

разницу между рыночной стоимостью компании и балансовой стоимостью ее активов. В-третьих, интеллектуальный капитал при рациональном управлении приносит дополнительный прирост доходов от деятельности предприятия. В-четвертых, интеллектуальный капитал включает в себя человеческий капитал, а значит, в широком смысле, интеллектуальные способности, знания и навыки человека.

Вопросы

1. Определите с помощью поисковых систем ведущие зарубежные и российские журналы, посвященные проблемам интеллектуального капитала промышленных предприятий. Как Вы оцените активность публикаций по данной тематике? Какова их основная направленность?
2. Какие источники данных Вы бы использовали при расчете коэффициента Тобина для современных российских промышленных предприятий?
3. Рассчитайте коэффициент Тобина для ведущих металлургических предприятий Уральского федерального округа. Каково его среднее значение? Что показал экспресс-анализ интеллектуального капитала с помощью коэффициента Тобина для металлургических предприятий? Чем объясняется подобная ситуация?
4. Назовите некоторые элементы интеллектуального капитала предприятия. Каким из них, на Ваш взгляд, следует уделить особое внимание менеджерам металлургических предприятий в России?

2. Эволюция научных взглядов на интеллектуальный капитал

Понятия «интеллектуальный капитал», «интеллектуальные ресурсы», «интеллектуальный потенциал», «человеческий капитал» принадлежат к числу наиболее подвижных категорий, используемых в экономических и социологических исследованиях. Зачастую они применяются как

тождественные понятия, однако многие авторские концепции определяют между ними существенные различия. В общем виде понятие *интеллектуальные ресурсы* определяют как отдельные компоненты, формирующие интеллектуальный капитал, к их числу можно отнести патенты, технологии, человеческие ресурсы и т. п.

Историю интеллектуального капитала можно рассмотреть параллельно с развитием классической экономической теории. Исторически первой концепцией, связанной с понятием интеллектуального капитала, стала концепция человеческого капитала. Теория человеческого капитала формировалась и развивалась в западной экономической мысли в течение, по крайней мере, трех столетий под влиянием достижений институциональной теории, неоклассической теории, неокейнсианства и других частных экономических теорий.

Истоки концепции человеческого капитала можно найти в трудах «отца» политической экономии и статистики Уильяма Петти (1623–1687 гг.), который обосновал категорию как «живые действующие силы человека» и предложил считать их составной частью национального богатства. Включив человеческий фактор в понятие капитала, он одним из первых предпринял попытку оценить в денежном эквиваленте человеческую составляющую на основе метода подсчета ценности каждого человека и потерь, которые несет страна от гибели людей во время войны, эпидемий, от их ссылки за границу, на службу другим государствам. При этом исследовались категории стоимости и ценности не созидательных качеств человеческой личности, а человека в целом: подробный анализ «стоимости людей» он произвел в своей известной работе «Политическая арифметика» в 1676 году.

Один из основателей экономической теории, Адам Смит, также проводил исследования активно занятого населения в трудоспособном возрасте, оценивая их знания, способности и трудовые навыки как «основной капитал, как бы реализующийся в личности и являющийся элементом производства, приносящим доход, как и машины, постройки, земля, не вступая

в обращение и не меняя владельца»³. Исследователь также отметил, что ведущая роль богатства принадлежит работнику, его навыкам и способностям: «Увеличение производительности полезного труда зависит, прежде всего, от повышения ловкости и умения рабочего, а затем от улучшения машин и инструментов, с помощью которых он работает»⁴.

Вслед за А. Смитом концепцию воспроизводства человеческих способностей принял и Давид Рикардо. В своем исследовании «Начала политической экономии и начала налогообложения» он акцентировал внимание на роли и месте образования в формировании богатства наций. Д. Рикардо подтвердил эту мысль, объясняя отставание стран в экономическом развитии недостатком образования во всех слоях населения. Однако он отождествлял воспроизводство рабочей силы с воспроизводством населения и при этом не подразумевал под рабочей силой творческого, созидательного потенциала человека.

