

ПОНЯТИЕ, СТРУКТУРА И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

С.В. Комаров, А.Н. Мухаметшин

Проводится анализ основных теоретических подходов зарубежных и отечественных авторов к категории «интеллектуальный капитал». В результате анализа сформировано авторское определение понятия «интеллектуальный капитал» и разработана модель структуры интеллектуального капитала. Рассматривается взаимодействие элементов структуры интеллектуального капитала.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, управление знаниями, человеческий капитал, структурный капитал, клиентский капитал, рыночная стоимость компании.

Термин «интеллектуальный капитал» появился в иностранной литературе в конце 60-х. Первым его использовал в 1969 году экономист Джон Гэлбрейт в письме к Майклу Калецки. Первое подробное обоснование термина принадлежит редактору журнала «Fortune» Тому Стюарту, который в 1991 г. опубликовал статью «Сила интеллекта: как интеллектуальный капитал становится наиболее ценным активом Америки» [13].

Следует также отметить и других зарубежных ученых, которые существенно расширили понимание термина «интеллектуальный капитал», среди которых следует выделить работы: Н. Бонгиса, С. Харрисона, П. Салливана, Дж. Гэлбрейта, Т. Стюарта, Л. Эдвинсона, К. Свейби, Э. Брукинг, Х. Катца, К. Алверта, М. Борнеманна, К. Мейера, М. Вилля, Г. Коха, Р. Диллерупа, К. Мертниса, Х. Макдоналда, Дж. Тиса, Д. Клейна, Л. Прусака, С. Алберта, К. Бредли, С. Уоллмана, Г. Петраша, С. Сударсанама, Дж. Скаиха, П. Магрэсси, Дж. Даума, Й. Рууса, С. Пайка, Л. Фернстема.

В 1980–90-х годах в области интеллектуального капитала появились работы и некоторых отечественных экономистов, среди которых можно назвать Гойло В.С., Капелюшникову Р.И., Марцинкевича В.И., но и те носили критический характер и показывали несостоятельность буржуазных концепций.

С началом реформирования отечественной экономики концепция человеческого, а с ней и интеллектуального капитала стала получать более активное развитие. Среди разработчиков теории человеческого капитала в России можно упомянуть работы таких ученых-экономистов, как Дятлов С.А., Курганский С.А., Добрынин А.И., Цыренова Е.Д., Корицкий А.В., Критский М.М. и др.

Среди российских авторов, занимающихся вопросами интеллектуальной собственности и интеллектуального капитала, можно упомянуть отдельные работы: Багова В.П., Багриновского К.А., Гапоненко А.Л., Епихиной Г.М., Ефремова В.С., Зинова В.Г., Иноземцева В.Л., Карповой Н.Н., Климова С. Н., Мельникова О.Н., Орловой Т.М., Просвириной И.И., Сафарян К. В., Селезнева Е.Н., Старко-

вой Н.О., Старобинского Э.Е., Ступакова В.С., Азгальдова Г.Г., Бутенко Л.В., Валдайцева С.В., Гальперина Л.Б., Завалина П.Н., Козырева А.Н., Кудряшовой Е.В., Леонтьева Б.Б., Макарова В.Л., Новосельцева О.В., Орловой Н.С., Попова И.В.

Проведя анализ понятий «интеллектуальный капитал», которые предлагают западные и отечественные ученые, следует отметить отсутствие какой-либо унификации. Многообразие подходов к интеллектуальному капиталу подтверждает, насколько явны пока еще расхождения исследователей во взглядах на его сущность. Это связано с тем, что каждый автор вкладывает в этот термин разное содержание в зависимости от аспектов изучаемой проблемы: юристы, экономисты и менеджеры вкладывают в этот термин различное содержание.

Главный же вывод заключается в том, что базовой составляющей интеллектуального капитала в большинстве трактовок этого понятия является «знание». Интеллектуальный капитал организации – это ресурсы компании, объединенные интеллектуальной природой (т. е. являющиеся результатом мыслительной деятельности) и используемые в качестве фактора экономического развития.

