

УДК 330.1

*П.А. Новгородов***ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА**

Раскрывается роль интеллектуального капитала с позиции концепции управления стоимостью компании. Исследуются подходы к определению понятия, сущности и составляющих интеллектуального капитала. Выявляются сущности интеллектуального капитала как ресурса, потенциала и результата, которые одновременно являются стадиями производства и воспроизводства капитала: капитал как ресурс характеризуется физическим наличием, капитал как потенциал определяется через возможность получения полезности, капитал как результат выражается в некотором активе, имеющем стоимость. Анализируются классические подходы к структуризации интеллектуального капитала и выделению новых элементов капитала, таких как духовный, креативный, эмоциональный, культурно-нравственный. Обосновывается применение структуры капитала с позиции целей и объекта исследования. Определяется роль управления капиталом в зависимости от объекта (типа исследуемой компании). Предлагается новая структура интеллектуального капитала с позиции цели управления капиталом для обеспечения роста стоимости компании, которая характеризует взаимосвязь составляющих человеческого и структурного капитала компании. Выделяется новый структурный элемент интеллектуального капитала компании – ценностный капитал, определяемый как ценности компании, воплощенные в ее миссии, целях, имидже, корпоративной культуре, сфере деятельности, продуктах и услугах.

*Ключевые слова:* интеллектуальный капитал, сущность капитала, производство и воспроизводство капитала, человеческий капитал, структурный капитал, отношенческий капитал, ценностный капитал, управление стоимостью компании.

Важное место в экономической теории и практике занимают исследования факторов, влияющих на те или иные показатели деятельности компании. Почему при одинаковых потребительских свойствах один товар продается дороже второго? За счет чего одна компания может за год достигнуть объема продаж, который вторая компания достигает десятилетиями? Почему рентабельность схожих компаний, действующих в одной отрасли, может отличаться в разы?

Одним из «результатирующих» показателей деятельности компании является ее рыночная стоимость. В стоимости учитываются и объемы продаж, и рентабельность, и потенциал компании. Согласно популярной концепции управления стоимостью, именно долгосрочный рост рыночной стоимости является главной задачей компании и все управленческие решения необходимо рассматривать через призму этой задачи.

При анализе и сопоставлении рыночной стоимости схожих компаний аналитики выяснили, что начиная примерно с 80-х гг. XX в., рыночная стоимость компании стала значительно превосходить оценку балансовой стоимости компании (по сути – оценку чистых активов). Если до этого времени оценка чистых активов составляла в среднем около 90–95 % от рыночной стоимости компании, то в дальнейшем эти показатели стали отличаться в разы. Особенно это было характерно для высокотехнологичных компаний: например, Microsoft, которая в 1996 г. при стоимости основного капитала 930 млн руб. была оценена рынком в 85,5 млрд долл. [1].

По оценке консультантов Arthur Partners, в 1978 г. балансовая стоимость 3500 ведущих американских корпораций составляла совокупно 95 % от их рыночной стоимости, а через 20 лет, в 1998 г. этот показатель составлял лишь 28 % [2].

Популярной концепцией, объясняющей столь существенную разницу между оценкой активов, отраженных в балансе организаций, и рыночной капитализацией, стала теория интеллектуального капитала. Ее суть заключается в том, что помимо традиционных видов капитала – материального, финансового, трудового – компании обладают капиталом, представленным в виде знаний, опыта, связей, репутации и других нематериальных составляющих, способных генерировать доход и создавать стоимость.

Вопросы интеллектуального капитала (далее – ИК) имеют не только теоретический интерес, но и важное прикладное значение. Собственники и менеджмент компании, заинтересованные в росте рыночной стоимости, должны понимать, что составляет ИК их организации, как его измерить, оценить, учитывать и как им эффективно управлять.

Несмотря на значительное количество исследований ИК, эта теория до сих пор считается непроработанной. Многочисленные трактовки и классификации зарубежных и российских исследователей свидетельствуют об отсутствии как единого понимания сущности этого вида капитала, так и подходов к выделению его структурных элементов.

Целью настоящей статьи является упорядочивание подходов к определению понятия, выявлению сущности и структурных элементов ИК с позиции управления стоимостью компании.

Исследование показало, что существующие подходы к определению выявляют разную сущность капитала: ИК может быть представлен как капитал-ресурс, капитал-потенциал и капитал-результат: каждая из сущностей также является стадией производства и воспроизводства капитала. Задача компании – обеспечить эффективную трансформацию капитала с целью максимизации рыночной стоимости.

Выбор модели структуризации ИК определяется целями и особенностями той или иной организации, обладающей ИК. Если целью является управление стоимостью, то выбранная структура должна демонстрировать источники возникновения, способы трансформации капитала и взаимодействие структурных элементов между собой.

В наиболее общем виде ИК может быть представлен как совокупность человеческого и структурного капитала. Поскольку источником ИК является человек, то наиболее приемлемой структурой, отвечающей цели управления стоимостью, представляется выявление элементов человеческого капитала (присущего человеку) и сопоставление их с элементами структурного капитала (присущего организации). В предложенной автором структуре капитал способностей, капитал знаний, духовный и социальный капитал сопоставлены, соответственно, инновационному, процессному, ценностному и отношенческому капиталу.

