

СОВРЕМЕННАЯ СТРУКТУРА И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Ломакин М.И., доктор экономических наук, профессор, заместитель
директора по науке ФГУП «СТАНДАРТИНФОРМ»
Королев П.П., соискатель ФГУП «СТАНДАРТИНФОРМ»

В статье раскрывается современная структура и особенности развития продуктов интеллектуального капитала. Обосновывается авторская трактовка понятия интеллектуальный капитал.

***Ключевые слова:** качество, интеллектуальный капитал, продукт, структура, эффективность, ресурс, предприятие.*

UDC 330.14.014

MODERN STRUCTURE AND PARTICULARITIES OF THE DEVELOPMENT OF PRODUCTS OF INTELLECTUAL CAPITAL

Lomakin M.I., doctorate degree in economic sciences, professor, Deputy Head of
Research and Development at FGUP «STANDARTINFORM»
Korolev P.P., applicant at FGUP «STANDARTINFORM»

The article examines modern structure and particularities of the development of products of intellectual capital. Author's definition of the notion of intellectual capital is being substantiated.

***Keywords:** quality, intellectual capital, product, structure, effectiveness, resource, enterprise.*

Современный этап экономического развития характеризуется коренным изменениям технологического уклада производства на основе развития инновационной экономики. Важная роль в этом процессе отводится интеллектуальному капиталу, который в XXI веке определяет структуру национальной экономики, качество производимой продукции и услуг и эффективность функционирования предприятий и организаций всех форм собственности. А степень развития интеллектуального капитала становится важнейшим фактором, определяющим конкурентоспособность продукции.

О перманентно возрастающей роли интеллектуального капитала свидетельствует превышение уровня начисленной заработной платы специалистам, имеющим высшее образование. Так, если в 2005 г. превышение заработной платы работников, имеющих высшее профессиональное образование, над средней начисленной заработной платой работников составляло на 23,62%, то в 2009 г. – уже 25,78% [1].

Такая же ситуация происходила и в США. Так, с 1979 года по 1993 год только выпускники высших учебных заведений смогли увеличить свой реальный еженедельный доход. В 1979 году доходы окончивших колледж мужчин были на 49% больше доходов тех, кто закончил только среднюю школу. А четырнадцать лет спустя (в 1993 году) надбавка за образование составила уже 80%. И это несмотря на одновременный рост предложения, связанный с расширением доли работников, имеющих такое же образование [2].

В настоящее время интеллектуальный капитал определяет конкурентоспособность различных экономических систем и выступает основным фактором их развития. Непосредственно процесс формирования, изменения и использования интеллектуального капитала охватывает практически все фазы общественного воспроизводства. От того, как эффективно он будет использоваться и насколько общество будет открыто для обмена и переработки новыми знаниями, идеями и информацией, будет зависеть конкурентоспособность отечественных предприятий.

Именно интеллектуальный капитал в российской экономике является, по мнению автора, единственным фактором и ресурсом, который сможет обеспечить переход экономики России на инновационный путь развития. Об этом свидетельствует и накопленный мировой опыт, который говорит о том, что интеллектуальный капитал является более сложной формой капитала, обладает большим потенциалом социально-экономической активности и выступает определяющим вектором развития любой экономики. В странах, где активно используется интеллектуальный капитал, новые знания и высокие

технологии повышается конкурентоспособность товаров, услуг, фирм и всей экономической системы в целом.

К сожалению, в современной России присутствуют только отдельные элементы, оказывающие влияние на формирование и развитие интеллектуального капитала. Еще сохранились инженерные кадры и научные школы, имеется запас по промышленной инфраструктуре, собственная сырьевая база и достаточно емкий внутренний рынок. Основное препятствие – это низкая конкурентоспособность условий ведения бизнеса в России, морально устаревшая система технических норм, громоздкая и медлительная система согласований и разрешений, отсутствие дешевого финансирования промышленных инновационных и инвестиционных проектов.

Несмотря на взятый курс на модернизацию экономики, затраты на НИОКР составляют всего 1,2% ВВП, в том числе около 0,9% ВВП – это бюджетные расходы, а 0,3% – расходы бизнеса. А до 2014 г. бюджете РФ не заложено увеличение расходов на науку, что существенно усиливает риск дальнейшего отставания по научным разработкам от развитых стран. При этом бюджетные расходы на НИОКР относительно ВВП планируется снизить до 0,65% к 2014 году, когда как в КНР суммарные расходы на НИОКР (государственные и частные) составляют 1,7% ВВП, в Индии – 2%, США – 3%, Израиль, Швеция и Япония – от 3,5% до 4,5% ВВП. На долю США приходятся 35% глобальных расходов на науку и технологические разработки, на Европейский Союз – 24%, на Китай – 12%, а на Российскую Федерацию – около 2%. На душу населения в Российской Федерации затраты на НИОКР составляют менее 100 долл. в год, тогда как в развитых странах – до 500 долл. [3].

Такая политика развитых стран ведет к накоплению конкурентных преимуществ и увеличению рыночной ценности произведенного интеллектуального капитала. В этих странах на долю новых знаний, которые воплощаются в реальные технологии, оборудование и организацию производства приходится от 80% до 95% прироста ВВП. При этом основные источники

экономического роста и повышения уровня благосостояния людей все больше смещаются от физического капитала и сырьевых источников к сфере производства интеллектуальных услуг. Это обуславливает повышенную значимость исследования категории «интеллектуального капитала» в современной экономике.