Идеи классиков политической экономии быстро одержали победу над другими течениями, и на протяжении всего XIX века оставались главными и определяющими для экономической мысли того времени. Вклад представителей классической политэкономии в развитие концепции человеческого капитала состоял в том, что в научный оборот были впервые введены понятия «живые действующие силы», «рабочая сила» и «производительная рабочая сила». Мы не можем не согласиться с важностью обоснования идеи о том, что приобретенные способности людей составляют часть богатства всего общества, а важнейшие качества людей формируются институтом образования и воспитания человека. Однако открытия первых исследователей и движение их научной мысли в сторону концепции человеческого капитала оказались слишком революционными, обогнав эпоху почти на три столетия.

³ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 2007. С. 294.

⁴ Там же. С. 638.

В ходе разделения труда происходит упрощение производственных функций, что подготавливает промышленную революцию. Труд низводится до простого элемента мануфактуры, поэтому издержки на обучение для большинства рабочих понижаются, а не повышаются. Вследствие этого возникает возможность замены ручного труда машинным, а мужского – женским и детским. При этом отсутствие вложений в подготовку и обучение работников распространяется на все категории населения (естественно, что в этих условиях проблема оценки человека как капитала еще не возникла).

В XIX веке развитие концепции человеческого капитала, как уже было отмечено, проходит в русле нескольких промышленных революций: попытки актуализировать человека как ресурс экономический развивались в работах исследователей К. Маркса и Ф. Листа. Несмотря на значительный вклад К. Маркса в теорию человеческого капитала, он никогда не рассматривал человека как капитал: для него капитал, как отмечают исследователи, – это самовозрастающая стоимость, однако, чтобы возрасти, капиталу необходимо присвоить живой труд. Анализ производительных способностей человека и характера их изменения, произведенный К. Марксом, стоит несколько в стороне от западной экономической мысли. Категория «производственные способности» возникла в работах К. Маркса не сразу: в ранних работах он оперировал еще категорией заработной платы как цены труда. В дальнейшем, по мере эволюции взглядов на природу стоимости, двойственного характера труда, он приходит к выводу, что рабочий продает не труд, а свою рабочую силу, «совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает (...) живая личность человека, которые пускаются им в ход всякий раз, когда он производит какие-либо потребительские стоимости»⁵.

Среди экономистов XIX века значительный вклад в историческое развитие концепции человеческого капитала внес английский экономист, последователь Д. Рикардо, Дж. Р. МакКалох, который ясно определил

⁵Мордовченков Н. В. Понятие человеческого капитала.
URL: <http://do.gendocs.ru/docs/index-34761.html> (дата обращения: 17.01.2014).

человеческие существа как капитал: «Вместо того, чтобы понимать капитал как часть продукции промышленности, несвойственной человеку, (...) кажется, не существует каких-либо необоснованных причин, по которым сам человек не мог бы им считаться, и очень много причин, по которым он может быть рассмотрен как формируемая часть национального богатства»⁶. Кроме того, он отмечал, что есть существование тесной аналогии между общепринятым и человеческим капиталом, считая, что инвестиции в человеческие существа должны иметь темп оборота, согласующийся с темпом оборота других инвестиций, плюс нормальный темп оборота, определенный рыночной процентной ставкой.

Анализируя начальный период формирования теории человеческого капитала, мы отмечаем, что были сделаны первые шаги к уяснению *роли человека* в экономической жизни страны. Данный этап также подготовил основание для формирования категориального аппарата теории человеческого капитала, уяснив характерные его черты. Итак, классиками определено, что умения и способности людей играют ведущую роль в жизни общества, но капиталность человеческого фактора осознана еще не достаточно, не разработан и инструмент для осуществления инвестиций в человека.

Технические инновации, порожденные второй промышленной революцией, создали предпосылки для еще большего ослабления в XX веке зависимости не только от внешней природы, но и от ограниченных биологических, психофизиологических возможностей человека. По мере исчерпания человеческих ресурсов и невозможности их дальнейшей «перекачки» из аграрного сектора в промышленный, перед теоретиками и практиками возникла проблема лучшей организации труда. Возникший первоначально тейлоризм отделил управление от исполнения, поставив важнейшей задачей научить работников современным методам работы. Подобный подход обеспечил максимальную специализацию и упрощение

⁶ Корицкий А. В. Введение в теорию человеческого капитала. Новосибирск, 2000. С. 15.

