

РАЗДЕЛ II. СТРУКТУРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ, КЛИЕНТСКИЙ, ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ (СТРУКТУРНЫЙ) КАПИТАЛ

Как мы уже отмечали ранее, интеллектуальный капитал относится к новым, более сложным формам капитала, обладающим большим потенциалом социально-экономической активности, выступающим своего рода индикатором развития любой национальной экономики. Ему присуща более высокая ступень развития по сравнению с уже известными функциональными формами капитала, критерием чего является устойчивый уровень экономического развития тех стран, где активно формируется и используется интеллектуальный капитал. Новые знания и высокие технологии служат в них основой конкурентоспособности товаров, услуг, фирм, всей экономической системы в целом.

Дискуссии о том, какие элементы входят в состав интеллектуального капитала, а также о соотношении понятия «интеллектуальный капитал» и более традиционного понятия «нематериальные активы», продолжаются по сей день, однако, можно выделить несколько основных подходов к определению этого феномена.

В целях изучения структуры интеллектуального капитала многие исследования определяют следующие его отличительные черты:

1. *Неосязаемый*: «ресурсы формируют основу потенциального конкурентного преимущества, но лишь немногие попадают в официальные документы, в поддающиеся проверке формы»¹⁵. «Действительно, в частности, знания и творческие способности людей нельзя потрогать, имидж компании невозможно пощупать, а моральные ценности нельзя увидеть»¹⁶.

2. *Эффект значительных временных задержек*: чтобы получить эффект от больших инвестиций в человеческий и инновационный капитал, необходимо

¹⁵ Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал: практика управления. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2008. С. 32.

¹⁶ Гапоненко А. Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. М.: Эксмо, 2008. С. 54.

время, т. е. получение выгод от таких инвестиций. Из различных эмпирических исследований известно, что средняя продолжительность ожидания эффектов от исследований и разработок составляет приблизительно 5–9 лет.

3. *Эффект с ненулевой суммой*: в отличие от традиционных активов, представленных в отчетах, потоки, связанные с интеллектуальным капиталом, необязательно прибавляются к нулю. Например, огромные финансовые инвестиции в разработку новых информационных систем могут быть потрачены впустую, если информационные системы не подходят для компании или если ее культура не одобряет их использование.

4. *Закон возрастающей предельной отдачи*: в то время как земля, капитал и труд следуют закону убывающей отдачи, знания и информация имеют возрастающую отдачу, т. е. созданная с помощью данных компонентов стоимость растет по мере увеличения применяемого и генерируемого интеллектуального капитала. Данное положение отчасти связано с сетевым эффектом взаимодействия, который порождает явление возрастающей предельной полезности и предельной производительности, т. е. чем больше масштаб деятельности в данных условиях, тем больше эффективность использования дополнительно вовлекаемых ресурсов¹⁷.

Для более четкого понимания характеристик интеллектуального капитала необходимо определить основные его элементы и соотнести их с более развернутой интерпретацией вышеописанных параметров. Существует множество подходов к определению структуры интеллектуального капитала.

1. В классической концепции, предложенной Л. Эдвинссоном, интеллектуальный капитал¹⁸ включает следующие компоненты:

- *человеческий капитал* – компетенции и опыт сотрудников компании, которые утрачиваются с уходом сотрудника;
- *структурный капитал* – принадлежит компании в целом, хотя является продуктом деятельности ее сотрудников; включает ценность отношений с

¹⁷ Там же.

¹⁸ Edvinsson L., Malone M. S. Intellectual Capital: Realizing your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. Harper Business. New York, 1997.

клиентами (клиентский капитал), ценность продуктов интеллектуальной собственности (идеи, патенты, лицензии и т. п.) (инновационный капитал), а также ценность инфраструктуры компании (процессный капитал). Одним из недостатков данного подхода принято считать отсутствие учета синергетических эффектов, возникающих при удачном взаимодействии элементов интеллектуального капитала.

2. Попытка устранить указанный недочет сделана в работах К. Свейби¹⁹. При этом исследователь использует бухгалтерский термин «нематериальные активы», хотя содержательно речь идет именно об интеллектуальном капитале. Свейби предложил использовать систему количественных показателей для оценки каждого компонента интеллектуального капитала, однако такой подход тоже столкнулся с рядом трудностей:

- во-первых, такие показатели индивидуальны для каждой организации и потому не могут использоваться при сравнении компаний;
- во-вторых, они являются лишь косвенными характеристиками интеллектуального капитала, выраженными через конечный продукт или произведенные затраты;
- в-третьих, многие предложенные показатели довольно абстрактны, и методы их измерения не являются общеизвестными, потому они не могут быть использованы, например, при подготовке инвестиционных проектов – инвесторы просто не поймут смысла представленных данных. Попытка же стандартизировать эти характеристики, сделать их универсальными, приведет к их вырождению в уже известные финансовые и бухгалтерские показатели.