В то же время интеллектуальный капитал – это не просто совокупность интеллектуальных ресурсов организации, но также совмещенная с ними система отношений между экономическими субъектами (поставщиками ресурсов, потребителями продукции, кредиторами, государством и т. д.) по поводу производства, распространения и использования знаний.

Синтезируя вышеуказанные подходы можно определить термин «интеллектуальный капитал» следующим образом: *Интеллектуальный капитал – это стратегический бизнес-актив любой организации, который состоит из двух основных элементов: явных и неявных знаний, которые могут быть использованы для получения конкурентного преимущества и создания стоимости.*

Выделяя явные (формализованные) и неявные (неформализованные) знания в структуре понятия «интеллектуальный капитал», необходимо рассмотреть их сущность.

Формализованное (явное, передаваемое, explicit) знание – это знание, которое может быть кодифицировано и передано средствами формального, систематического языка от одного лица другому. К формализованным знаниям могут быть отнесены знания, содержащиеся в докладах, отчетах и др.

Неформализованное (неявное, неотделяемое, tacit) знание – это опыт, интуиция, умения, впечатления, мнения, отношения и др. – все, что невозможно или сложно формализовать. Это знание приобретает на практике и только частично может передаваться от одного лица другому.

Основным методом, позволяющим провести разграничение неявных и явных знаний, образующих в целом интеллектуальный капитал, является возможность их реализации на рынке. В данном аспекте заметим, что неявные знания, являющиеся интеллектуальным ресурсом организации, трудно реализовать в чистом виде, без соответствующего материального воплощения (документация, отчеты, файлы, лицензии и т. д.). Явные знания, определяющие интеллектуальные фонды организации, могут быть проданы в виде, например, исключительного права на изобретение, защищенное патентом и т. д.

На основе вышесказанного можно сделать вывод: основные элементы интеллектуального капитала в общем виде представляют собой «неявные интеллектуальные ресурсы» (индивидуальные знания работников, коллективный опыт, общее ноу-хау организации и т. п.) и «явные интеллектуальные фонды» (кодифицированные знания, физическое описание специальных знаний и т. п.).

Отдельно следует подчеркнуть два очень важных аспекта:

Во-первых, рассуждая об основных элементах интеллектуального капитала, нельзя не отметить тот аспект, что явные знания имеют значительно меньшую долю в структуре интеллектуального капитала по сравнению с неявными знаниями (рис. 1).

Во-вторых, основные метрики смогут зафиксировать величину интеллектуального капитала только на уровне явных знаний. Таким образом, одной из первоначальных задач предпринимательской организации является трансформация неявного знания в явное знание, а затем в интеллектуальный капитал, которая, по сути, обусловлена ее стратегической целью (повышением рыночной стоимости) (рис. 2).

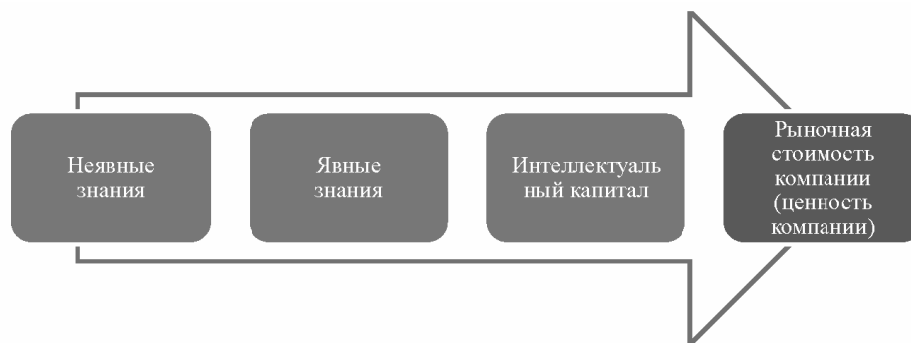
Важным в анализе интеллектуального капитала является также определение его структуры. Следует отметить, что по данному вопросу в среде зарубежных исследователей нет единства, поскольку на сегодняшний день существуют различные подходы к классификации интеллектуального капитала. Таким образом, можно представить некоторые подходы к структуре интеллектуального капитала в таблице.

