

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Введение. XXI век стал эрой трансформации мировой экономической системы. На смену действующей концепции постиндустриального развития приходит новая, для определения которой используют термины «интеллектуальная экономика», «экономика знаний», «неоэкономика», «industry 4.0» и другие. Кардинальные преобразования экономических отношений, которые происходят во всех отраслях общественного развития, являются фактором влияния на традиционные подходы по управлению предпринимательской деятельностью. Глобализация конкурентной борьбы и развитие средств коммуникации стали причиной этих изменений.

Системы управления, которые базируются на классических ресурсных составляющих — основном и оборотном капитале и труде, уже не дают возможности обеспечивать устойчивое развитие предприятий. Переход к «экономике знаний» обусловил необходимость выделения и акцентирования внимания на нематериальных, интеллектуальных ресурсах, получивших название «интеллектуальный капитал». Те субъекты хозяйствования, которые не смогут перестроиться на новую парадигму управления, обречены на потерю своих конкурентных позиций. Лидерами мировой экономики по результатам операционной деятельности и рыночной капитализации стали предприятия, деятельность которых базируется на расширенном воспроизводстве составляющих ИК.

Основная часть. Инновационный путь развития предполагает эффективное взаимодействие научно-технической, производственной, а также финансовой и социальной сфер экономики. Обеспечение этого взаимодействия на переходном этапе осуществляется с помощью новой государственной политики в области инноваций. Как правило, она реализуется посредством государственного финансирования базовых инноваций с целью оптимизации процесса научно-технического развития и формирования необходимых предпосылок для реализации социально-ориентированного прорыва в области технологий.

На данном этапе развития общества все важнее оказывается тот капитал, который воплощается в знаниях, опыте, навыках и умениях. На этом фоне в течение последних нескольких лет значительно возрос интерес к интеллектуальному капиталу. Постепенно приходит и осознание его роли в жизни предприятий: его называют одним из важнейших факторов конкурентоспособности той или иной компании. Несмотря на более чем тридцатилетний период исследования понятия «интеллектуальный капитал» (ИК), до сих пор не существует научного консенсуса к его определению и структурному содержанию. Найти этому объяснение довольно просто: проблема кроется в разных спецификациях отдельных компаний, поэтому сущность и определение интеллектуального капитала должно меняться в зависимости от этого.

Впервые термин «интеллектуальный капитал» был введен Томасом А. Стюартом в 1990-х годах. Он определял его как «интеллектуальный материал, включающий в себя знания, опыт, информацию, интеллектуальную собственность и участвующий в создании ценностей». Иными словами, интеллектуальный материал сформирован и используется для производства более ценного имущества [1].

В работе «Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства компаний» Томас Стюарт предложил наиболее распространенную трехкомпонентную структуру интеллектуального капитала: человеческий капитал, структурный капитал, потребительский капитал и интеллектуальный капитал. Человеческий капитал заключен в сотрудниках компании, а, точнее, это их компетенции, практические навыки, отношение к работе, умения и способности, неявные знания, личные связи и т.п. Структурный капитал заключен в знаниях, которые «принадлежат организации»: технология, изобретения, патенты, ноу-хау, процессы, системы, структура и внутренние правила, стратегия и культура компании. Потребительский капитал заключен в отношениях, которые устанавливает организация, то есть отношения с клиентами, потребителями, внешними партнерами организации, индивидуальным подходом, сотрудничеством. Только если все три компонента взаимодействуют между собой, они способны сформировать основу для конкурентного преимущества компании.

Лейф Эдвинссон, представитель датской компании «Скандия», определяет интеллектуальный капитал как «информацию и знания, применяемые для создания ценности». Предложенная им структура очень похожа на структуру Т. Стюарта, но имеет одно отличие: у него вводится понятие «организационного» капитала, который делится на инновационный капитал (патенты, идеи, торговые марки) и процессный капитал (информационные технологии, рабочие процессы) и вместе с клиентским (потребительским) входит в состав структурного [2].

Особый подход к анализу интеллектуального капитала предложили И.В. Ивашковская и Э.Р. Байбурина в работе «Роль интеллектуального капитала в создании стоимости российских компаний». Авторы, учитывая сложность структуры ИК, считают необходимым рассматривать его на двух уровнях: по компонентам и субкомпонентам.

