

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ТРУД: ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

И.И. Просвирина

Понятие интеллектуального капитала, сформировавшееся к середине 90-х гг. прошлого века, к настоящему времени стало самостоятельным направлением в науке и практике управления, привлекая все больше внимания как со стороны исследователей, так и со стороны менеджеров. За почти двадцатилетнюю историю накоплен большой опыт управления интеллектуальным капиталом в компаниях, стремящихся идти в ногу со временем, появилось множество концепций и моделей интеллектуального капитала, объясняющих разные стороны данного явления. В настоящей статье представлен авторский подход к трактовке сущности интеллектуального капитала как продолжения эволюции теории факторов производства, являющийся результатом десятилетних исследований в данной области.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, человеческий капитал, теория факторов производства, труд как фактор производства.

За последние два десятилетия в мире произошли революционные изменения, что привело к соответствующим изменениям в экономике, бизнесе, бизнес-моделях. Результатом этих изменений стал переход к новому укладу в экономике, который называют постиндустриальным. Такое название не случайно. Именно в начале 90-х годов впервые в мировой экономике затраты на приобретение информационной техники превысили затраты на приобретение промышленного оборудования (112 и 107 млрд долл. соответственно). Этот факт, отмеченный одним из родоначальников нового направления исследований, связанного с интеллектуальными ресурсами, Т. Стюартом в книге «Интеллектуальный капитал – новый источник богатства организаций», ознаменовал собой начало новой экономики: «Традиционная фирма представляла собой совокупность основных фондов, являющихся собственностью капиталистов, которые несут ответственность за их сохранность и нанимают работников для их приведения в действие. Интеллектуальная компания – это ... нечто совсем иное. Ее основные фонды не имеют материальной формы, и вообще неясно, кому они принадлежат и кто отвечает за их содержание... Материальные активы вытесняются интеллектуальными таким же образом, как текущие активы вытесняются информацией» [1]. Поэтому символом нового века является компания Microsoft, которая к 1996 г. имела материальные активы на сумму 930 млн долл., в то время как ее рыночная капитализация составляла 85,5 млрд, то есть почти в 100 раз больше.

Промышленные предприятия, имеющие вполне традиционную структуру активов и занимающиеся производством, не остаются в стороне от этой глобальной тенденции. Так, «Coca-Cola» имеет рыночную капитализацию более 100 млрд долл. при балансовой стоимости активов около 20

млрд, «Carbon» (европейский производитель угольных электродов, относящийся к металлургии, одной из наиболее традиционных отраслей в экономике) – 2,8 млрд и 1,3 млрд соответственно. Конечно, эта разница не такая впечатляющая, как у Microsoft, но она имеет место и постоянно растет.

Экономическая наука на протяжении последних двух десятилетий предпринимает попытки дать научное объяснение этому феномену. В их ряду концепция интеллектуального капитала рассматривается как одна из наиболее убедительных и перспективных. В настоящей статье приведены аргументы в пользу обоснованности существования и изучения данной концепции, а также изложен авторский подход к сущности интеллектуального капитала как одному из новых факторов производства, появляющихся на основе первичных факторов. Напомним, что к ним, начиная с XIX в., относят землю, капитал, труд, предпринимательскую способность.

Интеллектуальный капитал и потребность людей в обучении

Рост инвестиций людей в свое образование был отмечен и объяснен Г. Беккером, лауреатом Нобелевской премии, в 50-х гг. прошлого века. Стремление людей получать образование – это ответ на развитие науки и технологии, вызвавшее желание заниматься интеллектуальными видами деятельности вместо непосильного физического труда. Спрос на специалистов с высоким уровнем знаний при ограничении их предложения привел к их существенно более высокому заработку. Образование, знания стали капиталом, то есть стоимостью, использование которой позволяет получить большую стоимость (то есть заработать на нем можно больше, чем вложено в его создание). В настоящее время в развитых странах сложилось устойчивое соотношение между каждым дополнительным годом образования и соответствующим

приростом дохода специалиста. Это соотношение известно всем и стимулирует людей получать образование, хотя при этом требуется отказ от многих жизненных благ и ценностей в течение обучения. Устойчивость этого соотношения, подтверждаемая практикой, привела к тому, что приоритетными направлениями инвестирования людей в развитых странах стали инвестиции в образование и здоровье (при этом финансовый капитал не утрачивает своего значения, но деньги являются лишь средством достижения своих целей). Все это позволило П. Самуэльсону в начале 90-х годов сказать: «Когда вы смотрите на выпускника медицинской школы, вы видите в известном смысле некоторое количество капитала или экономический фактор производства, частично являющийся капиталом» [2].