Для максимизации рыночной стоимости собственникам и руководителям компании следует выявить и оценить элементы человеческого капитала и определить наиболее эффективные пути трансформации человеческого капитала в структурный капитал, а также дальнейшие способы производства и воспроизводства различных элементов ИК.

### **Понятие и сущность интеллектуального капитала компании**

Теория ИК базируется на теории человеческого капитала. Термин «человеческий капитал» впервые использовал Т.-В. Шульц в 1961 г., затем его идеи развил Г.С. Беккер. Оба впоследствии стали Нобелевскими лауреатами по экономике.

По Беккеру, «человеческий капитал – это совокупность врожденных способностей и приобретенных знаний, навыков и мотиваций, эффективное использование которых способствует увеличению дохода и иных благ» [3].

Термин «интеллектуальный капитал» впервые употребил Дж. Гэлбрейт в письме к М. Калецки в 1969 г., обозначив его как «нечто большее, чем «чистый интеллект» человека, и включающее определенную интеллектуальную деятельность» [4].

Член директоров шведской компании Skandia Л. Эдвинссон обозначил ИК как «творческую совокупность человеческого капитала и его производных» [5]. В 1993 г. компания Skandia первой включила сведения о своем ИК в годовой отчет.

Американский исследователь Т. Стюарт определил ИК как «интеллектуальный материал, включающий в себя знания, опыт, информацию, интеллектуальную собственность и участвующий в создании ценностей. Это – коллективная умственная энергия» [1].

Источником ИК является человек (человеческий капитал), но в отличие от человеческого капитала, понятие ИК более широкое, которое относится не только к отдельному индивидууму, но и к группе людей, а также к организации. Развитие теории ИК связано именно с рассмотрением капитала через призму его формирования в рамках отдельного юридического лица, заинтересованного в развитии, эффективном управлении, оценке и учете этого вида капитала.

Большое внимание определению сущности и понятия ИК также уделили такие исследователи, как Э. Брукинг, П. Салливан, К.-Э. Свейби, Л. Прусак, Д. Тис, Т. Фортъюн, Э. Тоффлер, Б. Холл, Г. Петраш, Б. Лев, П. Друкер, П. Страссман, Ю. Даум, Н. Бонтис. Среди российских специалистов необходимо выделить В.Л. Иноземцева, Б.Б. Леонтьева, В.С. Гойло, Р.И. Капелюшникова, В.С. Ефремова, А.Н. Козырева, М.А. Эскиндарова, С.А. Ленскую и др.

Систематизация существующих определений приведена в табл. 1.

Таблица 1

## Систематизация определений интеллектуального капитала

Исследователи	Составляющие капитала	В чем выражается	Сущность капитала
Дж. Гэлбрейт [4]	Интеллектуальная деятельность	–	Ресурс
К.-Э. Свейби [6]	Способности, навыки, специальные знания	–	Ресурс
Л. Эдвинсон [5], П. Салливан	Знания	Стоимость	Потенциал
Т. Фортъюн [7]	Знания	Преимущества на рынке	Потенциал
Т. Стюарт [1]	Знания, опыт, информация, интеллектуальная собственность	Ценности	Потенциал
Л. Прусак [7]	Интеллектуальный материал	Активы	Потенциал
Э. Брукинг [8]	Нематериальные активы	Конкурентные преимущества	Потенциал
Х. Макдоналд [7]	Знания	Конкурентные преимущества	Потенциал
С. Альберт [7]	Знания и ноу-хау	Обновление	Потенциал
Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем [9]	Нематериальные ресурсы	Ценности	Потенциал
В.Л. Иноземцев [10]	Знания, интеллектуальная собственность, опыт, общение, информационная структура, информационные сети, имидж	–	Ресурс
В.С. Ефремов [11]	Знания	Передаваемая форма знаний	Ресурс
Б.Б. Леонтьев [12]	Интеллектуальные активы, включая интеллектуальную собственность, способности, навыки, базы знаний, полезные отношения	Стоимость	Результат
А.Е. Степанова [13]	Знания, навыки и нематериальные активы	Развитие инновационной экономики	Потенциал
В.П. Багов и др. [14]	Интеллектуальное богатство	Интеллектуальная и инновационная продукция	Потенциал
О.Б. Казакова и др. [15]	Интеллектуальные ресурсы, умения и навыки	Прибыль	Потенциал
С.В. Комаров, А.Н. Мухаметшин [16]	Стратегический бизнес-актив, состоящий из явных и неявных знаний	Конкурентное преимущество, стоимость	Потенциал
А.В. Гладышева, О.Н. Горбунова [17]	Образование, научная деятельность, отделяемые от автора интеллектуальные продукты	–	Ресурс
О.В. Новосельцев [18]	Оформленные объекты и права на интеллектуальную собственность	Доход	Результат
Г.В. Чернолес [7]	Результаты интеллектуальной деятельности, представленные информацией	Конкурентное преимущество	Результат

Исследователи по-разному определяли суть ИК: большинство из них рассматривала его как нечто статичное, имеющееся в организации в данный момент времени и выраженное в стоимости, активах, некоторые определяли ИК как деятельность или процесс (Дж. Гэлбрейт, К. Бадли, В.С. Гойло).