Наряду с зарубежными авторами структура интеллектуального капитала активно изучалась и российскими учеными, которые в основном разрабатывали свои подходы на базе классификации интеллектуального капитала, предложенной в работах Т. Стюарта и Л. Эдвинссона, среди которых следует отметить подходы В.Л. Иноземцева, Б.Б. Леонтьева, П.В. Беспалова, А.Л. Гапоненко, В.И. Корниенко, И.И. Просвириной, В.П. Багова, Е.Н. Селезнева, В.С. Ступакова, Т.А. Гараниной и др.



Источник: составлено авторами

Рис. 1. Соотношение явных и неявных знаний в структуре интеллектуального капитала



Источник: составлено авторами

Рис. 2. Процесс формирования интеллектуального капитала

Исследовательские подходы зарубежных исследователей к структуре интеллектуального капитала*

Компоненты интеллектуального капитала	Исследовательские подходы
Человеческий капитал – знание, внесенное персоналом в организацию. Альтернативные классификации: Человеческие активы Индивидуальные компетенции Человеческие ресурсы	Эдвинссон, Стюарт, Руус, Алли, Саливан, Сент-Онж, Джойя, IFAC ¹ Брукинг Свейби Флэтчер
Структурный капитал – знание, принадлежащее организации. Альтернативные классификации: Инфраструктурные активы Инновационный капитал Внутренняя структура Структурные активы Структурные ресурсы Дополнительные компоненты: Активы интеллектуальной собственности Процессный капитал	Эдвинссон, Стюарт, Руус, Алли, Сент-Онж, Флэтчер, IFAC Брукинг Джойя Свейби Саливан Флэтчер Брукинг Джоя
Потребительский (клиентский) капитал – знание, доступное для организации от клиентов. Альтернативное обозначение: Рыночные активы Внешняя структура Внешний капитал Капитал отношений Реляционные ресурсы (ресурсы отношений)	Стюарт, Сент-Онж Брукинг Свейби Алли Джойя, IFAC Флэтчер

* Источник: составлено авторами

Наиболее глубокие исследования сущности интеллектуального капитала провел В.Л. Иноземцев. Он поддержал и развил точку зрения Л. Эдвинсона, рассматривая человеческий капитал и структурный капитал, как его составные части [4]. Дополнил и развил структуру интеллектуального капитала Б.Б. Леонтьев, включив в нее клиентский капитал и проанализировав данную форму капитала, как главное конкурентное преимущество фирмы на рынке [5].

П.В. Беспалов, А.Л. Гапоненко, В.И. Корниченко рассматривают структуру интеллектуального капитала в виде трех составляющих: человеческого, организационного и клиентского капитала [2]. И.И. Просвирина также разделяет структуру интеллектуального капитала на 3 элемента: человеческий капитал, структурный или организационный капитал и клиентский капитал [7].

Т.А. Гаранина, используя подход «Международной федерации бухгалтеров» (IFAC), выделяет в структуре также 3 элемента: человеческий капитал, отношенческий капитал, организационный (структурный) капитал, причем последний подразделяется на интеллектуальную собственность и инфраструктурные активы [3].

Также среди некоторых российских ученых присутствуют подходы к структуре интеллектуального капитала, отличные от всех ранее перечисленных, среди них отметим подход В.П. Багова, Е.Н. Селезнева, В.С. Ступакова. По мнению авторов, интеллектуальный капитал организации представлен тремя составляющими: кадровым капиталом, интеллектуальной собственностью и маркетинговыми активами [1].

В целом по результатам проведенного нами анализа различных подходов к структуре интел-

лектуального капитала можно сказать, что большинство исследователей этого вопроса, так или иначе, выделяют три основных составляющих.

