

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ДНР
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Кафедра международной экономики

РЕФЕРАТ

по дисциплине: «Управление интеллектуальной собственностью»
на тему: «Модель Эдвинссона “Skandia Value Scheme”»

Студента Свиридова В.В. _____
(фамилия и инициалы) (подпись)

Направление подготовки
38.04.04 «Государственное и
муниципальное управление»
Магистерской программы
Государственное и муниципальное
управление
Форма обучения заочная

Преподаватель
Клочкова О.В. _____
(фамилия и инициалы) (подпись)

Государственная шкала _____
Количество баллов: _____
Оценка: ECTS _____

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| ВВЕДЕНИЕ | 3 |
| 1. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность и структура | 7 |
| 2. Модель Л. Эдвинссона «Skandia Value Scheme» и метод Л. Эдвинссона и М. Мэлоуна «Skandia Navigator» | 34 |
| ВЫВОДЫ | 65 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ | 70 |

ВВЕДЕНИЕ

С 90-х гг. XX в. мир накрыла качественно новая волна серьезных изменений. Содержание, скорость и непредсказуемость этих изменений заставили многих авторитетных специалистов бизнеса говорить о новых подходах к его успешному развитию, о новых моделях и даже парадигмах современного менеджмента.

Открытость общества для обмена разнообразных знаний, идей и информации, а также способность людей продуктивно их перерабатывать и использовать – вот от чего зависит успешное социально-экономическое развитие любой страны.

Одно из характерных глобальных изменений современности, оказывающих радикальное воздействие на систему менеджмента, – неравномерный переход государств к т. н. «экономике знаний». Ключевую роль в такой экономике, в отличие от материальных активов и финансового капитала традиционной экономики, играют именно знания, нематериальные активы и главным образом – интеллектуальный капитал.

Особую актуальность понятие «интеллектуальный капитал» приобретает с появлением наукоемких и высокотехнологичных производств, т. к. признается необходимой составляющей их успешного функционирования, повышения эффективности деятельности и развития.

Не вызывает сомнения тот факт, что высокотехнологичные и наукоемкие производства составляют основу инновационной экономики, характеризующейся усложнением производства и выпуском более сложной продукции, основанных на профессиональных знаниях и информации. Особое значение в этих условиях приобретают знания и информация, которые, в свою очередь, являются составляющими элементами интеллектуального капитала как отдельного работника, так и всей организации в целом.

Для измерения интеллектуального капитала существует множество моделей, как качественных, так и количественных. Выбор между ними необходимо делать, основываясь на целях исследования, специфике компании и применимости моделей. Между различными моделями есть сходства и расхождения. Выбор оценочной модели происходит экспертно в зависимости от цели и специфики компании. Управление интеллектуальным капиталом с использованием какой-либо модели поможет не только определить проблемные места компании, но и выявить те факторы, которые приведут к увеличению как прибыли, так и стоимости компании в зависимости от поставленных целей.

Эффективность управления компанией прямо пропорционально зависит от того, насколько адекватно проведен анализ ситуации. При этом необходимо оценивать и те элементы экономического потенциала, которые не нашли полного отражения в финансовой отчетности. Для успешного управления компанией, прежде всего, необходимо выявлять ее интеллектуальный капитал, провести правильную оценку и сформировать стратегию в соответствии с полученными результатами.

Выявление, оценка и учет интеллектуального капитала в условиях современной российской экономики определяет высокую актуальность данной проблематики.

Интеллектуальный капитал, по-прежнему, остается для многих невидимым нечетким измерением или, в основном, проблемой измерения и учета. Для других он рассматривается как все более и более стратегическая экосистема для устойчивого создания стоимости.

Целью настоящего исследования является рассмотрение модели «Skandia Value Scheme» и «Skandia Navigator». Задача заключается в понимании аспектов оценки интеллектуального капитала в данных подходах, выявление их преимуществ и недостатков.

По Эдвинссону интеллектуальный капитал основывался на поисках альтернативной логики ценностей. Логика, основанная на сервисном взаимодействии и обновлении с учетом других аспектов, за исключением материальных активов. Сегодня это называют экономикой опыта или экологией инноваций.

Интеллектуальный капитал – это настоящее, окруженное прошлым и будущим. Интеллектуальный капитал – это будущее. С точки зрения системной науки, он также является более широкой концепцией. Это понятие включает в себя точные компоненты, такие как интеллектуальная собственность и права интеллектуальной собственности, которые являются юридически оформленными и защищенными нематериальными (неосязаемыми) активами в качестве логики значений. Кроме того, оно также содержит в себе знания в гораздо более широком смысле [49].

Л. Эдвинссон формулирует это следующим образом: «... [интеллектуальный капитал] работает как мелодия, как непрерывный поток тонов. Чтобы уловить и прочувствовать мелодию, нужно думать как вперед, так и назад; переплетать присутствие с прошлым и будущее с внешними и внутренними отношениями» [51]

При этом стоит учесть, что большинство методов оценки интеллектуального капитала основаны на интуиции, эрудиции (совокупности знаний, умений и навыков оценивающего) и опыте оценщика (эксперта) и имеют сравнительный характер: в ходе оценки происходит сравнение интеллектуального капитала разных работников.

До настоящего времени утверждается, что интеллектуальный капитал трудно эффективно использовать, отчасти в связи с тем, что он полностью не принадлежит организации (не находится полностью в собственности организации). Однако сегодня важно отметить авангардную роль интеллектуального капитала в современном производстве, особенно, в наукоемком и высокотехнологичном секторах экономики, а также

необходимость разработки вопросов, связанных с его содержанием и оценкой.

В условиях современной экономики ключевым фактором бизнес-успеха компании все в большей степени будет становиться не традиционный финансовый капитал, а именно интеллектуальный капитал.

Во-первых, в данной работе изучаются ключевые исследования по проблематике интеллектуального капитала, которые проводились и в настоящее время еще проводятся ведущими специалистами по всему миру.

Во-вторых, отметим особый оригинальный подход Л. Эдвинссона к построению модели эффективного менеджмента для современной компании, которая практически уже функционирует в условиях экономики, основанной на знаниях, т. е. в условиях, когда решающим фактором успеха выступает именно интеллектуальный капитал.

В-третьих, опишем, как Л. Эдвинссон в своих моделях представляет результаты его многолетней успешной деятельности в области обеспечения роста конкурентоспособности, продуктивности и капитализации конкретной компании посредством измерения, оценки, учета и главное, эффективного целенаправленного управления процессом развития интеллектуального капитала данной компании. Основным положительным примером такой практической деятельности выступает опыт компании Skandia AFS.

1. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность и структура

В экономической литературе последних лет очень часто можно встретить термин «интеллектуальный капитал». При этом его по-разному рассматривают и используют по отношению к разным видам объектов исследования. В связи с этим достаточно сложно подобрать единое четкое определение интеллектуального капитала.

Перед тем как рассматривать понятие «интеллектуального капитала» необходимо описать, что собой представляет понятие «капитал».

На протяжении столетий природа и сущность капитала приковывала к себе внимание умы экономической мысли человечества. Ответ на вопрос «Что такое капитал?» непрерывно был связан с уровнем развития производственных сил и производственных отношений.

Проследим развитие научных подходов к категории «капитала», выделив концепции основных экономических учений:

- Капитал рассматривался западными меркантилистами только в денежной форме. Они интересовались лишь методами его сохранения и накопления. В то время как русский меркантилист И.Т. Посошков (эпохи Петра I), напротив, был не склонен отождествлять капитал исключительно с деньгами. Так, в своей работе он указывал: «... Капитал – это не обогащение казны, а народное достояние.» [26].
- Классическая школа, в частности А. Смит, характеризовала капитал как часть запасов, «от которой ожидают получить доход» [12].
- Согласно определению Карла Маркса, который указывал на трансформацию денежной и материальной форм стоимости в прибавочную стоимость, «это движение превращает ее в капитал» [9].
- Австрийской экономической школой были сформулированы следующие определения, не утратившие свою актуальность и в наши

дни: «Капитал есть не что иное, как совокупность промежуточных продуктов»; «Капитал – это ресурсы, которые не потребляются в настоящем, но используются для получения более высокого уровня потребления в будущем» [3].

- В современных реалиях капитал трактуется различными способами в зависимости от сферы научно-экономической деятельности:
 - в экономике и менеджменте: «капитал – это совокупность некоторого имущества, ресурсов, активов, используемая для получения прибыли» [13];
 - в бухгалтерском учете и анализе: капитал – «совокупность материальных ценностей и денежных средств, финансовых вложений и затрат на приобретение прав и привилегий, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности организации» [8].

Анализируя рассмотренные определения, можно сделать вывод, что капитал представляет собой некую совокупность материальных и нематериальных ресурсов, которые могут быть использованы для получения экономической выгоды.

Следовательно, капитал выражает отношения собственности по поводу конкретной совокупности материально-вещественных, информационных, денежных, трудовых факторов, необходимых для формирования, использования и развития данной экономической системы. Объединение перечисленных элементов в систему преобразует природу каждого из них – они становятся органической частью капитала. Совокупность факторов производства определяется многими условиями, среди них – характер производства, его начальный уровень, территориальное расположение, характер транспортных связей и др.

Капитал представляет собой взаимодействие предпринимателя-собственника, факторов производства и рабочей силы – совокупного

работника, используемого в данном процессе воспроизводства. Отношения капитала складываются, реализуются и постоянно возобновляются по поводу рационального использования факторов производства.

Капитал как экономическая категория представляет собой отношения между субъектами собственности по поводу рационального использования совокупности материальных и нематериальных факторов производства, рабочей силы, интеллектуального потенциала сотрудников, финансового капитала в целях воспроизводства себя как экономической системы, создания конкретных сервисов (товаров, услуг, интеллектуального продукта), необходимого дохода на основе обособленного экономического интереса.

В современных условиях и на ближайшее будущее единственный фактор, развитие которого имеет достаточно обширный ресурс как по качественно-количественным параметрам, так и по временным – это человеческий капитал.

Экономические категории «человеческий капитал» и «интеллектуальный капитал» основаны на месте и функциях человека в экономической системе, его способности к труду, поэтому имеют много общего. В то же время исторически они используются для исследования различных сторон участия человека в экономических отношениях.

Концепция интеллектуального капитала приобретает существенное значение в контексте развития наукоемких технологий, информационных ресурсов. Во многом сместился акцент от финансово-промышленного капитала как основного ресурса хозяйственной деятельности, к интеллектуальному капиталу как фундаментальному базису современного экономического развития, основанного на знаниях.

Понятие интеллектуального капитала как особой экономической категории включает в себя различные нематериальные ресурсы, которыми располагает определенная организация. Различные точки зрения исследователей, в т. ч. экономистов и финансистов, при определении данного

понятия привели к обозначению только общего подхода. По факту, интеллектуальный капитал имеет двойственную природу, которая обусловлена объединением капитала и нематериальных ресурсов.

Обозначим подходы для более точного определения категории «интеллектуальный капитал».

Начнем с того, что первое представление о невещественном (интеллектуальном) капитале можно встретить в трудах А. Смита и Дж.С. Милля в середине XVIII в. [35], но сам термин «интеллектуальный капитал» предположительно впервые был введен в 1969 г. американским экономистом Джоном Кеннетом Гэлбрейтом. Его концепция термина содержала в себе этапы «интеллектуального действия», а не «интеллекта в чистом виде». Из этого следовало, что интеллектуальный капитал, скорее всего, является динамичной, а не статичной формой капитала. А Томас Стюарт был в числе первых, кто достаточно хорошо обосновал данный термин. Под авторством Т. Стюарта в журнале «Fortune», одним из редакторов которого он являлся, вышел целый цикл статей, посвященных понятию «интеллектуальный капитал». Считается, что именно в 1993 г. его статья «Интеллектуальный капитал — главное богатство в вашей компании» в этом журнале сыграла решающую роль в популяризации данного термина. Он писал: «Интеллектуальный капитал – это то, чего вы не можете коснуться, но все же оно делает вас богатым» [27, 47, 48]. В своем исследовании Т. Стюарт, обратил внимание на разрыв в балансовой и рыночной стоимости предприятия. Надлежащая экономическая стоимость может быть построена только в том случае, если финансовые аналитики способны оценить влияние расходов на нематериальные активы на денежный поток. По мнению Т. Стюарта, для того, чтобы экономическая ценность стала прозрачной, НИОКР, обучение, деловая репутация и другие нематериальные активы должны быть возвращены в баланс, чтобы учесть все активы и, таким образом, облегчить интеллектуальный прогноз денежных потоков. [30, 51].

Однако как научная экономическая категория термин «интеллектуальный капитал» начал исследоваться относительно недавно (с 90-х гг. XX в.). В этот период существенно вырос интерес к данной проблеме в российской экономической литературе [16].

Наиболее весомый вклад в развитие теории интеллектуального капитала внесли такие российские ученые, как: М. Бендиков, О. Бутник-Сиверский, Н. Гавкалова, А. Гапоненко, С. Грицуленко, И. Журавлева, В. Ефремов, Г. Ивлева, Н. Карпова, А. Кудлай, В. Кузьминский, А. Лапин, Б. Леонтьев, Н. Маркова, О. Стрижак, А. Чухно и др. Одной из первых, кто рассмотрел проблему интеллектуального капитала, стала Н.Н. Карпова, которая определила интеллектуальный капитал как «совокупность знаний, обладающих для данного предприятия потенциальной ценностью» [20]. Б.Б. Леонтьев связывает интеллектуальный капитал с конкретным субъектом и определяет его как стоимость совокупности имеющихся у него интеллектуальных активов, включая интеллектуальную собственность, его природные и интеллектуальные способности и навыки, а также накопленные им базы данных и полезные отношения с другими субъектами [22]. А вот как определяет интеллектуальный капитал В.Л. Иноземцев: «Информация и знания, эти специфические по своей природе и формам участия в производственном процессе факторы, в рамках фирм принимают облик интеллектуального капитала. Интеллектуальный капитал представляет собой нечто вроде «коллективного мозга», аккумулирующего научные и обыденные знания работников, интеллектуальную собственность и накопленный опыт, общение и организационную структуру, информационные сети и имидж фирмы» [19].

Изучению экономической категории «интеллектуальный капитал» посвятили свои изыскания такие зарубежные исследователи: Х. Макдональд, Л. Эдвинссон, М. Мэлоун, Д. Клейн, Л. Прусак, Д. Даффи, Э. Брукинг, Е. Джамай и др.

По мнению Э. Брукинг, интеллектуальный капитал – это термин для обозначения нематериальных активов, без которых компания не может существовать, усиливая конкурентные преимущества. Составными частями интеллектуального капитала являются: человеческие активы, интеллектуальная собственность, инфраструктурные и рыночные активы. Под человеческими активами подразумевается совокупность коллективных знаний сотрудников предприятия, их творческих способностей, умения решать проблемы, лидерских качеств, предпринимательских и управленческих навыков [1].

Что касается Л. Эдвинссона, то под интеллектуальным капиталом он понимает следующее: «... Интеллектуальный капитал – это особое соединение человеческого капитала (реальные и потенциальные интеллектуальные способности, а также соответствующие практические навыки сотрудников компании) и структурного капитала (составляющие капитала компании, задаваемые такими специфическими факторами, как связи с потребителями, бизнес-процессы, базы данных, бренды и ИТ-системы). Это способность трансформировать знания и нематериальные активы – в факторы (ресурсы), которые создают богатство (и соответствующую стоимость) – за счет особого эффекта от "умножения" человеческого капитала на структурный капитал» [15].

Отметим тот факт, что Т. Стюартом, Л. Эдвинссоном и М. Мэлоуном изначально были предложены практические методы оценивания интеллектуального капитала и структура интеллектуального капитала, которые сегодня стали аксиомой теории интеллектуального капитала.

В табл. 1.1 на основе обобщения материалов из трех источников представлены основные научно-методические подходы к определению категории «интеллектуальный капитал».

