

Система эффективного управления интеллектуальными ресурсами предприятия

Необходимость перехода отечественной экономики на инновационный путь ставит перед ней задачу по формированию соответствующей инфраструктуры, одним из важнейших элементов которой является рынок интеллектуальной собственности, о проблемах создания и функционирования которого, а также о предлагаемых путях их решений, и пойдет речь в данной статье.

Большой научно-технический потенциал России является основой формирования инфраструктуры нового рынка – рынка интеллектуальной собственности.

Формирование рынка интеллектуальной собственности является, на сегодняшний день, одним из главных направлений развития российской экономики. В то время когда во всем мире идет активная торговля результатами интеллектуальной деятельности, а продукция многих компаний отличается лишь товарными знаками, в России этот сегмент рынка только начинает

развиваться. Во многих отечественных компаниях до сих пор не уделяется должного внимания работе в области интеллектуальной собственности, а, как показывает опыт наиболее динамично развивающихся фирм, обладание и грамотное управление сбалансированным пакетом объектов интеллектуальной собственности как раз и дает преимущество на рынке, ограничивая возможности конкурентов и, в конечном счете, обеспечивая возможность компаниям получать сверхприбыли. Это связано, в первую очередь, с открывающейся возможностью при помощи неденежного имущества увеличивать уставный капитал предприятий и фирм, интегрироваться с российскими и зарубежными партнерами путем создания совместных предприятий, продажи лицензий, уступки прав или вклада в уставный капитал, получать доход, не занимаясь напрямую производством (лицензионная торговля), ограничивать возможности конкурентов и др.

В зависимости от степени развития законодательства, регулирующего рыночные отношения внутри каждого государства, рынки интеллектуальной собственности можно подразделить на два вида:

- нецивилизованный, с неразвитым законодательством, где допускается торговля любыми

подделками, включая товары, их маркировку товарными знаками и фирменными наименованиями, заимствование технологий и дизайнерских решений;

- цивилизованный, с развитым рыночным законодательством и законодательством по интеллектуальной собственности, который основывается на строгом соблюдении государственных и международных нормативных и законодательных актов по интеллектуальной собственности [12].

Ориентация на инновационный тип развития, вовлечение интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот во всех высокоразвитых государствах мира рассматривается как одно из ключевых направлений подъема экономики. В настоящее время к странам с цивилизованным рынком относятся США и большинство европейских стран. Именно в этих странах доля нематериальных активов ведущих компаний превышает 70% в общем инвестированном капитале [3].

Наша экономика пока еще недостаточно восприимчива к достижениям научно-технического прогресса, и богатый научно-технический потенциал, которым обладает Россия, не используется должным образом. Задачи развития экономики России требуют более полного использования потенциальных

возможностей, которые сосредоточены в области создания, правовой охраны и вовлечения в хозяйственный оборот результатов интеллектуальной деятельности в сфере науки и технологий. Правовая охрана и защита прав интеллектуальной собственности при создании технологических новшеств - важнейший элемент распространения рыночных отношений в научно-технической сфере [7].

За последние годы на государственном уровне предпринят ряд мер для того, чтобы привести российское законодательство в соответствие с минимальными общеобязательными стандартами охраны интеллектуальной собственности, что является одним из условий вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) [11]. Это обусловлено не только необходимостью усиления борьбы с пиратством, но и коренным изменением законодательства, появлением новых технологий, тем значением, которое придается интеллектуальной собственности на международном уровне. Российские законодательные реформы, в частности, в сфере правовой охраны интеллектуальной собственности заложили правовую основу для формирования цивилизованного рынка. Основным инструментом государственной политики в области

использования и правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности служит нормативно-правовое регулирование инновационных процессов, опирающееся в основном на положения конституции РФ и ГК РФ. Передача прав на объекты интеллектуальной собственности, выступающих на рынке в качестве товара, не может осуществляться напрямую, как это бывает на рынке обычных товаров. Товаром на рынке интеллектуальной собственности служат права на использование объектов интеллектуальной собственности, причем только с того момента, когда на объект интеллектуальной собственности (изобретение, полезную модель, промышленный образец или товарный знак) выдается охранный документ. И эти права могут передаваться только на договорной основе. Причем для некоторых видов договоров предусмотрена обязательная государственная регистрация.