1. Человеческий капитал (ЧК).

Человеческий капитал – это совокупность знаний, навыков, опыта и способностей работника, варьирующихся в зависимости от степени уникальности (общие, специфичные для отрасли или фирмы) и вклада в формирование стратегических возможностей компании и её клиентов.

2. Структурный капитал (СК).

Структурный капитал – система различных корпоративных активов (интеллектуальная собственность, научные исследования и разработки, процедуры, коммуникационные системы и информационные ресурсы, а также ноу-хау) и организационных процессов, обеспечивающих определенный уровень эффективности ЧК.

3. Клиентский (потребительский) капитал (КК).

Клиентский капитал – это система связей / отношения компании с клиентами, поставщиками, партнерами и другими стейкхолдерами, обеспечивающая устойчивое положение на рынке и развитие торговых марок, брендов и деловой репутации компании.

Каждый подход по-своему обосновывает выделение элементов интеллектуального капитала и взаимоотношения между ними. Как видно из таблицы, схема ЧК+СК+КК за нечастыми исключениями сохранялась во всех вариантах структуры капитала. Предлагаемые изменения в основном касались введения дополнительных компонент или иной интерпретации уже существующих элементов.

Некоторые из исследователей видоизменяли и совершенствовали подходы к структурированию элементов интеллектуального капитала, предложенные Л. Эдвином, Т. Стюартом и К. Свейби, Э. Брукинг, Х. Сент-Онжом. Причем усовершенствование у различных авторов шло как по пути усложнения, так и наоборот – общего упрощения структуры. Некоторые авторы применяли замену элементов структуры интеллектуального капитала на синонимичные понятия, некоторые вводили «смежные» понятия.

Как показал анализ подходов различных авторов к структурированию элементов интеллектуального капитала, интеллектуальным капиталом невозможно управлять, эффективно использовать и даже обнаружить его, пока он не будет размещен в стратегически важных местах внутри компании, поддающихся оценке, этими местами являются ЧК, СК, КК.

Поскольку интеллектуальный капитал состоит из явных и неявных знаний, и поддаются оценке в полной мере только явные знания, то формула структуры интеллектуального капитала, состоящая из трех элементов ЧК+СК+КК ориентирована на оценку и управление интеллектуальным капиталом только на уровне явных знаний. Исходя из

того, что большая часть интеллектуального капитала находится на уровне неявных знаний, то такой подход к структуре позволяет управлять только незначительной частью интеллектуального капитала, что делает его весьма ограниченным.

Структура интеллектуального капитала, состоящая только из трех элементов ЧК+СК+КК, акцентирует свое внимание только на следующих аспектах:

- 1) управление имеющимися активами знаний;
- 2) идентификация и измерение интеллектуального капитала.

Основной недостаток такого подхода заключается в том, что данная модель структуры весьма статична, поскольку не ориентирована как на воспроизводство знаний, так и на воспроизводство самого интеллектуального капитала. Также данный подход не акцентирует внимания на процессах генерации знаний: создание таких процессов и управление ими.

Для того чтобы решить поставленную задачу обратимся к статье Карла-Эрика Свейби «Теория фирмы, основанная на знаниях», которая написана в 2001 году для журнала «Интеллектуальный капитал» [8].

В данной статье К.Э. Свейби рассматривает «три семейства нематериальных ресурсов»: внешняя структура, внутренняя структура, персональные компетенции. В рамках данных ресурсов он рассматривает передачу и преобразование знаний как средство создания ценностей (рис. 3).