Основные научно-методические подходы определения категории «интеллектуальный капитал» [37, 42, 45]

| Автор | Определение |
|-------------------------------------|---|
| 1 | 2 |
| Т. Стюарт | интеллектуальный материал, включающий в себя знания, опыт, информацию и интеллектуальную собственность и участвующий в создании ценностей |
| Х. Макдональд | знания, которые есть в организации и могут быть использованы для получения различных преимуществ перед конкурентами |
| Л. Эдвинссон, М. Мэлоун | знание, которое можно конвертировать в стоимость; это сумма капитала человеческого и структурного |
| Д. Клейн, Л. Прусак | интеллектуальный материал, формализован и зафиксирован, что используется для производства более ценного имущества |
| Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстем | все неденежные и нематериальные ресурсы, участвующие в создании ценности организации и ею же полностью или частично контролируемые |
| С. Албрейт, К. Бредли | процесс превращения знаний и неосязаемых активов в полезные ресурсы, которые дают конкурентные преимущества индивидуумам, фирмам и нациям |
| Э. Брукинг | совокупность нематериальных активов, которые могут быть использованы для создания стоимости и без которых компания не может существовать и развивать конкурентные преимущества |
| Д. Даффи | совокупные знания, которыми обладает организация в лице своих сотрудников, а также в виде методологий, патентов, архитектуры и взаимосвязей |
| Дж. Даум | основанное на связях «структурированное знание и способности, обладающие потенциалом развития и создания стоимости» |
| М. Бендиков, Е. Джамай | сумма тех знаний всех работников компании, которая обеспечивает ее конкурентоспособность |
| Б.Б. Леонтьев | стоимость совокупности имеющихся у предприятия 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 |
| В.С. Ефремов | знания, которыми располагает организация, выраженные в ясной, недвусмысленной и легко передаваемой форме |
| Т.В. Калинина | нематериальные активы, которые, принося доход компании и повышая ее рыночную стоимость, далеко не всегда находят отражение в бухгалтерском балансе |

| 1 | 2 |
|--------------------------------|---|
| В.О. Кузьминский | система отношений экономических субъектов рационального, устойчивого его воспроизведения на основе прогрессивного развития науки для производства конкурентных товаров и услуг, повышения уровня жизни, решение проблем неравномерности мирового и регионального развития на основе персонифицированных экономических интересов субъектов / объектов |
| Т.В. Чечелова, Г.Ю. Ивлева | совокупностью знаний, навыков, умений человека, его мобильность (способность к восприятию новой информации, обучения, переподготовки, адаптации к новым условиям) и креативность (способность неординарно мыслить и формировать идеи), которые обеспечивают возможность создания прибавочного продукта в процессе движения интеллектуального капитала |
| А.А. Гапоненко | знания, информация, опыт, организационные возможности, которые можно использовать для создания богатства |
| А.А. Чухно | капитал, аккумулирует научные и профессионально-технические знания работников, сочетает интеллектуальный труд и интеллектуальную собственность, накопленный опыт, общения, организационную структуру, информационные сети, т. е. все то, что определяет имидж фирмы и содержание ее бизнеса |
| А.В. Лапин | симбиоз человеческого капитала и его результатов в виде интеллектуального продукта |
| О.В. Кендюхов | способные создавать новую стоимость интеллектуальные ресурсы предприятия, представленные человеческим и машинным интеллектом, а также интеллектуальными продуктами, произведенными самостоятельно или привлеченными из других источников (купленные, арендованные) как средства создания новой стоимости |
| И.В. Журавлева, А.В. Кудлай | состоит из четырех частей: интеллектуальной собственности, интеллектуального человеческого капитала, интеллектуального структурного капитала и интеллектуального потребительского капитала |
| С.И. Грицуленко | производственно-социальный комплекс таких элементов, как: человеческий капитал, инфокоммуникационный капитал, управленческий капитал, интеллектуальная собственность, клиентский капитал, обеспечивающий на новом, более совершенном профессиональном и техническом уровнях производство продуктов и услуг, способных конкурировать на рынке (знаний, идей, товаров, услуг) |

| 1 | 2 |
|---------------------|---|
| О.О. Стрижак | интеллектуальный капитал предприятия – совокупность способностей и знаний, которые имеют экономическую ценность и используются в производственной системе, ориентированной на удовлетворение потребностей общества, с целью создания инновационного потенциала и получения дохода |
| О. Бутник-Сиверский | разновидность капитала. Авансированная интеллектуальная собственность в процессе своего движения приносит большую стоимость за счет дополнительной стоимости |
| В.А. Супрун | ключевой фактор производства, определяющий эффективность экономической деятельности в постиндустриальном обществе, представляет собой реализацию знаний и информации как экономических ресурсов в отраслях общественного производства |
| Л.С. Леонтьева | собирательное понятие для обозначения неосязаемых ценностей, объективно повышающих рыночную стоимость компании |

Заметим, что точки зрения В.Л. Иноземцева и Б.Б. Леонтьева, базирующиеся на определении, сформулированном Л. Эдвинссоном, очень близки.

В результате научных изысканий В.Л. Иноземцев сформировал следующие подходы к определению термина «интеллектуальный капитал», представленные на рис. 1.1.

Таким образом, согласно В.Л. Иноземцеву, выделены три подхода к определению интеллектуального капитала:

- структурный: раскрытие структуры «интеллектуального капитала» (данный подход имеет свое строение, при этом не складывается из отдельных четко очерченных частей, а формируется и функционирует через их взаимодействие) – наиболее популярный подход;
- функциональный: понимание «интеллектуального капитала» как нематериальных активов и знаний (интересы бизнеса связаны с возможностью использования нематериальных активов, т. е.

объективных знаний, благодаря которым формируются конкурентные преимущества, создается возможность получения большей прибыли);

- терминологический: обозначение «интеллектуального капитала» в качестве нематериальных активов; его категориальная экономическая сущность не раскрывается (если компания может существовать без имеющихся у нее объектов интеллектуальной собственности, то их к интеллектуальному капиталу относить не стоит. Это один из видов капитала, который имеет соответствующие признаки капитала и одновременно воспроизводит характерные только ему особенности и специфику).



Рис. 1.1. Подходы к определению интеллектуального капитала [5]

Используя данный подход, Т. Стюарт определил три составляющие интеллектуального капитала: человеческий капитал, структурный капитал, потребительский капитал. Подходы Л. Эдвинссона и М. Мэлоуна, а также

Т. Стюарта очень близки друг к другу и в отдельных положениях совпадают [30].

Систематизация различных подходов к определению «интеллектуальный капитал» представлена в табл. 1.2.

К сожалению, ни в одном из представленных выше определений экономической категории «интеллектуальный капитал» не была рассмотрена теоретико-прикладная позиция. Единственная, кто дает такое определение, – Е.О. Стрижак, которая обозначает «интеллектуальный капитал» как совокупность способностей и знаний, которые имеют экономическую ценность и используются в производственной системе, ориентированной на удовлетворение потребностей общества, с целью создания инновационного потенциала и получения дохода [29].

Таблица 1.2

Сравнительный анализ различных подходов к определению интеллектуального капитала (ИК) [37]

| Подход | Представители | Сущность | Достоинства | Недостатки |
|-------------------------|--|--|--|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Экономико-теоретический | Дж. Гэлбрейт, Г. Круг, В. Баранчев, И. Нонака, Б. Леонтьев | ИК понимается как совокупность знаний в виде теории, умений, навыков и компетенций сотрудников | Первый шаг к менее абстрактному и более прикладному осмыслению знаний и приданию ему экономической стоимости | Все понятия и постулаты формулируются в виде открытых определений и объясняются на примерах, а не с помощью математической логики |
| Балансовый | Ц. Грилихес, Т. Стюарт, К.-Э. Свейби, Л. Эдвинссон, М. Мэлоун, Л. Прусак, А. Козырев | ИК – это превышение рыночной стоимости компании над балансовой стоимостью | Позволяет быстро рассчитать стоимость нематериальных активов | Величина рыночной капитализации часто подвержена влиянию спекулятивных факторов |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-----------|--|---|---|---|
| Ресурсный | Э. Брукинг, А. Тис, Г. Руус, Н. Карпова, А. Макаров, В. Иноземцев, И. Просвирина | ИК рассматривается в качестве ключевого ресурса в развитии компании | Интеллектуальные активы выделены в качестве экономических ресурсов предприятия. Установлены причинно-следственные связи между управлением интеллектуальным капиталом и получением исключительных преимуществ на рынке | Ошибки в определении структуры ИК. Произвольность показателей оценки составляющих ИК. Проблемы совместимости и сравнимости данных оценки ИК разных предприятий. Использование значительного количества качественных переменных, что снижает общую надежность данных |

Отметим, что в настоящее время не существует единого определения термина «интеллектуальный капитал». Это вызвано многообразием исследований и различными подходами к пониманию сущности интеллектуального капитала,

Сущность интеллектуального капитала как экономической категории можно определить как систему отношений различных экономических субъектов по поводу рационального, устойчивого его воспроизводства на основе прогрессивного развития науки в целях производства конкретных товаров, услуг, дохода, повышения жизненного уровня, решения проблемы неравномерности мирового и регионального развития на основе персонифицированных экономических интересов субъектов [6].

Интеллектуальному капиталу присуща более высокая степень развития по сравнению с уже известными функциональными формами капитала, критерием чего является более устойчивый уровень экономического роста общества, эффективности его структур. Интеллектуальный капитал,

развиваясь на основе предшествующих форм капитала, вбирает в себя их основные свойства и одновременно имеет собственное содержание, определяемое спецификой его функций:

- наличие и прогрессивное развитие интеллектуальной собственности;
- становление креативного типа мышления работников, предпринимателей, научных деятелей, управляющего персонала, формирующего и реализующего основные модели воспроизводства каждой конкретной экономической системы и их совокупности;
- преимущественное формирование в данной системе капитала интеллектуального центра, охватывающего постепенно всю совокупность факторов производства, распределения, обмена и потребления.

В системе учета признание интеллектуального капитала сталкивается с проблематикой отнесения к элементам его внутренней структуры тех или иных активов, которые субъект хозяйствования считает частью своего интеллектуального капитала. Ключевым аспектом в данном случае выступает структура интеллектуального капитала, нематериальных активов и интеллектуальной собственности. Структуру интеллектуального капитала можно представить в виде схемы (рис. 1.2).

Современные компании сильно отличаются от компаний прошлого, прежде всего, новой структурой капитала. Сегодня не материальные запасы, не основные фонды определяют этот капитал, а информация и знания (интеллектуальный капитал). Это прежде всего интеллектуальный капитал, который не имеет материальной формы, и его определенная часть не принадлежит полностью собственнику.

Интеллектуальный капитал становится основным ресурсом организации, определяющим ее конкурентоспособность и способность к развитию. Кроме того, часто применяются сходные термины:

«нематериальные активы», «интеллектуальный потенциал», «активы знаний» и т. д.



Рис. 1.2. Структура интеллектуального капитала

Рассмотрим два других понятие подробнее.

Интеллектуальная собственность определяется ч. 1 ст. 1225 четвертой части Гражданского кодекса Российской Федерации как «охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации». Таковыми являются: произведения науки, литературы и искусства; программы для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ); базы данных: исполнения; фонограммы; сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания); изобретения; полезные модели; промышленные образцы; селекционные достижения; топологии интегральных микросхем; секреты производства (ноу-хау); фирменные наименования; товарные знаки и

знаки обслуживания; географические указания; наименования мест происхождения товаров; коммерческие обозначения [17].

Следующая категория — нематериальные активы, определяется как «идентифицируемые объекты без материально-вещественной формы, способные приносить организации экономические выгоды в будущем, со сроком полезного использования свыше 12 месяцев» (Положение по бухгалтерскому учету «учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)). Таковыми являются: изобретения; полезные модели; селекционные достижения; секреты производства (ноу-хау); товарные знаки и знаки обслуживания; произведения науки, литературы и искусства; программное обеспечение; деловая репутация и др.

В нематериальные активы не входят, например, интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду, поскольку они неотделимы от носителей и не могут быть использованы без них, кроме того, в нематериальных активах не учитываются нерезультативные НИОКР.

Основным условием признания нематериальных активов является возможность их однозначной идентификации.

В конце 90-х гг. Карл-Эрик Свейби также разработал структуру нематериальных активов предприятия, составляющих интеллектуальный капитал, при этом, отождествляя нематериальные активы с интеллектуальным капиталом и разделяя их на три составляющие:

- рыночная стоимость компании;
- стоимость материальных активов;
- стоимость нематериальных активов.

Лейф Эдвинссон впоследствии критиковал Карла-Эрика Свейби за то, что в его модели интеллектуальный капитал рассматривается просто как стоимость штата и человеческого капитала, отмечая тот факт, что понимание интеллектуального капитала должно быть гораздо шире.

По-моему, более приемлемым можно считать определение «интеллектуального капитала» Л. Эдвинссона в широком смысле. Если же говорить о понятии «интеллектуальный капитал» в узком смысле или об интеллектуальном капитале организации, то можно выделить из системы интеллектуального капитала К.-Э. Свейби внутреннюю структуру и назвать ее основной частью интеллектуального капитала организации.

Одно из последних исследований относительно интеллектуального капитала провел известный ученый в области экономической оценки С.В. Валдайцев, В его работе «интеллектуальный капитал» отражается не только как «объекты и права интеллектуальной собственности, но и» как «многие другие нематериальные активы — такие как подобранный и обученный персонал, закрепленная клиентура, льготные контракты и пр.».

Необходимо отметить, что подход С.В. Валдайцева отличается от исследований других ученых, тем, что он определяет принадлежность интеллектуального капитала какой-либо фирме как нематериального актива. По его мнению, «обученный персонал» также входит в структуру интеллектуального капитала. Таким образом, С.В. Валдайцев определяет интеллектуальный капитал именно в широком смысле [2].

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что понятие «интеллектуальный капитал» используется в узком и широком смысле. В узком смысле под интеллектуальным капиталом понимаются активы компании, которые представляют собой совокупность знаний ее персонала и результат воплощения этих знаний в других неосязаемых активах: внутрифирменных структурах, клиентском капитале и др. В широком смысле интеллектуальный капитал — это совокупность всех неосязаемых активов компании, в том числе тех, которые не являются результатом мыслительной деятельности.

Различные модели и теории интеллектуального капитала представляют собой обобщение практики управления факторами стоимости в конкретных

компаниях, что в настоящее время признается и исследователями, и практиками. По этой причине каждая модель уникальна и отражает специфику своей компании.

Условно можно выделить две школы, которые положили начало разработкам моделей и методов оценки интеллектуального капитала и продолжают свою деятельность в этом направлении:

- «Скандинавская школа» (Карл-Эрик Свейби, Лейф Эдвинссон, Йохан Руус (Johan Roos) и др.) – работает над оценкой, прежде всего, нефинансовых характеристик интеллектуального капитала;
- «Североамериканская школа» (Барух Лев, Ник Бонтис, Томас Стюарт и др.) – работает над проблематикой финансовой оценки и учета нематериальных активов.

Представители первого направления за последние несколько лет существенно продвинулись в формализации качественных нефинансовых моделей оценки интеллектуального капитала и раскрытии качественной информации в интересах инвесторов (Л. Эдвинссон, Й. и Г. Руус, Й. Моуритцен и др.), а также исследования взаимосвязи между реализацией функций стратегического планирования и интеллектуальными активами.

Представители второго направления (Б. Лев, П. Макферсон, П. Салливан, Б. Холл, Д. Даффи и др.) разработали не только концептуальные подходы к финансовой оценке, но и к учету нематериальных активов.

Часть исследователей считает подобное разделение оправданным, т. к. одним из проявлений «североамериканского» (англо-американского) подхода к организации экономической жизни является существенная зависимость субъектов хозяйствования от фондового рынка – внешних инвесторов, что влияет на выбор методологических подходов.