3. Дальнейшее развитие теория интеллектуального капитала получила в трех- и четырехлистных моделях. В трехлистной модели представлены традиционные компоненты капитала: человеческий, структурный и клиентский. На пересечениях «лепестков» моделируется синергетический эффект взаимодействия компонентов. В четырехлистной модели добавлен еще один

¹⁹ Sveiby K. E. Methods for Measuring Intangible Assets. URL: <http://www.sveiby.com/articles/MeasureIntangibleAssets.html>. (дата обращения: 17.01.2014).

вид капитала – партнерский капитал. При этом авторы вводят дополнительную характеристику капитала – структурированность, т. е. способность капитала остаться в компании даже в случае потери сотрудника или партнера. Наиболее структурированным (а значит, и наиболее стабильным) считается структурный капитал, наименее – клиентский. Всего выделяют до 15 возможных отдельных компонентов.

Итак, большинство подходов сходятся в том, что в структуру интеллектуального капитала входит как минимум три основных элемента – человеческий капитал, структурный капитал и клиентский капитал.

Одно из обсуждений касается того, является ли отношенческий капитал (также называемый клиентским капиталом, внешней структурой, отношениями) частью структурного капитала или относится к самостоятельному элементу интеллектуального капитала. К примеру, Брукинг использовала только две компоненты – структурный и человеческий капитал, что было обосновано выделением в рамках компаний двух типов ресурсов: те, которые относятся к знаниям и процессу познания, и те, которые формализованы наподобие бизнес-процессов.

Моуритсен прокомментировал системы классификации интеллектуального капитала следующим образом: «Типология проблематична, поскольку категории данного объекта взаимосвязаны и даже являются составными частями друг друга»²⁰. Например, люди (человеческий капитал) работают, используя технологию (структурный капитал), в то время как клиенты (отношенческий капитал) получают услуги от людей (человеческий капитал). Кроме того, данные классификации не обеспечивают руководителей строго определенным набором руководящих принципов, необходимым для решения поставленных задач и обозначенных проблем. Вместе с тем Моуритсен полагает, что индикатор, отнесенный к одной из составляющих интеллектуального капитала, не обязательно характеризует только данный

²⁰ Reading an Intellectual Capital statement: describing and prescribing knowledge management strategies / J. Mouritsen [et al]. – J. of Intellectual Capital, 2001. – № 2(4). – P. 359–383.

компонент. Он аргументирует это тем, что один и тот же индикатор может иногда попадать в две категории, приводя следующие примеры: обучение служащего технологии следует относить к человеческому или структурному капиталу? Удовлетворенность потребителя уровнем обслуживания трактовать как отношенческий или человеческий капитал? Подобные проблемы всегда имеют место, когда данное направление проходит стадию формирования мейнстрима, одной из характеристик которой является многополярность.

Для определения множества подходов к классификации интеллектуального капитала авторы исследований предлагают использовать следующую таблицу (табл. 2).

Таблица 2

Подходы к классификации структуры элементов
интеллектуального капитала

Автор	Структура интеллектуального капитала
<i>Edvinsson, Malone</i> (1997)	Человеческий и структурный капитал
<i>Bontis</i> (1998)	Человеческий, структурный и клиентский капитал
<i>Stewart</i> (1997)	Человеческий, структурный и клиентский капитал
<i>Brooking</i> (1996)	Рыночные активы, человеческие активы, инфраструктурные активы, интеллектуальная собственность
<i>Saint-Onge</i> (1996)	Человеческий, структурный и отношенческий капитал
<i>Sveiby</i> (1997)	Компетенция персонала, внутренняя и внешняя структура
<i>Van Burren</i> (1999)	Человеческий, инновационный, процессный и клиентский капитал
<i>O'Donnel, O'Regan</i> (2000)	Человеческий капитал, внутренняя и внешняя структура
<i>Bounfour</i> (2003)	Структурный капитал, человеческий капитал, рыночный капитал, инновационный капитал

Таким образом, мы выявили, что существует множество разных подходов к определению структуры интеллектуального капитала. Подобное обстоятельство усугубляет процесс достижения консенсуса относительно формулирования единого определения интеллектуального капитала. Отсутствие данной согласованности оказывает значимое влияние на исследовательские и практические интересы в сфере интеллектуального капитала. Кроме того, многие исследователи и практики, используя

идентичный языковой аппарат для описания различных явлений в данной области, рассуждают об интеллектуальном капитале исходя из собственной логики и подверженности той или иной сфере интересов.