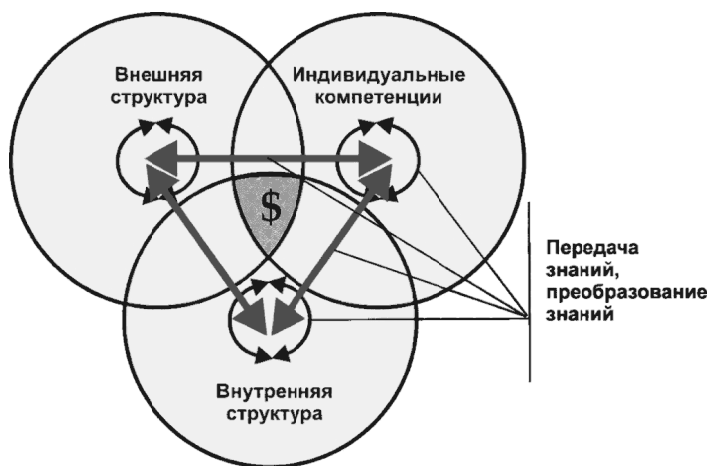
В статье К.Э. Свейби делается попытка расширить значение управления знаниями и интеллектуальным капиталом. Этот подход является весьма интересным, поскольку он обозначает взаимосвязь между:

- а) управлением знаниями (передача существующего и создание нового знания);
- б) интеллектуальным капиталом;
- в) созданием ценности в организации.

Данный подход описывает способы того, как использовать силу и как избежать возможных препятствий к передаче и созданию нового знания. «Ключ к созданию ценностей лежит в эффективности таких передач и преобразований» – пишет Свейби [8].

Нонака и Такеучи полагают, что новое знание создается в процессе преобразования явного и неявного знаний из одного типа в другой. Более того, передача компетенций зависит от преобразования неявного знания в явное и обратно по бесконечной спирали [6, 12].

К.Э. Свейби показал, во-первых, что между такими областями как управление интеллектуальным капиталом и управление знаниями существует определенная взаимосвязь, во-вторых, в статье затронут вопрос, связанный с воспроизводством интеллектуального капитала и процессом превращения знания в стоимость.



Источник: [8]

Рис. 3. Компания, с точки зрения теории знаний

Говоря о знаниях, К.Э. Свейби жестко не подразделяет их на явные и неявные, отсюда структура управления знаниями (см. рис. 3) тесно переплетается со структурой интеллектуального капитала, что создает некую путаницу, что не дает возможности 1) отразить процесс превращения знания в стоимость, 2) изучить взаимосвязь между системой управления знаниями и системой управления интеллектуальным капиталом.

Рассмотрим модель структуры интеллектуального капитала, ориентированную на управление интеллектуальным капиталом как на уровне явных знаний, так и на уровне неявных знаний, которая также нивелирует рассмотренные выше ограничения модели К.Э. Свейби (рис. 4).

В данном подходе акцент смещается в сторону процессов создания знаний и того, как перевести неявные знания в интеллектуальный капитал.

Если рассматривать данную структуру интеллектуального капитала детально, то в ней существует две подсистемы:

- первая – ориентирована на перевод неявных знаний в явные, а затем в показатели, которые отражают величину интеллектуального капитала;
- вторая – ориентирована на воспроизводство и генерацию качественно новых неявных знаний.

Поскольку подсистеме № 1 уделено достаточно внимания в подходах различных авторов, упомянутых выше, и основным драйвером роста интеллектуального капитала организации выступает подсистема № 2, рассмотрим ее более детально.

На уровне подсистемы № 2 происходит передача и преобразование знаний, которые способствуют созданию ценностей в компании. На рис. 5 представлены принципы передачи/преобразования знаний.

Подсистема № 2 состоит из трех основных элементов:

1) внешняя структура – покупатели, поставщики и другие участники внешней среды организации (все, что вне организации);

2) внутренняя структура – организационные системы, средства, процессы и продукты (все, что внутри организации);

3) индивидуальные компетенции – компетенции сотрудников компании.

Десять основных принципов передачи/преобразования знаний, изображенные на рис. 5, подробно описаны в статье Карла-Эрика Свейби [8]. Данные принципы способствуют воспроизводству и генерации качественно новых неявных знаний и созданию ценностей в компании.