С практической точки зрения представляют интерес работы лондонской фирмы Intellectual Capital Services Ltd (Великобритания) –

аналитического центра по технологиям и бизнес-фьючерсам, возглавляемой Нилсом Гораном Арне Руусом, по оценке интеллектуальных активов. В них при интегрировании «скандинавской» и «североамериканской» школ, разрабатываются подходы к созданию эффективных стандартов финансового учета нематериальных активов. К 2013 г. результаты исследований финансового аспекта достигли области стандартов финансового учета [36, 46].

Вместе с тем, накопление опыта и знаний об интеллектуальном капитале на современном этапе позволило определить общие подходы, выработать более или менее единую структуризацию интеллектуальных активов компаний. Практически все исследователи этого вопроса и менеджеры выделяют три составляющих интеллектуального капитала:

- человеческий капитал;
- структурный, или организационный, капитал;
- клиентский капитал.

Каждая модель по-своему обосновывает выделение элементов и взаимоотношения между ними.

Наиболее популярными являются модели:

- К.-Э. Свейби «The Intangible Asset Monitor» («Монитор нематериальных активов»);
- Р. Каплана и Д. Нортон «Balanced scorecard» («Сбалансированная система показателей» – ССП);
- Л. Эдвинссона «Skandia Value Scheme» («Схема оценки “Скандия”»);
- Э. Брукинг «The Technology Broker» («Технологический брокер»);
- трехлистная модель FiMIAM («Финансовый метод измерения неосязаемых активов»);
- четырехлистная модель (к трехлистной модели добавлен еще один элемент – стратегический альянс, или партнерский капитал, который рассматривается как отношения между акционерами).

Можно сказать, что в представленных моделях больше общего, чем различий. Подавляющее большинство авторов признают наличие самостоятельных элементов интеллектуального капитала — человеческого, организационного, клиентского, как бы они ни назывались.

В целом в оценочной практике используются более четырех десятков методов измерения нематериальных активов, интеллектуального капитала и его эффективности [52], которые различаются как по набору расчетных показателей, так и по качественным характеристикам.

Для всего разнообразия методов К.-Э. Свейби предложил обобщенную классификацию, ставшую уже классической, и осуществил своеобразную каталогизацию моделей оценки интеллектуального капитала, разделив их на четыре категории:

1. Методы прямого измерения интеллектуального капитала – Direct Intellectual Capital Methods (DIC): основаны на идентификации и оценке в денежном измерении отдельных компонентов интеллектуального капитала, после чего выводится интегральная оценка интеллектуального капитала всей компании, а также ее сотрудников.

Данные методы обеспечивают более адекватную оценку деятельности компании, чем традиционные финансовые показатели; их лучше связывать с организационной стратегией. Однако при этом имеется недостаток: они не позволяют пользователю проводить сравнение с другими компаниями, т. е. каждая компания будет генерировать собственный набор показателей на основе своих стратегий и бизнес-планов. Те же показатели могут не предоставляться другими компаниями в той же отрасли. К тому же, доступ к этим показателям также будет ограничен, и внешние пользователи не смогут получить такие данные.

2. Методы рыночной капитализации – Market Capitalization Methods, (МСМ): стоимость интеллектуального капитала рассчитывается как разница между рыночной капитализацией компании и балансовой стоимостью ее активов – акционерным капиталом (собственным капиталом ее акционеров).

Недостатками данных методов является условность определения интеллектуального капитала и ограничение выделения из разности между стоимостями таких факторов, как деловая репутация и партнерские связи компании. Кроме того, методы МСМ неприменимы для некоммерческих организаций.

3. Методы рентабельности активов – Return on Assets Methods (ROA): рассчитывается соотношение средней прибыли компании до налогообложения за период времени к средней стоимости материальных активов компании. Получившийся результат (рентабельность активов компании) сравнивается со средним показателем по отрасли за тот же промежуток времени. Затем вычисляется произведение полученной разницы на среднюю стоимость материальных активов компании, что позволяет рассчитать среднегодовой доход от нематериальных активов. Разделив значение прибыли, превышающее среднее, на среднюю стоимость капитала компании, можно получить оценку стоимости ее интеллектуального капитала или нематериальных активов.

Данная группа методов также не лишена недостатков, в частности методы зависят от изменения процентных ставок и ставки дисконтирования.

К недостатку можно отнести отсутствие разграничения интеллектуального капитала и различных форм нематериальных активов, таких как базы данных, программное обеспечение и т. д. Но, несмотря на данный недостаток, количественная оценка

интеллектуального капитала данной группы методов позволяет наиболее точно оценить как размер капитала, так и степень влияния на результаты деятельности компании.

4. Индикаторные методы – Scorecard Methods (SC): основываются на идентификации различных компонентов интеллектуального капитала, генерировании и добавлении индикаторов и индексов в виде таблиц или графиков.

Группы методов SC и DIC сходны, различие заключается в том, что в группе SC не производится стоимостная оценка.

Главный недостаток группы SC заключается в том, что результаты оценки носят информационный характер и не позволяют дать денежную оценку стоимости интеллектуального капитала.

Методы ROA и MCM, предлагающие денежное измерение интеллектуального капитала, полезны при слиянии и поглощении компаний, а также для оценки фондового рынка. Их можно использовать и при сравнении компаний одной отрасли, т.к. позволяют наглядно проиллюстрировать стоимость нематериальных активов в денежном выражении, что весьма привлекательно для руководства. Данные методы хорошо иллюстрируют именно финансовую стоимость нематериальных активов. И, пожалуй, самое главное, их легко применять в бухгалтерской отчетности, т.к. они базируются на давно установленных правилах бухгалтерского учета. Недостатком методов ROA и MCM можно считать поверхностность оценок, т.к. при их применении все активы переводятся только в денежное выражение,

Методы DIC и SC применимы на любом уровне организации в отличие от ROA и MCM, которые при практическом применении используются только на уровне оценки организации в целом. В этом заключается их преимущество. Они работают ближе к событию, вследствие чего получаемый результат может быть более полным, чем чисто финансовые показатели.

Именно группы методов, входящие в эти категории, содержат в себе качественную оценку капитала компании. Они могут быть успешно применены организациями государственного сектора и некоммерческими структурами, а также считаются полезными для оценивания экологических и социальных задач, т. к. их не нужно измерять в финансовом выражении. Недостаток методов DIC и SC заключается в том, что индикаторы в них контекстуальны и должны определяться индивидуально для каждой организации и цели, а это, в свою очередь, усложняет процесс измерения и затрудняет сравнение.

К.-Э. Свейби наглядно продемонстрировал распределение методов по четырем категориям (рис. 1.3).

Одновременно решить все поставленные задачи не позволяет ни один из методов измерения интеллектуального капитала. В связи с этим необходимо определяться при выборе метода в зависимости от цели исследования и ситуации, а также типа компании. Невзирая на такое множество конкурирующих методов, в эмпирических исследованиях применяются лишь некоторые из них.

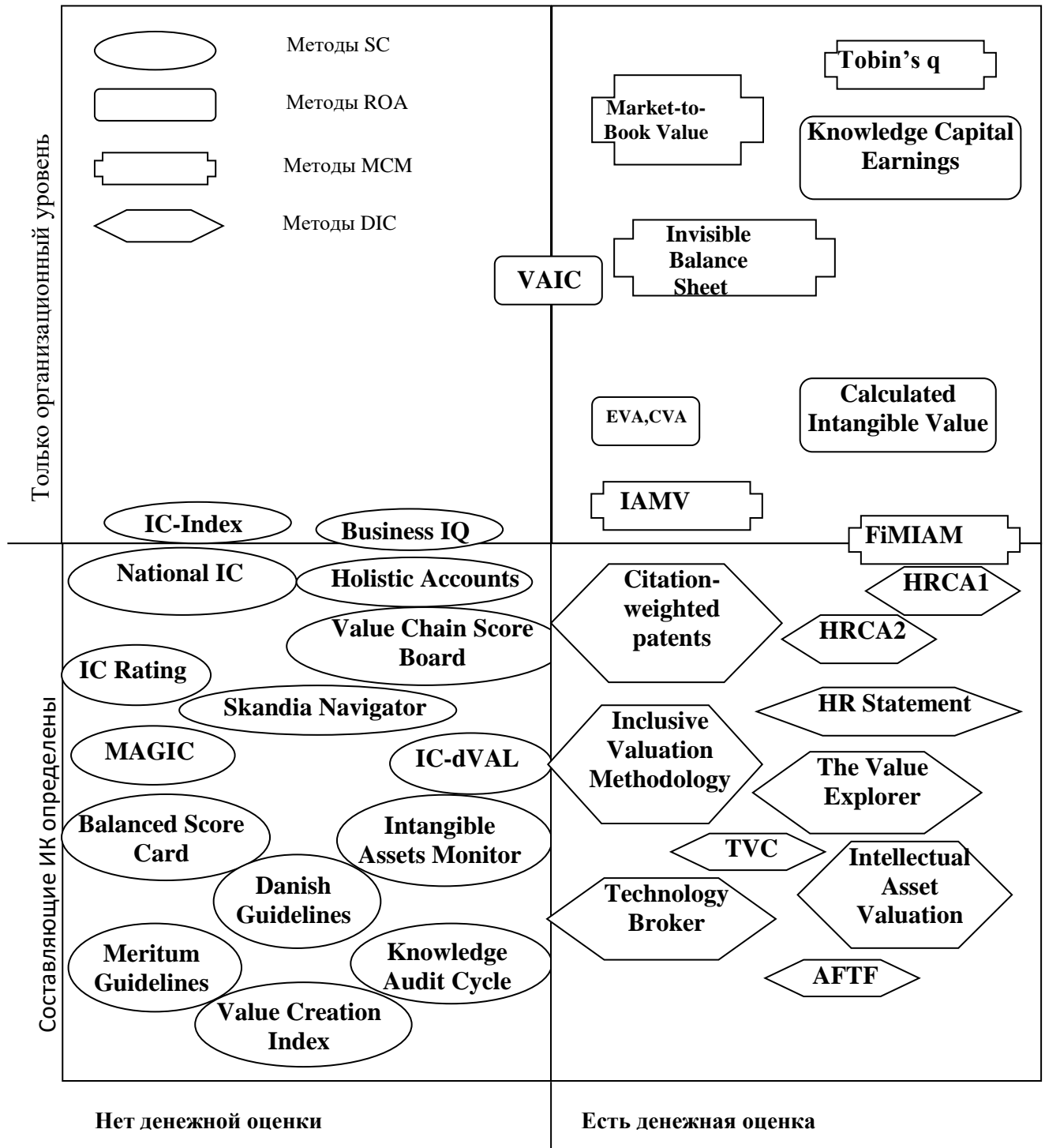


Рис. 1.3. Модели оценки нематериальных активов [52]

Приводим наиболее часто используемые методы оценки интеллектуального капитала в табл. 1.3.

Таблица 1.3

Наиболее часто используемые методы оценки интеллектуального капитала, расположенные в хронологической последовательности их создания

| № п/п | Метод оценки | Год | Категория | Краткая характеристика |
|-------|--|--------|-----------|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Дж. Тобин Tobin's q (Коэффициент q Тобина) | 1950-е | МСМ | отношение рыночной стоимости объекта к стоимости замещения его реальных активов; полагают, что изменения в «q» позволяют судить об эффективности интеллектуального капитала фирмы. |
| 2 | Р. Каплан, Д. Нортон Balanced Score Card | 1992 | SC | выделяется четыре блока показателей, характеризующих взаимоотношение с клиентами, внутренние бизнес-процессы, процесс обучения и развития персонала и финансы; сбалансированная система показателей стала наиболее используемым приложением для контроля корпоративных процессов. |
| 3 | К.-Э. Свейби Intangible Asset Monitor | 1994 | SC | оценивается по упорядоченной в матрице системе индикаторов, отражающих состояние интеллектуальных активов организации (менеджмент выбирает показатели, основанные на стратегических целях организации, чтобы измерить создание стоимости в трех классах нематериальных активов, связанных с: компетенциями сотрудников, внутренней и внешней структурой) |

продолжение табл. 1.3

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|------|--|---|
| 4 | Л. Эдвинссон, М. Мэлоун Skandia Navigator™ | 1994 | SC | методика, нацеленная на построение картины создания стоимости в компании; подход объединяет оценку пяти аспектов: финансового, клиентского (потребительского), процессного – бизнес-процессы, инновационный (обновления и развития), человеческий; интеллектуальный капитал измеряется путем анализа до 164 показателей: 91 интеллектуального и 73 традиционных (сама компания Skandia AFS прославила его, но она больше не готовит отчеты с его использованием [52]) |
| 5 | Э. Брукинг Technology Broker | 1996 | DIC | стоимость интеллектуального капитала фирмы определяется посредством анализа ответов на 20 вопросов, затрагивающих 4 основных компонента интеллектуального капитала: активы, ориентированные на человека, рыночные активы, активы интеллектуальной собственности и инфраструктуры |
| 6 | А. Пулич (A. Pulic) VAIC™ (Value Added Intellectual Coefficient - Коэффициент интеллектуальной добавленной стоимости) | 1997 | ROA (не входит ни в одну из категорий) [52] | определяет эффективность использования трех типов ресурсов фирмы: добавленной стоимости физического капитала, добавленной стоимости человеческого капитала, добавленной стоимости структурного капитала (представляет собой уравнение, которое измеряет, насколько эффективно интеллектуальный капитал и используемый (задействованный) капитал создают стоимость) |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|--|------|-----------|---|
| 7 | Г.Б. Стюарт Economic Value Added (EVA™) | 1997 | ROA | рассчитывается путем корректировки раскрытой прибыли фирмы с учетом расходов, связанных с нематериальными активами. Полагают, что изменения в экономической добавленной стоимости (EVA) дают представление о том, является ли интеллектуальный капитал организации продуктивным или нет. EVA™ является собственностью американской консалтинговой фирмы Stern Value Management (до переименования в 2013 г. - Stern, Stewart & Co), расположенной в Нью-Йорке (США), и считается одним из популярнейших методов |
| 8 | И. Родов, П. Лельяр FiMIAM (Financial Method of Intangible Assets Measurement) | 2002 | DIC / MCM | сочетает оценку как материальных, так и нематериальных активов. Логика оценки стоимости интеллектуального капитала аналогична модели Market-to-book Value Gap, основное предположение которой заключается в том, что рыночная стоимость компании является суммой стоимости ее интеллектуального капитала и балансовой стоимости ее активов. При этом такая логика оценки стоимости интеллектуального капитала в чем-то похожа на логику классических моделей оценки стоимости бренда. Предназначена для измерения денежной стоимости компонентов интеллектуального капитала |
| 9 | К. Якобсен, П. Хофман-Банг, Р. Нордби IC Rating™ | 2005 | SC | расширение платформы Skandia Navigator™, включающее идеи из монитора нематериальных активов (Intangible Assets Monitor); оценка эффективности, обновления и риска. Применяется в консалтинге |

Современные исследователи, всесторонне изучающие теоретические аспекты интеллектуального капитала, считают, что одной из основных

проблем при разработке моделей и методов измерения интеллектуального капитала является сложность в его идентификации, а также определении составляющих интеллектуального капитала в рамках хозяйствующего субъекта.

Научно-технический прогресс, влияющий на факторы производства, создает предпосылки к дальнейшей разработке теории интеллектуального капитала, а вместе с этим, и новых методов его измерения. Можно констатировать, что эволюция теории интеллектуального капитала продолжается.

2. Модель Л. Эдвинссона «Skandia Value Scheme» и метод Л. Эдвинссона и М. Мэлоуна «Skandia Navigator»

Международная финансовая и страховая группа Skandia AFS (Skandia Assurance and Financial Services – Страховые и финансовые услуги Скандия), начинавшая свою деятельность как шведская страховая компания в 1855 г., изучает проблемы интеллектуального капитала уже многие годы.