Интеллектуальный капитал и потребность бизнеса в прибылях

В силу происходящих в экономике изменений изменяется практика принятия важнейших решений в бизнесе: прежде всего, решений о распределении денежного потока. Компании, обладающие лучшими ресурсами (человеческими, информационными, управленческими и др.), получают более высокие прибыли. Они получают приоритетную возможность воспроизводить и развивать эти ресурсы. В 80-е годы прошлого века сформировалась тенденция к росту конкурентоспособности компаний, которые обладали не лучшими основными средствами, а лучшими человеческими ресурсами. При этом такие компании имеют возможность выбора: привлекать (или, другими словами, покупать) готовые человеческие ресурсы или создавать в компании, инвестируя в их развитие, обучение (профессиональное и личностное), поддержание здоровья. Обе эти тенденции сосуществуют в современном обществе на протяжении последнего десятилетия, создавая в совокупности тот уровень качества работников, который в результате удовлетворяет достаточно высоким запросам современного бизнеса.

К началу 90-х гг. в бизнесе полностью оформилась тенденция роста инвестиций в обучение и развитие персонала, а вместе с ними также в другие активы нематериального характера: исследования, в том числе маркетинговые, бизнес-процессы и информацию. Необходимость обоснования осуществления таких инвестиций, в свою очередь, приводит к потребности в их структуризации и развитию методов расчета их эффективности.

Интеллектуальный капитал и потребность инвесторов в информации

На рыночную оценку бизнеса влияют и ожидания инвесторов, связанные с перспективами компании. Инвесторы спешат опередить других инвесторов, чтобы не пропустить самый выгодный момент приобретения ценных бумаг перспективных компаний. К ускорению этих процессов тоже причастны информационные технологии: инфор-

мация сейчас распространяется практически моментально, и так же быстро на известия о новых технологиях и открытиях должны реагировать инвесторы. То есть стоимость перспективной компании растет тогда, когда еще не созданы ресурсы для начала новых производств, но лишь об этом объявлено. Таким образом, реальных активов у компании еще нет, но ее стоимость уже выросла, потому что инвесторы поверили в ее перспективы.

Стоимость этих перспектив имеет реальное денежное выражение (превышение рыночной капитализации над балансовой стоимостью активов). В попытке повлиять на рост этого превышения менеджеры начинают создавать благоприятную информацию о компании, ее имидже, бизнес-процессах и т. д. Оказалось, что рынки положительно реагируют на эту информацию! Поэтому в практике бизнеса стало развиваться направление, связанное с подготовкой этой информации для инвесторов (одно из них – креативная бухгалтерия. Ее продуктом стал ряд известных крупных банкротств начала века). Но в целом это позитивное направление развития бизнеса, которое привело к раскрытию информации для инвесторов в значительно больших объемах, чем это было еще в 80-е годы прошлого века. В составе этой информации раскрывается величина инвестиций компании в обучение, НИОКР, бренды и другие активы, в совокупности составляющие интеллектуальный капитал. Уже не является редкостью публикация отдельного отчета об интеллектуальном капитале.

Таким образом, одно из объяснений появления понятия интеллектуальный капитал – это ответ на потребность инвесторов в наиболее детальной информации о деятельности компаний, в которые они осуществляют свои инвестиции.

В целом можно сделать вывод, что появление концепции интеллектуального капитала объясняется, по крайней мере, тремя группами причин: потребностью людей в обучении для получения больших доходов в работоспособном периоде, потребностью бизнеса в привлечении и создании лучших человеческих ресурсов для получения больших прибылей, потребностью инвесторов в информации о деятельности компаний. В совокупности эти причины объясняют, почему бизнес имеет более высокую стоимость, чем стоимость его материальных активов. Это происходит потому, что в бизнесе имеются активы, не отраженные в их финансовой отчетности (в которой показаны только материальные активы): это неосозаемые активы – знания и квалификация персонала, опыт управления, клиентские связи и др., которые по стандартам бухгалтерского учета не отражаются в балансе, но оказывают влияние на стоимость бизнеса.

