

Р.Е. Мансуров, канд. экон. наук, доцент,¹
г. Казань

ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА И КАПИТАЛА КОМПАНИИ

В работе представлены результаты исследований экономической сущности таких понятий, как интеллектуальный потенциал и интеллектуальный капитал. Данные понятия рассматриваются как основа для формирования инновационных компаний, с целью повышения экономической эффективности и конкурентоспособности отечественных предприятий.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, интеллектуальный капитал, конкурентоспособность компании.

На современном этапе развития мировая экономика находится в состоянии постоянных, ускоряющихся трансформаций. При этом в качестве ключевого фактора, определяющего данные изменения, является стремительное накопление и использование новых знаний. В целом это и обуславливает радикальное изменение условий внешней среды для предприятий, организаций и ставит их перед необходимостью непрерывных изменений в системе управления, продаж, технологии и организации производства. При этом требуется поиск новых, инновационных путей развития.

В этих условиях уже многие мировые лидеры следуют новому принципу менеджмента: «Устойчивость через развитие», что является основой деятельности новых форм – инновационных предприятий, в основе которых лежит непрерывная реализация инноваций во всех сферах их деятельности [1].

Одной из качественных отличительных черт инновационного предприятия, как считает ряд авторов, является пре-

вышение рыночной капитализацией компании бухгалтерской стоимости основных фондов, материальных и финансовых средств. При этом считается, что превышение рыночной стоимости над бухгалтерской стоимостью формируется за счет недооцененного интеллектуального капитала предприятия. Отметим, что на рыночную капитализацию компании влияет еще ряд весомых факторов, которые не имеют отношение к интеллектуальному капиталу (например, условия внешней среды, информированность рынка о деятельности компании и т.д.). Тем не менее основой формирования инновационных предприятий является наличие и укрепление ими интеллектуального капитала, в основе которого в свою очередь лежит интеллектуальный потенциал предприятия.

При этом стратегия развития инновационных предприятий в основном формируется на основе менеджмента знаний, который понимается как стратегия управления компанией, ориентированная на развитие и максимальное использование своего интеллектуального потенциала [1].

Таким образом, в сложившихся современных условиях отечественным товаропроизводителям в целях вы-

¹ Мансуров Руслан Евгеньевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и экономики, заместитель директора Института экономики управления и права; e-mail: Russell_1@mail.ru.

живания и дальнейшего устойчивого развития необходимо отойти от старых практик хозяйствования и взять курс на инновационное развитие, которое должно осуществляться через развитие и укрепление *внутреннего интеллектуального потенциала компании*.

Стоит отметить, что данное инновационное развитие должно проходить не только в таких традиционных сферах, как техника и технология, но и в маркетинге, продажах, снабжении, логистике, системах управления компанией, персоналом и т.д. Роль управления персоналом в данном вопросе вообще сложно преувеличить, ведь основным генератором и носителем инноваций является человек – сотрудник компании.

Понятия «интеллектуальный капитал» и «интеллектуальный потенциал» являются относительно новыми для отечественной экономической науки и практики хозяйствования. Исходя из литературных источников [2–8] существует отсутствие у авторов единого мнения. Поэтому необходимо уточнение данного понятия с позиций его экономического содержания.

В целом понятие *потенциал* (от латинского *potentia* – сила) в «Большом энциклопедическом словаре» понимается как «источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения каких-либо задач, достижения определённых целей» [9].

Проведенный анализ существующих определений «интеллектуального капитала» (ИК) и «интеллектуального потенциала» (ИП) показал, с точки зрения автора, ряд недостатков. Среди основных следует выделить, что существующие определения:

- не учитывают влияние ИП и ИК на экономическую эффективность и конкурентоспособность предприятия;

- не показывают взаимосвязь ИП и ИК;
- не рассматривают ИК как основу инновационного развития компании;
- в ряде случаев [4] рассматривают ИК только НМА компании;
- рассматривают в качестве носителей ИК только сотрудников компании, не учитывая интеллектуальную собственность компании, инфраструктурный потенциал и «корпоративную память».