Еще одним обстоятельством, усложняющим определение интеллектуального капитала, является наличие множества других его понятий, которые зачастую рассматриваются как синонимы интеллектуальная собственность, интеллектуальные активы, нематериальные активы. Согласиться с таким подходом не представляется возможным, поскольку каждое из них имеет собственное содержательное наполнение.

Среди существенных признаков интеллектуального капитала как философско-экономической категории можно выделить следующие:

- совокупность человеческого, клиентского и структурного капиталов;
- базирование прежде всего на интеллектуальных свойствах индивидов;
- накапливаемость;
- наличие будущих экономических выгод в виде будущих поступлений от интеллектуального капитала как экономического ресурса и увеличение будущих поступлений от других ресурсов (труд, капитал, земля, предпринимательские способности) в результате функционирования интеллектуального капитала;
- наличие капитальных и устойчивых технологических, финансовых, конкурентных и др. видов преимуществ в результате использования элементов интеллектуального капитала [3, с. 144].

В настоящее время проблема структурирования интеллектуального капитала является дискуссионной.

На наш взгляд, наиболее корректной представляется трехзвенная структура интеллектуального капитала, поскольку она отражает систему отношений по поводу создания продуктов творческого труда (человеческий капитал является субъектом интеллектуальной деятельности, создателем продуктов творческого труда и их использования во внешней и внутренней средах организаций (клиентский и структурный капитал соответственно).

Заключение. Способность управлять ресурсами ИК комплексно и последовательно является определяющим моментом в процессе создания акционерной ценности для многих крупнейших фирм. Одно можно сказать с уверенностью: экономика все больше и больше представлена компаниями, в которых бизнес модели опираются на ресурсы интеллектуального капитала. Такие фирмы связаны с программным обеспечением, производством средств связи, IT разработками, не обладают большим запасом физического капитала, но опираются на опыт, знания и навыки работников. Если взглянуть на фирмы с точки зрения финансов, то результаты их деятельности могут быть одинаковыми, но при сравнении ресурсов ИК фирм разница может быть очевидной. Таким образом, общепринятого определения интеллектуального капитала не существует, но все существующие варианты несут в себе одну общую идею. Она состоит в том, что интеллектуальный капитал — это что-то важное и полезное для фирмы, основанное на знаниях, не имеющее материальной формы. Практически во всех его классификациях присутствуют человеческий и структурный капитал. Являясь жизненно необходимыми для организации, они представляют фундамент, и то, на чем она держится — люди, их опыт и знания, взаимодействия между ними и т.д.

Список цитируемых источников

1. *Lin, J.Y.* New structural economics: A framework for rethinking Development and Policy. World Bank Publications, 2012b.
2. *Lundvall, B.* National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / B. Lundvall. — London: Pinter Publishers, 1992. — 317 p.
3. *Пелих, С.А.* Инновационно-инвестиционная среда в агропромышленном комплексе Китая и Беларуси: анализ, проблемы, решения / С.А. Пелих, Яотьянь Ван. — Минск, 2012. — 176 с.

УДК 331

Ван Цзяньхан, О. А. Лабейко

Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Барановичи, Республика Беларусь

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПОДХОДОВ И МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Введение. Вызовы современного рынка выдвигают проблему совершенствования управления политикой доходности на современных предприятиях. В борьбе за надлежащее место на рынке, обеспечение конкурентных преимуществ предприятий возможно только на основе повышения качества продукции, работ услуг, снижения расходов, что будет способствовать росту их доходности и сделает возможным надлежащее развитие. Эффективность деятельности любого предприятия, независимо от его организационно-правовой формы, отраслевой принадлежности, масштабов деятельности и др., в значительной мере зависит от эффективности организации и налаживание информационных потоков с целью удовлетворения запросов внутренних и внешних пользователей. В свете данной трактовки сущность доходов, расходов и финансовых результатов является важной научной проблемой. Эти понятия остаются в центре внимания ученых в области философии, экономической теории, микроэкономики, макроэкономики, финансов, менеджмента, бухгалтерского учета и содержат много противоречий, что обуславливает актуальность их перманентного исследования. Одной из главных общеэкономических и бухгалтерских проблем, как в практическом, так и в научном плане является проблема трактовки финансового результата деятельности предприятия, методология и методика его определения и налогообложения.