Причиной, по которой Skandia AFS сосредоточилась на интеллектуальном капитале, была, среди прочего, необходимость новой логики развития знаний за счет интенсивных сервисов. В 1985 г. начались поиски этой новой логики, когда генеральный директор Skandia AFS Бьорн Волрат и заместитель генерального директора Ян Р. Каренди, начали осознавать необходимость более целостного и сбалансированного взгляда на то, как развивать и поощрять свои обслуживающие организации и поощрять их рост (в 1985 г. компания первой разработала годовой отчет об интеллектуальном капитале). Кроме того, это соответствовало новым взглядам на квантовое управленческое лидерство, под которым подразумевался более целостный и сбалансированный взгляд. По большей части, это само собой разумеется, но проблема заключалась в том, как все это превратить в обычную практику. Ответом Skandia AFS стало развитие функции интеллектуального капитала в дополнение к существующим традиционным функциям.

Skandia AFS сосредоточила внимание на интеллектуальном капитале с момента, когда в 1991 г. ее директором по интеллектуальному капиталу был назначен Лейф Эдвинссон. Такая должность, по крайней мере, в том, что касается названия, была введена впервые в деловой практике. В дальнейшем и другие компании последовали примеру Skandia AFS.

Л. Эдвинссон, занимая эту должность, должность вице-президента Skandia AFS и входя в совет директоров (с 1991 по 1999 гг.), на протяжении всех этих лет, провел большую практическую работу по созданию методики

оценки интеллектуального капитала в организации, развивая передовые идеи Юбера Сент-Онжа и Патрика Салливана [31, 48]. Он широко разрекламировал работу в Skandia AFS и позже развил свои идеи в серии публикаций.

Л. Эдвинссон ушел из Skandia AFS в сентябре 1999 г., чтобы стать исполнительным директором и специалистом по знаниям Universal Networking Intellectual Capital (UNIC) — новой компании в области интеллектуального капитала, расположенной в Стокгольме (Швеция).

В начале 90-х гг. Skandia AFS решает выйти на рынок недвижимости, но значительное падение цен на этом рынке в Швеции уже к 1993 г. вызвало беспокойство аналитиков компании за ее состояние, т. к. под угрозой оказался даже основной бизнес Skandia AFS. Традиционные виды предоставления отчетов о своем состоянии не позволяли в полной мере донести до окружающих нужную информацию, которая бы способствовала капитализации компании. И в 1993 г. односторонний отчет, объединяющий обзор финансовых и нефинансовых показателей, был представлен правлению Skandia AFS. Его восприняли с восторгом и одобрением [48].

В 1994 г. Skandia AFS опубликовала только для внутреннего пользования первые отчеты об интеллектуальном капитале (о факторах, определяющих истинную стоимость компаний) в виде дополнения к своему годовому отчету, и в этом была определенная логика, потому что, по мнению многих инвесторов, примечания к балансу компании гораздо важнее, чем данные самого баланса. Такие примечания могут стать источником информации о том, что имеет значение для самой компании, а не только для подготовки ее финансовой отчетности. Информация из примечаний может касаться многих вопросов: приобретения важного патента, ухода из компании одного из ее основных руководителей или получения лицензии на какой-либо вид деятельности. Как пишет Томас Стюарт, «фактически можно сказать, что, с определенной точки зрения, изучение интеллектуального

капитала – это как раз такой поиск способов систематического улавливания, интерпретации и использования призрачной, наполовину скрытой информации о компании, которая кроется сегодня в примечаниях к ее балансу» [14, 48].

В развитии интеллектуального капитала ведущими сотрудниками Skandia AFS были выделены в качестве модели следующие этапы:

- миссионерство (приверженность идее): понимание поиска скрытых ценностей;
- измерения / показатели – оценка: разработка Модели управления и отчетности «Skandia Navigator» («Навигатор Скандия»), публикация первого приложения «Интеллектуальный капитал»;
- лидерство: понимание развития различных компонентов интеллектуального капитала – человеческого и структурного;
- технологии (в т. ч. информационные): эффективное использование информационных и коммуникационных технологий для выявления и обмена знаниями;
- капитализация: создание большей финансовой ценности за счет своих возможностей и нематериальных активов;
- видение будущего (ориентированность на перспективу): создание будущего и видение «будущего как актива».

Этап видения и создания будущего фокусируется на постоянном обновлении, развитии и измерении инновационного капитала. Среди прочего, это было наглядно продемонстрировано созданием первого «Центра будущего Скандия» (Skandia's Future Center)

Внедрения выше указанных этапов в период с 1992-1995 гг. базировалось на новаторском подходе. Логика внедрения была последовательной, а имплементация осуществлялась параллельно. После нескольких лет уникальных исследований в мае 1995 г. был опубликован первый открытый отчет по использованию интеллектуального капитала в

качестве нового раздела годового отчета Skandia AFS под заголовком «Визуализация интеллектуального капитала» («Visualising Intellectual Capital»). Он стал дополнением к ежегодному отчету Skandia AFS за 1994 г. В этом отчете компанией была приведена собственная методика оценки интеллектуального капитала – модель «Skandia Value Scheme», которая в дальнейшем послужила основой новой практики содержания годовых отчетов. Пояснительные записки аналогичного содержания к последующим годовым и полугодовым отчетам выходили регулярно; было также выпущено два компакт-диска (1996, 1998), два видео (1996, 1998) и несколько книг и статей, опубликованных по опыту Skandia AFS. В этих публикациях, дублировавшихся на английском языке, данные по различным подразделениям компании приводились в формате стратегических карт.

«Цветок, дерево, бабочка, дельфин. Громкие волны. Катер для работы в открытом море. Шахматы. Люди. Рыночная стоимость, финансовый капитал, интеллектуальный капитал» [51]. – Это изображения из приложений интеллектуального капитала Skandia AFS. Изображения, представленные в приложениях Skandia AFS к ее годовым (финансовым) отчетам, имели поразительную особенность, в которой ассоциации с природой, производительностью, людьми и ценностями создаются инновационными способами. Компания широко известна своими дополнениями к интеллектуальному капиталу, которые несколько раз публиковались в журналах по менеджменту, таких как Fortune.

Более того, дополнения к интеллектуальному капиталу пользовались большим спросом. Количество выпусков, представленных заинтересованным читателям, превышало спрос на Годовой финансовый отчет Skandia AFS в десять раз. Таким образом, дополнение к интеллектуальному капиталу – это не просто набор страниц (от 12 до 24); оно в большей степени представляет собой разнородный набор средств массовой информации и материалов, ориентированных на представление Skandia AFS как уникальной по своему

таланту фирмы. Заголовки и названия различных приложений интеллектуального капитала различаются и представляют собой исключительно красочные выражения того, что, как считается, олицетворяет собой данная компания:

- визуализация интеллектуального капитала;
- обновление и развитие;
- процессы создания ценности;
- сила новаторства;
- интеллектуальное предпринимательство;
- потребительская ценность;
- аспект операционной среды.

Такие изображения не просто описывают фактическое поведение Skandia AFS, а содержат расширенное значение, поскольку они мобилизуют стратегическую повестку дня в отношении предлагаемого режима, в котором фирма могла бы функционировать как организационная система внутри и за пределами своих формальных или юридических границ, стандартно отражаемых в ее финансовых учетных записях. Однако способ подсчета ценности компании заключается в мобилизации ее имиджа, который преуспевает на отношениях, выходящих далеко за рамки во времени и пространстве, а не только стоимости в финансовой отчетности. «Бухгалтерский учет будущего» Skandia AFS отличается от финансовых показателей, поскольку он пытается мобилизовать путь к будущему с помощью множества индикаторов, существующих по направлениям, которые, показывая, практически документируют, отношения между прошлым, настоящим и будущим. Однако при пристальном взгляде все гораздо сложнее: это совокупность разнородных средств информирования общественности, которые помимо индикаторов также содержат в себе сюжеты, метафоры, повествования и зарисовки. Это сложная форма корпоративной отчетности, в которой не возможен учет создания стоимости

каждого элемента по отдельности, но в комплексе это представляется осуществимым в той или иной форме.

Чтобы руководство способствовало повышению общей стоимости компании, Skandia AFS больше всего сделала для разработки систем измерения и отчетности об интеллектуальном капитале. Это уже повлияло на общую полемику по вопросам учета и отчетности интеллектуального капитала. Кроме того, компания являлась пионером в области измерения интеллектуального капитала на протяжении нескольких лет, а ее подразделение в США могло служить хорошей иллюстрацией следования модели Рууса.

Итак, Skandia AFS продемонстрировала лидерство в измерении интеллектуального капитала на самом высоком уровне. Благодаря энтузиазму и руководству своего директора по интеллектуальному капиталу Л. Эдвинссона компания создала модель ценности для бизнеса («Skandia Value Scheme»), собственный инструмент интеллектуального капитала («Skandia Navigator»), а также разрабатывала и экспериментировала с другими инструментами и методами [31, 48].

Skandia AFS получила широкую известность и за пределами Швеции не только как один из разработчиков концепции интеллектуального капитала (опыт ее работы анализировали Р. Каплан и Д. Нортон), но и как один из лидеров внедрения стратегических карт. Все возрастающая популярность была вызвана тем, что компания достаточно давно работала со стратегическими картами и рассматривает их как часть более широкой концепции «Интеллектуального капитала Skandia». Менеджеры компании сознательно способствуют распространению такого рода популярности, периодически публикуя в СМИ статьи и регулярно проводя тематические конференции. Стратегическая карта Skandia AFS получила название Skandia Navigator, т. к. менеджеры компании считали ее, прежде всего, инструментом

управленческого контроля, а название «стратегическая карта» казалось им слишком неподходящим для этой роли.

Интерес Skandia AFS к концепции интеллектуального капитала в большой степени связан с ее «виртуальной» или «имиджевой» сущностью, т. к. компания проводила значительную экспансию на международном уровне, опираясь на разветвленную сеть партнеров и возможности в сфере информационных технологий.

Помимо четырех традиционных ключевых аспектов деятельности по Р. Каплану и Д. Нортоу был добавлен еще и пятый — человеческий капитал. Одной из причин решения о добавлении этого аспекта было желание менеджеров показать взаимосвязь между человеческим капиталом и остальными аспектами деятельности компании. Например, описываются множественные связи между аспектами человеческого капитала и организации бизнес-процессов. Результаты деятельности компании зависят прежде всего от усилий компетентного персонала, ориентированных на потребителя.

Таким образом, менеджеры компании рассматривают стратегические карты одновременно как инструмент внутреннего управленческого контроля и как способ доведения информации о положении в компании до сведения всех заинтересованных лиц. Баланс компании не полностью отражает имеющиеся у нее экономические ресурсы, поскольку они, в основном, относятся к категории нематериальных активов.

Из всего вышеизложенного ясно, что модель Skandia Navigator™ предназначена, прежде всего, для системы внутреннего контроля, которую Skandia AFS называет «навигационной». Этот инструмент используется во внутреннем планировании деятельности компании с осени 1995 года, когда несколько подразделений впервые провели такой эксперимент.

С помощью модели Skandia Navigator™ каждое подразделение устанавливает плановые значения ключевых показателей внутреннего

управленческого контроля. Цель состоит в преодолении с помощью модели Skandia Navigator™ традиции планирования деятельности исключительно на базе стоимостных показателей. Каждое подразделение самостоятельно определяет наиболее существенные для него показатели, исходя из установленных для себя ключевых факторов успеха. Внедрение проекта еще не завершено; до сих пор не все подразделения Skandia AFS перешли на модель Skandia Navigator™. С осени 1998 года компания стремится сделать модель Skandia Navigator™ единой целостной системой планирования деятельности.

Приступим к рассмотрению модели Л. Эдвинссона «Skandia Value Scheme».

Лейф Эдвинссон писал, что именно цитата Томаса Стюарта об интеллектуальном капитале в журнале «Fortune», о которой упоминалось ранее, была взята за отправную точку в разработке модели «Skandia Value Scheme» [48].

В своих разработках Л. Эдвинссон прибегает к метафоре, чтобы дать наглядное представление о значении интеллектуального капитала для организации, сравнивая ее с живым организмом – деревом с плодами и корнями (рис. 2.1) [48].

Исходя из наглядного представления, автор утверждает, что интеллектуальный капитал – это корни организации, скрытые условия развития, таящиеся за видимым фасадом ее зданий и товарного ассортимента. По мнению Л. Эдвинссона, «... для долгосрочной устойчивости организации – намного важнее сосредоточиться на уходе за корнями, нежели на сборе урожая. Долгосрочная идея может даже получить новый баланс с акцентом на лидерство по аналогии с цветением дерева. Ориентирование на интеллектуальный капитал – это эффективный инструмент управления и развития компании. Это также может служить полезным индикатор при сравнении компании с другими компаниями, что

будет стимулировать обновление и развитие. Это также может стать наилучшим инструментом для оценки мягких активов организации (багажа извлеченных уроков, информации о лучших отраслевых практиках и бизнес-аналитики о потребностях клиентов в новых продуктах и услугах). Поэтому на конечном этапе анализа интеллектуальный капитал становится не менее важен, чем финансовый капитал, для обеспечения действительно устойчивого дохода» [48].

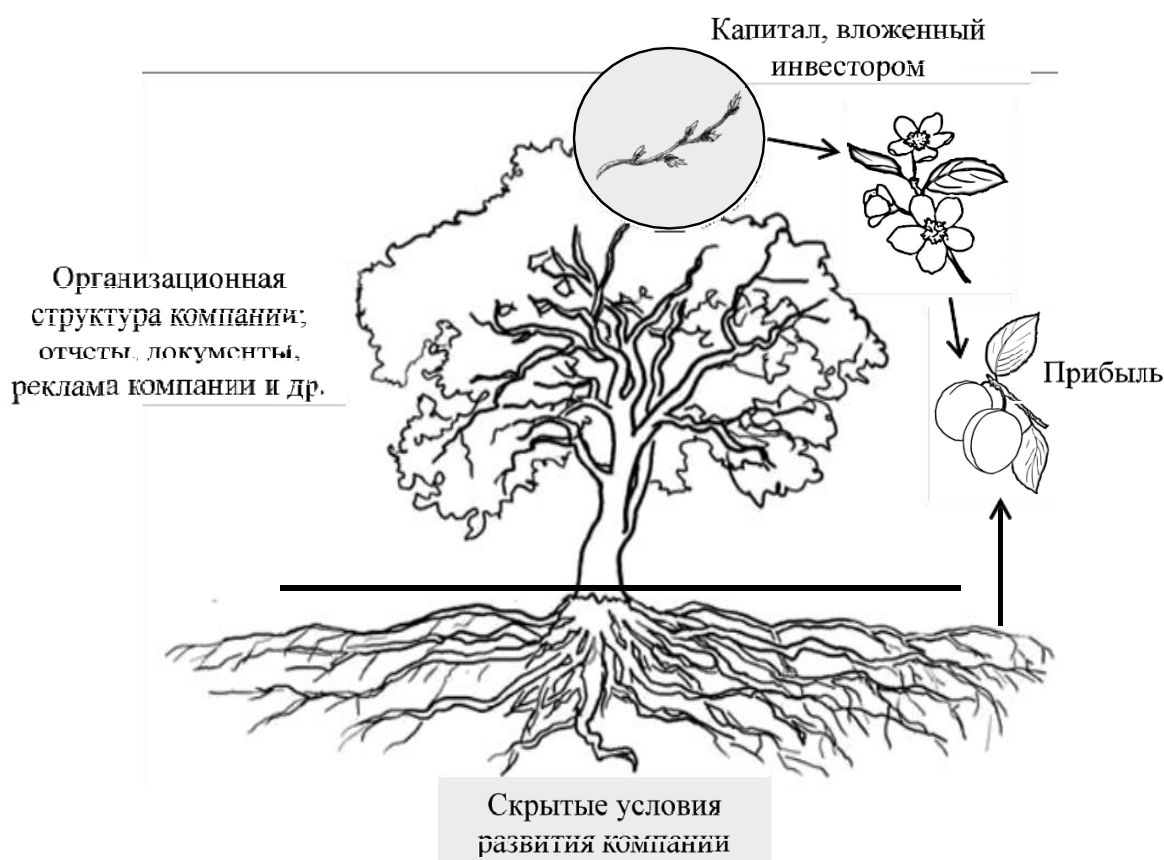


Рис. 2.1. Дерево Скандии [11, 51]

Итак, по мнению Л. Эдвинссона, «... спелые плоды сезонных усилий можно увидеть в кроне, то есть в прибылях, убытках и балансе годовой бухгалтерской отчетности. Сердце в теле человека защищено корой взаимоотношений с клиентами и рутинной работы. Исследования и планирование, необходимые дереву для того, чтобы пережить будущие засухи и холода, протекают в корневой системе. В периоды, отмеченные

быстрыми и капризными изменениями в операционной (деловой) среде, именно в корнях может происходить наиболее важная деятельность, которая принесет плоды в будущем». Дерево, как метафора интеллектуального капитала, иллюстрирует не только отношения между прошлым и будущим, но и то, что вмешательство необходимо, чтобы добиться максимальной эффективности.