Рассматривая структуру интеллектуального капитала, также необходимо затронуть вопрос взаимодействия элементов структуры между собой. Большинство исследователей считают, что интеллектуальный капитал не складывается из отдельных его частей: человеческого, структурного, клиентского, он создается в результате их взаимодействия. Отметим точки зрения относительно данного вопроса некоторых из исследователей.

Т. Стюарт пишет: «...главным в интеллектуальном капитале является то, что он не создается из «отдельных «кусков» человеческого, структурного и потребительского капитала, а создается в результате их взаимодействия» [9].

Более глубоко данный вопрос рассмотрен в работе Л. Эдвинссона. С целью подчеркнуть и выделить исключительное значение положительного мультипликативного эффекта от соединения человеческого потенциала компании с ее структурным капиталом он представляет следующую упрощенную символическую формулу: Человеческий капитал * Структурный капитал = Интеллектуальный капитал.

Согласно концепции интеллектуального капитала, если компания теряет один из его компонентов, то обесценивается весь ее интеллектуальный капитал и, следовательно, сама фирма. Таким образом, становится очевидным, что обращение стоимости одного компонента в ноль приводит к обращению

Управление социально-экономическими системами

нию в ноль стоимости всего интеллектуального капитала. В связи с этим, Л. Эдвинссон отмечает, что стоимость компонентов интеллектуального капитала необходимо не складывать, а умножать [10].

В работе австрийского ученого Гюнтера Коха утверждается, что формы капитала не являются независимыми, между человеческим, структурным, клиентским капиталом существует тесная взаимосвязь [11].

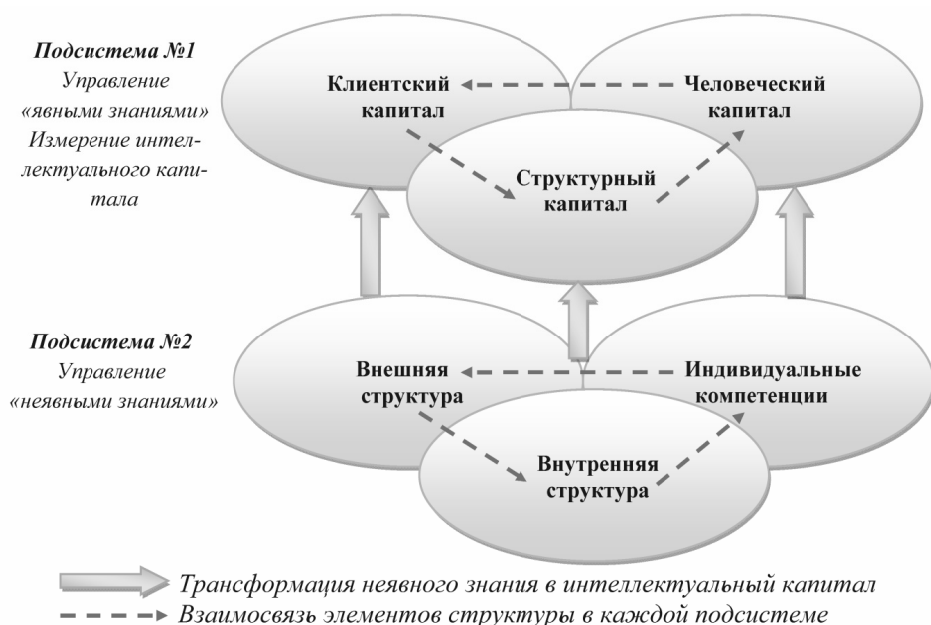
Рассматривая элементы структуры интеллектуального капитала, совершенно очевидно, что данные элементы не существуют независимо друг

от друга, поэтому элементы структуры необходимо рассматривать как систему (рис. 6).

В качестве основных выводов, которые можно сделать по нашей работе, необходимо отметить следующее.