Таким образом, на основе проведенного анализа предлагаются следующие определения.

Интеллектуальный потенциал компании – это внутренние и внешние возможности компании, состоящие: из человеческого потенциала компании, инфраструктурного потенциала компании, «корпоративной памяти компании», работ по НИОКР, инновационных проектов на стадии разработки и внедрения, все это обеспечивает формирование интеллектуального капитала компании.

Интеллектуальный капитал – это совокупность интеллектуального потенциала компании и интеллектуальной собственности компании, выраженные в денежной форме, которая обеспечивают инновационность развития компании с целью достижения экономической эффективности и усиления конкурентных преимуществ компании на рынке.

С учетом рассмотренных положений предлагается следующее видение формирования инновационной компании за счет развития интеллектуального потенциала (рис.1).

Таким образом, предлагается рассматривать интеллектуальный капитал компании как один из основных факторов производства наравне с физическим (производственным) капиталом, финансовым капиталом, природным

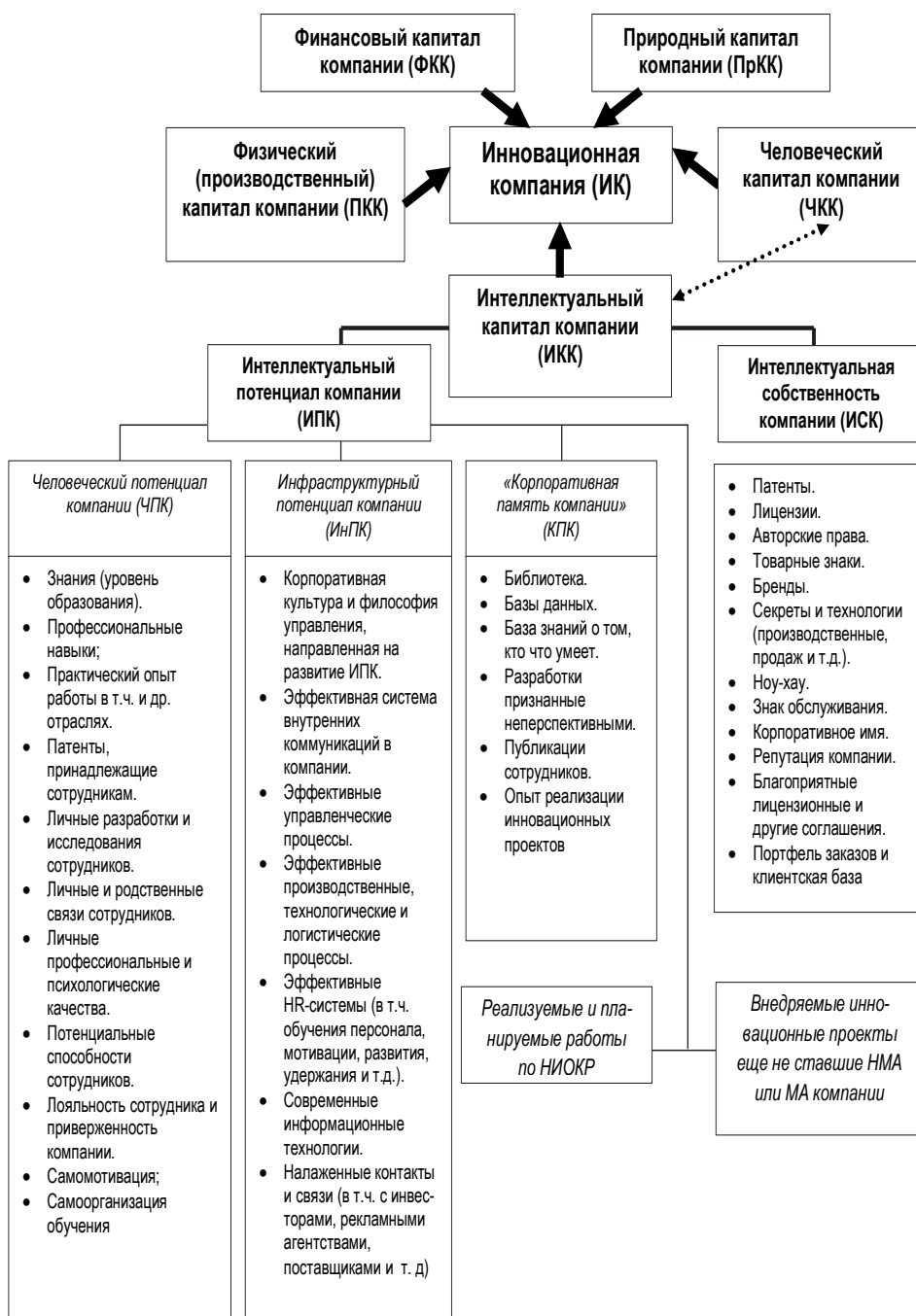


Рис. 1. Формирование инновационной компании за счет развития интеллектуального потенциала

капиталом и человеческим капиталом. На взаимодействии и различие ЧКК и ИКК следует остановиться подробнее. Предлагается понимать, что ЧКК предусматривает физическое наличие трудового ресурса и его физическую деятельность. ИКК, состоящий из ИПК, кроме всего прочего аккумулирует в себе умственную деятельность, потенциальные интеллектуальные способности сотрудников, практический опыт связи и много другое (см. рис. 1). Данная тесная взаимосвязь между этими двумя категориями была показана на рис. 1 пунктирной линией.