Из цитаты также следует, что метафора дерева плавно переводится как в финансовый, так и в интеллектуальный капитал. Плоды – это финансовый, остальное – интеллектуальный капитал. Согласно этой истории очевидно, что работа по обеспечению функционирования и развития фирмы заключается в обрезке корней, ветвей и коры. Эти отношения узаконены вопросами биологии и, в свою очередь, являются зеленым кредо, экологическим постулатом, оправдывающим управление через интеллектуальный капитал.

Дерево по аллегории передает стратегическое предложение, намного более сложное, чем традиционная стратегия, связанная с постановкой целей корпоративного роста или увеличением доли корпоративного рынка. Визуализация (изображение дерева), способствует более полному восприятию представлений о значении интеллектуального капитала для организации [51].

Что касается скрытых условий развития организации, то к ним относятся две группы факторов, которые являются составляющими интеллектуального капитала:

- человеческий (не может быть собственностью организации): совокупность знаний, практических навыков, творческих способностей персонала организации, приложенная к выполнению текущих задач; моральные ценности организации, культура труда и общий подход к делу;

– структурный (может быть собственностью организации, т. е. объектом купли-продажи): техническое и программное обеспечение, организационная структура, патенты, торговые марки и все то, что позволяет работникам организации реализовать свой производственный потенциал (все, что остается в организации после ухода работников домой); отношения, сложившиеся между компанией и ее крупными клиентами [11].

Для сравнения отметим, что в отличие от метафоры Л. Эдвинссона, показывающей значение интеллектуального капитала для организации, который представлен в виде дерева, известный российский исследователь Б.Б. Леонтьев предлагает сравнение, основанное на принципе подобия условий существования живой природы условиям существования бизнеса: три вида капитала соответствуют трем физическим состояниям вещества (рис. 2.2).

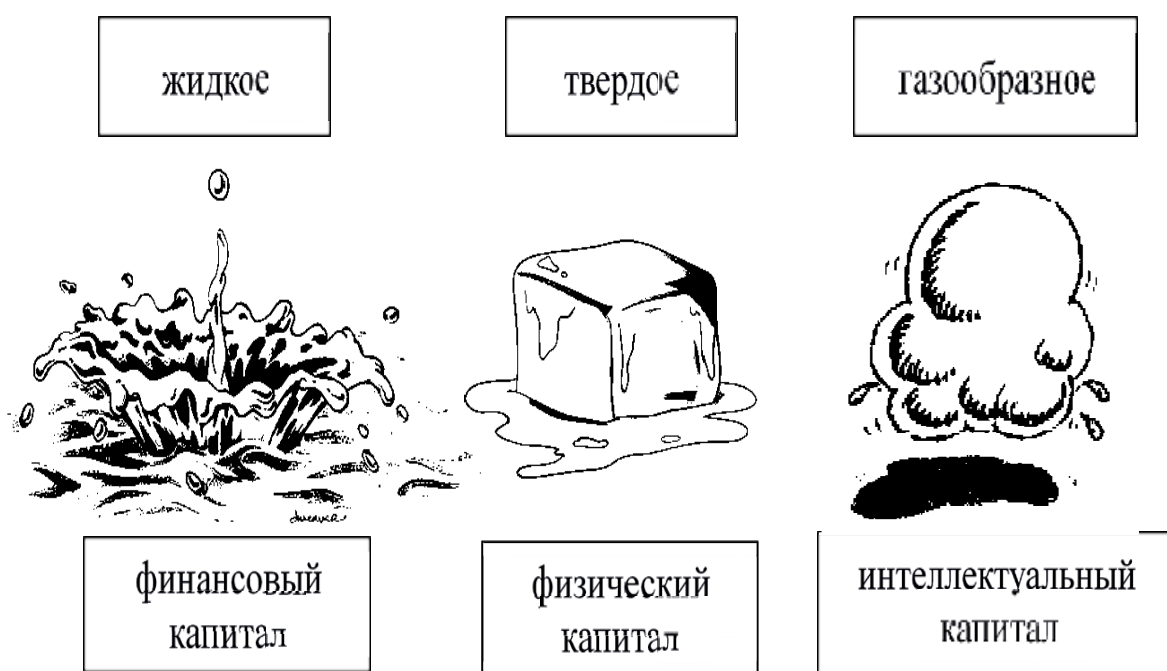


Рис. 2.2. Три вида капитала в бизнесе [22]

Природа и бизнес существуют только при сочетании в окружающей среде трех агрегатных состояний вещества и капитала.

Физический капитал – это материальные активы и другие ценности, способные приносить прибавочную стоимость; финансовый капитал – депозиты его обладателей и на их основе финансовые и денежные потоки, обеспечивающие его наращивание (денежные средства, чеки, аккредитивы, переводы, акции и др.); интеллектуальный капитал составляет основу любого предприятия и является его ведущим капиталом. Его можно видеть и оценивать, но нельзя взять в руки. Это самый деликатный вид капитала и самый капризный [22].

Отметим, что Л. Эдвинссон в статье «Перспективы неосязаемых активов и интеллектуального капитала – 2000» в журнале «Интеллектуальный капитал», указывает, что новая сфера создания стоимости в «новой экономике» – это «так называемая неосязаемая сфера, или сфера интеллектуального капитала» [50].

Структура интеллектуального капитала в модели «Skandia Value Scheme» представлена в виде схемы на рис. 2.3.

Л. Эдвинссон использовал свой метафорический язык и при описании процесса оценки интеллектуального капитала (рис. 2.3.), представив модель следующим образом: «Модель иллюстрирует основные строительные блоки интеллектуального капитала и строится на редуцированном подходе. Этот подход начинается с рыночной стоимости акций за вычетом финансового капитала. Это ведет к тому, что интеллектуальный капитал становится балансирующим элементом. При упрощенном подходе к определению интеллектуального капитала на следующем уровне демонстрируются два строительных блока: человеческий капитал и структурный капитал. За вычетом стоимости человеческого капитала из интеллектуального капитала структурный капитал становится балансирующим элементом.

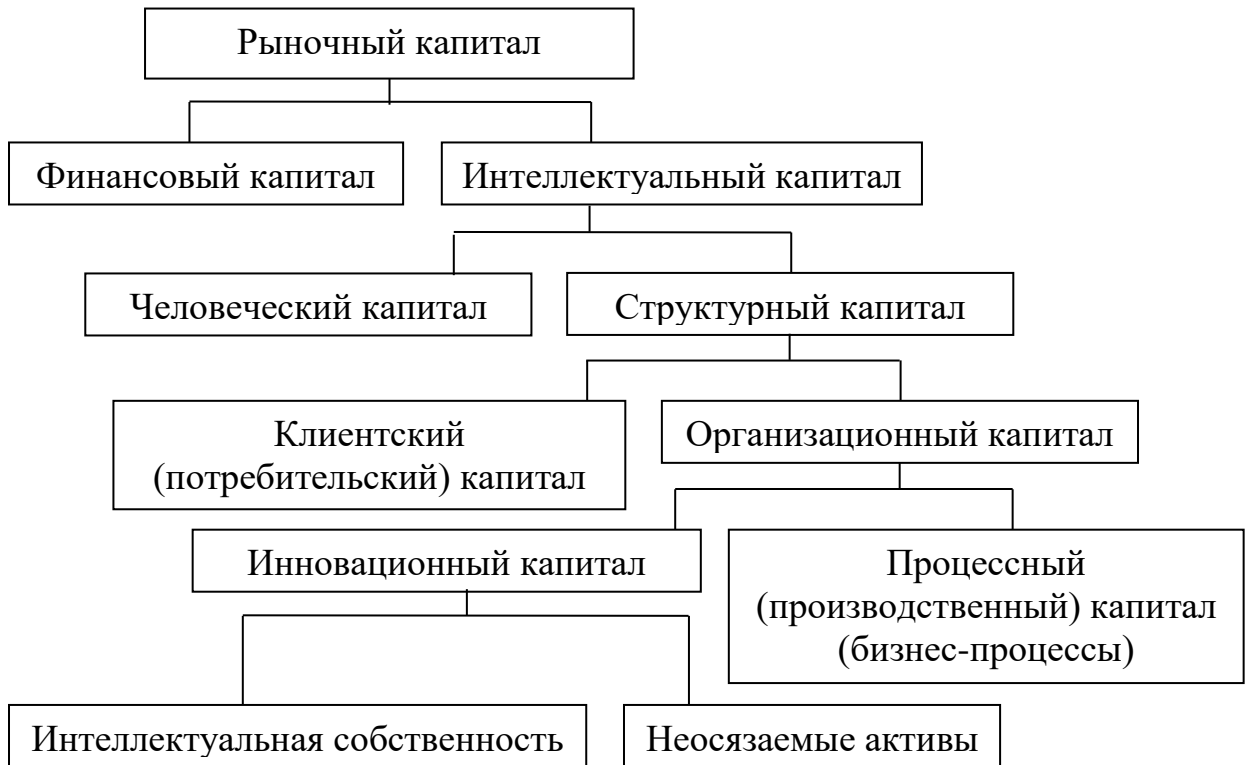


Рис. 2.3. Структура интеллектуального капитала в модели Л. Эдвинссона «Skandia Value Scheme» [48, 53]

В рамках структурного капитала основным компонентом, оставшимся после ухода сотрудников домой, является клиентский капитал. Организационный капитал остается в качестве балансирующего актива при вычитании стоимости отношений с клиентами из структурного капитала. Инновационный капитал становится балансирующим активом при извлечении процессного капитала из организационного. В рамках инновационного капитала можно выделить стоимость интеллектуальной собственности, такой как патенты, торговые марки и т. д., таким образом делая неосязаемые активы балансирующей величиной» [48]

В приведенной схеме (рис. 2.3):

- человеческий капитал – относится к человеческим ресурсам фирмы, включая знания и навыки, которые могут быть конвертированы в стоимость. Утверждается, что это сконцентрировано в людях, организационной рутине и процедурах. Интеллектуальные активы

включают кодифицированное, явное или физическое описание специфического знания, по отношению к которому компания может провозгласить права собственности и с охотой торговать в свободной форме. Человеческий капитал рассматривается как компетенция и способности персонала компании. Эта часть интеллектуального капитала покидает компанию вместе с работниками после окончания рабочего дня;

- структурный капитал – относится к вспомогательной инфраструктуре фирмы: физической инфраструктуре (здания, компьютеры и т. д.) и неосязаемой инфраструктуре (история, культура, менеджмент): бизнес-активы определяются как структурный капитал, который фирма использует для создания стоимости в коммерческом процессе: обрабатывающие мощности, сети распределения

Т. о., структурный капитал – это то, что остается в компании после окончания рабочего дня и ухода работников.

Он делится на клиентский и организационный капитал:

- клиентский (потребительский) капитал представляет собой ценность, заключенную в отношениях с клиентами; складывается из базы потребителей, характера связей с ними и их потенциала; (существование категории капитала потребителей значимо для промышленных предприятий, использующих многочисленных поставщиков сырья и комплектующих, что во многом определяет масштабы, структуру и динамику деятельности предприятия);
- организационный капитал – систематизированная и формализованная компетентность компании плюс системы, усиливающие ее творческую эффективность, а также организационные возможности, направленные на создание

продукта и стоимости; организационный капитал делится на инновационный и процессный капитал;

- процессный (производственный) капитал (бизнес-процессы) — инфраструктура компании: информационные технологии, рабочие процессы и т. д. (например, системы производства, сбыта, послепродажного сервиса и др., в процессе деятельности которых формируется стоимость продукта / услуги);
- инновационный капитал – объекты коммерческой тайны, объекты права интеллектуальной собственности, идентифицируемые нематериальные активы, что в целом обеспечивает способность предприятия к обновлению, т. е. состоит в основном из законных прав (патентов, лицензионных соглашений), а также из того, чему трудно дать точное определение, но что в большей степени определяет стоимость компании (идеи, торговые марки).

Он делится на интеллектуальную собственность и неосязаемые активы;

- интеллектуальная собственность – интеллектуальные активы фирмы, для которых обеспечена юридическая защита;
- неосязаемые активы, или нематериальные активы – бухгалтерский термин, определяемый как нефизические выгоды, которые вносят вклад в будущие денежные потоки (Выгода уже получена или принадлежит субъекту, который контролирует доступ к ней других лиц) [47].

Такое деление капитала является, по сути, аддитивным и позволяет сформировать процесс создания цепочки ценностей по направлениям (табл. 2.1).

Процесс создания цепочки ценностей

| Направления развития | Индикаторы |
|-----------------------|--|
| Финансы | Традиционные финансовые показатели |
| Клиенты | Количество счетов, количество брокеров, количество потерянных клиентов |
| Бизнес-процессы | Количество счетов на одного сотрудника, административные затраты на сотрудника |
| Персонал | Доля менеджеров, доля женщин-менеджеров, затраты на образование на одного работника, текучесть кадров |
| Развитие / обновление | Степень удовлетворенности сотрудников, маркетинговые затраты на клиента, доля времени, потраченного на образование |

Итак, целостный взгляд на деятельность организации и достижение ее цели, может быть сформирован при отслеживании изменений интеллектуального капитала по основным направлениям развития (финансы, клиенты, бизнес-процессы, персонал и развитие / обновление).

Лейф Эдвинссон акцентировал внимание в модели на определении места нематериальных активов в интеллектуальном капитале, определив их как совокупность человеческого и структурного капитала.

«Человеческий капитал» в его понимании представляет собой накопленную стоимость «инвестиций в обучение сотрудника, компетентность и будущее» [15].

Лейф Эдвинссон особое внимание уделяет взаимодействию разных видов капитала: «... Человеческий капитал требует, чтобы инфраструктура создала трамплин для потенциала людей» [15]. Он приводит следующий пример о том, что когда клиент консультируется с юристом, он хочет его интерпретацию закона, то есть знания и умения в применении, при этом клиент не будет удовлетворен врученной ему книгой по его проблеме. Человеческий капитал, по мнению Лейфа Эдвинссона, базируется на инфраструктуре, которую он может использовать. Точно так же профессионалы полагаются на их организации как на структурный капитал.

В модели «Skandia Value Scheme» интеллектуальный капитал представлен в виде арифметической суммы его элементов. Вместе с тем, в связи со сложностью рассматриваемых явлений необходимо также учитывать взаимодействие элементов между собой и их неодинаковую роль в создании стоимости компании.

Так, согласно Лейфу Эдвинссону упрощенное определение интеллектуального капитала выглядит следующим образом:

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Человеческий} \\ \text{Капитал} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Структурный} \\ \text{Капитал} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Интеллектуальный} \\ \text{Капитал} \end{array}}$$

Рис. 2.4. Составляющие интеллектуального капитала [48]

В дополнение приведем известную цитату Л. Эдвинссона: «Эффект множителя человеческого потенциала со структурным капиталом (особенно с его субкомпонентом под названием организационный капитал) является критической перспективой» [15].