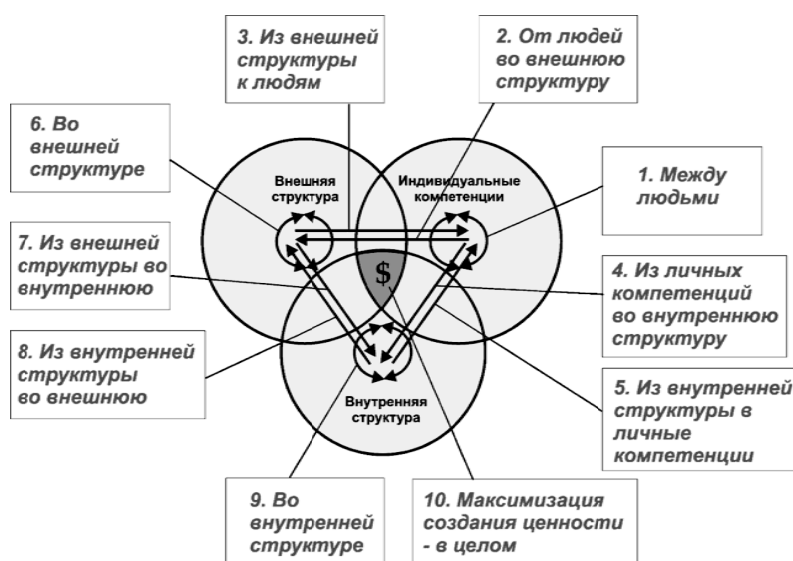
Интеллектуальный капитал – это стратегический бизнес-актив любой организации, который состоит из двух основных элементов: явных и неявных знаний, которые могут быть использованы для получения конкурентного преимущества и создания стоимости.

1. Основные метрики смогут зафиксировать величину интеллектуального капитала только на



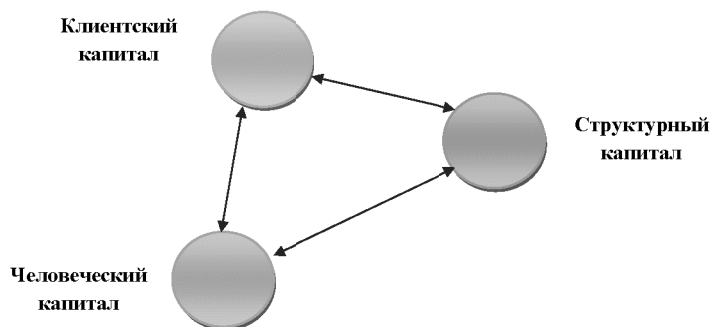
Источник: составлено авторами

Рис. 4. Модель структуры интеллектуального капитала



Источник: [8]

Рис. 5. Принципы передачи/преобразования знаний



Источник: составлено авторами

Рис. 6. Взаимодействие элементов интеллектуального капитала

уровне явных знаний. Одной из первоначальных задач предпринимательской организации является трансформация неявного знания в явное знание, а затем в интеллектуальный капитал, которая, по сути, обусловлена ее стратегической целью (повышением рыночной стоимости).

2. Большинство исследователей выделяют три основных составляющих интеллектуального капитала: человеческий капитал (ЧК), структурный капитал (СК), клиентский капитал (КК).

3. Формула структуры интеллектуального капитала $ЧК+СК+КК$ ориентирована на оценку и управление интеллектуальным капиталом только на уровне явных знаний. Однако данный подход к структуре не позволяет управлять значительной частью интеллектуального капитала, сосредоточенного на уровне неявных знаний.

4. В структуре интеллектуального капитала существует две подсистемы: первая подсистема состоит из человеческого, структурного и клиентского капитала и ориентирована на перевод неявных знаний в явные, а затем в показатели, которые отражают величину интеллектуального капитала; вторая подсистема состоит из внутренней и внешней структуры и индивидуальных компетенций и ориентирована на воспроизводство и генерацию качественно новых неявных знаний. Основным драйвером роста интеллектуального капитала организации выступает вторая подсистема.

5. Интеллектуальный капитал не складывается из отдельных его частей: человеческого, структурного, клиентского, он создается в результате их взаимодействия.

