

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

УДК (334.7:658):005.336.4

R.N. Averbukh, V.R. Kovalev, G.I. Lukin

ON CONCEPT AND STRUCTURE OF INTELLECTUAL CAPITAL OF INNOVATION-ACTIVE ENTERPRISES

Roman Averbukh – vice-rector, the State Institute of Economics, Finance, Law and Technology, Doctor of Economics, professor, Gatchina; **e-mail: mail@gief.ru.**

Vladislav Kovalev – Rector, the State Institute of Economics, Finance, Law and Technology, Doctor of Economics, professor, Gatchina; **e-mail: mail@gief.ru.**

Gennady Lukin – scientific supervisor, the Laboratory of Social and Economic Problems of Professional Education and Employment, St. Petersburg University of Economics, Doctor of Economics, professor, corresponding member of the Academy of Sciences of Russia, St. Petersburg; **e-mail: laborator@rambler.ru.**

We carry out the analysis of various definitions of “intellectual capital of innovation enterprises” and offer our own interpretation of it. We make a conclusion about the need to include the growth of intellectual capital at innovation-active enterprises into official statistics. We also substantiate the need to distinguish intellectual component in human capital.

We determine a methodological approach to distinguishing stages of structuring intellectual capital at innovation enterprises and introduce an analytical chart dummy to distinguish the indicators of the same name for the assessment of intellectual capital of the enterprises in question possessing tangible and intangible assets of different value.

Keywords: *intellectual capital and its structure; information society; digital economy; intellectual component of human capital; patenting of innovations.*

Р.Н. Авербух, В.Р. Ковалев, Г.И. Лукин

О ПОНЯТИИ И СТРУКТУРЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ИННОВАЦИОННО АКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Роман Наумович Авербух – первый проректор, Государственный институт экономики, финансов, права и технологий, доктор экономических наук, профессор, г. Гатчина; **e-mail: mail@gief.ru.**

Владислав Романович Ковалев – ректор, Государственный институт экономики, финансов, права и технологий, доктор экономических наук, профессор, г. Гатчина; **e-mail: mail@gief.ru.**

Геннадий Иванович Лукин – научный руководитель лаборатории социально-экономических проблем профессионального образования и занятости населения ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАО, г. Санкт-Петербург; **e-mail: laborator@rambler.ru.**

В статье осуществлен анализ различных определений понятия «интеллектуальный капитал инновационных предприятий» и дана его авторская трактовка, сделан вывод о необходимости включения в официальную статистику показателя роста интеллектуального капитала инновационно активных предприятий, а также необходимости выделения в человеческом капитале его интеллектуальной составляющей.

Определен методологический подход к выделению этапов решения задач по структуризации интеллектуального капитала инновационных предприятий и представлен макет аналитической таблицы выделения одноименных показателей для оценки интеллектуального капитала этих предприятий с различной стоимостью материальных и нематериальных активов.

Ключевые слова: *интеллектуальный капитал и его структура; информационное общество; цифровая экономика; интеллектуальная составляющая человеческого капитала; патентование инновационных разработок.*

В условиях движения России к информационному обществу и цифровой экономике, основанных на знаниях, для менеджмента инновационно активных предприятий¹ встает вопрос об изменении своей инвестиционной стратегии в пользу активизации развития интеллектуального капитала как базового условия усиления своей конкурентоспособности на мировых и отечественных рынках товаров и услуг, а также рыночной стоимости соответствующей компании. Поскольку, по мнению ряда экономистов (Т. Стюарта, Э. Брукинг, В. Иноземцева, Б.Б. Леонтьева и др.), интеллектуальный капитал (далее – ИК) становится ведущим фактором эффективности и конкурентоспособности компании в условиях ускорения НТР и глобализации мировой экономики, то, по нашему мнению, его устойчивый рост следует рассматривать в качестве одного из ведущих показателей развития инновационно активных предприятий наряду с другими технико-экономическими показателями. В подтверждение выдвинутого положения следует привести слова Т. Стюарта, одного из редакторов известного экономического журнала «Форчун», который, опираясь на работу основоположника теории интеллектуального капитала, американского экономиста Дж. Гэлбрайта, сказал, что «интеллектуальный капитал – главное богатство вашей компании» [10]. В том же смысле, но в более позднее время, высказалась Э. Брукинг, считая, что интеллектуальный капитал – это термин для обозначения нематериальных активов, без которых компания не может существовать, усиливая свое конкурентное преимущество [4]. Нам представляется такое определение этого понятия в значительной степени ограниченным, поскольку автор не включил в него главную базовую компоненту ИК компании – «интеллектуальный капитал ее высококвалифицированных работников». Здесь следует отметить, что нематериальные активы (далее – НМА) интеллектуального капитала ком-

