

### ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ»

М.К. Семенова

*Научный руководитель – Н.О. Чистякова*

Капитал – это совокупность товаров, имущества, активов, используемых для получения прибыли, богатства. В более узком смысле это источник дохода в виде средств производства. Капитал можно определить как накопленный запас продуктов умственного и физического труда, служащий для производственных целей и способствующий как ускорению во времени производственного процесса, так и возрастанию его результатов [1]. Сущность капитала определяется отношениями собственности, которые возникают при общественной востребованности конкретных природных, материальных, информационных, денежных, трудовых и иных ресурсов, необходимых для формирования, использования и развития объектов права в данной социально-организованной экономической системе [2]. Ценность капитала основана на ограниченности ресурсов, необходимых для производства, и праве собственности на эти ресурсы.

В ходе исторического развития появляются новые формы капитала, отличающиеся большим потенциалом и служащие для развития экономики.

В начале XX века конкурентоспособность предприятия во многом зависела от доступа к ограниченному природным ресурсам. В настоящее же время развитие и выживание предприятия перемещается в сферу интеллектуального потенциала. Лидирующие мировые компании достигают успеха за счет инноваций: технологических, управленческих и других. Устойчивое развитие компании во многом зависит от интеллектуальных

и творческих способностей, которыми обладают сотрудники данной организации.

Понятие интеллектуального капитала ввел в научный оборот Дж. Гэлбрейт, который употребил этот термин в письме экономисту М. Калека в 1969 г [3]. Однако широкое распространение данный термин получил только в 1990-х годах благодаря работам Томаса Стюарта. Согласно мнению Стюарта, интеллектуальный капитал обозначал «сумму всех знаний всех работников предприятия, которая предоставляет ему конкурентное преимущество на рынке». При этом под знанием понимались патенты, управленческие навыки, технологии, информация о клиентах и поставщиках, а также опыт.

Не смотря на то, что интеллектуальный капитал как категория обрел широкую известность относительно недавно, его ценность отмечалась и ранее.

Иван Вавилов разделял капитал на невещественный – производительный, и вещественный, который может быть как непроизводительным, так и производительным. К невещественному капиталу можно отнести «средства к физической жизни, телесную силу, ловкость употребления телесной силы, умственный способности, познания, и, наконец, кредит, или приобретенное к себе доверие» [4].

В 1850 году Франтишек Ладислав Ригер посвятил одну из своих работ доказательству ценности и производительности невещественного (духовного) богатства и труда. В России данный труд был выпущен в 1868 году и имел название «О капитале и труде невещественном и их значении и

положении в политической экономии». В данном произведении Ригер доказывал важность для производства личных качеств работников, их компетенций, знаний, а также использование новых открытий и методов производства для получения вещественных богатств. Ригер выделял три уровня применения неимущественного капитала и труда в промышленности: 1 – знания, которые могут способствовать развитию производства, полученные ученым или исследователем; 2 – применение полученных знаний в конкретном производстве с учетом его специфики; на этом уровне применяется интеллектуальный (неимущественный) капитал предпринимателя. 3 – практическое воплощение разработок ученого и предпринимателя в производстве, осуществляемое работником предприятия [5].

Так, Сергей Юльевич Витте выделял, помимо материальных благ, неимущественный капитал: «В отличие от благ материальных, идущих в производство или способствующих ему, т.е. в отличие от вещественных капиталов, блага духовные, выполняющие то же назначение, называют капиталами неимущественными. Сюда прежде всего должны быть отнесены знания, на счет которых более всего и следует отнести совершенный уже веками и постоянно совершающийся на наших глазах прогресс в производстве. Затем сюда же относятся личные таланты, ловкость в работе, приобретенное продолжительной деятельностью право на доверие, привилегии на изобретение и пр.» [2] При этом под «правом на доверие» подразумевалась положительная репутация торговых и промышленных фирм.

Таким образом, интеллектуальный капитал можно определить как

совокупность всех знаний, проявляющихся в процессе взаимодействия сотрудников, инфраструктуры, нематериальных активов, культуры и других внутренних переменных организации, и способных приносить прибыль компании и обеспечивать ее конкурентоспособность.

Литература и источники:

1. Макаров В. Интеллектуальный капитал. Материализация интеллектуальных ресурсов в глобальной экономике / В.В. Макаров, М.В. Семенова, А.С. Ястребов; под ред. В.В. Макарова – СПб: Политехника, 2012. – 688 с.
2. Витте С.Ю. Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве, читанных его императорскому высочеству великому князю Михаилу Александровичу в 1900-1902 годах. – СПб: Типография акционерного общества Брокгауз-Ефрон, 1912, 588 с.
3. Дудин М. Интеллектуальный капитал россиян — как главный фактор развития экономики и инновационных процессов в РФ / Креативная экономика №1 (13) – 2008.
4. Вавилов И.С. Беседы русского купца о торговле: практический курс коммерческих знаний, излагаемый в С.-Петербурге публично по поручению Императорского Вольного Экономического общества и издаваемый под покровительством одного члена его Фридрихсгамским Первостатейным Купцом Иваном Вавиловым (в 2-х частях). – СПб: тип. Штаба Отдельного корпуса внутренней стражи, 1845 – 1846, 193 с.
5. Ригер Ф.Л. О капитале и труде неимущественном и их значении и положении в политической экономии. – СПб: Типография д-ра М. Хана, 1868, 82 с.