – 200 с.
5. *Луговской Д.В., Белозерова Т.Г.* Деловая репутация: сложности идентификации, оценки и отражения в учете и отчетности // Все для бухгалтера. – 2009. – №11. – С.5-13.
6. *Просвирина И.И.* Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы // Финансовый менеджмент. – 2004. – №4. – С.103-120.
7. *Иванюк И.А.* Воспроизводство интеллектуального капитала - настоящее и будущее экономики России // URL: www.mte.ru (дата обращения 14.11.2010).

ESSENCE AND STRUCTURE OF INTELLECTUAL CAPITAL

D.M.Kovilin

The work presents theoretical grounds for developing the theory of intellectual capital and speculates on its economic issues. The "intellectual capital" as a notion is analyzed within different approaches. The interrelation of non-material assets, business reputation and intellectual capital is determined.

Key words: economy of knowledge, intellectual capital, intangible assets, business reputation.

* * * * *

Ковылин Денис Михайлович – младший научный сотрудник научного отдела Сургутского государственного университета ХМАО-Югры.

E-mail: yagudina@ieml.ru

Поступила в редакцию 09.11.2010