Динамический аспект этой модели относится к созданию стоимости, для которой, по предположению Л. Эдвинссона, существуют два фундаментальных источника. Первый – это те инновации, которые преобразовываются человеческими ресурсами фирмы в юридически защищенные интеллектуальные активы. Вторым являются продукты и услуги, которые возникают в результате коммерциализации инноваций.

В дальнейшем (1994 г.), уже после появления в 1993 г. одностороннего внутреннего отчета, объединяющего обзор финансовых и нефинансовых показателей, о котором упоминалось ранее, Лейфом Эдвинссоном, а также Майклом Мэлоуном, который широко известен своими работами в области организации современного бизнеса (в частности, книгой «Виртуальная корпорация» (1994 г.), ставшей бестселлером в США и Англии) была разработана матрица, получившая название Skandia Navigator™ (Навигатора фирмы Скандия / Навигатор Скандия).

Данная модель была использована для того, чтобы дополнить финансовую отчетность компании, обращая внимание на нематериальные активы.

По утверждению Л. Эдвинссона, финансовый и интеллектуальный капитал являются двумя составными компонентами капитала компании. Если финансовый капитал адекватно отображается в годовом отчете, который служит также его документальным подтверждением, то интеллектуальный капитал, напротив, нередко образовывается при помощи «скрытыми ценностями», и поэтому его так трудно подсчитать.

Помимо этого, Skandia AFS использовала эту модель при оценке эффективности работы сотрудников и определении их вознаграждений.

Дополнение информации о финансовых факторах создания стоимости отчетностью об интеллектуальном капитале на основе данных модели Skandia Navigator™ позволило наглядно представить формирование стратегического видения развития организации для заинтересованных сторон, а также раскрытие основных компетенций, свойств активов знаний и пути потоков знаний внутри организации.

Ларс-Эрик Петерсон (бывший управляющий и исполнительный директор Skandia AFS, занимавший свой пост с 1997 г. по апрель 2003 г.) подчеркивает, что Skandia Navigator™ предназначен прежде всего для внутреннего использования. Поэтому он считает предоставление информации внешним пользователям в формате Navigator скорее дополнительным преимуществом, чем осознанно выбранной тактикой стимулирования роста курса акций компании. Хотя один из результатов внедрения данной модели – информирование субъектов рынка о работе компании по формированию своего интеллектуального капитала, основное его значение, по-прежнему, определяется возможностями использования во внутренней системе контроля [24].

До 1998 г. годовые и промежуточные (полугодовые) отчеты включали дополнение «Интеллектуальный капитал», охватывающее каждую из областей Skandia Navigator™ по очереди и более подробно (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Приложения «Интеллектуальный капитал» к отчетности Skandia AFS

| Период | Дополнение и содержание |
|---------------------------------------|--|
| 1994 г. | Визуализация интеллектуального капитала в Skandia |
| 1995 г. – промежуточный (полугодовой) | Обновление и развитие |
| 1995 г. – годовой | Процессы создания стоимости – отношения с клиентами, управление рисками, центры компетенций, процессы обучения, основные компетенции, организационный капитал |
| 1996 г. – промежуточный (полугодовой) | Сила инноваций – инновации для роста, творческие процессы, центры «Skandia будущего» («Skandia Future») |
| 1996 г. – годовой | Клиентская стоимость – клиентский капитал, перспективные компетенции, система вознаграждения, клиентская база и потенциал, отношения, создающие стоимость |
| 1997 г. – промежуточный (полугодовой) | Интеллектуальное предпринимательство – взрыв инноваций, идентичность, методы навигации, способы получения знаний, системы знаний для обслуживания клиентов, обмен знаниями, виртуальные данные, IC Index™, KenNet (сеть знаний, основанных на ИТ-технологиях) |
| 1998 г. – годовой | Человеческий капитал в процессе трансформации – «Интеллектуальный капитал будущего – инновационное предпринимательство», человеческий капитал, обмен знаниями, индивидуальный навигатор, оценка фонда компетенций, здоровья и человеческого капитала, кафе знаний, интеллектуальная революция. |

Лейф Эдвинссон метафорически представляет Skandia Navigator™ в виде дома (рис. 2.5), крышей которого выступает финансовый капитал (финансовый аспект); роль стен играют процессный (бизнес-процессы) и клиентский (потребительский) типы капитала – процессный и клиентский аспекты; человеческий капитал (человеческий аспект) – это «душа дома», а инновационный капитал (аспект развития и совершенствования) – фундамент. В такой парадигме обновление и развитие (аспект развития и совершенствования) становятся важнейшей основой устойчивого развития компании. При этом предполагается, что такая схема позволяет создать

баланс между финансовыми и нефинансовыми аспектами создания стоимости, а также баланс между информацией о прошлых финансовых результатах (история), информацией о текущем состоянии (современность) и о завтрашнем развитии (перспективы), учитывая при этом внешнюю операционную среду. Результатом объединения этих аспектов в один формат отчетности и является Skandia Navigator™ [15, 48].

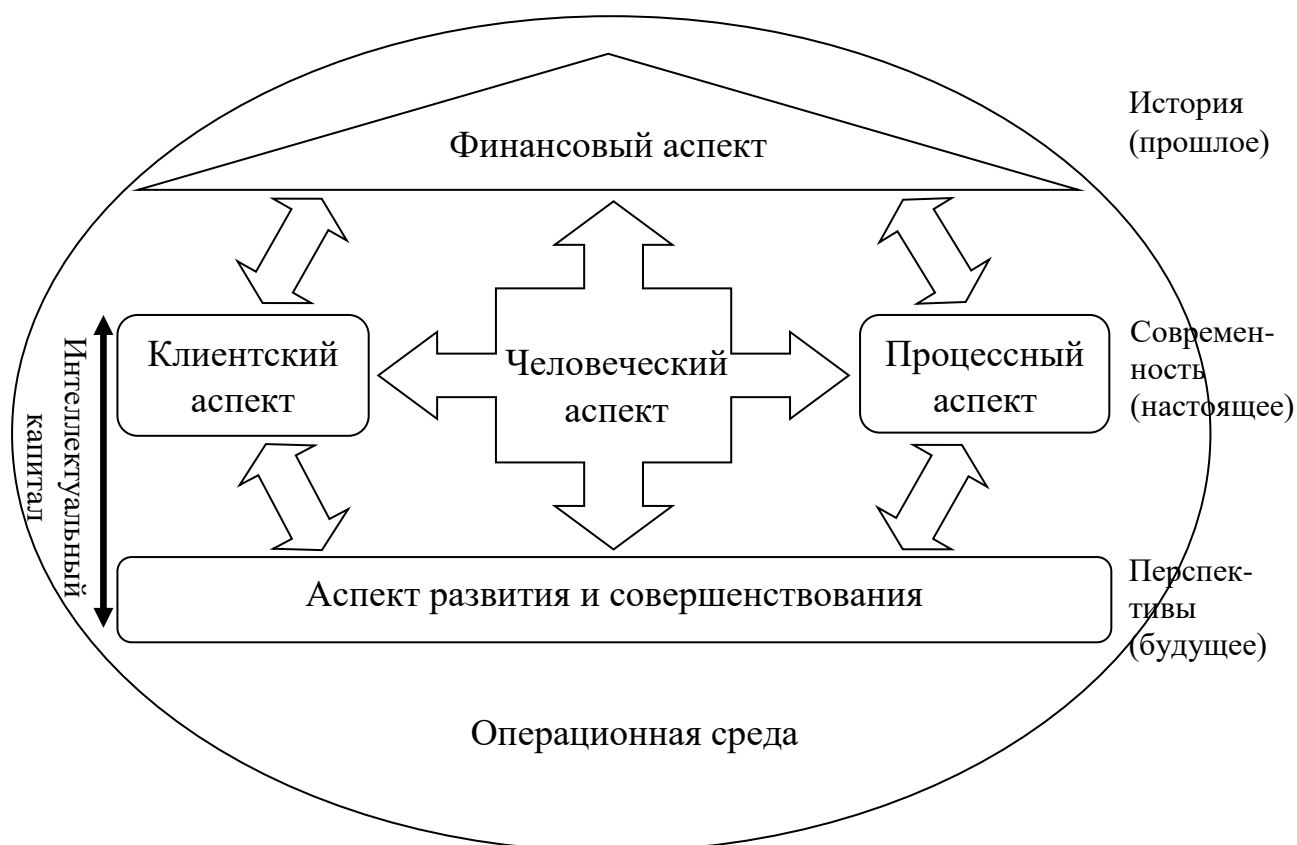


Рис. 2.5. Схема Skandia Navigator™ [28, 48]

Модель Skandia Navigator™ состоит из шести аспектов (областей), акцентируя внимание на пяти – приоритетных аспектах деятельности компании:

- финансовый – отражается в традиционном балансовом отчете компании и ее отчете о прибылях и убытках с их детальными показателями работы компании в прошлом, т. е. показателях ее эффективности.

Именно здесь устанавливаются долгосрочные цели, а также большая часть общих условий для других аспектов. Акционеры могут требовать от компании доходности и роста;

- клиентский (потребительский) – охватывает все вопросы, касающиеся клиентов компании.

Ориентация на потребителя дает возможность понять, насколько эффективно организация удовлетворяет потребности своих клиентов посредством своих услуг и продуктов. Например, какая часть продаж поступает от новых клиентов, в т. ч. в сравнении с текущими клиентами. Выясняется, насколько лояльны клиенты. Это взгляд извне внутрь компании. Важным является более точное определение потребностей клиентов;

- процессный – процессы, благодаря которым компания может продолжать свою деятельность и добиваться повышения ее эффективности.

Фиксирует фактические процессы создания услуг и продуктов, в которых нуждаются клиенты. Связан с внутренними процессами. Содержит сведения об эффективности, ключевых показателях выхода на одного работника;

- обновления и развития – инновации, исследования и разработки, творчество и изобретательство, которые необходимы, чтобы компания могла успешно функционировать и в будущем, т. е. перспективы и внутренние возможности будущего роста.

Нацелен на обеспечение долгосрочного возобновления организации и отчасти ее устойчивости;

- человеческий – сумма знаний и навыков сотрудников организации, их стремления к нововведениям и способность к выполнению задач.

Является сердцем организации, создающей ценности, и одновременно ее критическим элементом. Процесс создания знания

визуализируется в этой приоритетной области. Немаловажно, чтобы сотрудники были довольны своим положением в компании, т. к. удовлетворенные сотрудники делают удовлетворенными клиентов, улучшая результаты деятельности компании.

Т. о., рассматривает лояльность персонала, его умения, навыки, компетенции; включает ценности компании, ее культуру и философию.

Человеческий капитал организации не принадлежит. Человеческий фактор имеет особое значение для любой компании, так как он в большей степени создает интеллектуальный капитал. Идеи, возникающие у людей, вместе с ними и мигрируют (люди уходят домой, переходят в другую компанию) – они уносят свои идеи с собой. Итак, человеческий аспект служит связующим звеном между четырьмя другими [10, 14, 28, 32, 48].

В своей сущности модель Skandia Navigator™ похожа на модель Р. Каплана и Д. Нортон «Balanced scorecard». Тем не менее, по мнению Л. Эдвинссона, схема Skandia Navigator™ позволяет усилить динамику инновационных процессов, а также оптимизировать операционную среду. Все эти шесть различных аспектов деятельности в совокупности определяют величину интеллектуального капитала организации.

На практике эта модель представляет собой систему числовых показателей, разработанных для каждого из компонентов интеллектуального капитала. Данные индикаторы разрабатываются на основе стратегического традиционного подхода: сначала устанавливаются бизнес-концепция, основная миссия и амбиции организации, эти элементы помогают определить критические факторы успеха, которые переводятся в данные, позволяющие разработать требуемые показатели. Они могут выступать как в качестве целевых показателей, так и в качестве контрольных измерений. С целью применения Skandia Navigator™ для измерения своего интеллектуального

капитала и получения общей картины работы своих подразделений во всем мире, Skandia AFS определила более 160 показателей (интеллектуальных и традиционных), некоторые из которых представлены в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Индикаторы Skandia Navigator™

| Тип капитала | Примеры показателей |
|--------------|--|
| 1 | 2 |
| Финансовый | <ul style="list-style-type: none"> – добавленная стоимость на одного работающего; – выручка от новых клиентов и суммарная годовая выручка; – прибыль от новых бизнес-операций; – доходность вложенного капитала; – процент затрат на распространение компьютерной грамотности сотрудников |
| Человеческий | <ul style="list-style-type: none"> – стоимость приобретения персонала (включает капитализацию всех затрат, связанных с приобретением работника, с последующей попыткой амортизировать эту стоимость в течение ожидаемого срока полезной работы сотрудника); – стоимость замены персонала (расходы, которые будут понесены для замены нынешнего сотрудника на кого-то нового, имеющего ту же квалификацию и способности, что и действующий сотрудник); – суммарная стоимость обучения и развития персонала; – процент внешних кадровых ресурсов (аутсорсинг); – разработка межфункциональных командных структур; – доля менеджеров с высшим образованием (имеющих степень выше бакалавра); – число женщин среди управляющего персонала; – текучесть кадров; – средний срок службы; – пол; – возраст; – образование; – индекс лидерства |

| 1 | 2 |
|--|--|
| Клиентский | <ul style="list-style-type: none"> – создание и развитие внешних связей; – лояльность к бренду; – ожидания клиентов от обслуживания; – доля рынка; – отношение количества приобретенных покупателей к количеству потерянных; – отношение новых продаж к произведенным; – наличные фонды в расчете на одного клиента; – индекс удовлетворенности клиента; – число контрактов; – число руководителей по работе с фондами; – дни на посещение (консультирование) покупателей |
| Процессный | <ul style="list-style-type: none"> – инфраструктура информационно-коммуникационных технологий (число ПК в расчете на одного сотрудника; число портативных компьютеров в расчете на одного сотрудника; расходы на ИТ в расчете на одного сотрудника и т. д.); – логистическая эффективность; – суммарная мощность процессоров; – административные процедуры (в т. ч. административные расходы в расчете на одного сотрудника); – процент заявок, обработанных без ошибок; – число контрактов в расчете на одного сотрудника |
| Инновационный (обновления и развития) | <ul style="list-style-type: none"> – затраты на обновление и разработку (на повышение компетентности сотрудников в расчете на одного сотрудника; на обучение в расчете на одного сотрудника; на рекламу в расчете на одного клиента; на ИТ и т. д.); – средний возраст патентов; – изменение в разработке продукта и цикле доставки; – принятие отраслевых стандартов качества; – индекс удовлетворенности персонала; – выигрыш от новых начинаний; – прирост выигрыша |

Все показатели Skandia Navigator™ фактически можно классифицировать по трем группам:

- денежные - C ;
- процентные (долевые) – i ;
- опросные измерители.

Л. Эдвинссон и М. Мэлоун предприняли попытку модифицировать систему, рассмотрев процентные показатели в качестве «меры незавершенности» (measure of incompleteness) и исключив опросные

измерители. В результате оценка интеллектуального капитала организации – Organizational Intellectual Capital (OIC) – свелась к следующим формулам:

$$OIC = C \times I \quad (2.1)$$

$$C = \sum C_j \quad (2.2)$$

$$i = \sum i_k \quad (2.3)$$

где C – денежный показатель;

i – процентный показатель;

C_j – денежный показатель j -го параметра;

i_k – процентный показатель k -го параметра [34].

Исключив смежные и пересекающиеся параметры, а также те параметры, которые основаны на данных бухгалтерской отчетности, у авторов модели сформировался модифицированный «комплект» из 21 параметра, который, по их мнению, должен был измерять результат «работы» интеллектуального капитала за финансовый год. При этом параметр « i » был ими назван «детектором правды» («truth detector»): он «обосновывает претензии» компании на текущую оценку.

Широкого внедрения данный подход не имел, т. к. отсутствовало его четкое обоснование.

Skandia Navigator™ показывает, как человеческий капитал создает финансовую ценность компании. Обычно данная модель используется для планирования бизнеса. Она предлагает общие перспективы на основе прошлого (ориентация на финансовые показатели), настоящего (ориентация на потребителя, процессы и человеческий фактор) и будущего (ориентация на обновление и развитие) компании.