С развитием теории ИК постепенно расширялся и перечень составляющих капитала. Если изначально ИК приравнивался к «знаниям, информации, интеллектуальной собственности» (Т. Стюарт), то впоследствии к нему стали также относить «способности, умения, навыки», «опыт», «общение, полезные отношения», «образование, научную деятельность», «мотивацию».

Анализом и сопоставлением существующих в современной теории и практике определений ИК занимались такие российские авторы, как Д.М. Ковылин [19], М.В. Бахенская [20], О.Н. Колпакова [21; 22], С.В. Комаров и А.Н. Мухаметшин [16], В.П. Дудяшова и Н.А. Кипень [23]. Исследования показывают, что «классического» определения ИК до сих пор не выработано, также нет и единообразия в подходах к определению структуры капитала. При этом систематизация определений, выявление общего и частного затруднено, поскольку существует определенная путаница в терминологии, связанная с тем, что каждый исследователь изначально по-разному понимает категорию «капитал». Исследуя понятие ИК, каждый автор по-своему расставлял акценты в выявлении и определении ключевых характеристик капитала, что нашло отражение в разнообразных авторских трактовках.

В целях настоящего исследования выделим три подхода к трактовке капитала, которые помогут систематизировать существующие определения термина «интеллектуальный капитал»:

- 1) капитал как ресурс, источник;
- 2) капитал как потенциал, возможность;
- 3) капитал как результат, актив, имущество.

*Капитал как ресурс* характеризуется прежде всего его фактическим наличием, и определение направлено на констатацию наличия тех или иных составляющих капитала. К данному подходу можно, например, отнести определение В.Л. Иноземцева: «интеллектуальный капитал – это информация и знания, специфические по своей природе и формам участия в производственном процессе факторы, в рамках фирм принимают облик интеллектуального капитала» [10] или В.С. Ефремова, который считает, что ИК – это «знания, которыми располагает организация, выраженные в ясной, недвусмысленной и легко передаваемой форме» [11].

При рассмотрении *капитала как возможности* акцентируется внимание на потенциальном получении за счет использования капитала какого-то полезного результата: «ценности», «конкурентоспособности» (Т. Стюарт), «стоимости» (Л. Эдвинсон), «обновления» (С. Альберт), «преимущества на рынке» (Т. Фортюн), «конкурентные преимущества» (Э. Брукинг, Х. Макдоналд), «активов» (Л. Прусак), «развития инновационной экономики» (А.Е. Степанова), «интеллектуальной и инновационной продукции» (В.П. Багов и др.), «прибыли» (О.Б. Казакова и др.) и т.д. Важно отметить, что капитал как возможность всегда будет зависеть от конкретной среды, ситуации, условий, в которых капитал формируется и используется.

*Капитал как результат* рассматривается в виде сформированного актива, фактически генерирующего дохода, имеющего стоимость. Это, например, оформленные нематериальные активы (торговые марки, права и т. д.). К этому подходу можно отнести определение Б.Б. Леонтьева: «интеллектуальный капитал – это стоимость совокупности имеющихся у него интеллектуальных активов, включая интеллектуальную собственность, его природные и приобретенные интеллектуальные способности и навыки персонала, а также накопленные базы знаний и полезные отношения с другими субъектами» [12] или О.В. Новосельцева: «интеллектуальный капитал – оформленные в качестве имущества предприятия, используемые в деятельности предприятия и приносящие предприятию доход, объекты и права на интеллектуальную собственность» [18]. Г.В. Чернолес прямо отождествляет ИК с «результатами интеллектуальной деятельности» [7].

Разницу в подходах можно продемонстрировать на примерах. Завод по очистке воды, построенный в пустыне, будет представлять собой капитал как воплощение материальных затрат, ресурс, но не будет обладать ни потенциалом, ни стоимостью (с позиции рынка), поскольку не дает какого-либо полезного результата.

В рамках рассмотрения ИК в аналогичной позиции находится ученый, трудоустроенный дворником. Очевидно, организация-работодатель будет иметь в лице данного работника значительный интеллектуальный ресурс, но не сможет использовать его потенциал для получения сопоставимой ценности, выраженной в стоимостном выражении.

Залежи труднодоступных природных ископаемых представляют собой капитал как ресурс (оценивается их физическое наличие в определенном объеме) и потенциал (возможно оценить объем энергии и иной продукции, которую можно получить), но не могут рассматриваться как актив, если

отсутствует технология по их эффективной добыче. Именно поэтому котировки акций нефтедобывающих компаний практически не реагируют на сообщения о найденных новых запасах, если известно, что извлечение данных запасов затруднено или сопряжено с чрезмерно большими издержками.



Рис. 1. Стадии производства и воспроизводства ИК

Указанные сущности капитала можно представить в качестве стадий производства и воспроизводства капитала (рис. 1). Изначально капитал представлен как *ресурс*, затем, применительно к определенным обстоятельствам, он может представлять *потенциал*, а в случае его реализации – *результат*. При этом капитал как результат фактически становится одновременно и ресурсом, который может быть использован для получения нового результата – воспроизводства и приращения ИК. Так, человек с его врожденными и приобретенными способностями, навыками, знаниями представляет собой капитал-ресурс. Будучи принятым на работу в организацию, его способности, навыки и знания становятся капиталом-потенциалом, при этом очевидно, что не все, а только те, которые могут пригодиться в конкретной работе. «Материализованные» знания сотрудника в виде интеллектуальной собственности, подготовленных документов, баз данных, собранной информации, а также новые знания сотрудника, приобретенные в ходе работы, становятся капиталом-результатом и ресурсом одновременно.