Сущность концепции интеллектуального капитала

К началу XXI в. в экономике в основном сформировался единый подход к содержанию и структуре интеллектуального капитала. Классиче-

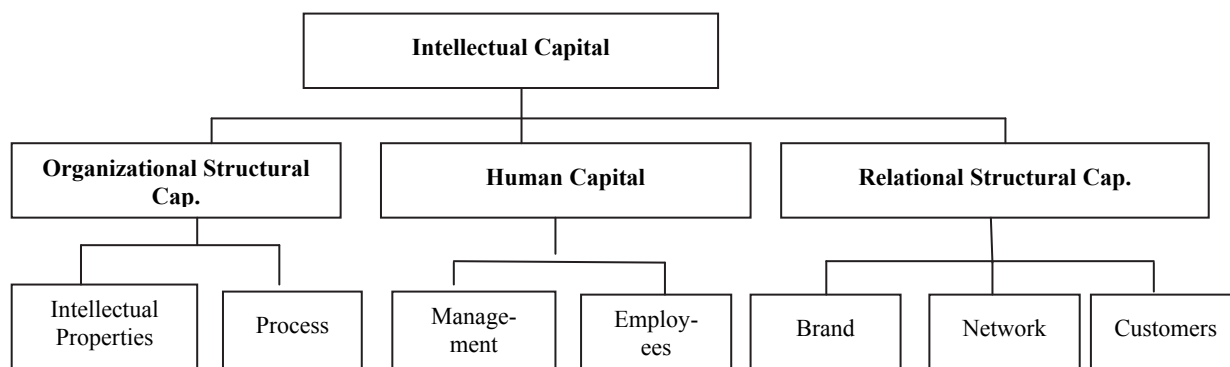


Рис. 1. Интеллектуальный капитал в модели «IC Rating™» Л. Эдвинссона [3]

ский подход представлен моделью Л. Эдвинссона (рис. 1).

Одно из авторитетных разъяснений по поводу сущности интеллектуального капитала высказано Организацией Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), которая была инициатором и организатором первой в мире конференции по интеллектуальному капиталу в 1999 г., а также ряда масштабных исследований: «интеллектуальный капитал – это экономическая ценность двух категорий неосязаемого имущества компании: организационный (структурный) капитал и человеческий капитал» [4]. Состав каждого компонента уточняется следующими примерами: к структурному капиталу относятся собственные системы программного обеспечения, организация дистрибутивно-сетевой работы, каналы сбыта и снабжения. К человеческому капиталу относятся человеческие ресурсы внутри организации (то есть ресурсы персонала), а также внешние человеческие ресурсы организации (то есть ресурсы покупателей и поставщиков).

На основе проведенных автором в 2004–2008 гг. исследований [5] разработан подход, опирающийся на классификации активов интеллектуального происхождения на 2 группы: потенциальные и накопленные (рис. 2). К потенциальным нами отнесены те ресурсы, которые представляют собой знания, квалификация и компетенции персонала и менеджмента. В модели Л. Эдвинссона эти элементы представляют человеческий капитал. К накопленным мы отнесли ту часть знаний, квалификации и компетенций персонала и менеджмента, которая уже отделилась и существует независимо от носителей этих знаний: это выстроенные бизнес-процессы компании, наработанный портфель клиентов, созданные базы данных, научные разработки, репутация на рынке и другие. Эти активы классифицированы нами на структурные, инновационные и клиентские.

Деление активов на потенциальные и накопленные имеет, прежде всего, практическое значение: к управлению данными элементами должны применяться разные подходы: для потенциальных

активов главное – создание наилучших условий для реализации потенциальных возможностей персонала и менеджмента, а для накопленных активов главное – их сохранение и развитие. Из этой модели становится понятно, что знания и квалификация должны быть постоянно действующим источником для развития внутрифирменных (организационных) активов. Поэтому человеческий капитал в составе интеллектуального капитала играет активную роль, этим отличается от других, пассивных, активов; для иллюстрации этого обстоятельства в нашей модели представлена некоторая «иерархия» активов.