трудовых операций. Предложенная Г. Фордом концепция не только научной организации труда, но и производства, предполагала создание конвейера, на первый план вышли физические параметры – скорость, ловкость и сила, обостряя противоречия между духовным содержанием труда и физической механической основой труда.

Следующий шаг в изобретении новых организационных форм был предпринят Э. Мейо в первой половине XX века. Развитие элементов автоматизации предъявляло другие требования к работникам, важным оказалось теоретическое и научное знание, возникла необходимость выявления факторов, влияющих на производительность труда. В ходе развития трудовых отношений возникали все более сложные взаимосвязи, которые необходимо было учитывать.

Современная теория человеческого капитала, по оценкам исследователей, оформилась в конце 50-х – начале 60-х годов XX века и продолжила традиции неоклассического направления, однако включила также в анализ теоретические предпосылки и методы критиков классической политической экономии. Кроме того, современная теория человеческого капитала интегрирует экономический анализ и социальные проблемы, традиционно выпадавшие из аналитического поля экономики.

В условиях научно-технической революции образовался дефицит высококвалифицированных кадров, обеспечивший переход к *современному этапу в развитии теории человеческого капитала*. В 50-е годы XX века центр тяжести переместился с процессов имеющейся рабочей силы на процессы создания качественно новой рабочей силы. Именно во второй половине XX века во всех развитых странах существенно вырос образовательный ценз. В этот период также происходили значительные прогрессивные изменения в развитии интеллектуальных производительных сил и динамичное развитие информационных систем.

В 60-х годах XX века произошла трансформация разрозненных научных знаний в достаточно целостную современную концепцию человеческого

капитала, в самостоятельное научно-экономическое направление. Это произошло в результате развития как всей экономической теории, так и практики народного хозяйствования. Теорию человеческого капитала можно рассматривать в данном контексте как одно из проявлений этой общей тенденции, получившей название «экономического империализма». В это время концепция «человеческого капитала» базируется на двух самостоятельных теориях: теории «инвестиций в человека» и теории «производства человеческого капитала».

Теория «инвестиций в человека» была первой из представлений западных экономистов о воспроизводстве производительных способностей человека. Ее авторы – Ф. Махлуп, М. Блауг и др. – исходят из кейнсианского постулата о всемогуществе инвестиций. Предметом исследования рассматриваемой концепции являются как внутренняя структура самого человеческого капитала, так и специфические процессы его формирования и развития. Основные положения теории «производства человеческого капитала» были обоснованы в работах Теодора Шульца и Гари Беккера.

Важной предпосылкой возникновения теории человеческого капитала в ее современном виде стало общее признание и расширение традиционно узкого понятия капитала: исходным явилось положение о том, что все элементы общественного богатства, которые накапливаются, используются в производстве и приносят доход, рассматриваются как капитал.

За Т. Шульцем традиционно признается первенство в разработке наиболее целостной концепции человеческого капитала. Его первой публикацией на тему человеческого капитала была работа «Высшее образование и его роль в экономическом развитии» в 1958 году. Человеческий капитал определялся как все то, что представляет собой источник будущих удовлетворений и (или) будущих заработков.

В 1960 году была опубликована статья «Образование как источник формирования капитала», а в 1961 году – «Инвестиции в человеческий

капитал»⁷. В них утверждалось, что система образования есть такая сфера деятельности, где финансовый капитал превращается в человеческий, то есть финансовые затраты на образование превращаются в такие последствия развития интеллекта, культуры человека, которые являются определенным вознаграждением, прибылью как для самого человека, так и для всего общества. Хотя первоначальные расчеты были неточными, а сам исследователь неоднократно обращался к своим коллегам и студентам с просьбой их уточнения, его концепция завоевала признание, и многим стало ясно, что капиталовложения развивающегося мира в образование являются решающим фактором.

К заслугам данной теории следует также отнести одну из первых классификаций человеческого капитала, признаком распределения по которой были виды осуществляемых в человеческий капитал инвестиций. К видам инвестиционной деятельности в данной сфере Т. Шульц относил школьное образование, обучение на рабочем месте, укрепление и охрану здоровья, растущий запас информации относительно экономики. Посредством этих инвестиций сформировались определенные группы человеческих способностей, которые могут получать капитальную оценку и применяться как человеческий капитал. На основании своих исследований он одним из первых рассчитал размеры совокупного человеческого капитала США в начале 60-х годов, умножая стоимость обучения каждого уровня на число человеко-лет образования, накопленных населением к тому или иному моменту времени.