Вопросы

1. Какая из рассмотренных структур человеческого капитала на Ваш взгляд наиболее рациональна? Какую из них Вы бы использовали для классификации элементов интеллектуального капитала промышленного предприятия?

2. Каковы современные представления о структуре интеллектуального капитала организации?

4. Человеческий капитал

4.1. Подходы к определению категории «человеческий капитал»

Приведенные в Разделе I исторические предпосылки формирования концепции человеческого капитала позволяют нам увидеть прямое влияние социально-экономических условий на отношение общества к человеческому фактору, в том числе и в начале XXI века. В определенные исторические эпохи непременно господствующая идеология, унастроения общества определяли, говоря в современном значении, отношение к формированию человеческого капитала. Таким образом, формирование теории имеет давние исторические корни. Некоторые исследователи, например, отмечают религиозные и прочие социальные факторы, влияющие на эффективность функционирования человеческого капитала.

На первоначальном этапе мы видим переход категорий из области философии в область экономики; когда возникла потребность «ощутить исчислением», казалось бы, неосознанное, но давно осознанное, первые исследователи обращались именно к вопросам стоимостной оценки, таким образом, появилась возможность соотнести в экономической плоскости материальные и

духовные аспекты существования цивилизации. В самых ранних исследованиях именно на экономических примерах подобного подсчета (например, первые расчеты «стоимости людей» У.Петти) была экономически обоснована универсальность и неисчерпаемость знаний как ведущего фактора экономического роста. Истоки современной экономики знаний лежат именно в эволюционном характере взглядов общества на человеческий капитал, породивших предпочтение интеллектуального капитала материальным факторам производства, что обосновано множеством эмпирических исследований показывающих невероятный человеческий потенциал. Работы по исследованию человеческого капитала ведутся в настоящее время как на макроуровне, так и на уровне отдельных фирм, порождая все большие взаимосвязи между социальными, математическими и экономическими науками.

Отметим, что сегодня теория человеческого капитала накопила достаточный научный инструментарий для четкого определения сущности, содержания, видов, способов оценки и регулирования данной активной части капитала любого предприятия. Проблематика человеческого капитала широко обсуждается в научной, прикладной и учебной литературе.

В научной литературе существуют различные определения человеческого капитала, однако обзор всех работ, накопленных в области человеческого капитала даже за последние десять лет, не представляется возможным – настолько актуальна эта проблема сегодня. Человеческий капитал как экономическая категория стал одним из общеэкономических стержневых понятий, позволяющих пропустить сквозь призму человеческих интересов и действий многие экономические процессы; это сложное, многообразное изменяющееся явление. Исследователи человеческого капитала акцентируют внимание на разных его аспектах, что обуславливает разницу подходов в определении его сущности и содержания.

Первооткрыватели человеческого капитала как целостной концепции Т. Шульц и Г. Беккер основное внимание на инвестиции в человеческий капитал и оценку их эффективности.

Теоретические позиции российских ученых отличает более четкое разграничение сущности, содержания, форм или видов, условий формирования, воспроизводства и накопления человеческого капитала. Так, современные российские исследователи С. Дятлов, А. Добрынин определяют человеческий капитал как «совокупность всех атрибутивных качеств и свойств, производительных способностей и сил, функциональных ролей и форм, рассматриваемых с позиций системной целостности и адекватных современному состоянию общества эпохи научно-технической и социально-информационной революции, включенных в систему рыночных отношений в качестве ведущего фактора общественного производства».

Российский исследователь М. М. Критский, одним из первых осуществивший позитивное исследование категории «человеческий капитал», определил ее «как всеобщее-конкретную форму человеческой жизнедеятельности, ассимилирующую предшествующие формы потребительную и производительную, адекватные эпохам присваивающего и производящего хозяйства, и осуществляющуюся как итог исторического движения человеческого общества к его современному состоянию»²¹.