В ходе движения капитала от стадии к стадии формируется и стоимость. Капитал-ресурс обладает стоимостью с позиции понесенных затрат (затратного подхода в оценке). Капитал-потенциал добавляет возможность использовать доходный и рыночный подход в оценке: доходы еще не получены, но можно прогнозировать их поступление и сравнивать с другими аналогичными компаниями. Но, как правило, в этом случае возможные оценки имеют достаточно широкие рамки. Капитал-результат трансформирует ожидания в имеющийся актив, который можно выявить, обособить, в определенных случаях продать. Обычно результаты оценки капитала, полученного разными способами, не имеют такого большого разброса, как в предыдущем случае.

При обсуждении понятия ИК некоторые исследователи вводят дополнительные классификации, чтобы подчеркнуть разницу в подходах к капиталу либо, наоборот, совместить их. Так, ряд исследователей (М. Полани, Ф. Хайек, К. Эрроу, Г. Саймон и др.) выделяют в структуре капитала «явные» (формализованные) и «неявные» знания. К первым относятся исключительные права на объекты интеллектуальной собственности и результаты НИОКР (патенты на изобретения и полезные модели; товарные знаки, бренды), а «неявные» – преимущества ведения бизнеса. При сопоставлении с предложенной классификацией «явные» знания представляют собой капитал как «результат», а неявные – как «потенциал».

Х.А. Фасхиев для синтеза «потенциала» и «результата» вводит понятие «уровень интеллектуального капитала», который формулирует как «один из определяющих конкурентоспособность предприятия интегральный показатель, объединяющий интеллектуальный потенциал, сформированный из человеческих, инфраструктурных, маркетинговых активов и интеллектуальной собственности, и результат его реализации, выраженный добавленной стоимостью за оцениваемый период» [24].

В связи с приведенными рассуждениями можно обратиться к понятию «отрицательного капитала». Финансисты используют термин «отрицательного капитала» применительно к отдельным элементам капитала (собственный капитал, оборотный капитал и др.), соотнося их со стоимостью тех или иных активов организаций. Ряд исследователей, например, Ю.А. Корчагин, применяет термин «отрицательный человеческий капитал», определяя его как «накопленный запас особенных и специфических знаний, псевдознаний, навыков, моральных и психологических отклонений индивидуума, позволяющие ему получать для себя доходы и другие блага за счет противоправной, аморальной, мошеннической или некомпетентной деятельности, мешающей созидательной деятельности других лиц и созданию ими новых благ и доходов» [25].

Очевидно, понятие «отрицательного капитала» возможно только при рассмотрении капитала как результата. Капитал, описываемый как ресурс, отрицательным быть не может. Например, законсервированный завод является положительным капиталом как ресурсом, но отрицательным для владеющим им компании с точки зрения генерации расходов.

**Структура интеллектуального капитала**

Исследования, посвященные ИК, показывают отсутствие не только единого подхода к пониманию этого вида капитала, но и описанию его структуры. Достаточно подробный анализ существующих подходов к определению структуры ИК и их систематизация приведены в работах М.А. Осколковой [26], С.В. Комарова и А.Н. Мухаметшина [16], О.Н. Колпаковой [21;22], М.В. Бахенской [20].

Таблица 2

**Сравнительная характеристика подходов к определению структуры ИК**

Авторы	Составляющие ИК	Что включает
Л. Эдвинссон, М. Малоун [5; 27]	Человеческий капитал	Компетенции, креативность, социальные навыки и др.
	Структурный капитал	Потребительский (клиентский) капитал – сеть клиентов, взаимоотношение с ними, их удовлетворенность и лояльность; организационный капитал (включая инновационный капитал – способность генерировать новые знания, идеи, патенты, разработки, и процессный капитал – информационные системы, операционный процесс и организационная культура)
Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем [9]	Человеческий капитал	Знания, навыки, опыт, творческие способности сотрудников, культура труда, моральные ценности
	Организационный капитал	НИОКР, организационные процессы, организационная структура, процедуры, системы, базы данных, интеллектуальная собственность компании
	Отношенческий капитал	Ресурсы, связанные с отношениями с клиентами, поставщиками, партнерами
К.-Э. Свейби [6]	Человеческие компетенции	Знания, умения работников
	Внутренняя структура	Процессы и процедуры организации
	Внешняя структура	Имидж организации, взаимоотношения с потребителями
Э. Брукинг [8]	Рыночные активы	Торговая марка, репутация, постоянные клиенты, каналы распределения
	Интеллектуальная собственность	Патенты, авторское право, товарный знак, ноу-хау, знак обслуживания
	Человеческие активы	Знания, профессиональные навыки, умения, психометрические характеристики, мотивация и стимулы, самоорганизация обучения
	Инфраструктурные активы	Философия управления, корпоративная культура, управленческие процессы, информационные технологии, сетевые системы связи, отношения с инвесторами
М. Халик и др. [28]	Человеческий капитал	Знания, опыт, экспертиза, интеллект, инновационность работников
	Структурный капитал	Технологии, процедуры, базы данных, программы
	Потребительский капитал	Отношения с потребителями, поставщиками, акционерами и стратегическими партнерами
	Социальный капитал	Межличностные коммуникации
	Технологический капитал	Технологичность, инновационность
	Духовный капитал	Духовные и религиозные практики, вера, эмоции, видение, принципы, ценности
Е.Н. Селезнев [29]	Кадровый капитал	Человеческие активы (знания, опыт, личностный потенциал); структурные активы (корпоративная культура, управленческая система)
	Интеллектуальная собственность	Производственные активы (знания, патенты, авторское право); маркетинговые активы (постоянные клиенты, торговая марка, репутация)