В 70–80-е исследователь сосредоточился на проблеме неравенства доходов, разрабатывая практические методики измерения величины человеческого капитала и доказывая эффективность и необходимость инвестиций в человеческий капитал развитых стран.

В 1979 году Т. Шульц был удостоен Премии памяти Нобеля по экономике совместно с У. А. Льюисом «За новаторские исследования

⁷ Schultz Theodore W. Investment in Human Capital. The American Economic Review , Vol. 51, No. 1 (Mar., 1961), P. 1–17.

экономического развития... в приложении к проблемам развивающихся стран». Теория впервые показала, что американская экономика в течение длительного времени получала от человеческого капитала более высокий доход, чем от вещественного.

Параллельно концепция человеческого капитала разрабатывалась Г. Беккером: исследователи определяют наибольший его вклад в разработку теории человеческого капитала, ее категориальный аппарат и расширение сферы ее применения для объяснения различных социальных явлений. Хотя, по мнению многих исследований, основной вклад в популяризацию идеи человеческого капитала был внесен Т. Шульцем, разработка микроэкономических оснований этой теории была дана в фундаментальном труде «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ» Г. Беккером в 1964 году. Объектом изучения выбран рациональный, максимизирующий свою деятельность индивид, который, вкладывая средства в свое образование и профессиональную подготовку, взвешивает, подобно обычному предпринимателю, соответствующие выгоды и издержки – он сопоставляет предельную норму отдачи от таких вложений с доходностью альтернативных инвестиций. В рамках теории человеческого капитала получили объяснение структура распределения личных доходов, возрастная динамика заработков, неравенство в оплате мужского и женского труда и многое другое.

Теоретические исследования произвели настоящий переворот в экономике. Работу «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ» научный мир признал классической, ее содержание определило направленность исследований человеческого капитала. Главным побудительным фактором стало осознание того, что в большинстве стран рост физического капитала объясняет относительно невысокую часть роста дохода. Поиск удовлетворительных объяснений привел к разработке более совершенных измерителей физического капитала и вызвал интерес к нематериальным сущностям, таким как технический прогресс и человеческий

капитал. По его мнению, наряду с собственниками средств производства появляется и развивается новая группа собственников – владельцы человеческого капитала.

Человеческий капитал рассматривается в широком смысле. Человеческий капитал формируется за счет инвестиций в человека: расходы на общее и профессиональное образование, на воспитание детей, здравоохранение, поиск информации, смену работы, миграцию и другие вложения, так или иначе способствующие развитию производительной силы человека, содействующие его культурному и интеллектуальному росту. При этом инвестирование в разные виды человеческого капитала осуществляется в общей или специфической форме, часть на государственном уровне (например, некоторые инвестиции в капитал здоровья), часть на уровне фирмы (например, инвестиции в подготовку на рабочем месте – вклад в интеллектуальный человеческий капитал).

Впоследствии были теоретически разработаны наиболее фундаментальные проблемы человеческого поведения и человеческого общества, которые представители других социальных дисциплин зачастую считали в принципе неподдающимися рациональному объяснению, и наибольшее число работ было посвящено экономике семьи. Такие аспекты жизни семьи, как разделение труда между полами, действие механизмов брачного рынка, выбор между количеством детей и их «качеством», динамика разводов, роль альтруизма, эволюция института семьи в длительной исторической перспективе, были последовательно проанализированы с применением экономического подхода.

В 1992 году Г. Беккер, профессор экономики и социологии Чикагского университета, был удостоен Премии памяти Нобеля по экономике «За распространение сферы микроэкономического анализа на целый ряд аспектов человеческого поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение».