О продуктивности такого подхода свидетельствует то, что он продолжает использоваться исследователями современных процессов в экономике и бизнесе. Так, мы разделяем подход проф. А.К. Ташева, положившего в основу своего анализа «понятие *potenzia* (потенция), означающее, по сути, скрытые возможности достижения чего-то... Структурно ресурсы состоят из двух частей: использованные в предшествующем периоде при существовавших условиях и резервные, возможные для использования в будущем периоде при возникновении благоприятных условий. В практическом плане можно сказать: человеческий капитал есть отражение потенциальных возможностей человека (или персонала в целом) к участию в трудовом процессе» [6].

Предложенный подход к пониманию сущности интеллектуального капитала позволяет описать изменения, происходящие в бизнес-модели в связи с возрастанием роли новых активов (рис. 3). Наряду с первичными факторами производства (земля, капитал (средства производства), труд (представленный как человеческий капитал: знания, квалификация, компетенции персонала и менеджмента) появляется вторичный фактор, представленный в виде внутрифирменных активов (структурных, инновационных, клиентских). Если первичные факторы созданы самой природой (земля, деньги (капитал), труд как способность человека к созидательной деятельности, предпринимательская способность как готовность пред-

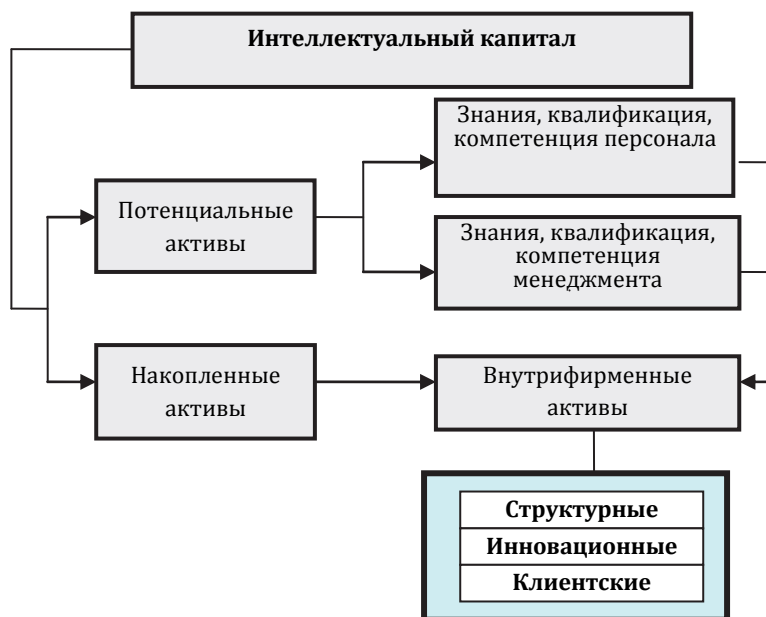


Рис. 2. Классификация интеллектуального капитала на основе выделения потенциальных и накопленных активов

принимателей идти на риск), то вторичные факторы (или факторы второго уровня) созданы человеком, но не являются конечным продуктом труда, а создаются для повышения эффективности деятельности компании как промежуточный результат. Это означает, что пока человеческий капитал (или труд, в традиционном изложении теории факторов производства) не воплотился в устойчивый и независимый от персонала внутрифирменный актив, компания не может полноценно конкурировать на современном рынке, потому что ее эффективность ниже, чем у компаний, обладающих таким активом.

Это приводит к существенным изменениям в бизнес-модели. Перед персоналом ставится задача не просто создать продукт (услугу), но вначале создать (описать) эффективный бизнес-процесс, базу данных, источники информации и т. д. От этих активов компания не получает непосредственной от-

дачи, то есть они не являются продукцией компании, предназначенной для продажи. В то же время, в последнее десятилетие появились многочисленные случаи продажи франшиз на ведение бизнеса. Это не что иное, как превращение таких активов в товар! Компании, у которых созданы внутрифирменные активы, могут их продавать и тиражировать, увеличивая денежный поток. То есть в настоящее время интеллектуальный капитал может быть использован компанией и как внутренний резерв повышения эффективности бизнеса (фактор производства), и как продукт, предназначенный для продажи.