пании вторичны по отношению к их создателям – высококвалифицированным работникам компании и внешним провайдером, которые являются носителями интеллектуальной составляющей их человеческого капитала.

Что касается других определений понятия ИК, то в известных нам литературных источниках имеют место различные точки зрения на это сравнительно новое понятие в экономической науке. Так, академик В.Л. Иноземцев считает, что информация и знания – эти специфические по своей природе и форме участия в производственном процессе факторы, которые в рамках фирм принимают облик интеллектуального капитала [5. С. 640]. В этом определении автора понятие ИК представлено в агрегированном, трудноизмеримом варианте: знание и информация. В то же время он одним из первых отечественных экономистов предложил свою структуру ИК, которая состоит из двух компонентов: первого, базового – человеческого капитала, воплощенного в работниках компании в виде их опыта, знаний, навыков, способностей к нововведению, а также к общей культуре, философии фирмы, ее внутренним ценностям; второго – структурного капитала, включающего патенты, лицензии, торговые марки, организационную структуру, базы данных, электронные сети [5. С. 187]. Кроме этого, в структуру человеческого капитала входит ряд компонентов, которых нельзя отнести к его интеллектуальной составляющей, например, физическая сила и здоровье работника. Анализируя это определение структуры ИК, необходимо отметить, что человеческий капитал компании – это ее совокупный работник с различным уровнем знаний, опыта, квалификации и компетентности, занятый трудом, требующим разного уровня квалификации. Очевидно, что осуществлять творческий интеллектуальный труд, проектировать инновации – организационно-управленческие, технологические, социальные и др. – способны работники высококвалифицированного труда. Следовательно, интеллектуальный продукт могут

¹ Российская государственная статистика учитывает количество инновационно активных предприятий.

производить не все работники – носители человеческого капитала, а лишь их часть, которую мы назовем интеллектуальными профессионалами. Что касается второй компоненты в определении ИК данного автора – структурного капитала, то этот капитал представляет собой нематериальные активы компании, состав которых определен Конвенцией об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) 1967 года и российским законодательством, определяющим права на объекты интеллектуальной собственности [1]. Итак, ИК компании структурно состоит из его базовой компоненты (интеллектуального капитала высококвалифицированных специалистов) и второй компоненты – НМА. Здесь важно подчеркнуть, что если высококвалифицированный специалист занят на рабочем месте малоквалифицированного или неквалифицированного труда, то его интеллектуальный потенциал не используется для формирования интеллектуального капитала предприятия. Отметим, что капитал – это любой ресурс, способный приносить доход при его производственной эксплуатации. К ресурсам предприятия относятся материальные и нематериальные активы, а также трудовые ресурсы, или рабочая сила. К. Маркс в своей теории прибавочной стоимости указывал, что «... рабочая сила в руках рабочего является товаром, а не капиталом... в качестве капитала она функционирует после продажи ... во время самого процесса производства» [6. С. 468]. В то же время лауреаты Нобелевской премии, как принято считать, основоположники теории человеческого капитала, Т. Шульц и Г. Беккер определяют человеческий капитал как совокупность знаний и умений, приобретенных за определенное количество лет обучения.

Исходя из вышесказанного, по нашему мнению, совокупность знаний и умений человека до его включения в производственный процесс является не человеческим капиталом, а потенциалом работника, выносимым на рынок труда, будь это местные, региональные или внутрифирменные рынки. В частности, базовое

высшее образование формирует интеллектуальный потенциал специалиста, который при его использовании на производстве приносит доход работодателю в форме прибыли и специалисту в форме его заработной платы.