В 1970-е гг. теория человеческого капитала подверглась критике со стороны так называемой теории фильтра (М. Спенс, Дж. Стиглиц). Согласно

этой теории, образование представляет собой механизм, сортирующий людей по уровню их способностей. Информация об этом достается фирмам даром, помогая отбирать наиболее перспективных кандидатов на рабочие места. Более высокая производительность оказывается связана не с полученным работниками образованием, а с их личными способностями, существующими до и помимо него и которые оно просто делает явными. Аргументы теории фильтра, как показали ее критики, недостаточно убедительны. В то же время теория фильтра заставила с большей осторожностью относиться к выводам и рекомендациям, выработанным теорией человеческого капитала, однако, как считают исследователи, данные теории нужно рассматривать не столько как противоположные, сколько как взаимодополняющие подходы.

Существенный вклад в концепцию человеческого капитала внес ученик Г. Беккера Дж. Минцер. В труде «Образование, зарплаты и опыт» (1974 г.) он расширил регрессионный анализ связи между величиной дохода и продолжительностью школьного обучения, включив в него весьма удобную меру производственной подготовки и опыта – время с момента окончания школы.

Таким образом, нужно отметить, что современная теория интеллектуального капитала появилась в ходе развития теории человеческого капитала и начала формироваться еще во второй половине XX века. Кроме того, существовали отдельные направления исследований, существенно расширившие понятие интеллектуального капитала как отдельной целостной научной категории.

Значительное влияние на формирование современного понимания интеллектуального капитала оказали работы Й. Шумпетера, написанные еще в начале XX века. Согласно Шумпетеру, в основе экономического развития лежат инновационные процессы, которые осуществляют новые комбинации факторов и условий хозяйственной деятельности. Функция инноваций оказывается возложенной на предпринимателя. Эволюционный характер инновационных процессов состоит в том, что в большинстве своем они

происходят на уже существующих предприятиях в прежних условиях хозяйствования. Важным фактором экономического развития Шумпетер считал диффузию инноваций, то есть распространение уже освоенной и использованной инновации в новых условиях. Идеи Й. Шумпетера стали основой для возникших в начале 80-х годов XX в. эволюционных теорий экономики.

Современные концепции экономического развития сходятся в том, что прогресс интеллектуального капитала общества возможно рассмотреть через динамику интеллектуальных ресурсов и, соответственно, человеческого капитала. Качество интеллектуальных ресурсов и степень их вовлеченности в общественное производство оказывают непосредственное воздействие на темпы экономического роста и уровень национального богатства в отдельных странах. Развитие экономической мысли в этом направлении привело к новому пониманию национального богатства, в состав которого включаются уже не только материальное богатство общества, созданное трудом многих поколений, и природные ресурсы, но и интеллектуальные ресурсы, человеческий капитал.

Считается, что термин «интеллектуальный капитал» впервые ввел Джон Кеннет Гелбрейт в 1969 году, включая в это понятие некоторый вид интеллектуальной деятельности. Он писал своему коллеге экономисту Майклу Колецки следующее: «Интересно, понимаешь ли ты, сколь многим обязан окружающий мир интеллектуальному капиталу, который ты дал за последние десятилетия?»⁸

С тех пор понятие интеллектуального капитала претерпело множество изменений и приобрело много приложений, предлагаемых ведущими исследователями в данной области исследований. Для большинства из них интеллектуальный капитал может быть определен как те нематериальные активы, которые не находят своего отражения в финансовых отчетах компании,

⁸ Hudson W. Intellectual Capital: How to Build It, Enhance It, Use It. New York : John Wiley. 1993. P. 15.

и особенно те, которые могут классифицироваться, оцениваться и управляться компанией.

В конце XX века отмечается накопление критического объема знаний в области теоретических исследований интеллектуального капитала, позволяющее переносить существующие концепции на микроэкономический уровень, более ориентированный на практику управления.

Хироюки Итами в 1980 году издал одну из первых работ под названием *Mobilizing Invisible Assets* на японском языке, где впервые освящена проблема важности нематериальных активов для современных корпораций, а в апреле 1986 года Дэвид Тис опубликовал статью *Profiting from Technological Innovation*, в которой была показана возможность увеличения стоимости на основе инновационной деятельности предприятия.