В свое время академик В.И. Вернадский писал, что будущий человеческий прогресс будет происходить в сфере знаний и разума. Эту сферу он назвал ноосферой и утверждал: «Научная мысль впервые выявляется как сила, создающая ноосферу, с характером стихийного процесса» [4].

В последние годы предметом исследования зарубежной и отечественной экономической науки стали разные виды капиталов, которые связаны с человеком в процессе производства товаров и услуг. В научной литературе используется множество понятий: «Человеческий капитал», «Интеллектуальный капитал», «Интеллектуальные активы», «Интеллектуальная собственность», «Знания», которые по-разному раскрывают различные стороны категории интеллектуальных активов как фактора производства.

В трудах классиков они представлены как часть фактора производства «труд», в марксистской теории – как часть фактора производства «рабочая сила». При этом К. Маркс представил определение науки, как «наиболее основательной формы богатства, являющейся как продуктом, так и производителем богатства» [5]. В теории неоклассиков интеллектуальные активы ассоциируются с частью фактора «предпринимательские способности».

Однако в рассмотренных подходах не учитывалась двойственная природа интеллектуальных активов как производственного фактора – с одной стороны, это часть активов (интеллектуальные активы), а с другой – часть капитала (интеллектуального капитала) (рис. 1) [6].

В современных экономических теориях интеллектуальные активы рассматриваются как составная часть интеллектуального или человеческого капитала. При этом экономическая категория «интеллектуальный капитал» ос-

нована на месте и функциях человека в экономической системе и его способности к труду [7].

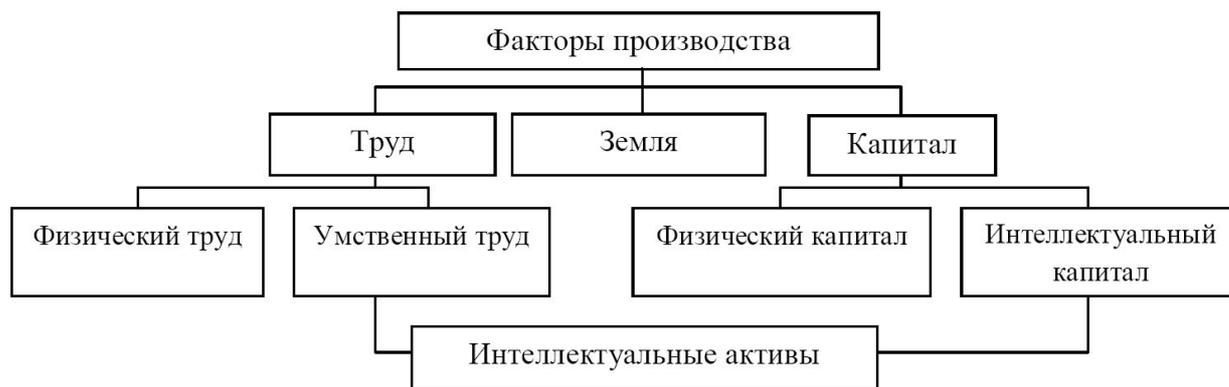


Рис. 1. Производственные факторы современного предприятия

Исторически она используется для исследования различных сторон участия человека в экономических отношениях. Поэтому качественное преобразование труда отдельных работников требует более точного определения понятия «интеллектуальный капитал», поскольку вопросам интеллектуального капитала посвящено достаточно большое количество исследований, практически в каждом из которых представлено свое определение данной категории.

По мнению исследователей, считается, что первым ученым, который ввел понятие «интеллектуального капитала» в научный оборот, является Дж. Гэлбрейт. В 1969 г. он употребил этот термин в письме к М. Калецки [8].

Природу интеллектуального капитала первых исследовал Т. Стюарт, который в статье «Сила интеллекта: как интеллектуальный капитал становится наиболее ценным активом Америки» (1991 г.) представил интеллектуальный капитал как сумму всего того, что знают работники компании и что предоставляет конкурентное преимущество компании на рынке, т.е.: «патенты, процессы, управленческие навыки, технологии, опыт и информация о потребителях и поставщиках. Объединенные вместе, эти знания составляют интеллектуальный капитал» [9]. Однако Т. Стюартом не были раскрыты компоненты интеллектуального капитала.

В свою очередь Л. Эдвинссон считает, что интеллектуальный капитал – это знание, которое можно конвертировать в стоимость и которое обладает возможностью добавленной стоимости [10]. В своей работе «Национальный интеллектуальный капитал: сравнение 40 стран» («National Intellectual Capital: a comparison of 40 countries») им отмечено, что в нестабильных условиях мировой экономики очень важным оказывается вопрос стабильности существования и процветания стран в будущем. Л. Эдвинссон справедливо задает вопрос: «Страна может быть богатой сегодня, но что с ней будет завтра?» И в данной работе он отвечает, что только формирование интеллектуального капитала сможет обеспечить будущую конкурентоспособность страны, повлиять на её готовность к устойчивому росту, в основе которого выступают качество и инновации. Кроме этого, он указывает на важность культурной составляющей интеллектуального капитала, открытости и доступности образования и информационной среды, готовности брать на себя инновационные риски и способности к постоянному развитию. Поскольку управление интеллектуальным капиталом является еще достаточно новым видом экономической деятельности для многих стран, то его измерение затруднительно. По его мнению, те страны, которые существенно продвинулись в этот период в социально-экономическом развитии (например, Финляндия, Швеция и Швейцария), вкладывали значительные инвестиции в человеческий капитал. И эти страны имеют самую высокую степень национального интеллектуального капитала.