Главным направлением развития большинства стран мира на среднесрочную и долгосрочную перспективу является переход на инновационный путь развития. От мотивации к инновационному поведению граждан и от отдачи, которую приносит труд каждого человека, в значительной степени зависит будущее национальной экономики, в том числе:

- кардинальное повышение производительности труда;
- повышение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, выпускаемых ими товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг;
- формирование национальной инновационной системы стран – совокупности государственных и частных институтов, поддерживающих инновации;
- формирование новых национальных и международных центров социально-экономического развития;
- повышение социальной составляющей крупного и среднего бизнеса и роста благосостояния населения.

Однако анализ последних десяти лет пути к инновационной экономике свидетельствует о том, что такая мотивация в России пока отсутствует. Основной является ориентация производителей промышленной продукции на решение текущих повседневных задач вместо задач долгосрочных. В то же время, инновационная деятельность имеет длительный цикл и срок окупаемости затрат при больших коммерческих рисках неполучения ожидаемого результата, требует отвлечения из хозяйственного оборота на НИОКР

значительных ресурсов, на которые могут пойти трансконтинентальные корпорации либо объединения хозяйствующих субъектов, как на национальном, так и международном уровнях [8].

В условиях активного развития процессов глобализации и построения информационного общества возрастает необходимость в применении единых подходов к созданию, учету и использованию результатов интеллектуальной деятельности и прав на них [7].

В целях повышения уровня координации и взаимодействия всех заинтересованных сторон и создания оптимальной правовой среды для активного формирования основ национальной инновационной системы, создания условий перехода к инновационной экономике через формирование цивилизованного рынка интеллектуальной собственности необходимо обеспечить регулирование следующих основных направлений инновационного развития:

- формирование благоприятных условий правового режима производства новых знаний как результата НИОКР;
- формирование благоприятных условий правового режима закрепления и правовой охраны интеллектуальных прав, коммерциализации

исключительных интеллектуальных прав на все виды интеллектуальной собственности как объекта рыночных отношений и роста нематериальных активов как объекта капитализации;

- определение правового статуса основных субъектов инновационных отношений, определяющего их инновационную мотивацию;

- создание и развитие инновационной инфраструктуры;

- эффективное государственное управление в сфере формирования и развития инновационной экономики через рынок интеллектуальной собственности, включая бюджетное финансирование и налогообложение;

- подготовка кадров в инновационной сфере.

В современных условиях реализации инновационной стратегии – идентификация, формирование, капитализация и управление нематериальными активами через рынок интеллектуальной собственности является, по сути, тем стратегическим ресурсом, использование которого позволит сохранить курс на модернизацию и преодолеть мировой экономический кризис. Базовым условием для этого является формирование рынка интеллектуальной собственности, обеспечивающего баланс интересов

авторов, предприятий и организаций и заказчиков. Интеллектуальная собственность при этом играет важнейшую роль как средство капитализации активов предприятий и организаций, механизм создания добавочной стоимости и как инвестиционный ресурс.

Между тем вопрос эффективного управления интеллектуальной собственностью для российских фирм остается не решенным. Отчасти это можно объяснить тем, что рынок интеллектуальной собственности в России сформировался недавно, менеджменту предприятий и организаций не хватает опыта для того, чтобы эффективно распоряжаться интеллектуальной собственностью. Есть определенные проблемы с нехваткой специалистов в области управления интеллектуальными ресурсами.