Теория интеллектуального капитала развивалась и в Европе. Основоположник концепции управления знаниями Карл Эрик Свейби также обращал внимание на ценность нематериальных активов компании: стоимость бренда компании, ее репутации, компетенции сотрудников. В 1986 году он опубликовал результаты своих исследований в книге «Невидимый балансый отчет», введя в широкое употребление термин «интеллектуальный капитал». Согласно Свейби, интеллектуальный капитал включает все, что знает организация. Это могут быть идеи, различные типы знания, которые организация может превратить в прибыль. Тогда компании одна за другой стали внедрять у себя программы по управлению знаниями, исходя из принципиально новой точки зрения: чтобы добиться успеха, важнее всего управлять именно нематериальными вещами.

Одновременно интерес к интеллектуальному капиталу возрос и в США. Среди первопроходцев, которые исследовали природу интеллектуального капитала, следует особо выделить лауреата многих премий и члена редколлегии журнала *Fortune* Тома Стюарта. В 1991 году Т. Стюарт опубликовал свою первую работу об интеллектуальном капитале. В статье «Сила интеллекта: как интеллектуальный капитал становится наиболее ценным активом Америки» он

представлял интеллектуальный капитал как сумму всего того, что знают работники компании, и того, что дает конкурентное преимущество компании на рынке, тем самым способствуя увеличению благосостояния фирмы.

Другая распространенная точка зрения на интеллектуальный капитал сформулирована главой консалтинговой компании *The Technology Broker* Энни Брукинг: «Мы идентифицировали четыре категории неосязаемых активов: человеческие ресурсы, права на интеллектуальную собственность, инфраструктуру и положение на рынке – они обозначаются общим термином “интеллектуальный капитал”»⁹.

Возросший интерес к «невидимым» объектам, которые были вне центра внимания менеджеров долгие годы, привлекли на данном этапе всеобщий интерес компаний. Уникальность нематериальных активов в том, что они имеют определенную стоимость для компании, хотя и обладают иной формой представления по сравнению с физическими предметами. Некоторые из нематериальных активов были признаны много лет назад – это патенты, авторские права и торговые марки. Однако лишь немногие компании попытались дать денежную оценку нематериальным активам.

Сегодня сущность нематериальных активов в разнообразной многочисленной литературе и нормативных актах рассматривается с разных сторон. Именно поэтому существует большое количество подходов и трактовок сущности и структуры неосязаемых активов. Используются различные термины для обозначения нематериальных активов, дабы отделить вновь изобретенное понятие от уже существующих. И возникает вопрос: почему в 90-е годы прошлого столетия появился новый термин — интеллектуальный капитал, — на первый взгляд, по своему содержанию практически совпадающий с понятием неосязаемых активов?

Т. Стюарт, один из первых исследовавший данную проблематику, дал следующее определение интеллектуального капитала: «интеллектуальный

⁹ Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / пер. с англ. Под ред. Л. Н. Кованчин. – СПб. : Питер, 2001. С. 54.

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.»¹⁰. В этом определении подчеркивается интеллектуальное происхождение: интеллектуальный капитал рассматривается как результат работы мысли, результат знаний. Можно сказать, что, по Стюарту, интеллектуальный капитал – это знания, воплощенные в более осязаемую, чем мысль, форму.

Однако можно подойти к вопросу и с другой стороны, приняв во внимание тот факт, что неосязаемые активы создаются не только интеллектуальными (мыслительными) усилиями и потому не всегда могут называться интеллектуальным капиталом. Более того, существуют такие неосязаемые активы, как улучшение арендованного имущества, организационные расходы и проч. Такой подход поддерживается мнением известной Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), ставшей инициатором и организатором ряда масштабных исследований, а также конференции по интеллектуальному капиталу в 1999 году. Ряд авторов считают предложенное ОЭСР определение интеллектуального капитала наиболее практичным и работающим: «Интеллектуальный капитал – это экономическая ценность двух категорий неосязаемого имущества компании: организационного (структурного) капитала и человеческого капитала»¹¹.

Таким образом, в современной экономической теории сложилось два взгляда на соотношение интеллектуального капитала и нематериальных (неосязаемых) активов. Согласно одному из них, интеллектуальный капитал

¹⁰ Stewart T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. New York : Currency Doubleday, 1997. P. 67.

¹¹ Просвирина И. И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы // Финансовый менеджмент. — 2004. — № 4.