С помощью Skandia Navigator™ компания может представить свои цели в виде более конкретных факторов, а затем измерить эти индикаторы на уровне отдельных сотрудников, группы, направления деятельности и на корпоративном уровне. Изучая степень реализации всех определяющих

успех индикаторов на каждом уровне, можно легко выявить то, что является источником финансовых показателей организации.

Такая разработанная Л. Эдвинссон и М. Мэлоун модель управления и отчетности дает оценку интеллектуального капитала с точки зрения «создания стоимости». Каждая компания должна осознавать, что цель ее деятельности – в первую очередь создание стоимости, а отнюдь не выработка знаний. Учитывая тот факт, что модель Skandia Navigator™ предназначена все же не для определения рыночной стоимости, а для того, чтобы менеджеры при принятии своих решений могли шире взглянуть на проблему, Skandia Navigator™ следует рассматривать не в качестве метода определения стоимости нематериальных активов, а как важный инструмент управления компанией, в т. ч. позволяющий раскрыть информацию о «скрытых ценностях», которые в противном случае так и не были бы обнаружены. При этом «скрытым ценностям» отнюдь не приписывается какая-либо стоимость. Топ-менеджерам данная модель дает представление об истинных характеристиках компании и ее стоимости, но при этом не рассчитывает само значение стоимости.

Л. Эдвинссон отмечал, что «Одним из основных стремлений, лежащих в основе Навигатора, является разработка языка бухгалтерского учета для обеспечения устойчивости организации. Кроме того, этот язык является глобальным языком, поскольку он числовой» [48].

К тому же, в этой модели основное внимание уделяется аспекту развития и совершенствования, а также его взаимодействию с операционной средой и другими аспектами (внутренней средой). Это своего рода «учет хеджирования», который может быть сосредоточен на извлечении стоимости, но, возможно, в большей степени на создании стоимости. В связи с этим, по утверждению Л. Эдвинссона, человеческий капитал больше не является основным активом в отличие от структурного капитала.

Однако у Skandia Navigator™ есть и недостатки. Так, модель игнорирует многие важные для создания стоимости компоненты интеллектуального капитала, например, такие, как культура компании, организационное обучение и творческий потенциал сотрудника. Помимо этого, для применения некоторых индексов, рекомендуемых Skandia Navigator™, могут быть приняты ошибочные основания. К примеру, сотрудники, приходящие на работу и сидящие перед своими компьютерами, вовсе не обязательно вкладывают знания, которые могут быть превращены в конкурентное преимущество их компании. Поэтому к некоторым индикаторам структурного капитала модели (количество компьютеров компании и др.) можно относиться критически.

Следующий недостаток Skandia Navigator™ в том, что в действительности он малоприменим для инвесторов, т. к. согласно постулату его создателей Л. Эдвинссона и М. Мэлоуна является инструментарием менеджмента организации, который для успешного применения конкретной организацией необходимо либо воссоздавать, либо модифицировать под свои особенности. При такой ситуации использование данной модели для инвестиционной оценки затруднительно – у инвесторов практически всегда недостаточно необходимой информации для применения метода даже в рамках одной организации, т. к. инвесторы уделяют наибольшее внимание таким нефинансовым показателям, как:

- выполнение стратегии;
- доверие к менеджменту;
- качество стратегии;
- инновации;
- возможность привлекать талантливых сотрудников;
- рыночная доля;
- опыт менеджмента;
- качество схем компенсации;

- качество основных бизнес-процессов и процедур;
- лидерство в проведении исследовательских разработок [32].

А вот сами принципы, на которых основана концепция этой модели, имеют содержательное значение для разработки теории интеллектуального капитала.

По состоянию на 2004 г. отдельные филиалы и подразделения Skandia AFS находились на разных этапах реализации проекта Skandia Navigator™. Такое положение дел было связано с тем, что топ-менеджеры этих структур считали применение модели делом добровольным. В процессе апробации и внедрения Skandia Navigator™ лишь после того, как инструкторы в ходе многочисленных ролевых игр продемонстрировали персоналу различные вариации применения навигатора, планирование и отчетность в большинстве случаев перевели в его формат.

Стоит отметить, что, к примеру, в американском подразделении Skandia AFS (American Skandia) менеджеры дополнили Skandia Navigator™ интегральным показателем деятельности компании, рассчитываемым на бонусной основе: каждый из пяти ключевых аспектов деятельности дает 20 % общего максимального балла. Американское подразделение Skandia AFS стала использовать Навигатор и на индивидуальном уровне, акцентируя внимание на том, чтобы «стимулировать рост своего человеческого капитала за счет знаний, навыков и способностей каждого индивидуума». Insight Navigator (Навигатор «прозорливости»), как его называют, теперь является важным инструментом для сотрудников всей группы и помогает им определять свои собственные планы обновления и развития. Их повседневная деятельность соответствует целям организации. Это становится основным методом проведения служебной аттестации, а также помогает общаться, тренироваться и определять потребности дальнейшего развития [31]. Приведем на рис. 2.6. их вариант модели Skandia Navigator™.

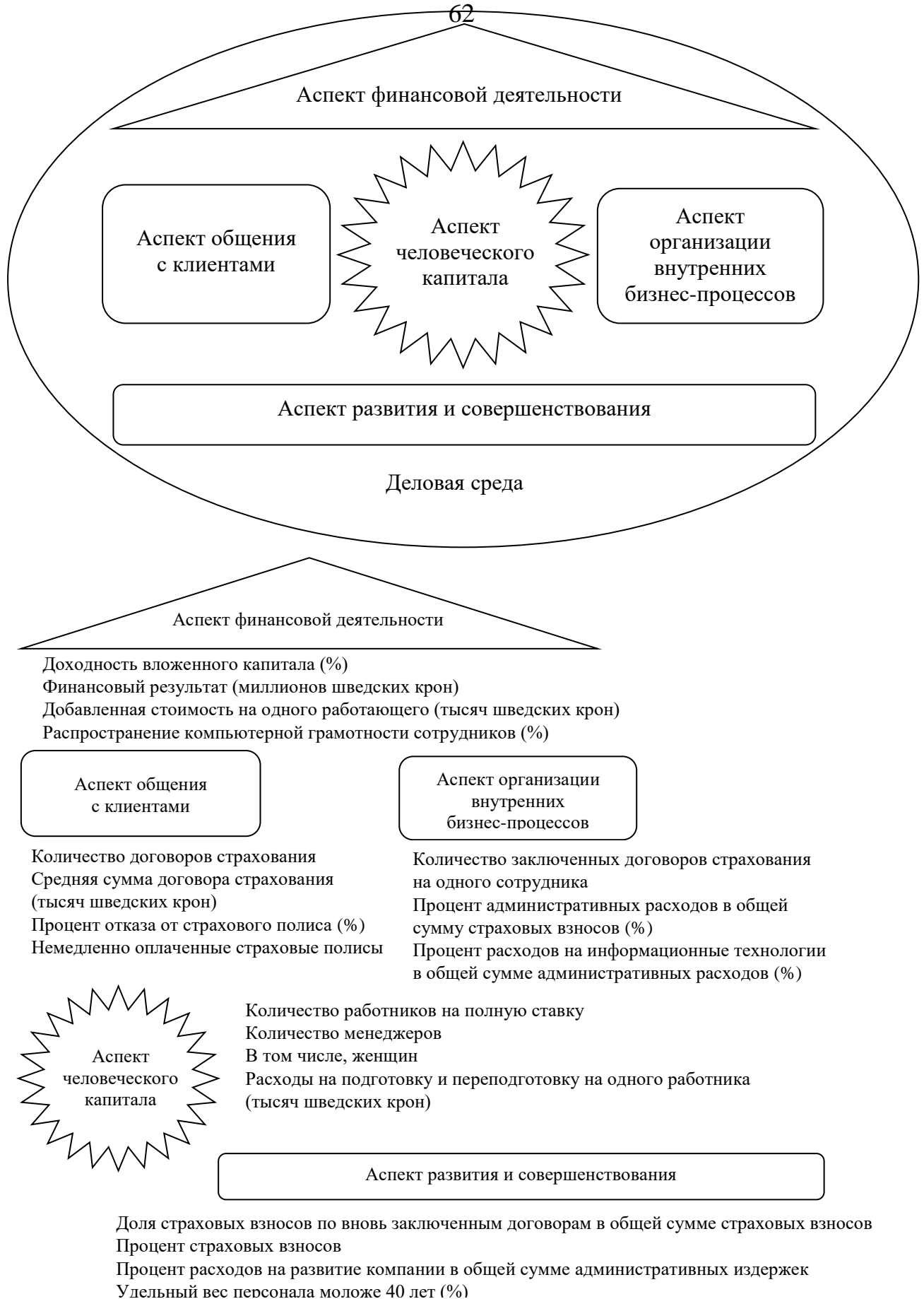


Рис. 2.6. Версия American Skandia модели Skandia Navigator™ из Пояснительной записки к годовому отчету Skandia AFS за 1996 г., раздела «Процессы, создающие ценность для потребителей» [24]

В конечном итоге менеджеры Skandia AFS успешно решили задачу овладения двумя «языками» показателей — оперативного контроля и стратегического контроля. Как и предполагал Л.-Э. Петерсон, подразделения компании, активно участвующие в реализации проекта, достигли значительных успехов в формировании своих стратегических целей и программ их достижения.

Один из результатов проекта – широкое осознание сотрудниками того, что в современных условиях от них требуется гораздо более высокий уровень компетентности, а расширение состава потребителей, равно как и инновации становятся важнейшими факторами прогресса.

Подводя итог, можно сказать, что в общем модель Skandia Navigator™ позволяет оценить положение компании, уровень развития различных направлений и глубоко проработать составляющие интеллектуального капитала, но все это требует довольно больших временных затрат, комплексной оценки различных уровней управления компании и владения большим объемом информации, что делает ее весьма трудоемкой.

Skandia Navigator™ – это еще один набросок, который обеспечивает более сбалансированную, общую картину операций – баланс между историей (финансовая направленность), современностью (ориентация на клиента, ориентация на процессы и человеческий фактор) и перспективами (обновление и развитие). Это эскиз, обещающий новый режим бизнес-планирования, в котором долгосрочная перспектива интегрирована с проблемами прошлого и будущего. В Skandia Navigator™ прослеживается метафора дельфина с его интеллектом, где чувствительность и универсальность поддерживают программное обеспечение Dolphin, названное в честь этого млекопитающего.

Итак, в обеих схемах («Skandia Value Scheme» и Skandia Navigator™) мотивация является скорее эстетической, чем концептуальной или когнитивной. Отношения в обеих моделях привлекательны, но порой

остаются технически необъяснимыми, поскольку они определены метафорически и, кажется, начинаются и заканчиваются везде и нигде.

Следует отметить тот факт, что в 1998 г. Л. Эдвинссон за работы в области интеллектуального капитала был удостоен престижной премии «Интеллект года» («Мозг года»), учрежденной Brain Trust Foundation.

ВЫВОДЫ

Итак, результатом исследований команды Skandia AFS по разработке новых показателей интеллектуального капитала стала эволюция трех поколений моделей интеллектуального капитала:

1. «Skandia Value Scheme» и Skandia Navigator™.

Схема оценки изначально изображала иерархию компонентов, определяющих стоимость, но в последнее время просто перечисляет основные компоненты на одном уровне. Л. Эдвинссон комментирует, что за основу Skandia Navigator™ была сознательно выбрана схема обновления и развития, представленная в виде фундамента или корней будущего успеха. Он добавляет, что это платформа для поиска основных индикаторов – индикаторов будущего.

2. Процессные потоковые модели.

Skandia AFS разработала компьютерную систему под названием Dolphin («Дельфин»), которая позволяет отслеживать динамику показателей Skandia Navigator™. При помощи взаимосвязанных потоков входящих данных этой модели менеджеры могут оценивать изменения ежедневно. Другие вспомогательные модели способствуют определению потоков и процессов, преобразующих одну форму интеллектуального капитала в другую. Т. о., человеческий капитал становится структурным посредством кодификации, в то время как преобразование финансового капитала в человеческий происходит через инвестиции в людей и обучение.

3. IC Index™ (ТМ «Индекс ИК»). Дает более точную оценку потоков интеллектуального капитала в динамике. Его впервые апробировало американское подразделение Skandia AFS (American Skandia). Отслеживание индекса в течение трех лет дало возможность четкого понимания источников и потоков интеллектуального капитала.

В Skandia AFS заметили, что IC Index™ выполняет две роли: внутреннее руководство – для принятия управленческих решений и внешняя отчетность – для отраслевых аналитиков [31].

В частности, «Skandia Value Scheme» и Skandia Navigator™ может использоваться менеджментом для диагностики потенциальных корпоративных проблем и для повышения экономической эффективности и результативности организаций; инвесторами для повышения релевантности инвестиционной оценки; кредиторами для оценки финансовой устойчивости кредитуемых компаний.

Особое место отводится проблематике новых факторов создания стоимости (ценности). Представления Л. Эдвинссона о природе стоимости – это естественное логическое развитие его особого авторского определения и соответствующего понимания интеллектуального капитала компании.

Следовательно, остается сделать лишь небольшой самостоятельный логический шаг, чтобы увязать теорию и практику управления интеллектуальным капиталом по Эдвинссону с возможностью разработки и реализации эффективной общей стратегии именно конкретной компании.

После глубокого осмысления становится понятной исключительная актуальность следующих проблем:

- измерение, учет, а также оценка интеллектуального капитала конкретной компании в системе ее управленческого учета;
- эффективное управление интеллектуальным капиталом в системе общего менеджмента компании;
- эффективное управление интеллектуальным капиталом как основным инвестиционным ресурсом компании.

В современной экономике знаний необходимо продолжать искать те невидимые пространства возможностей, мысля категориями междисциплинарных систематизированных точек зрения.

Так, в начале XXI в. подход к интеллектуальному капиталу также определяет капитал как пространство возможностей для будущего благополучия и создания богатства на пути к социальным инновациям. Талант станет связующим звеном в создании новых альянсов интеллектуального капитала, создавая стратегический и широкомасштабный нематериальный потенциал, влияющий на социальное благополучие.

Кроме того, новые лидеры должны быть творцами т. н. современного контекста создания ценности (стоимости). Главное в таком творчестве – целенаправленное качественное изменение в компании среды деятельности сотрудников и ее корпоративной культуры таким образом, чтобы качественно новая среда и обновленная культура буквально «взрачивали и лелеяли интеллектуальный капитал» данной компании.

Не исключено, что для нынешних российских компаний рассмотрение и описание цепочки «знания – интеллектуальный капитал – инновации – рост стоимости» становится весьма актуальным на современном этапе.

Ключевые моменты сводятся к следующему:

- Только знания дают возможность построить мир, соответствующий глобальной экономике.
- В экономике, основанной на знаниях, стоимость корпораций, организаций и отдельных личностей напрямую связана с их интеллектуальным капиталом. То же самое относится и к целым странам. Следовательно, если рыночная стоимость, эффективность и конкурентоспособность отдельной компании все в большей степени определяются ее нематериальными активами, ее интеллектуальным капиталом, то эффективность и конкурентоспособность отдельной страны тоже все в большей степени задаются и определяются именно ее национальным интеллектуальным капиталом.
- Для эффективного управления развитием интеллектуального капитала на уровне страны в целом необходим соответствующий

инструмент его измерения и оценки. Поэтому после определенной доработки с конца 90-х гг. XX в. правительство Швеции начинает применять адаптированный вариант Навигатора компании Skandia AFS для визуализации интеллектуального капитала Швеции. Чуть позже стали визуализировать свои национальные интеллектуальные капиталы Дания, Израиль и Нидерланды.

- Целенаправленное, последовательное стратегическое и оперативное управление развитием национального интеллектуального капитала приводит к выдающимся результатам.