Окончание табл. 2

О.Н. Колпакова [21]	Продуктивные активы	Человеческие активы (знания, опыт, личностный потенциал, социальные связи); структурные активы (корпоративная культура, материальные условия труда)
	Рыночные активы	Репутация, партнерские активы, клиентские активы
	Интеллектуальная собственность	- требующая материального воплощения (технологии, изобретения); информационного характера (базы данных, программное обеспечение, литературные и художественные произведения, маркетинговые разработки, методы учета и управления)
О.Н. Колпакова [22]	Человеческий капитал	Знания, навыки, квалификации, опыт, компетенции, мотивация, способности, моральные ценности, отношение к работе, культура труда, неотделимые от личности ноу-хау
	Структурный капитал	Организационный капитал (интеллектуальная собственность, вкл. законные права, гудвилл, идеи, ноу-хау; и процессный капитал, вкл. инфраструктуру компании, базы данных, информационные сети, корпоративную культуру и стратегию); потребительский капитал (товарные знаки и знаки обслуживания, деловая репутация, наличие постоянных клиентов, инсайдеров)
	Эмоциональный капитал	Интересы и влечения, социальное поведение человека

Л. Эдвинссон и М. Малоун утверждают, что ИК состоит из двух составляющих: человеческого (human) и структурного (structural) капитала [27]. При этом структурный капитал включает потребительский и организационный капитал. В свою очередь, организационный капитал включает инновационный и процессный капитал.

Классификационный признак, положенный в основу деления – отношения собственности. Человеческий капитал – это то, что принадлежит сотрудникам организации, а структурный капитал – «всё то, что остается в организации, когда работники уходят домой». Иначе говоря, человеческий капитал воплощен в работниках организации, а структурный – в самой организации.

Впоследствии Х. Сент-Онж, Т. Стюарт и ряд других авторов развили структуру Л. Эдвинссона и М. Малоуна, «разложив» структурный капитал и поставив наравне с человеческим капиталом потребительский (клиентский) капитал, обосновывая это тем, что клиенты не являются собственностью компании (у Л. Эдвинссона и М. Малоуна потребительский капитал является частью структурного капитала).

В свою очередь, Й. Руус, С. Пайк и Л. Фернстрем расширили понятие «клиентского» капитала до «отношенческого» капитала («капитала отношений»), который включал не только взаимоотношения с покупателями, но и с поставщиками и другими партнерами [9]. А.М. Макаров для обозначения данного вида капитала использует термин «партнерский капитал» [30].

За последние 10 лет различными авторами предприняты попытки выделить и описать иные структурные элементы ИК. Так, зарубежные исследователи обосновали в качестве элементов ИК такие виды капитала как «социальный капитал» (П. Бордюю, Дж. Нахапиец, С. Гошал, Дж. Коулман и др.), «технологический капитал» (Э. Фернандез, Э. Буено и др.), «духовный капитал» (П. Бергер, Р. Хефнер, Дж. Фрай, М. Исмаил и др.) [28], «креативный капитал» (Р. Кушинг и др.), «капитал стратегических альянсов» (Ф. Лелиаэрт). В работах российских ученых в структуре ИК либо как самостоятельный вид капитала, взаимодействующий с ИК, выделены, например, «эмоциональный капитал» (О.Н. Колпакова [22]), «витальный капитал» (А.А. Нестеров, Т.И. Третьякова [31]), «абилитивный капитал» (В.П. Дудяшова, Н.А. Кипень [23]), «культурно-нравственный капитал» (А.В. Гладышева, О.Н. Горбунова [17]). Кроме того, ряд авторов выделяли элементы структурного капитала и ставили его наряду с человеческим: в частности, в работе А.В. Новикова и И.Я. Новиковой инновационный капитал представлен не как часть структурного капитала, а как самостоятельный элемент ИК [32].

Очевидно, структура ИК может быть представлена по-разному, и это представление зависит от целей и объекта исследования. Помимо теоретического интереса, вопрос структуризации ИК имеет важное прикладное значение, в частности:

1) измерение, оценка ИК. Оценка капитала и его составляющих важна как для менеджеров, собственников организации, так и для внешних лиц. Результаты оценки могут использоваться в целях принятия управленческих решений, при сделках купли-продажи, реорганизации и т. д.;

2) учет ИК. С позиции бухгалтерского и управленческого учета существует проблема адекватного отображения ИК в отчетности, а также учета затрат. До сих пор методологически не решен вопрос, чем являются многие виды расходов на обучение, корпоративные выезды, маркетинг, благотворительность, сертификацию и т.д. – затратами или инвестициями;

3) управление ИК. Как было показано выше, капитал в процессе производства и воспроизводства проходит несколько стадий: капитал-ресурс, капитал-потенциал и капитал-результат. Задача состоит в эффективном управлении имеющимся ИК-ресурсом с целью получения максимальной отдачи в виде ИК-результата и его воплощения в виде других активов и как следствие – в виде прироста рыночной стоимости организации.