Л. Прусак также признает возможность добавленной стоимости и определяет интеллектуальный капитал как интеллектуальный материал, который формализуется, обрабатывается и используется для увеличения стоимости активов компании. Вместе с тем за границами исследования этого автора осталась категория «интеллектуальный материал», которая не определена, также как и способы его оценки [11].

Гордон Петраш (главный директор по управлению интеллектуальными активами и капиталом химической компании Dow Chemical Company) указы-

вал на необходимость учета интеллектуального капитала в рамках организации, поскольку прибыльность и конкурентоспособность компании в значительной степени зависят от её интеллектуального капитала. Следовательно, важно знать, где и какие знания имеются в компании, и кто владеет этими знаниями. По этой причине он определяет интеллектуальный капитал как совокупность знаний работников, эффективное управление которыми позволяет повысить прибыль компании [12]. В то же время эта авторская позиция не учитывает отсутствие других компонентов интеллектуального капитала и односторонне делает упор на прибыль как на единственный и объективный показатель положительных сдвигов в эффективности функционирования организации.

Нельзя не вспомнить и известного в мире ученого М. Армстронга, который в своей фундаментальной монографии «Практика управления человеческими ресурсами» писал, что «... интеллектуальный капитал состоит из запаса и движения полезных для организации знаний» и выделил три составляющие интеллектуального капитала (рис. 2) [13]:

- человеческий капитал (знания, умения и способности работников организации);
- социальный капитал (запасы и перемещения знаний, возникающие благодаря сети взаимоотношений внутри и вне организации);
- организационный капитал (институционализированное знание, которым владеет организация и которое хранится в базах данных, инструкциях и т.д.).

Такая позиция обосновывает тот факт, что главным содержанием человеческого капитала является признание человека одновременно объектом капитальных вложений и экономической деятельности. Поэтому важными направлениями формирования человеческого капитала становятся обучение персонала и организации в целом, а также формирование организационной культуры. В то же время следует учитывать физический (старение организма) и моральный (устаревание знаний) износ человеческого капитала.



Рис. 2. Вариант структуры интеллектуального капитала [14]

Организационный капитал рассматривается как часть интеллектуального капитала, который является объектом купли продажи и имеет отношение к процедурам, технологии, системам управления, техническому и программному обеспечению, организационной структуре, патентам, товарным знакам, отношению с клиентами и др. В отличие от человеческого капитала, организационный капитал изнашивается только морально, поскольку в организации стареют технические средства, программное обеспечение, базы данных и т.д. Например, торговая марка учитывается в бухгалтерской отчетности как нематериальный актив, который в процессе использования теряет свою стоимость и частями переносит ее на производимый продукт.

Однако в реальности нематериальные активы в процессе использования не только не теряют своей стоимости, но и, наоборот, ее наращивают. Так, патенты, лицензии, как правило, учитываются в бухгалтерских документах не по их реальной стоимости, а лишь в соответствии с затратами на их регистрацию. К неликвидным элементам предлагается отнести корпоративную культуру и организационную структуру, поскольку их можно реализовать лишь вместе с организацией и бизнесом. Аналогичное мнение и у О.Г. Ваганяна, который утверждает, что «...человеческий капитал является составной частью интеллектуального капитала, изнашивается как физически (старение человеческого организма), так и морально (устаревание знаний).

Затраты на тренинги, обучение персонала, рекламные компании чаще всего интерпретируются в бухгалтерском учете как текущие затраты, в то время как они все в большей мере приобретают свойства инвестиций» [15].

Потребительский (клиентский) капитал – это количество и качество постоянной клиентуры организации, который в процессе использования увеличивает свою стоимость. Однако при воздействии внешних факторов он может резко потерять свою стоимость (например, потребители переключаются на конкурента).

Такую же позицию занимают российские и зарубежные ученые (С.М. Климов [16], Н.М. Фонштейн [17], М.Ф. Рубинштейн, А.Р. Фирстенберг [18], В.А. Супрун [19] и др.). По сути дела, эти авторы отождествляют интеллектуальный капитал и знания.

Однако смешение разных экономических явлений в понятие интеллектуального капитала характерно для многих ученых. Большинство ученых, исследующие проблемы интеллектуального капитала пользуется схемой Хьюберта Сент-Онжа (Хьюберт Сент-Онж – представитель канадского коммерческого банка Imperial) в которой интеллектуальный капитал подразделяется на три части: «человеческий капитал», «структурный капитал» и «потребительский капитал». При этом клиентский (потребительский) капитал помещен на тот же уровень, что и человеческий и структурный. Основанием для этого является то, что клиенты (потребители интеллектуального капитала), так же как и работники компании, не являются её собственностью (рис. 3) [20].