Таким образом, концепция интеллектуального капитала продолжает развиваться, раскрывая все новые резервы для повышения эффективности бизнеса. Спустя более 20 лет со времени появления концепции интеллектуального капитала можно утверждать (вслед за Ф. Махлупом): «Если сле-

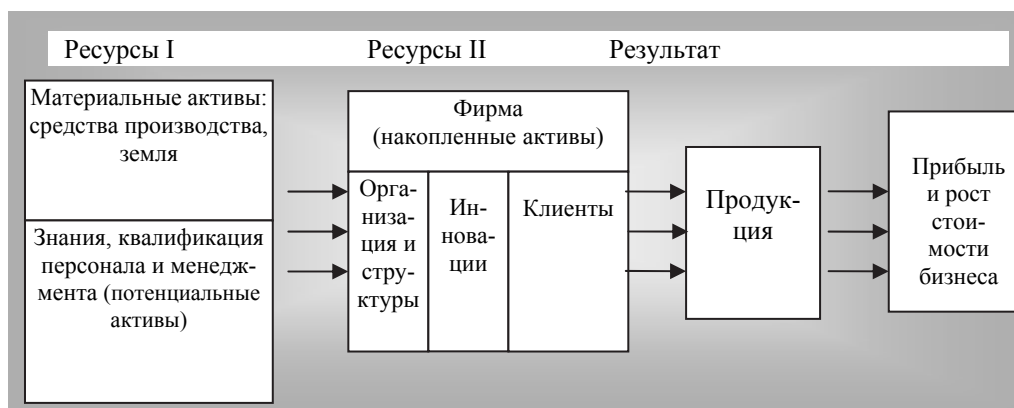


Рис. 3. Институциональная модель бизнеса с выделением факторов производства двух уровней

довать философии науки, которая не делит теории на “ложные” или “истинные”, а различает “отброшенные” и “еще открытые для критики» [7], то теория интеллектуального капитала, безусловно, открыта для критики. Растущее количество публикаций в данной области лишь подтверждает этот тезис.

Литература

1. Стюарт, Т. Интеллектуальный капитал – новый источник богатства организаций // Т. Стюарт. Новая постиндустриальная волна на Западе / пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – 330 с.
2. Самуэльсон, П. Экономика / П. Самуэльсон: пер. с англ.: в 2 т. – М.: Алгон, 1992. – Т. 1. – С. 40.
3. Edvinsson, Leif. Intellectual capital Management. Режим доступа: <http://www.intellectualcapital.se/Templates/UI/Views/Text.aspx?page=44> [дата обращения 24.01.13 г.]
4. New Sources of Growth: Knowledge-Based Capital. Режим доступа: <http://www.oecd.org/economy/labourmarkets/humancapitalandinequality/50452962.pdf> [дата обращения: 24.01.13 г.]
5. Просвирина, И.И. Финансовая модель неосязаемых активов предприятий / И.И. Просвирина; отв. ред. Е.В. Попов. – Екатеринбург: Изд-во ИЭ УрО РАН, 2005. – 335 с.
6. Тацев, А.К. Трудовой потенциал промышленного предприятия и его трансформация в человеческий капитал / А.К. Тацев // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2013. (В настоящем номере).
7. Махлуп, Ф. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие / Ф. Махлуп // В кн.: Теория фирмы / под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 77.

Поступила в редакцию 18 января 2013 г.

Просвирина Ирина Игоревна. Доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Оценка бизнеса и конкурентоспособности», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – финансовая отчетность, оценка бизнеса, управление интеллектуальным капиталом. Телефон: 8-963-465-82-77, e-mail: iprosvirina@mail.ru

Irina Igorevna Prosvirina. Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of Business Valuation and Competitiveness Department, South Ural State University (Chelyabinsk). Research interests: financial data reporting, business valuation, management of intellectual capital. Tel.: 8-963-465-82-77, e-mail: iprosvirina@mail.ru