является элементом неосязаемых активов, выделяясь из него, согласно другому, интеллектуальный капитал – более широкое понятие, чем неосязаемые активы.

Красноречив подход Л. Эдвинссона, одного из ведущих специалистов в мире по интеллектуальному капиталу. В статье «Перспективы неосязаемых активов и интеллектуального капитала – 2000» в журнале «Интеллектуальный капитал», он отмечает, что новая сфера создания стоимости в новой экономике – это «так называемая неосязаемая сфера или сфера интеллектуального капитала»¹².

Действительно, это мнение можно считать типичным для исследователей интеллектуального капитала, не являющихся бухгалтерами или оценщиками. В подтверждение приведем определение Э. Брукинг, популярного автора об интеллектуальном капитале: «Интеллектуальный капитал – это термин для обозначения нематериальных активов, без которых компания теперь не может существовать».

Теория интеллектуального капитала развивалась и в России с 1990-х годов. Наиболее существенный вклад в развитие российской теории интеллектуального капитала внесли такие ученые, как Н. Н. Карпова, Б. Б. Леонтьев, А. Н. Козырев и др. Н. Н. Карпова стала одним из первых российских ученых, рассматривающих проблемы интеллектуального капитала, которая определила его как «совокупность знаний, обладающих для данного предприятия потенциальной ценностью»¹³.

Б. Б. Леонтьев связывает интеллектуальный капитал с конкретным субъектом и определяет его как стоимость совокупности имеющихся у него интеллектуальных активов, включая интеллектуальную собственность, его природные и интеллектуальные способности и навыки, а также накопленные им базы данных и полезные отношения с другими субъектами.

¹² Edvinsson, L. Some perspectives on intangibles and intellectual capital 2000. Journal of Intellectual Capital. Vol. 1. No. 1. 2000. P. 12–16.

¹³ Азальдов Г. Г., Карпова Н. Н. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов. М. : Международная Академия оценки и Консалтинга, 2006. С. 6.

Центральная проблема, рассмотренная А. Н. Козыревым, ориентирована в большей степени на практику, в частности на практику оценки. Автор всесторонне рассматривает оценку нематериальных активов, повышение эффективности интеллектуальной собственности, используемой отечественными предприятиями в хозяйственной деятельности, и моделирование процесса формирования ценностей бизнеса.

В последнее время некоторые авторы отмечают застой в развитии теоретических концепций интеллектуальных ресурсов организации. Например, А. Н. Козырев отмечает, что на Западе научный характер анализа интеллектуального капитала пал жертвой в борьбе за корпоративный имидж. Во многих отчетах об интеллектуальном капитале компании пытаются лишь «приукрасить свой образ», поставив в невыгодное положение элементы научности. Однако представляется нецелесообразным отрицать теоретические разработки лишь потому, что методология оценки интеллектуальных ресурсов не была в должной степени воспринята на практике.

Другая актуальная проблема, которую выявляет история интеллектуального капитала, – это расхождение между теорией и практикой, образовавшееся на сегодня. За последние 10–15 лет было издано немало теоретических работ, посвященных анализу интеллектуального капитала. Исследования, включающие анализ практики управления интеллектуальным капиталом, выходят относительно недавно – со второй половины первого десятилетия XXI века (например, книга *Roos G., Pike S., Fernstrom L. Managing Intellectual Capital in Practice. Butterworth Heinemann, 2005*). Исследователи предполагают, что подобное отставание теории от практики управления возникло из-за специфического восприятия интеллектуального капитала обществом, первые известные работы по данной тематике содержат множество неточностей и недоговоренностей, недостаточно глубокие проработку и разграничение категориального аппарата.

Подводя итог размышлению об эволюции взглядов на интеллектуальный капитал, отметим, что все разнообразие концепций нуждается в систематизации. Некоторые исследователи для уяснения эволюции взглядов на интеллектуальный капитал предлагают использовать схему (рис. 1).