В связи со сложностью проявления интеллектуального капитала необходимо также учитывать взаимодействие элементов между собой и их неодинаковую роль в создании стоимости организации. Такой учет был принят другим шведским исследователем – К.Э. Свейби (Sveiby) и его модели «The intangible assets monitor» (см. таблицу 1) [21].

Положительным моментом этой модели является то, что каждый из её показателей имеет свою единицу измерения (проценты, коэффициенты,

стоимость в денежных единицах, удельные показатели и т.д.). Поэтому предложенная им система показателей «Матрица К.Э. Свейби» предоставляет не прямую, а косвенную оценку интеллектуального капитала организации в виде таких результатов, как добавленная стоимость, удовлетворенность клиентов или внешних проявлений деятельности менеджеров по увеличению стоимости компании – затраты на обучение и образование сотрудников и др.

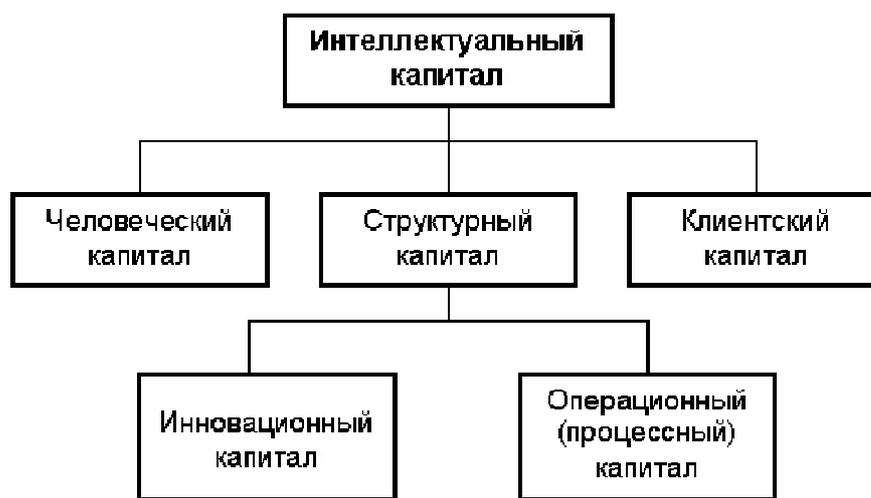


Рис. 3. Структура интеллектуального капитала (модель Хьюберта Сент-Онжа)

Если проводить сравнения отчетов одной компании за несколько лет, то можно прийти к выводу о том, что состав показателей достаточно произвольно и без объяснений может изменяться. В связи с этим информация становится мало сопоставимой и плохо пригодной для принятия инвестиционных решений, даже если по ряду показателей из представленной модели провести стандартизацию. Однако проблема заключается в том, что каждый показатель должен отражать специфику деятельности организации, поскольку в противном случае интеллектуальный капитал нельзя раскрыть. Следовательно, полная стандартизация в данном случае невозможна. Поэтому показатели интеллектуального капитала серьезно проигрывают бухгалтерским показателям, так как порядок расчета известен всем (и составителям, и пользователям отчетности). Этот порядок един для всех компаний, независимо от отрасли, вида деятельности и других особенностей и обеспечивает сопоставимость показателей во времени и в пространстве.

Таблица 1 – Матрица К.Э. Свейби

Показатели (результат)	Объект оценки		
	Компетенция сотрудников	Внутренняя структура	Внешняя структура
Рост и инновации	Длительность работы в данной профессии (лет) Уровень образования Затраты на обучение и образование сотрудников Внутрифирменный оборот персонала Клиенты, повышающие компетенцию	Инвестиции в информационные технологии Клиенты, улучшающие структуру	Прибыль на одного клиента Рост числа клиентов Клиенты, улучшающие имидж компании
Эффективность	Доля специалистов Добавленная стоимость на одного специалиста Прибыль на одного занятого Прибыль на одного специалиста	Доля обслуживающего персонала Индекс «ценности/отноше ние персонала»	Индекс удовлетворенности клиентов Продажи на одного клиента Индекс «выигрыш/потери»
Стабильность	Текучесть специалистов Средняя заработная плата Средний трудовой стаж	Срок жизни организации Текучесть обслуживающего персонала Доля новых сотрудников	Доля крупных клиентов Структура клиентов по длительности партнерских связей Частота повторяющихся заказов

Достаточно полно сущностные характеристики интеллектуального капитала отражены Б.Б. Леонтьевым, который под этой категорией понимает стоимость совокупности имеющихся интеллектуальных активов (включая интеллектуальную собственность), накопленные базы данных и полезные отношения с другими субъектами, а также приобретенные интеллектуальные способности и навыки. В этом направлении ценность субъекта интеллектуального капитала рассматриваться в соотношении с ожидаемыми результатами интеллектуальной деятельности, которая, в свою очередь, выражается соответствующей стоимостью [22].

О.Е. Сучкова и И.О. Трубина утверждают, что интеллектуальный капитал «включает в себя совокупность накопленных экономическим субъектом знаний, навыков, связей и прочих интеллектуальных активов, закрепляемых

правом интеллектуальной собственности, а также личные качества человека, собственность на которые юридически закреплена быть не может ввиду их невещественного свойства и неотчуждаемости от личности самого человека, выступающих одновременно как капитализируемый запас и поток, приносящий в процессе своего воспроизводства доход рассматриваемому субъекту. При этом под экономическим субъектом может пониматься как сам индивид – носитель интеллектуального капитала, а также организация, предприятие и государство» [23]. В процессе своего вовлечения в производство носители интеллектуального капитала формируют основу интеллектуального капитала организации (рис. 4).