В таком контексте интересным и весьма актуальным представляется утверждение Л. Эдвинссона о том, что в эпоху экономики, основанной на знаниях, успешными будут только те компании, которые, действительно, сумеют превратиться из индустриальных организаций в организации, по сути своей деятельности как раз и являющиеся коллективными интеллектуальными предпринимателями, т. е. практически осуществляющие интеллектуальное предпринимательство. Это же актуально и применительно к государствам [15].

По результатам исследования установлено, что не все активы, которые входят в интеллектуальный капитал, измеримы и признаются как объект бухгалтерского учета, но большая часть интеллектуального капитала не имеет прямой денежной оценки и не признаются в бухгалтерском учете.

В заключение необходимо подчеркнуть, что такое понятие, как «интеллектуальный капитал» очень трудно рассматривать однозначно и трудно предложить единообразные методы его оценки в силу специфики деятельности разных организаций. Поэтому существуют и разные концепции интеллектуального капитала, которые, несомненно, будут разрабатываться дальше. Вышеуказанные подходы к оценке интеллектуального капитала рекомендуется использовать в качестве основы для оценки интеллектуального капитала.

Необходимо понимать, что трудности оценки интеллектуального капитала связаны с переходом от отвлеченных нематериальных частей интеллектуального капитала к денежным оценкам. Помимо этого, практически любой метод измерения и оценки имеет свои определенные недостатки. Никто не настаивает на абсолютной точности, но цель заключается в том, чтобы проследить, увеличивается интеллектуальный капитал или уменьшается. Как говорит Л. Эдвинссон, «лучше быть правым отчасти, чем полностью заблуждаться» [15].

Отметим основные характеристики интеллектуального капитала, из-за которых возникают трудности его оценки:

- неопределенность – важнейшее свойство любого процесса создания нового знания, связанное с тем, что процесс зарождения нового знания считается оригинальным, а прошлые события и навык не в состоянии служить надежной основой для его оценки. Значение нового знания станет известно исключительно после опыта его применения.
- неделимость – по причине того, что информация неделима, покупателю необходимо приобрести весь блок информации, для того чтобы выделить для себя только самое необходимое.
- принципиальная возможность копирования различных элементов интеллектуального капитала с минимальными расходами для имитатора. Знание можно представить как некий товар, его ценность упадет для первоначального владельца в случае копирования имитатором.

В завершение приведем напутствие Лейфа Эдвинссона: «Я знаю, что волна нарастает... Поэтому послание сводится к следующему: необходимо или "оседлать" волну экономики, основанной на знаниях, или утонуть... Навигация в океане знаний – с целью поиска нового богатства наций – будет продолжаться» [15].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
2. Валдайцев С.В. Оценка интеллектуальной собственности: Учебник / С.В. Валдайцев. – СПб.: ЗАО Из-во «Экономика», 2010. – 471 с.
3. Воронцовский А.В. Современные теории рынка капитала: Учебник экон. фак. СПбГУ / А.В. Воронцовский. – СПб.: Изд-во СПбГУ ; М.: Экономика, 2010. – 717 с.
4. Гэлбрейт Д.К. Новое индустриальное общество: избранное / Д.К. Гэлбрейт. – М.: Эксмо, 2008. – 1197 с.
5. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В.Л. Иноземцев. – М.: Academia ; Наука, 1998. – 639 с.
6. Каратуев А.Г. Ценные бумаги: Виды и разновидности: Учеб. пособие / А.Г. Каратуев. – М.: ООО «Русская деловая литература», 1997. – 255 с.
7. Леонтьева Л.С. Управление интеллектуальным капиталом: Учебник и практикум для вузов / Л.С. Леонтьева, Л.Н. Орлова. – М.: Юрайт, 2020. – 295 с.
8. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие для студентов специальности «Бухгалт. учет, анализ и аудит» / Н.П. Любушин. – 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 445 с.
9. Маркс К. Сочинения: В 50 т. – Т. 32 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М.: Госполитиздат, 1964. – 804 с.
10. Мельников О.Н. Управление интеллектуально-креативными ресурсами наукоемких производств / О.Н. Мельников. – 2-е изд., перераб., и доп. – М.: Креативная экономика, 2010. – 384 с.

11. Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. — М.: Academia, 1999. — 631 с.

12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М.: Эксмо, 2009. — 956 с.

13. Теплова Т.В. Корпоративные финансы: Учебник для бакалавров / Т.В. Теплова. — М.: Юрайт, 2013. — 655 с.

14. Тиссен Р. Невесомое богатство. Как определить реальную стоимость вашей компании в будущем мире нематериальных активов / Р. Тиссен, Д.Г. Андриссен. — М.: Олимп–Бизнес, 2004. — 304 с.

15. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях / Л. Эдвинссон. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 247 с.

16. Эффективный экономический рост: Теория и практика: Учеб. пособие для вузов / Т.В. Чечелева, Г.Ю. Ивлева, В.А. Козлова и др.; под общ. ред. Т.В. Чечелевой. — М.: Экзамен, 2003. — 318 с.

Интернет-источники

17. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 4: [принят Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации четвертого созыва 24 ноября 2006 г.; одобрен Советом Федерации Федерального Собрания Российской Федерации 8 декабря 2006 г.]: офиц. текст: по состоянию на 30 дек. 2020 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64629/#dst0.

18. Гэлбрейт Д.К. Экономические теории и цели общества [Электронный ресурс] / Д.К. Гэлбрейт. — М.: Прогресс, 1979. — 406 с. — Режим доступа: <http://www.library.fa.ru/files/galbraith.pdf>.

19. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы [Электронный ресурс] / В.Л. Иноземцев. — М.: Логос, 2000. — 304 с. — Режим доступа:

https://www.studmed.ru/view/inozemcev-vl-sovremennoe-postindustrialnoe-obschestvo-priroda-protivorechiya-perspektivy_0ad5ab0678f.html.

20. Карпова Н.Н. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов: Учеб. пособ. [Электронный ресурс] / Н.Н. Карпова, Г.Г. Азгальдов. – М.: РИО МАОК, 2006, 2007. – 448 с. – Режим доступа: <https://ru.b-ok.com/book/3135047/59499a>.

21. Козырев А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров. – М.: Интерреклама, 2003. – 352 с. – Режим доступа: <http://khabroo.ru/d/357920/d/ocenka-stoimosti-nma-i-is.pdf>.

22. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе [Электронный ресурс] / Б.Б. Леонтьев. – М.: ИЦ «Акционер», 2002. – 200 с. –

Режим доступа: <https://bookree.org/reader?file=634429&pg=1>.

23. Нестеров А. Интеллектуальный капитал Понятие, структура и оценка интеллектуального капитала. Проблемы и перспективы оценки и учета интеллектуального капитала организации [Электронный ресурс] / А. Нестеров // Энциклопедия Нестеровых. – 2018. – Режим доступа: <http://odiplom.ru/lab/intellektualnyi-kapital.html>.

24. Ольве Н.Г. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей [Электронный ресурс] / Н.Г. Ольве, Ж. Рой, М. Веттер. – [Б.м.]: [б.и.], 2004. – Режим доступа: <https://economy-ru.com/pokazateley-sistema-sbalansirovannaya/otsenka-effektivnosti-deyatelnosti-kompanii.html>.

25. Оценка взаимосвязи между интеллектуальным капиталом и стоимостью компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://vuzlit.ru/20348/otsenka_vzaimosvyazi_mezhdu_intellektualnym_kapitalom_i_stoimostyu_kompanii.

26. Посошков И.Т. Книга о скудости и богатстве [Электронный ресурс] / И.Т. Посошков. – М.: АН СССР, 1951. – 417 с. – Режим доступа: <http://www.fa.ru/org/div/museum/SiteAssets/Pages/empire/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D0%BE%D1%88%D0%BA%D0%BE%D0%B2%20%D0%98.%D0%A2.%20%D0%9A%D0%BD%D0%B8%D0%B3%D0%B0%20%D0%BE%20%D1%81%D0%BA%D1%83%D0%B4%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%20%D0%B8%20%D0%B1%D0%BE%D0%B3%D0%B0%D1%82%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5.pdf>.

27. Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре общества XXI века: Сб. науч. трудов участников Международной науч.-практ. конф. [Электронный ресурс]. — СПб.: Издательство Санкт-Петербургского ун-та управления и экономики, 2015. — 554 с. —

Режим доступа: https://www.spbume.ru/file/pages/74/1_sbornik_konf_n151.pdf.

28. Словарь по управлению персоналом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hr-portal.ru/varticle/skandia-navigator-navigator-skandia>.

29. Стрижак О.О. Формування інтелектуального капіталу підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 [Електронний ресурс] / Стрижак Олена Олегівна; Харківський держ. економічний ун-т. – Харків, 2004. – 22 с. – Режим доступу: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/28445.html>.

30. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций [Электронный ресурс] / Т.А. Стюарт. – М.: Поколение, 2007. – 368 с. – Режим доступа: <https://obuchalka.org/20180925104021/intellektualnii-kapital-novii-istochnik-bogatstva-organizacii-stuart-t-a-2007.html>.

31. A sample from the Skandia AFS case study [Electronic resource] // [Б.м.]: [б.и.], 2006. – 8 p. – Mode of access: <https://docplayer.net/29175629-A-sample-from-the-skandia-afs-case-study.html>.

32. Байбурина Э.Р. Методы анализа интеллектуального капитала для современного устойчивого развития компании [Электронный ресурс] /

Э.Р. Байбурина // Корпоративные финансы. – 2007. – № 3. – С. 85-101. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-analiza-intellektualnogo-kapitala-dlya-sovremennogo-ustoychivogo-razvitiya-kompanii>.

33. Гостева О.В. Методики анализа интеллектуального капитала [Электронный ресурс] / О.В. Гостева, Е.И. Акентьева // Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. – № 6 (37), ч. 3. – С. 37-39. – Режим доступа: <https://research-journal.org/economical/metodiki-analiza-intellektualnogo-kapitala-2>.

34. Егорычев Д.Н. Управление процессами коммерциализации и оценки стоимости интеллектуального капитала компании [Электронный ресурс] / Д.Н. Егорычев, Л.И. Лукичёва // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. – № 4. – С. 124-138. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=12787143>.

35. Идченко Н.В. Эффективные методы оценки интеллектуального капитала [Электронный ресурс] / Н.В. Идченко, С.Е. Елкин // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 3. – С. 321-327. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=20909320>.

36. Козырев-Гаджиев Д.Н. Подходы по оценке интеллектуального капитала организации в наукоемких отраслях промышленности [Электронный ресурс] / Д.Н. Козырев-Гаджиев // Пробелы в российском законодательстве. – 2013. – № 6. – С. 337-339. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/podhody-po-otsenke-intellektualnogo-kapitala-organizatsii-v-naukuemkih-otraslyah-promyshlennosti>.

37. Коломина О.Б. Подходы определения интеллектуального капитала и его сущность [Электронный ресурс] / О.Б. Коломина // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 6 (16). – С. 206-210. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27810815>.

38. Комаров С.В. Понятие, структура и взаимодействие элементов интеллектуального капитала [Электронный ресурс] / С.В. Комаров,

А.Н. Мухаметшин // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Сер.: Экономика и менеджмент. – 2013. – Т. 7. – № 3. – С. 93-100. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=20290571>.

39. Лекаркина Н.К. Интеллектуальный капитал в оценке интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] / Н.К. Лекаркина // Экономический научный журнал «Оценка инвестиций». – 2017. – № 1 (5). – С. 35-53. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskiiy-analiz-kategorii-nematerialnyy-kapital/viewer>.

40. Маринко Г.И. Современные модели и школы в управлении знанием [Электронный ресурс] / Г.И. Маринко // Вестник Московского университета. Сер. 21. Управление (государство и общество). – 2004. – № 2. – С. 45-65. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyye-modeli-i-shkoly-v-upravlenii-znaniem>.

41. Надточий Ю.Б. Интеллектуальный капитал организации: сущность, структура, подходы к оценке [Электронный ресурс] / Ю.Б. Надточий, Л.С. Будович // Российский технологический журнал. – 2018. – Т. 6. – № 2 (22). – С. 82-95. –

Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=32761692>.

42. Сазонов С.П. Направления развития интеллектуального капитала бюджетных организаций — главная цель повышения качества жизни населения региона [Электронный ресурс] / С.П. Сазонов, А.В. Лукьянова, Е.И. Дмитриева // Вестник Волгоградского института бизнеса. Сер.: «Бизнес. Образование. Право». 2012. № 2. С. 167–174. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=17784816>.

43. Сердюкова Л.О. Человеческий и структурный капитал в инновационных системах [Электронный ресурс] / Л.О. Сердюкова // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2012. – № 3. – С. 63-67. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=18641469>.

44. Скворцов А.О. Экономическая природа интеллектуального капитала [Электронный ресурс] / А.О. Скворцов // Журнал экономической теории. – 2009. – № 1. – С. 276-280. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=13618422>.

45. Устинова О.Е. Интеллектуальный капитал: подходы к определению ценностно-смыслового содержания [Электронный ресурс] / О.Е. Устинова // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2017. – Т. 7. – № 2А. – С. 200-209. – Режим доступа: <http://www.publishing-vak.ru/file/archive-economy-2017-2/18-ustinova.pdf>.

46. Хорольская О.В. Модели и методы оценки интеллектуального капитала организации [Электронный ресурс] / О.В. Хорольская // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2016. – № 1. – С. 40-52. Режим доступа: <http://vestnik-ku.ru/images/2016/1/2016-1-4.pdf>.

47. Edvinsson L. Developing a Model for Managing Intellectual Capital [Electronic resource] / L. Edvinsson, P. Sullivan // European Management Journal. – 1996. – Vol. 14 (4). – P. 356-364. – Mode of access: <https://docplayer.net/29175629-A-sample-from-the-skandia-afs-case-study.html>.

48. Edvinsson L. Developing intellectual capital at Skandia [Electronic resource] / L. Edvinsson // Long Range Planning. – 1997. – Vol. 30, № 3. – P. 366-373. – Mode of access: <http://capitalintellectual.egc.ufsc.br/wp-content/uploads/2016/05/7-edvinsson.pdf>.

49. Edvinsson L. IC 21: reflections from 21 years of IC practice and theory [Electronic resource] / L. Edvinsson // Journal of Intellectual Capital. – 2013. – Vol. 14, № 1. – P. 163-172. – Mode of access: https://www.academia.edu/7551880/IC_21_reflections_from_21_years_of_IC_practice_and_theory.

50. Edvinsson L. Some perspectives on intangibles and intellectual capital 2000 [Electronic resource] / L. Edvinsson // Journal of Intellectual Capital. – 2000. – Vol. 1, № 4. – P. 12-16. – Mode of access:

<https://www.deepdyve.com/lp/emerald-publishing/some-perspectives-on-intangibles-and-intellectual-capital-2000-Sb94fUO30e>.

51. Mouritsen J. Valuing the future: intellectual capital supplements at Skandia [Electronic resource] / J. Mouritsen, H.T. Larsen, P.N. Bukh // Auditing & Accountability Journal. – 2001. – Vol. 14, № 4. – P. 399-422. – Mode of access: https://pdfs.semanticscholar.org/420e/4fba9cad548db84ef9a06e2f6541afb53122.pdf?_ga=2.55993635.90400991.1611835614-492042866.1611835614.

52. Sveiby K.-E. Methods for Measuring Intangible Assets [Electronic resource] / K.-E. Sveiby. – 2010. – Mode of access:

https://www.sveiby.com/files/pdf/1537275071_methods-intangibleassets.pdf.

53. Zerenler M. Intellectual Capital and Innovation Performance: Empirical Evidence in the Turkish Automotive Supplier [On-line version] [Electronic resource] / M. Zerenler, S. Burak Hasiloglu, M. Sezgin // Journal of Technology Management & Innovation. – 2008. – Vol. 3, № 4. – P. 31-40. – Mode of access:

https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-27242008000200003&lng=en&nrm=iso&tlng=en.