С другой стороны, российский рынок интеллектуальной собственности довольно специфичен. Правовые механизмы охраны прав интеллектуальной собственности могут не срабатывать так, как это задумывалось. Не сформировались механизмы эффективного трансфера объектов интеллектуальной собственности, в том числе из-за отсутствия опыта в их оценке у участников рынка.

Помимо этого, интенсивному развитию рынка интеллектуальной собственности России мешает проблема методического плана: менеджмент предприятий и организаций не до конца понимает содержание самой категории интеллектуальной собственности.

Необходимо отметить, что интеллектуальные ресурсы предприятий и организаций не ограничиваются объектами интеллектуальной собственности, перечень объектов интеллектуальных ресурсов намного шире, что нельзя игнорировать при построении системы эффективного управления интеллектуальной собственностью.

В настоящее время интеллектуальные ресурсы фирмы становятся одним из главных ресурсов предпринимательской деятельности. В современной экономике, характеризующейся высоким уровнем конкуренции между производителями, сильным сегментированием рынка, произошедшим в результате кастомизации, и, сравнительно небольшим объемом рыночных сегментов, высоким и все возрастающим темпом научно технического прогресса одним из немногих источников конкурентных преимуществ становятся интеллектуальные ресурсы, находящиеся в распоряжении той или иной фирмы. Интеллектуальные ресурсы

позволяют принимать верные управленческие решения в условиях недостаточной информации и жесткого дефицита времени.

В наибольшей степени, все вышеперечисленное актуально для инновационно-активных предприятий. С одной стороны объемы интеллектуальных ресурсов инновационно-активных предприятий больше, чем у других фирм, а их структура сложнее, с другой стороны инновационная активность провоцируется, как правило, более жестким конкурентным давлением, а значит, негативные факторы внешней среды современной экономики действуют на инновационно-активные предприятия в большей степени.

Но сами по себе интеллектуальные ресурсы не являются производительным ресурсом, до тех пор, пока они не будут вовлечены в производственный процесс. Задача современного предпринимателя сделать это наиболее эффективным способом, чтобы максимально реализовать потенциал интеллектуальных ресурсов предприятия, оставив минимальное количество неиспользуемых резервов. Решить данную задачу можно лишь одним способом: сформировав эффективную систему управления интеллектуальными ресурсами предприятия.

Управление интеллектуальными ресурсами предприятия можно представить как определенную последовательность процедур, образующих замкнутый цикл, связанный с циклом превращения интеллектуальных ресурсов предприятия. В процессе своего обращения интеллектуальные ресурсы проходят несколько стадий:

- Финансовые ресурсы инвестируются в развитие компании. Происходит потребление финансовых ресурсов с целью воспроизводства интеллектуальных;
- В результате развития возникают объекты и субъекты – носители интеллектуальных ресурсов в виде результатов исследований и разработок, объектов интеллектуальной собственности, а также путем появления на предприятии высококвалифицированных сотрудников. Создаются интеллектуальные ресурсы в нематериальной форме;
- Использование интеллектуальных ресурсов в производственном процессе. Интеллектуальные ресурсы потребляются в производственном процессе;
- Овеществление интеллектуальных ресурсов в виде готовой продукции или оказанных услуг, превращение интеллектуальных ресурсов в вещественную форму;

- Реализация товаров и услуг, с овеществленными в них интеллектуальными ресурсами, преобразование овеществленных интеллектуальных ресурсов обратно в финансовые ресурсы.

Каждой стадии цикла обращения интеллектуальных ресурсов предприятия будет соответствовать своя система процедур, позволяющая эффективно ими управлять.

На первой стадии необходимо определить какие интеллектуальные ресурсы и в каком объеме потребуются предприятию, какие финансовые ресурсы потребуются для их производства или воспроизводства, располагает ли предприятие необходимым объемом финансовых ресурсов, если нет, то необходимо определить ключевые интеллектуальные ресурсы и правильно расставить приоритеты. Реализовать данные процедуры возможно при составлении стратегии развития предприятия и плана развития предприятия.