Рис. 4. Основные формы интеллектуального капитала организации [24]

Также можно согласиться с мнением О.Н. Колпаковой, которая считает, что «экономическая сущность интеллектуального капитала выражается в исторически определенных отношениях по поводу формирования и использования знаний, имеющих экономическую ценность, интеллектуальных способностей работников и хозяйствующих субъектов, обеспечивающих их эффективное использование с целью получения дополнительного дохода».

При этом интеллектуальный капитал характеризуется следующими специфическими чертами [25]:

- интеллектуальный капитал является главным фактором развития и определяет тенденции экономического роста;
- формирование интеллектуального капитала сопровождается существенными и постоянно возрастающими затратами;
- интеллектуальный капитал в виде знаний, навыков, опыта, как правило, накапливается;
- очень часто характер и виды инвестиций в интеллектуальный капитал обусловлены историческими, национальными, культурными особенностями и традициями;
- инвестиции в интеллектуальный капитал должны обеспечивать его владельцу получение более высокого дохода;
- вложения в интеллектуальный капитал обеспечивают значительный по объему, длительный по времени и интегральный по характеру социально-экономический эффект;
- использование интеллектуального капитала контролируется индивидом независимо от источника инвестиций на его развитие.

По мнению О.А. Филиппова, под интеллектуальным капиталом понимается «форма капитализации накопленного путем сбережения и эффективной организации инновационных преимуществ интеллектуального потенциала компании». Представленный им перечень нематериальных активов, под которыми понимается интеллектуальный капитал компании, предлагает рассматривать как наиболее полный. Одновременно с этим автором рассмотрен

вопрос о взаимосвязи интеллектуального капитала с материальными активами компании.

Непосредственно интеллектуальный капитал может быть представлен в традиционной структуре как совокупность человеческого, организационного и клиентского капиталов (см. таблицу 2) [26].

Таблица 2 – Структура и пропорции капитала

Вид капитала	Интеллектуальный капитал (собственный – заемный)	Финансовый капитал (собственный – заемный)	Материальный капитал (собственный – заемный)
Человеческий капитал	Интеллектуальный капитал персонала: – образование; – должностная квалификация способности и навыки; – знание производственных и коммерческих секретов; – имущественные и неимущественные права персонала; – лояльное отношение к фирме.	Финансовый капитал персонала: – заработная плата и премии; – затраты на авторское вознаграждение и роялти затраты на обучение; – питание, отдых и развлечения; – депозиты персонала в банках;	Материальный капитал для работы персонала: – инструменты и оргтехника рабочих мест; – мебель и интерьер офиса; – канцелярские принадлежности; – транспорт для персонала; – оснащение и материалы, связанные с санитарией и экологией.
Организационный (структурный) капитал	Интеллектуальный капитал организации: – права на технологии; – права на изделия; – права на товарные знаки; – управление производством; – управление обновлением; – корпоративная культура; – система информации.	Финансовый капитал на обновление и поддержание производственного аппарата: – депозиты компании в банках; – оборотный капитал; – затраты на приобретение и эксплуатацию основного капитала; – ценные бумаги предприятия;	Материальный капитал в основном и вспомогательном производстве: – движимое имущество; – недвижимое имущество; – инструменты; – сырье; – материалы; – энергоресурсы.
Клиентский капитал или потребительский капитал	Интеллектуальный капитал, связанный с обслуживанием клиентов: – имя компании; – договоры коммерческой концессии; – коммерческие секреты формирования и расширения клиентуры. Способности фирмы: – по расширению клиентуры; – бренды;	Финансовый капитал, связанный с обслуживанием клиентов: – доходы от клиентов; – заработная плата персонала по обслуживанию клиентов; – скидки постоянным клиентам; – заявленные депозиты клиентов в банках.	Материальный капитал, связанный с обслуживанием клиентов: – пункты сервисного обслуживания; – другая инфраструктура; – уличная реклама; – запчасти и комплектующие для ремонта; – имущество клиентов, переданное для ремонта.

Следует отметить, что интеллектуальный капитал не аддитивен и формируется не простым сложением его отдельных частей, а на основе взаимодействия этих частей образует синергетический эффект [27].

В состав интеллектуального капитала входят человеческий и структурный. При этом человеческий капитал представляет собой совокупность неот-

чуждаемых от личности компетенций, является основным носителем интеллектуального капитала, источником обновления и прогресса. А его главное назначение заключается в создании инноваций (технологии, продукта, системы или структуры управления) посредством трансформации знаний (рис. 5).