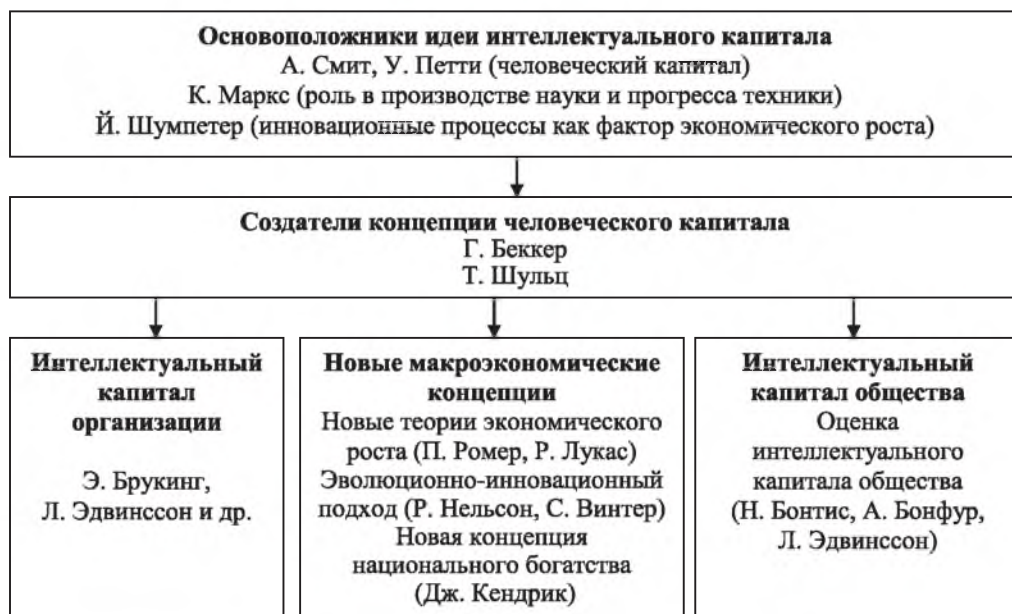


Рис. 1. Развитие основных направлений в исследовании интеллектуального капитала и интеллектуальных ресурсов¹⁴

Сегодня выделяют два основных направления теории интеллектуального капитала. В рамках первого направления наиболее сильными в теоретическом отношении представляются *концепции интеллектуального капитала организации* Э. Брукинг, Л. Эдвинссона и М. Мэлоуна, Д. Дж. Тиса. Концепции первого направления функционируют на уровне интеллектуальных ресурсов организации и представляют интерес как источники методов при конкретной оценке интеллектуального капитала на данном уровне. Второе направление – концепция интеллектуального капитала общества – разработано в гораздо меньшей степени и поэтому более актуально для теоретического осмысления. Здесь следует назвать, прежде всего, работы А. Бонфура, Н. Бонтиса, Й. Малхорты и др. Для целей данного курса мы будем рассматривать концепции интеллектуального капитала на уровне фирмы.

¹⁴ Григорьев Д. В. Интеллектуальный капитал: от уровня индивида к уровню общества, 2009.

Вопросы

1. Какие факторы во второй половине XX века сыграли ведущую роль в переходе к фундаментальному изучению категории интеллектуального капитала? Чем были обусловлены подобные изменения?
2. Почему, на Ваш взгляд, сначала возникает теория человеческого капитала, а уже потом на основе ее достижений разрабатывается целостная концепция интеллектуального капитала?
3. Обоснуйте значимость теории Й. Шумпетера (об экономическом развитии через инновационные процессы) в становлении категории интеллектуального капитала.
4. Назовите два основных направления исследований в современной теории интеллектуального капитала.
5. Исследователь В. В. Уткина в своей статье «Интеллектуальный капитал как объект управления знаниями» отмечает, что расширение понятия интеллектуального капитала до уровня всей совокупности неосязаемых активов неоправданно. Вот какие аргументы приводятся в статье: во-первых, само понятие интеллектуального капитала становится ненужным, если есть привычный термин «нематериальные активы»; во-вторых, размывается важнейшая характеристика интеллектуального капитала – управляемость известными в менеджменте методами». Согласны ли Вы с мнением исследователя и с приведенной аргументацией? Почему?

3. Интеллектуализация управления

Концепция «интеллектуализация управления» рассматривается в современных условиях как *новая парадигма управления*. Обращаясь к историко-философским истокам теории интеллектуального капитала, можно прийти к следующему выводу: переход к данной концепции носит исторически закономерный характер и выражается в том, что приоритетную,