Проведенный нами анализ определения понятия «интеллектуальный капитал» показывает, что как в отечественной, так и зарубежной литературе отсутствует его четко структурированное и однозначное определение. Тем не менее, выявленные структурные составляющие ИК являются не только важной методологической основой исследования проблемы формирования и развития интеллектуального капитала инновационных компаний, в первую очередь крупных и глобальных, но и исходной точкой для прикладных разработок этой сравнительно новой в экономической науке проблемы. Достаточно сказать, что в отечественной экономической науке активная разработка этой проблемы началась лишь в конце 1990-х годов с выходом опубликованных работ В.Л. Иноземцева, Б.Б. Леонтьева, С.А. Ленской и др. Даже в такой фундаментальной работе – учебном курсе заслуженного деятеля науки, д.э.н., проф. И.А. Бланка «Управление капиталом» термин «интеллектуальный капитал» вообще отсутствует, а капитал нематериальных активов фактически представлен неполным перечнем этих активов [2. С. 23]. Далее, в учебнике В.Я. Позднякова и О.В. Девяткина «Экономика предприятия (организации)», изданном в 2010 году, мы не найдем термина «интеллектуальный капитал», не говоря уже о его структуре и содержании. Вместе с тем, в этом учебнике более подробно, по сравнению с курсом И.А. Бланка, рассмотрены нематериальные активы предприятия в главе «Основы средства предприятия и нематериальные активы» [9. С. 155–161]. Отсутствует понятие ИК и во многих российских словарях и справочниках, изданных в 1990-е годы. Так, в «Современном экономическом словаре» (1998 г.) дается определение интеллектуального продукта как результата духовной, мыслительной, интеллектуальной деятельности, но отсутствует

понятие «интеллектуальный капитал» [8. С. 138]. Само определение понятия ИК появилось в «Большом экономическом словаре», изданном в 2010 г., в котором его автор и составитель А.Б. Борисова определяет это понятие как «капитал, воплощенный в людях в форме их образования, квалификации, знания и опыта» [3]. Здесь, в отличие от Э. Брукинг, акцент в определении понятия ИК сделан на его базовой компоненте, но не представлена вторая структурная компонента ИК – НМА. Следовательно, это определение понятия ИК компании является также неполным.

По нашему мнению, более полно понятие «интеллектуальный капитал» компании любого масштаба, включая малые инновационные предприятия и глобальные компании, следует определять как накопленную на определенную дату ценность нематериального характера, представляющую собой продуктивное использование творческих способностей, общих и профессиональных знаний работников, их производственный опыт в сфере науки, образования и производства, трансформированных в нематериальные активы компании, которые отражены на материальных носителях, имеют свою потребительную и рыночную стоимость, способность обмениваться и продаваться на рынке интеллектуальных продуктов, в таких его специфических секторах, как изобретение, открытие, патенты, алгоритмы, программы на ЭВМ, научные отчеты, описание новых технологий, художественные произведения и произведения искусства. Здесь следует отметить, что далеко не все научные отчеты фундаментального и прикладного характера, а также отдельные инновации могут быть отнесены к инновационному продукту, а лишь те, которые признаны научным сообществом или предпринимателями.

К сожалению, большинство отечественных инновационных предприятий демонстрируют низкую активность по использованию внешних патентов и своих инновационных разработок для их патентования. Можно согласиться с мнением В.Ф. Потуданской и Т.В. Новиковой о

том, что «...предприятиям необходимо патентовать свои технологии для предотвращения их незаконного присвоения другими хозяйствующим субъектами» [7. С. 14]. Этот вывод авторов в полной мере относится и к науке, ее НИР и НИОКР. К недостаткам патентования «своих» технологий или результатов НИР и НИОКР следует отнести фактическое отсутствие методологии патентных исследований и отсутствие проработанной государственной стратегии в сфере интеллектуальной собственности занятых работников.