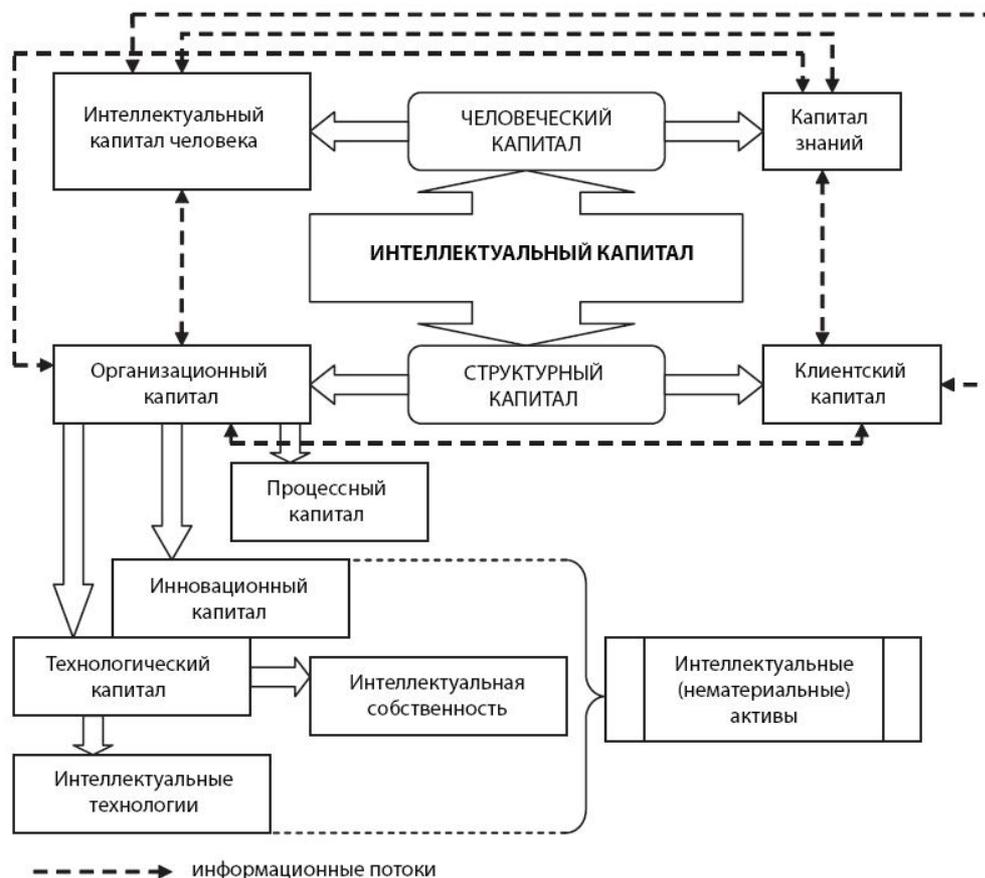


Рис. 5. Структура интеллектуального капитала предприятия [28]

В представленной структуре интеллектуальный капитал выделен в качестве отдельной составляющей структурного и человеческого капиталов.

Следует отметить, что дискуссии о том, какие элементы входят в состав интеллектуального капитала, а также о соотношении понятия «интеллектуальный капитал» и более традиционного понятия «нематериальные активы» продолжаются и по настоящее время.

Считается, что интеллектуальный капитал является объектом управления и этим принципиально отличается от многих компонентов нематериальных активов [10]. Поэтому понятия «интеллектуальный капитал» и «немате-

риальные активы» отдельные исследователи рассматривают как пересекающиеся, но до конца не поглощающие друг друга (рис. 6).