В целях управления капиталом необходимо понимать, что является источником того или иного вида капитала, как он создается и за счет чего. Поскольку концепция ИК сформирована в отношении организаций, которые создают люди, первоисточником ИК является человек, или человеческий капитал.

Человеческий капитал целесообразно представить в следующей структуре:

1) Физические, умственные, психоэмоциональные способности, здоровье, навыки – всё то, что дается человеку с рождения – «капитал способностей»;

2) ценности, принципы, убеждения, взгляды, вера – всё, что характеризует личность – «духовный капитал»;

3) знания, интеллект, приобретенные навыки – всё, что дает образование и опыт – «капитал знаний»;

4) отношения, связи – «внешняя оболочка» человека – то, что обусловлено общением, коммуникациями – «социальный капитал».

В момент «рождения» организации – её учреждения человеком или группой людей – человеческий капитал и его элементы «переносятся» на организацию, формируя структурный капитал. Ценности человека определяют направление деятельности организации, выбор ее миссии и формулирование целей. Знания, опыт воплощаются в первых организационных документах – уставе, штатном расписании и т. д. Связи и отношения собственников воплощаются в первых контактах от имени организации: выборе арендодателя, банка, бухгалтерской компании, юриста – зачастую этот выбор определяется личными знакомствами собственников.

Трансформация человеческого капитала в структурный является превращением капитала-ресурса в капитал-потенциал. В момент создания компании результаты деятельности еще отсутствуют, но уже создана основа для их получения.

На дальнейшее развитие структурного капитала продолжает влиять как человеческий капитал (собственники, руководители, работники), так и происходит «самовоспроизводство» структурного капитала. Например, прирост числа клиентов, партнеров уже может определяться не личными связями, а репутацией самой организации.



Рис. 2. Структура ИК



Сопоставление элементов человеческого и структурного капитала дает новое видение составных частей ИК и четко разделяет то, что является частью человеческого капитала (присуще человеку) и частью структурного капитала (присуще организации). Так, понятия «духовного» и «социального» капитала (в отличие от иных исследователей) используется нами исключительно в отношении человека. В организации им сопоставлены соответственно ценностный капитал и отношенческий капитал (рис. 2).

Указанная структуризация позволяет менеджеру оценить источники формирования того или иного вида капитала и принять решения по повышению эффективности трансформации и использования капитала.

Стрелки на рисунке сопоставляют элементы человеческого и структурного капитала и характеризуют процесс трансформации одного элемента капитала в другой на этапе учреждения компании. Очевидно, что в дальнейшем связи и взаимодействие элементов капитала становятся более сложными.

В процессе развития организации границы между влиянием конкретных людей и самой организации на формирование и воспроизводство того или иного вида капитала начинают размываться. Тем не менее, может возникать ряд ситуаций, которые помогают четко разделить влияние того или иного элемента капитала на результирующие показатели деятельности организации, в частности, рыночную стоимость.

Например, информация о болезни или об уходе с поста директора харизматичного лидера компании отражается на снижении котировок акции компании: структурный капитал не меняется и падение рыночной стоимости объясняется исключительно влиянием человеческого капитала.

Другой пример: из компании увольняется менеджер по продажам и устраивается на работу к конкуренту. Часть покупателей, которых руководство считало «своими», то есть частью отношенческого капитала, переходят вслед за менеджером. Как следствие, падает рыночная стоимость компании. Это говорит о том, что данные покупатели формировали социальный капитал конкретного сотрудника, то есть относились к человеческому, а не структурному капиталу.

Отдельное внимание следует уделить такому элементу структурного капитала, как ценностный капитал. Ценностный капитал – это ценности компании, воплощенные в ее миссии, целях, имидже, корпоративной культуре, сфере деятельности, продуктах и услугах. Например, это могут быть ценности экологии, здорового образа жизни, патриотизма, религиозных установок и т. д. – то, что привлекает покупателей, партнеров (способствует росту отношенческого капитала), формирует дополнительный денежный поток, и как следствие – влияет на рыночную стоимость.

Важно отметить, что ценностный капитал – это капитал компании, и его источником может быть как духовный капитал, так и капитал знаний собственников и руководителей компании. В первом случае компания является «продолжением» ее владельца (пример: спортсмен открывает фитнес-центр), во втором – решение принимается исходя из понимания рынка и драйверов спроса (владелец компании по здоровому питанию необязательно придерживается здорового образа жизни сам). Однако в рамках корпоративной культуры собственники и руководители обычно стараются, чтобы сотрудники разделяли ценности компании, проводя соответствующие тренинги, встречи, мотивационные игры. В этом смысле ценностный капитал организации может стать источником духовного капитала его сотрудников.