Взгляды М. М. Критского разрабатываются в работах Л. Г. Симкиной: она рассматривает человеческий капитал «как основное экономическое отношение современного постиндустриального общества». Она отмечает, что в суть глобальных закономерностей и тенденций общественного развития состоит в усилении социализации и гуманизации общественных отношений, принципиальном изменении места и роли человека, превращении его интеллекта в решающий фактор общественного прогресса, возникновении такого феномена, как «человеческий капитал».

Понятие человеческого капитала как многогранного явления, предельно широкой категории развивалось от представления человека, с одной стороны, как затратного (имеются ввиду затраты на воспитание и образование) и, с другой

²¹ Критский М. М. Человеческий капитал. Л. : Изд-во Ленинградского университета, 1991. С. 47.

стороны, как производительного (затраты на профессиональную подготовку, информационную обеспеченность, безопасность и т.п.). Такой подход позволит нам сформулировать наиболее общее определение человеческого капитала. На рис. 2 показано развитие понятия человеческого капитала как целостного явления с учетом существующих в рассмотренной литературе формулировок.



Рис. 2. Развитие понятия «человеческий капитал»

Отметим также, что в литературе сложился целостный взгляд на двоякую природу человеческого капитала: с одной стороны, его представляют как запас (в широком смысле), с другой – как поток доходов. Таким образом, объединяя взгляды всех приведенных авторов, мы можем дать комплексное определение человеческого капитала.

Человеческий капитал – специфическая форма капитала, воплощенная в самом человеке, это совокупность физических, умственных, предпринимательских способностей человека, его знания, умения, навыки, профессионализм, опыт, используемые в производстве товаров и услуг, которые содействуют росту его производительности труда и приносят ему доход в форме заработной платы или ренты.

Соответственно, человеческий капитал не является простой совокупностью или запасом различных способностей, знаний, умения, опыта, которыми обладает человек. Важно отметить, что такая совокупность, во-первых, должна *использоваться человеком в процессе производства* товаров и услуг и, во-вторых, *способствовать росту доходов* работника. Кроме того, носителям человеческого капитала для получения более высоких доходов требуется осуществлять определенные вложения в отдельные его составляющие элементы. В связи с этим функционирование человеческого капитала сопряжено с формированием, накоплением, использованием, инвестированием.

При обсуждении проблем сущности и содержания человеческого капитала часто возникают вопросы соотношения с понятиями одного порядка: человеческие ресурсы, человеческий потенциал, рабочая сила, нематериальные активы. Некоторые исследователи оценивают эти понятия как пересекающиеся по логическому содержанию с различием смысловых значений. Человеческие (трудовые) ресурсы представляют собой численность населения страны или региона и его демографические характеристики. Человеческий потенциал выражает максимально возможную реализацию способностей человека. Рабочая сила представлена совокупностью навыков к простому труду, не требующему специального обучения. Человеческий же капитал выступает экономической формой реализации человеческого потенциала и ресурсов в определенных исторических условиях и отраслях экономики. Используя семантические фигуры соотношения взаимосвязанных понятий, представим их на рис. 3.



Рис. 3. Соотношение понятий в теории человеческого капитала

4.2. Основные виды человеческого капитала

Человеческий капитал обычно рассматривается исследователями в двух плоскостях – как целостное явление и как совокупность элементов. Классификация возможна по разным основаниям и в разных целях, что и представлено в литературе по этой проблематике. Однако практически все исследователи признают реальность и решающую роль интеллектуального капитала. Согласно общепринятой классификации, *человеческий капитал* является частью *интеллектуального капитала* фирмы.

При классифицировании человеческого капитала очень важно определить формы собственности капитала, равно как и возможности их признания, поскольку элементы того или иного вида интеллектуального капитала пронизывают друг друга и в сопряжении с человеческим капиталом трудноотделимы. Поэтому классификация человеческого капитала по формам собственности будет являться базовой.

Существуют:

- индивидуальный уровень;
- уровень фирмы;
- национальный уровень.

При определении уровня собственности важно также отметить, что элементы индивидуального человеческого капитала способствуют построению и развитию интеллектуального капитала фирмы, иными словами, часть неотделимого индивидуального человеческого капитала может быть признана фирмой и может использоваться в ее деятельности.

На рис. 4 предложена взаимосвязь видов человеческого капитала по некоторым основаниям и показано соотношение классификаций по различным основаниям. Она позволит нам разграничить признаваемые частично или полностью виды человеческого капитала.