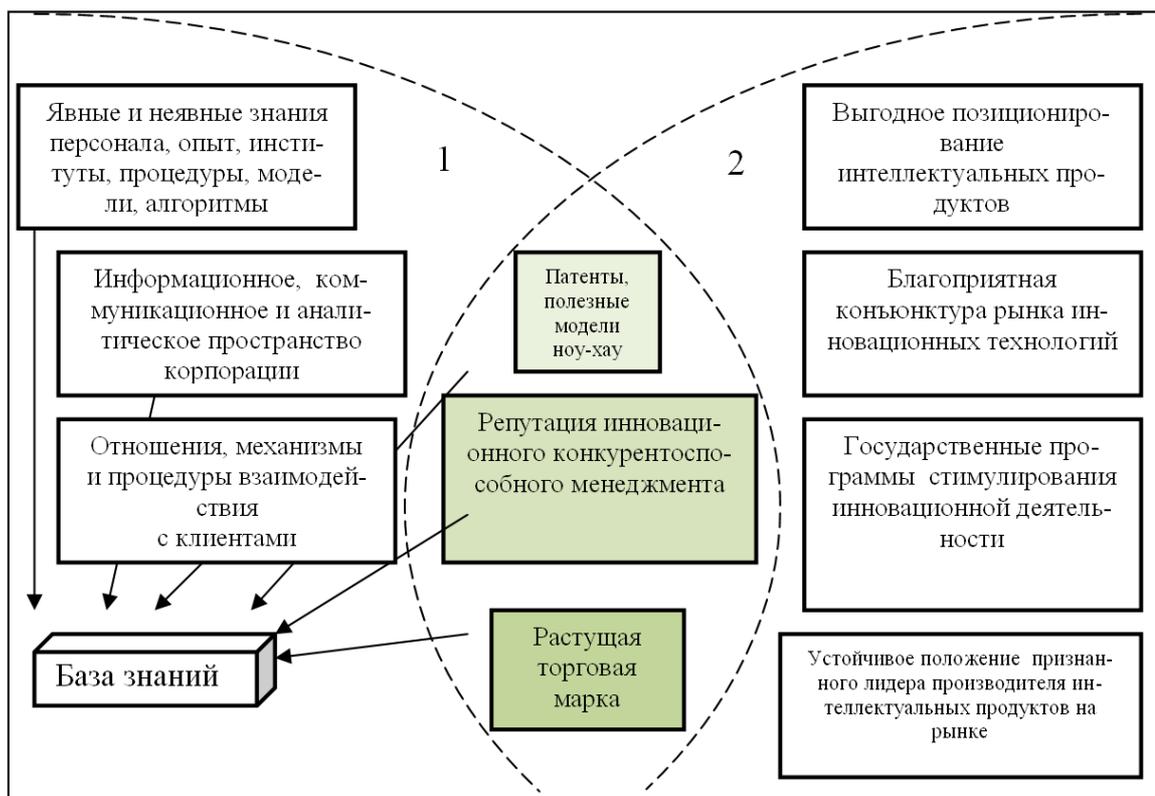


Рис. 6. Модель отношения и взаимодействия элементов интеллектуального капитала и нематериальных активов (1 – область интеллектуального капитала; 2 – область нематериальных активов) [29]

В этой модели база знаний корпорации является ядром, в котором сосредоточены все значительные элементы интеллектуального капитала. Поэтому интеллектуальный капитал рассматривают как одно из основных средств воспроизводства материальных благ организации в условиях экономики основанной на знаниях [21].

Современный методологический подход предложен Г.Б. Клейнером [30] и развит О.В. Иншаковым [31] и др. Они выделяют другие формы капитала для развития сложной хозяйственной системы – ментального, культурного, институционального, когнитивного и др., а само предприятие рассматривается как конфигурация капиталов. Главная задача стратегического управления состоит в создании и развитии адекватной конфигурации капиталов, с четкой ориентацией на рыночную ситуацию, а интеллектуальный капитал является залогом стратегического успеха корпорации, поэтому он дол-

жен стать объектом пристального внимания со стороны ее руководства. Накопление и воспроизводство интеллектуального капитала применительно к управленческой деятельности находит свое воплощение в интеллектуальном обеспечении процесса управленческих решений [32, 33].

Таким образом, большинство исследователей теории интеллектуального капитала выделяют следующие его составляющие:

- с позиции человеческого капитала – это компетенции и опыт сотрудников компании, которые утрачиваются с уходом сотрудника;

- с позиции структурного капитала – это продукт деятельности её сотрудников, который включает ценностные отношения с клиентами (клиентский капитал), ценность продуктов интеллектуальной собственности (идеи, патенты, лицензии и т.п.) (инновационный капитал), а также ценность инфраструктуры компании (процессный капитал);

- с позиции бухгалтерской учета рассматриваются как «нематериальные активы» и используется система количественных показателей для оценки каждого компонента интеллектуального капитала. При этом отдельные авторы считают понятие «нематериальные активы» более широким, поскольку оно включает не только продукты мыслительных процессов, но и такие независимые от интеллекта внешние факторы, как удачная конъюнктура рынка, естественная монополия компании и т.п. Согласно противоположной точке зрения понятие интеллектуальный капитал является более широким, поскольку «нематериальные активы» включают такие активы, которые не признаются в бухгалтерском учете;

- с позиции трех- и четырехлистных моделей интеллектуальный капитал представлен традиционными компонентами капитала: человеческий, структурный и клиентский, а также партнерский, которые моделируют синергетический эффект взаимодействия этих компонентов;

- с позиции решения стратегических проблем интеллектуальный капитал призван системно интегрировать другие формы капитала для развития

сложной хозяйственной системы, в частности, ментального, культурного, институционального, когнитивного и др.

Непосредственно структура интеллектуального капитала представлена следующими элементами: вложения в человеческие ресурсы, качество персонала; вложения в НИОКР; торговая марка, лицензии, патенты, ноу-хау; квалификация менеджмента; корпоративная культура (отношения с финансовыми институтами, поставщиками, потребителями); корпоративная архитектура (минимизация иерархии, адаптивность, способность к сетевым взаимодействиям); корпоративная этика (социальная ответственность, взаимодействие с обществом и властями, экологичность продукции и производства) и др.

Рассмотренные в данной работе различные модели и теории интеллектуального капитала представляют собой обобщение практики управления факторами стоимости в конкретных организациях. По этой причине каждая модель уникальна и отражает специфику своей компании. Вместе с тем в рассмотренных моделях не учитывается и не конкретизируется составляющая качества интеллектуального продукта. По нашему мнению, этот общий недостаток большинства исследователей интеллектуального капитала может привести к снижению синергетического эффекта, связанного с образованием добавленной стоимости и получения конкурентного преимущества и др.

Таким образом, после проведенного анализа многочисленных понятий интеллектуального капитала, можно сформулировать следующее авторское определение. Интеллектуальный капитал – это качественный стратегический ресурс и система отношений различных экономических субъектов по поводу рационального использования накопленных знаний, опыта, информации, интеллектуальной собственности, обеспечивающие генерацию добавочной стоимости, повышение конкурентоспособности предприятия и доли рынка посредством устойчивого производства инновационных товаров и услуг.