Таким образом, предложенная структура не только определяет элементы ИК, но и их взаимосвязь с позиции управления стоимостью компании.

Следующий важный аспект, который необходимо принять во внимание при использовании в практических целях той или иной структуры капитала, является объект исследования – собственно, сама организация-носитель капитала. В этой связи необходимо все организации разделить на три группы:

1) организации, в которых роль ИК относительно невелика. Это организации, где основной вклад в производство продукции, услуг и стоимость играют другие виды капитала – материальный, финансовый. К ним можно отнести, например, низкотехнологичные производственные компании.

ИК для таких организаций играет важную роль в долгосрочном периоде, например, в вопросе изменения технологий. Однако обычно такие компании не развивают ИК внутри (нет отделов разработки, НИОКР, проектных бюро, патентов и т. д.), так как проще и дешевле воспользоваться аутсорсингом (купить уже готовые решения). Таким образом, управление ИК не является актуальной задачей для этого типа компаний;

2) организации с весомой ролью ИК в производстве товаров, услуг и создании стоимости: производители высокотехнологичной продукции, финансовые компании и т.д.

Для этих компаний ИК в виде информации, знаний, технологий, клиентов, моделей управления и т.д. зачастую является критичным с позиции конкурентоспособности и стоимости. Для собственников и руководства необходимо определить, что является важнейшей составляющей бизнес-модели компании и соотнести это с тем или иным элементом ИК, определив его источники и способы привлечения и взаимодействие с другими элементами. Например, для социальных сетей или разработчиков мобильных приложений главный источник стоимости – это клиенты (отношенческий капитал), основным источником которого является социальный капитал (личное общение клиента с друзьями и знакомыми). Другие составляющие здесь не так важны – использование соцсетей или мессенджеров не требует ни способностей, ни особых знаний, а также не зависит от ценностей и убеждений человека. Вторичными также являются процессный и инновационный капитал (непосредственно сам программный код и способность его модернизировать), поскольку основная задача подобного рода бизнеса – не создать, а распространить продукт. Поэтому часто стоимость таких компаний оценивается через количество клиентов;

3) организации с ведущей ролью ИК, продуктом которых является новый ИК. К данному типу организации можно отнести многие консультационные, юридические, проектные, дизайнерские и иные аналогичные компании, а также научные и образовательные организации. Выявить такие компании можно, в том числе, по признаку доминирующей (более 50 %) доли заработной платы в структуре затрат.

Этот тип компаний отличает ведущая роль человеческого капитала в структуре ИК, поскольку «производством» знаний, «генерацией» творческих результатов занимается человек. В этой связи для собственников и руководителей таких компаний, заинтересованных в росте капитализации, важнейшим вопросом становится управление кадрами – измерение и оценка элементов человеческого капитала (способности, знания, ценности, связи), мотивация, обучение сотрудников, формирование корпоративной культуры и т. п.

Анализ понятия, сущности и составляющих ИК с позиции концепции управления стоимостью позволил предложить новую структуру ИК, выделить новые элементы капитала и определить их роль в зависимости от типа компании.

Выявление такого элемента ИК, как ценностный капитал, определяет актуальность по дальнейшему исследованию его сущности, источников, способах измерения, оценки и управления с целью повышения стоимости компании.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. М.: Поколение, 2007. 368 с.
2. Редченко К. Революция в учете. URL: [http://www.cfin.ru/ias/rev\\_in\\_acc.shtml](http://www.cfin.ru/ias/rev_in_acc.shtml).
3. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Изб. труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
4. Гэлбрейт Д. Экономические теории и цели общества / под ред. Н.Н. Иноземцева. М.: Прогресс, 1979. 406 с.
5. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота: Навигация в экономике, основанной на знаниях. М.: ИНФРА-М, 2005. 247 с.
6. Sveiby K.E. The New Organizational Wealth-Managing and Measuring Knowledge-based Assets. San Francisco: Berrett-Koehler, 1997.
7. Чернолес Г.В. Интеллектуальный капитал в структуре активов предприятия, основанного на новых знаниях: сущность, содержание и функциональные роли его составляющих // Инновации. 2008. №9. С. 106-111.
8. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / под ред. Л.Н. Ковачин. СПб.: Питер, 2001. 288 с.
9. Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал: практика управления / под ред. В.К. Дерманова. 3-е изд. СПб.: Высш. шк. менеджмента, 2010. 436 с.
10. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. М.: Academia-Наука, 1998. 640 с.
11. Ефремов В.С. Бизнес-системы постиндустриального общества: О труде, капитале и прибыли коммерческого предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 5. С. 3-24.
12. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в Российском бизнесе. М.: Изд. центр «Акционер», 2002. 200 с.