Кроме того, предлагается рассматривать интеллектуальный капитал компании как совокупность интеллектуальной собственности компании, т.е. то, что уже материализовано, разработано и уже приносит компании пользу, например в виде прибыли, а также как интеллектуальный потенциал компании, т.е. то, что еще находится на стадии разработки или что может быть потенциально использовано.

Переходя к рассмотрению методики оценки ИК, также стоит отметить отсутствие единого мнения у ученых по этому поводу и определенную сложность оценки составляющих интеллектуального капитала. И самым адекватным на первый взгляд представляется подход, основанный на сравнении рыночной капитализации компании с ее бухгалтерской стоимостью. Однако, как уже было сказано выше, принципиальным его недостатком является то, что он не учитывает влияние на рыночную капитализацию, кроме интеллектуального капитала, еще ряд весомых факторов, которые к нему не имеют отношение.

Таким образом, в настоящее время необходима разработка более точного механизма оценки интеллектуального капитала компании. В развитии ранее изложенных положений рассмотрим

следующий подход для оценки ИПК и ИКК, предусматривающий суммирование составляющих интеллектуального капитала.

$$\text{ИКК} = \text{ИПК} + \text{ИСК}, \quad (1)$$

где ИКК – интеллектуальный капитал компании, руб.;

ИПК – интеллектуальный потенциал компании, руб.;

ИСК – интеллектуальная собственность компании, руб.

$$\text{ПК} = \text{ЧПК} + \text{ИнПК} + \text{КПК} + \text{НИОКР} + \text{ВИП}, \quad (2)$$

где ЧПК – человеческий потенциал компании, руб.;

ИнПК – инфраструктурный потенциал компании, руб.;

КПК – «корпоративная память компании», руб.;

НИОКР – реализуемые и планируемые научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, руб.;

ВИП – внедряемые инновационные проекты, руб.

При этом основную сложность в определении стоимости составляют три слагаемых: ЧПК, ИнПК и КПК. Стоимость остальных составляющих (ИСК, НИОКР, ВИП), как правило, компании хорошо известны.