Эволюционная составляющая предлагаемого подхода позволяет выявить качественные аспекты развития проблем формирования и использования интеллектуального капитала, учитывая тот факт, что любая система, на-

ходясь под воздействием внешних движущих сил, вынуждена постоянно адаптироваться, изменяя свое системное качество.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [сайт] // [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL:www.gks.ru.
2. Burtless G. Worsening American Income Inequality: Is World Trade to Blame? // Brookings Review, 1996. – Vol. XIV. – № 2. – P. 30.
3. Миловзоров А. В России дефицит Кулибиных / [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.utro.ru/articles/2012/03/30/1037517.shtml>.
4. Вернадский В.И. Научная мысль как планетарное явление. – М.: Наука, 1991. – 61 с.
5. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1859 гг. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – Изд. 2-е. – Т. 4.
6. Тонкошкурова Н.С. Учет интеллектуальных активов – теоретический аспект // Аудит и финансовый анализ, 2010. – № 5. – С. 400-409.
7. Безрукова Т.Л., Кузнецова Т.Е. Инновационные формы совершенствования интеллектуального капитала в организациях // Молодёжь и наука: реальность и будущее: Материалы II-ой международной научно-практической конференции. – Невинномысск: НИЭУП, 2009. – С. 94-96.
8. Филиппов О.А. Эволюция теорий инновационного развития // Актуальные проблемы экономической социологии. Сборник научных трудов // Под ред. Н.Р. Исправниковой. – М.: Макс Пресс, 2011. – Вып. 12.
9. Stewart T. Brainpower: How Intellectual Capital is Becoming America's Most Valuable Asset // Fortune, 1991. – P. 44-60.
10. Edvinsson L., Malone M. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding its Hidden Roots. – N.Y.: Harper Business, 1997.
11. Prusak L. Working Knowledge: How organizations manage what they know // Harvard Business School Press, 2004.
12. Petrash G. Dow's journey to a knowledge value management culture // European Management Journal, 1996. – P. 122.
13. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. – 8-е изд.: Пер. с англ. / Под ред. С.К. Мордована. – СПб.: Питер. 2007. – С. 64.
14. Покровский С.В. Совершенствование механизма функционирования интеллектуального капитала. Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – М., 2009. – 22 с.
15. Ваганян О.Г. Управление формированием и развитием интеллектуального капитала коммерческих организаций. Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – М., 2008. – 21 с.
16. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы организации. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2000. – 168 с.

17. Фонштейн Н.М. Основы коммерциализации результатов НИОКР и технологий / Под ред. Н.М. Фонштейн. – М.: АНХ, 1999. – 312 с.
18. Рубинштейн Моше Ф., Фирстенберг Айрис Р. Интеллектуальная организация. Привнеси будущее в настоящее и преврати творческие идеи в бизнес-решения: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 192 с.
19. Супрун В.А. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. – Изд. 2-е. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 192 с.
20. Рамперсад Хьюберт К. Общее управление качеством: личностные и организационные изменения / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп- Бизнес», 2005. – 256 с.
21. Sveiby K.E. Methods for Measuring Intangible Assets. – Access mode: <http://www.sveiby.com/articles/MeasureIntangibleAssets.html>.
22. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. – М.: Издательский центр «Акционер», 2002. – 200 с.
23. Сучкова О.Е., Трубина И.О. Проблемы воспроизводства и эксплуатации интеллектуального капитала в «экономике знаний» // Креативная экономика, 2009. – № 11. – С. 50-54.
24. Сучкова О.Е. Управление интеллектуальным капиталом на основе формирования эффективной системы коммерциализации инноваций. Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – Орел, 2011. – 24 с.
25. Колпакова О.Н. Развитие теоретико-методологических положений по формированию и эффективному использованию интеллектуального капитала предприятия в условиях инновационной экономики. Автореф. дисс. ... докт. экон. наук. – Уфа, 2011. – 39 с.
26. Филиппов О.А. Интеллектуальный капитал как социальная основа устойчивых инновационных преимуществ компании. Автореф. дисс. ... канд. соц. наук. – М., 2011. – 30 с.
27. Орлова Т. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, виды // Проблемы теории и практики управления, 2008. – № 4. – С. 109-119.
28. Кожушко О.В. Структура интеллектуального капитала предприятия // БИЗНЕС ИНФОРМ, 2009 – № 10. – С. 100-104.
29. Луценко Е.В., Коржаков В.Е., Ермоленко В.В. Интеллектуальные системы в контроллинге и менеджменте средних и малых фирм: Монография // Под науч. ред. Е.В. Луценко. – Майкоп: АГУ, 2011. – 392 с.
30. Клейнер Г.Б. Реакция предприятий на внешние изменения: ответ системно интеграционной теории // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Пленарные доклады Пятого Всероссийского симпозиума, г. Москва, 13-14 апреля 2004 г. / Под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2005. – 139 с.
31. Иншаков О.В. О стратегии развития Южного федерального округа // Стратегия макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты и пути реализации / Под ред. А.Г. Гранберга. – М.: Наука, 2004.
32. Ермоленко В.В. Интеллектуальное обеспечение управленческих решений: Учебник. – Краснодар: Просвещение – Юг, 2010. – 302 с.

33. Ермоленко В.В. Накопление и воспроизводство интеллектуального капитала в корпорации знаний как функция контроллинга: нейросетевой подход // Человек. Сообщество. Управление: Научный журнал КубГАУ. – Краснодар: КубГАУ, 2010. – № 4(58). – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2010/04/pdf/07.pdf>.