На второй стадии необходимо осуществлять контроль за целевым использованием финансовых ресурсов, обеспечить наиболее эффективное их использование, добиться выполнения поставленных на первом этапе задач. Эта функция ложится на инновационную систему предприятия.

На третьей стадии необходимо обеспечить наиболее полную реализацию интеллектуального потенциала предприятия в виде конечного продукта. Нереализованные интеллектуальные ресурсы необходимо попытаться реализовать иным способом (в другом виде конечной продукции, в виде лицензии, в виде концептуальной идеи с прицелом на реализацию в будущем). Нереализованный интеллектуальный потенциал изымается из обращения в виде резервов. Необходимо понимать, что резервы подобного рода подвержены быстрому моральному устареванию (меняются технологии, знания и навыки теряют свою актуальность), поэтому формирование интеллектуальных резервов неэффективно.

На четвертой стадии необходимо обеспечить наиболее полное раскрытие рыночного потенциала овеществленных интеллектуальных ресурсов. Реализовать их в виде материальных объектов необходимо таким образом, чтобы использованные интеллектуальные ресурсы стали неоспоримым рыночным преимуществом товара или услуг и трансформировались в конкурентное преимущество предприятия. На этой стадии необходимо сформулировать стратегию продвижения товара или услуги на рынке.

На пятом этапе необходимо наиболее полно реализовать стратегию рыночного продвижения товаров и услуг, а также контролировать соблюдение прав интеллектуальной собственности, для того чтобы сохранить конкурентные преимущества в течение как можно более длительного периода времени. Рыночная стратегия предприятия должна быть сформулирована таким образом, чтобы добиться, как минимум, простого воспроизводства интеллектуальных ресурсов. При этом оптимальным вариантом будет расширенное воспроизводство интеллектуальных ресурсов, то есть в результате завершения цикла их обращения, объем полученных финансовых ресурсов должен обеспечить возможность получения большего объема интеллектуальных ресурсов на первой и второй стадии следующего цикла обращения.

Возникает некоторая неопределенность, связанная с тем, что не все инновационно-активные предприятия реализуют цикл обращения интеллектуальных ресурсов полностью, возможны усеченные варианты. Действительно, инновационная фирма может не заниматься производством конечного продукта, но в этом случае фирма не вполне соответствует понятию предприятия, как производственной системы, что

позволяет оставить рассмотрение подобных организаций за рамками данного исследования, сосредоточившись на инновационно-активных предприятиях.

Чтобы определить потребность предприятия в интеллектуальных ресурсах, необходимо четко представлять какие виды интеллектуальных ресурсов существуют, в каких показателях можно измерить потребность в каждой конкретной категории интеллектуальных ресурсов, и как определить соответствие того или иного показателя потребностям конкретного предприятия.

Интеллектуальные ресурсы предприятия можно разделить на две категории: производительные интеллектуальные ресурсы, участвующие в производственном процессе и непроизводительные, непосредственного участия в производственном процессе не принимающие. Производительные интеллектуальные ресурсы участвуют в процессе производства, овеществляются в конечном продукте и участвуют в формировании прибыли предприятия. Очевидно, что данная категория тождественна понятию интеллектуальный капитал предприятия.

Элементы интеллектуального капитала разнородны по своей сути. По мнению авторов особенности того или

иного элемента интеллектуального капитала определяется его «носителем». Несмотря на невещественную природу знаний, умений и навыков, всегда существует их «носитель», то есть объект или субъект, с которым данный элемент интеллектуального капитала неразрывно связан. Некоторые элементы интеллектуального капитала существуют в виде знаний, умений и навыков, неотделимых от обладающих ими людей, а другие представляют из себя технологии, формализованные или не формализованные. В любом случае, главным носителем объектов интеллектуального капитала является человек.