Отметим, что Т. Стюарт в своей более поздней работе провел анализ динамики капитальных затрат «промышленного» и «информационного» века в виде графиков, используя данные Бюро экономического анализа (БЭА) при Министерстве торговли США, а также определил, что обе линии такой динамики «... пересекаются в 1991 году, когда расходы на приобретение промышленного оборудования составили 107 млрд долл., а на закупку информационной техники – 112 млрд долл. Будем считать его первым годом информационного века. С этих пор компании расходуют больше денег на оборудование, необходимое для сбора, обработки, анализа и распространения информации, чем на машины, предназначенные для штамповки, резки, сборки, погрузки и иного рода действий с материальными предметами» [11]. В то же время фондоемкие предприятия любой страны, в том числе США, для поддержания своей конкурентоспособности должны постоянно обновлять или модернизировать свои материальные активы (далее – МА) и одновременно наращивать интеллектуальную составляющую человеческого капитала и НМА. При этом вплоть до полной автоматизации и роботизации своего производства на этих предприятиях, их МА по своей стоимости будут превышать НМА. Иначе говоря, структуры интеллектуального капитала фондоемких (ФО) и информационных (ИО) компаний различны прежде всего по показателям доли квалифицированных работников в общей их численности и соотношению НМА и МА. Предложенная классификация компаний

позволяет формировать политику и стратегию наращивания ИК компаний различных типов.

В методологическом аспекте решение любой производственной задачи требует ее методического обеспечения, включая определение соответствующих этапов и методов ее решения. Для нашей задачи структурирования ИК компаний (предприятий) следует выделить следующие этапы:

1. Определение состава одноименных показателей для ФО и ИО компаний, позволяющих структурировать их ИК.

2. Трансформирование этих показателей в соответствующие аналитические таблицы.

3. Осуществление корреляционного анализа для определения тесноты связи между их НМА и долей высококвалифицированных специалистов.

4. Разработка структурно-динамической модели развития ИК компаний на прогнозно-плановую перспективу.

Ниже представлен макет аналитической таблицы выделения одноименных показателей для оценки структуры ИК компаний (см. таблицу).

В данную таблицу, кроме стоимостных показателей НМА и МА компаний двух типов, включен показатель доли вы-

сококвалифицированных специалистов в общей численности работников, что дает возможность осуществить корреляционный анализ показателей стоимости НМА и доли высококвалифицированных специалистов для определения тесноты их связи, а, следовательно, для определения эффективности использования труда интеллектуальных профессионалов для наращивания НМА.

Данный методический подход обеспечивает реализацию двух функций. Во-первых, позволяет осуществить классификации всех предприятий выбранной статистической совокупности на ФО и ИО, во-вторых, определить, насколько эффективно инновационные предприятия используют труд высококвалифицированных специалистов путем проведения корреляционного анализа, а затем разработать структурно-динамическую модель развития ИК предприятия.

В заключение следует отметить, что в задачу настоящего исследования не входила разработка модели определения стоимости интеллектуального капитала, включая НМА, поскольку имеют место многочисленные научные изыскания в этой области фундаментального и прикладного характера.

Выделение одноименных показателей для оценки структуры ИК компаний

Наименование компании	Стоимость материальных активов компании	Стоимость нематериальных активов компании	Доля высококвалифицированных специалистов восьмого уровня Европейской рамки квалификаций (ЕРК/EQF)
Компания (ФО)			
.....			
Компания (ИО)			
.....			

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс РФ от 18.12.2006 г. № 230-ФЗ. Ч. IV.
 2. *Бланк И.А.* Управление капиталом. М.: Ника-Центр, 2004.
 3. Большой энциклопедический словарь / авт.-сост. А.Б. Борисова. М.: Книжный мир, 2010.
 4. *Брукинг Э.* Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячеле-

тии / пер. с англ.; под ред. Л.Н. Ковачина. СПб.: Питер, 2001. 288 с.
 5. *Иноземцев В.Л.* За пределами экономического общества. М.: Academia – Наука, 1998.
 6. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 24. М., 1961.
 7. *Потуданская В.Ф., Новикова Т.В.* Трудовая мобильность как обмен знаниями в условиях инновационного развития

промышленности // Креативная экономика. 2013. № 5. С. 10–15.

8. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2011.

9. Экономика предприятия (организации) / под ред. проф. В.Я. Позднякова,

доц. О.В. Девяткина. М.: ИНФРА, 2010. 604 с.

10. Stewart T. Your Company's Most Valuable Asset: Intellectual Capital // Fortune. 1993. № 3. October.

11. Stewart T. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y.–L.: Doubleday / Currency, 1997.