Литература

1. Багов, В.П. Управление интеллектуальным капиталом: учеб. Пособие / В.П. Багов, Е.Н. Селезнёв, В.С. Ступаков. – М.: ИД «Камерон», 2006. – 248 с.

2. Беспалов, П. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации: учебное пособие / П. Беспалов, А. Гапоненко, В. Корниенко. – М.: Социальные отношения, 2003. – 184 с.

3. Гаранина, Т.А. Структура интеллектуального капитала: вопросы оценки и эмпирического анализа / Т.А. Гаранина // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8: Менеджмент. – 2008. – № 1. – С. 96–118.

4. Иноземцев, В.Л. За пределами экономического общества / В.Л. Иноземцев. – М.: Academia – Наука, 1998. – 640 с.

5. Леонтьев, Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б.Б. Леонтьев. – М.: Изд. центр «Акционер», 2002. – С. 101.

6. Нонака, И. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи; пер. с англ. – М.: ЗАО Олимп-Бизнес, 2003. – 384 с.

7. Просвирина, И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы / И.И. Просвирина // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 4. – С. 103–120.

8. Свейби, К.Е. Теория фирмы, основанная на знаниях / К.Е. Свейби // Интеллектуальный капитал. – 2001. – Т. 2. – № 4. // www.systempedagogy.ru/text.php?artId=47

9. Стюарт, Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Т.А. Стюарт. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.

10. Эдвинссон, Л. Корпоративная долгота: Навигация в экономике, основанной на знаниях: пер с англ. / Л. Эдвинссон. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 247 с.

11. Koch, G. Wissensbilanz – Made in Austria / G. Koch // Contribution in the framework of the seminar Intellectual Capital for Communities. – Paris, 2005.

12. Nonaka, I. A theory of organizational knowledge creation / I. Nonaka, H. Takeuchi, K. Umemoto // International Journal of Technology Management. – 1996. – № 11.

13. Stewart, T. Brainpower / T. Stewart // Fortune, 1991. – June 3. – P. 42–60.

Комаров Сергей Владимирович. Доктор философских наук, профессор кафедры «Менеджмент и маркетинг», Пермский национальный исследовательский политехнический университет (г. Пермь). Область научных интересов – история философии, маркетинг, менеджмент. Контактный телефон: +7 (342) 2-198-55. E-mail: komarov@rnc.edu.ru.

Мухаметшин Артём Наилевич. Аспирант кафедры «Менеджмент и маркетинг», Пермский национальный исследовательский политехнический университет (г. Пермь). Область научных интересов – управление знаниями, управление интеллектуальным капиталом, маркетинг. Контактный телефон: +7 (342) 2-198-55, 8-912-593-33-93. E-mail: Pascal-89@mail.ru.

THE CONCEPT, STRUCTURE AND INTERACTION OF THE ELEMENTS OF INTELLECTUAL CAPITAL

S.V. Komarov, A.N. Mukhametshin

In the article authors carried out an analysis of basic theoretical approaches of foreign and domestic authors to the category of «intellectual capital». The authors formed their own definition of intellectual capital. Also they created a new model of structure of intellectual capital. The interaction of the structural elements of intellectual capital was studied.

Keywords: *intellectual capital, knowledge management, human capital, structural capital, customer capital, market value of a company.*

Komarov Sergey Vladimirovich. Doctor of Philosophy, Professor of the Department of Management and Marketing in Perm National Research Polytechnic University. Field of research interests: history of philosophy, marketing, management. Tel.: +7 (342) 2-198-55. E-mail: komarov@rnc.edu.ru.

Mukhametshin Artem Nailevich. Postgraduate student of the Department of Management and Marketing in Perm National Research Polytechnic University. Field of research interests: knowledge management, intellectual capital management, and marketing. Tel.: +7 (342) 2-198-55, 8-912-593-33-93. E-mail: Pascal-89@mail.ru.

Поступила в редакцию 11 мая 2013 г.