Представление о том, что человек является основным носителем объектов интеллектуального капитала вовсе не ново. Еще А. Смит писал, что “человек, получивший образование путем затраты большого труда и времени... может быть приравнен к одной из дорогих машин”.[9]

Это же определяет одну из характерных примет настоящего времени: бизнес становится зависим от ключевых фигур, носителей определенных объектов интеллектуального капитала. Сопоставление приблизительной величины человеческого капитала США (44 584 700 млн. долл.) с суммой всех активов

американских финансовых и нефинансовых корпораций (12.770.000 млн. долл.), произведенное американскими экономистами в 1985 г., является четким индикатором.[4] В настоящее время этот разрыв еще увеличился.

В соответствии с современными представлениями выделяют следующие виды интеллектуального капитала: человеческий капитал, структурный капитал, организационный капитал, клиентский капитал, интеллектуальная собственность.

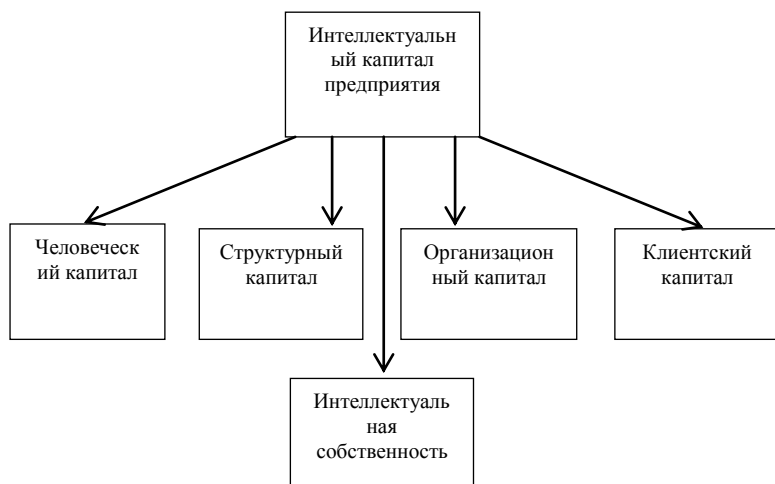


Рис. 1. Интеллектуальный капитал предприятия.

Виды интеллектуального капитала тесно взаимосвязаны друг с другом. Если утрачен человеческий капитал, то автоматически теряет ценность структурный капитал. Какими бы прекрасными разработками не

обладала компания, реализовать их будет некому. И наоборот, если утрачен структурный капитал, то персонал и менеджмент любой квалификации не сможет вести успешный бизнес. Примерно то же можно сказать о соотношении организационного и клиентского капитала. Если нулевую оценку получает любой из этих двух факторов, то обесценивается и другой. В результате нулевую оценку получает весь структурный капитал и, следовательно, интеллектуальный капитал в целом.

Рассмотрим человеческий интеллектуальный капитал предприятия. Он включает в себя:

- квалифицированную, собранную вместе рабочую силу и контракты с выдающимися специалистами и менеджерами;
- совокупность знаний, квалификации, практических навыков, способностей к нововведениям каждого из сотрудников предприятия;
- систему ценностей, культуру труда, философию бизнеса, которые не могут быть скопированы или воспроизведены в другой организации.

Основу человеческого капитала составляют знания (информация), которыми владеют работники предприятия. Ф. Махлуп подразделяет все знания, которыми владеет конкретный индивид, на следующие пять категорий:[9]

1) практические знания – то, что имеет значение для работы, принятия решений и действий и что может быть подразделено в зависимости от сферы деятельности на следующие подкатегории:

- a) профессиональные знания;
- b) знания в области конкретной экономики;
- c) знания рабочего;
- d) политические знания;
- e) знания в области домоводства;
- f) прочие практические знания;

2) интеллектуальные знания – те, которые удовлетворяют интеллектуальные потребности, считаются признаком широкого гуманитарного и естественно-научного образования и общей культуры;

3) будничные и “развлекательные” знания – то, что удовлетворяет мелкое любопытство или потребность в неприятных развлечениях и эмоциональном возбуждении, включая местные сплетни, хронику преступлений и несчастных случаев, легкомысленные романы, рассказы, шутки, игры и т.д.;

4) духовные знания – то, что относится к познанию бога и путей спасения души;

5) ненужные знания – то, что лежит вне сферы интересов познающего, обычно приобретается случайно и удерживается в памяти бесцельно.