Сделав определенные допущения, возможен следующий подход к определению этих составляющих:

$$\text{ЧПК} = \text{Сп} + \text{Chr} + \text{Спат} + \text{Сраз}, \quad (3)$$

где Сп – стоимость подбора и адаптации персонала на рабочем месте, в т.ч. и оплата труда сотрудников службы управления персоналом, которые занимаются данной деятельностью;

Chr – стоимость организации и обслуживания всех прочих систем управления персоналом в компании (систем материальной и нематериальной мотивации, удержания, развития, лояльности,

обучения и т.д.), в т. ч. затраты на оплату труда сотрудников службы управления персоналом;

Спат – стоимость патентов, принадлежащих сотрудникам. При этом предлагается учитывать и те патенты, которые не имеют непосредственного отношения к деятельности компании в настоящем, однако могут быть очень полезны в будущем;

Сраз – стоимость разработок, принадлежащих сотрудникам. Так же, как и в предыдущем случае, предлагается учитывать все разработки сотрудников.

$$\text{ИнПК} = \text{Сти} + \text{Ссу} + \text{Сук} + \text{Снс}, \quad (4)$$

где Сти – стоимость внедрения и поддержания современных информационных технологий, в т.ч. оплата труда сотрудников, осуществляющих данную деятельность;

Ссу – стоимость внедрения, отладки и поддержания современных технологических, производственных и логистических процессов, в т.ч. оплата труда сотрудников, осуществляющих данную деятельность;

Сук – стоимость внедрения и поддержания адекватных систем коммуникации, корпоративной культуры и философии управления, в т.ч. оплата труда сотрудников, осуществляющих данную деятельность;

Снс – стоимость налаживания внешних контактов (с рекламными агент-

ствами, поставщиками, инвесторами и т. д.), в т. ч. оплата труда работников, занимающихся данной деятельностью за потраченное на эту деятельность рабочее время.

$$\text{КПК} = \text{Сб} + \text{Сдз} + \text{Снр}, \quad (5)$$

где Сб – стоимость создания и содержания библиотеки, в т.ч. оплата труда сотрудников библиотеки;

Сдз – стоимость создания и содержания баз данных и знаний, в т.ч. затраты на обслуживающий персонал;

Снр – стоимость разработок, признанных неперспективными (имеется в виду возможность возврата к данным разработкам в будущем при изменении каких-либо внешних условий).

Конечно, предлагаемый подход предусматривает определенные упрощения (например, в итоге не все составляющие могут быть оценены в денежной форме), допущения, условности и соответственно не лишён недостатков. Однако он дает почву для размышления над путями формирования и развития инновационных компаний. Обозначает развитие интеллектуального потенциала компании как основное направление, на которое необходимо обратить внимание научному миру и бизнес-сообществу, чтобы вывести национальный реальный сектор экономики из кризиса на путь устойчивого развития.

Список использованных источников

1. Перерва О.Л. Разработка теоретических основ и методологии управления эффективностью инновационной деятельности промышленного предприятия. Автореферат на соискание ученой степени д.э.н. М., 2006.
2. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации: учеб. пособие / под ред. А.Л. Гапоненко, Т.М. Орловой М.: Социальные отношения, 2003.
3. Глухов В.В., Коробко С.Б., Маринина Т.В. Экономика знаний: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2003. 528 с.
4. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / пер. с англ.; под ред. Л. Н. Ковачин. СПб.: Питер, 2001. 288 с.
5. Иванюк И.А. Воспроизводство интеллектуального капитала в современных маркетинг-системах. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://publish.cis2000.ru>.
6. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. М.: Наука, 1998. 640 с.
7. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. М.: Акционер, 2002. 200 с.
8. Эскиндаров М.А. Развитие корпоративных отношении в современной российской экономике. М.: Республика, 1999. 368 с.
9. Большой энциклопедический словарь: В 2-х т. Т. 2 / Гл. ред. А.М. Прохоров. М.: Сов. энциклопедия, 1991.