13. Степанова А.Е. Интеллектуальный капитал как фактор развития инновационной экономики: автореф. дис. ... канд. эконом. наук. Ставрополь: Ставропольский государственный ун-т, 2010. 32 с.
14. Багов В.П., Селезнев Е.Н., Ступаков В.С. Управление интеллектуальным капиталом: учеб. пособие. М.: ИД «Камерон», 2006. 248 с.
15. Казакова О.Б., Исхакова Э.И., Кузьминых Н.А. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, структура // Экономика и управление: науч.-практ. журн. 2014. № 5. С. 68-72.
16. Комаров С.В., Мухаметшин А.Н. Понятие, структура и взаимодействие элементов интеллектуального капитала // Вестн. ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». 2013. Т. 7, № 3. С. 93-100.
17. Гладышева А.В., Горбунова О.Н. Формирование культурно-нравственного капитала трудовых ресурсов // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 4 (050). С. 49-53.
18. Новосельцев О.В. Интеллектуальная собственность в имуществе предприятия: документальное оформление, оценка, учет. М.: Патент, 2006. 69 с.
19. Ковылин Д.М. Сущность и структура интеллектуального капитала // Филология и культура. 2010. №4 (22). С. 257-263.
20. Бахенская М.В. Интеллектуальный капитал организации: методологические подходы к определению // Вестн. СПбГУ. 2011. Сер. 12. Вып. 3. С. 280-285.
21. Колпакова О.Н. Развитие интеллектуального капитала в инновационных системах: монография. М.: Палеотип, 2008. 160 с.
22. Колпакова О.Н. Развитие теоретико-методологических положений по формированию и эффективному использованию интеллектуального капитала предприятия в условиях инновационной экономики: автореф. дис. ... докт. экон. наук. Уфа: ГОУ ВПО БАГСУ, 2011. 40 с.
23. Дудяшова В.П., Кипень Н.А. Взгляд на интеллектуальный капитал с позиции экономики знаний // Науч. вестн. Костромского государственного технологического университета. 2012. № 2. URL: [http://vestnik.kstu.edu.ru/numbers.php?id\\_k=18](http://vestnik.kstu.edu.ru/numbers.php?id_k=18).
24. Фасхиев Х.А. Интеллектуальный капитал – основа инновационного развития предприятия // Вестн. УГАТУ. 2012. Т. 16, № 1 (46). С. 207-219.
25. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал – основной фактор развития инновационной экономики. URL: <http://viperson.ru/articles/yuriy-korchagin-chelovecheskiy-kapital-osnovnoy-faktor-razvitiya-innovatsionnoy-ekonomiki>.
26. Осколкова М.А. Интеллектуальный капитал как фактор инвестиционной привлекательности компаний: дис. ... канд. эконом. наук. М.: Высш. шк. экономики, 2013. 187 с.
27. Эдвинссон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С. 435-436.
28. Khalique M., Shaari J., Isa A. Intellectual capital and its major components // International Journal of Current Research. 2011 June. Vol. 3, Iss. 6. URL: <http://www.journalcra.com/article/intellectual-capital-and-its-major-components>
29. Селезнев Е.Н. Интеллектуальный капитал как объект управления // Справочник экономиста. 2007. № 2. URL: [http://www.profiz.ru/se/2\\_2007/intelkapital](http://www.profiz.ru/se/2_2007/intelkapital).
30. Макаров А.М. Методология стратегического управления интеллектуальным капиталом хозяйственной организации: автореф. дис. д-ра эконом. наук. Ижевск: Удм. гос. ун-т, 2005. 44 с.
31. Нестеров А.А., Третьякова Н.И. Интеллектуальный потенциал и формы его реализации // Вестн. СамГТУ. Сер. Экономические науки. 2014. № 1 (11). С. 7-17.
32. Новиков А.В., Новикова И.Я. Интеллектуальный капитал: структура, источники и приоритеты в формировании стоимости компании // Сибирская финансовая школа. 2012. № 2. С. 117-124.

Поступила в редакцию 19.01.17

*P.A. Novgorodov*

#### **INTELLECTUAL CAPITAL: NOTION, ESSENCE AND STRUCTURE**

The role of intellectual capital is revealed from the perspective of value based management concept. Approaches to the definition, nature and components of intellectual capital are investigated. The essence of intellectual capital is revealed as a resource, capacity and result, which are also stages of the production and reproduction of capital: capital as a resource characterized by the physical presence, capital as the potential is determined by the possibility of obtaining value, and capital as a result is expressed in a certain valuable asset. The classical approaches to the structure of the intellectual capital are analyzed, new capital components, such as spiritual, creative, emotional, cultural and moral capital, are studied. The application of capital structure from the perspective of the objectives and the object of research is substantiated. The role of capital management, depending on the object (the type of the company), is determined. A new structure of the intellectual capital which characterizes the relationship of the components of the human and structural capital from the perspective of value based management is suggested. A new structural element of intellectual capital is

distinguished: the “values capital”, defined as the company's values, embodied in its mission, objectives, image, corporate culture, sphere of activity, products and services.

*Keywords:* intellectual capital, capital nature, production and reproduction of capital, human capital, structural capital, relational capital, values capital, value based management.

Новгородов Павел Анатольевич,  
кандидат экономических наук, проректор  
по стратегическому развитию и внешним связям  
ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет  
экономики и управления «НИНХ» (НГУЭУ)  
630099, Россия, г. Новосибирск, ул. Каменская, 56  
E-mail: p.a.novgorodov@nsuem.ru

Novgorodov P.A.,  
Candidate of Economics, Vice-rector  
for strategy and external affairs  
Novosibirsk State University of Economics  
and Management (NSUEM)  
Kamenskaya st.,56, Novosibirsk, Russia, 630099  
E-mail: p.a.novgorodov@nsuem.ru