Стоит отдельно отметить, что авторы относят к интеллектуальному капиталу лишь «полезные» производительные знания, значит категории 3 и 4, по мнению авторов, попадают в интеллектуальный капитал лишь частично, а категория 5 выпадает из интеллектуального капитала, за исключением редких случаев, когда подобные знания могут привести к качественному скачку профессиональных компетенций работника.

К человеческому капиталу предприятия безоговорочно может быть отнесена только та часть практических знаний работника как индивида (профессиональные знания, знания в конкретной области, знания рабочего) и, отчасти, его интеллектуальные знания как необходимое условие новаторства и творчества в бизнесе. В то же время, нельзя сказать однозначно, что остальные знания индивида не имеют никакого отношения к бизнесу предприятия (в том числе к его интеллектуальному и человеческому капиталу). Но их влияние опосредованно, причем модель влияния таких знаний достаточно сложна и многофакторна, что делает

такие знания наиболее трудно учитываемыми. Так, например, если система духовных ценностей индивида вступает в противоречие с корпоративной философией, это не способствует полному раскрытию его потенциала. «Ненужные» знания могут стать необходимыми в процессе карьерного роста или просто в будущем.

Структурный капитал включает в себя все то, что позволяет сотрудникам компании реализовывать свой потенциал в данном конкретном бизнесе.

Если человеческий капитал, будучи в полном смысле неосязаемым фактором, неотделим и неотчуждаем от тех, кому он принадлежит и не может быть скопирован или воспроизведен ни в одной другой организации, то структурный капитал в целом или его отдельные элементы, обретающие объективное существование, могут быть скопированы, воспроизведены или отчуждены в пользу иной фирмы или даже отдельной личности, хотя данный процесс, как правило, затруднителен. Структурный капитал имеет более формализованную форму, но полностью его формализовать невозможно. Носителем структурного капитала является не только персонал предприятия, но и само предприятие.

В составе структурного капитала можно выделить такие элементы, как традиции фирмы, корпоративная культура, особенности организации и управления, коллективные ноу-хау.

К организационному капиталу относится часть структурного капитала, которая связана с функционированием основного производства (бизнеса), в том числе:

- интеллектуальная собственность (авторские права, технологии, техническое и программное обеспечение, компьютерные программы, базы данных и др.);
- информационные ресурсы;
- электронные сети;
- организационная структура и другие организационные аспекты, обеспечивающие производительный труд работников и сбалансированность действий различных подразделений;
- эффективное управление и высокая восприимчивость менеджмента к изменениям и нововведениям.

Необходимо учитывать, что исходя из концепции интеллектуального капитала, не всякая информация является знанием (т.е. значимой для рассматриваемых

целей). Только та информация является значимой, которая воспринята пользователем (прошла синтаксический фильтр), понятна ему (преодолела семантический фильтр) и, наконец, полезна хотя бы потенциально для решения какой-либо задачи (прагматический фильтр).[1]

Организационная структура является одним из важнейших элементов организационного капитала предприятия, так как непосредственно влияет на функционирование всех остальных элементов интеллектуального капитала. Также, организационная структура влияет на инновационную активность предприятия и эффективность его инновационной деятельности. Для построения эффективной системы управления интеллектуальными ресурсами следует учитывать на какой стадии развития находится организационная структура.

Исследователи по данному вопросу выделяют три типичные стадии развития организационной структуры предприятия.[6]

На первой стадии определяется вид производимой продукции и услуг, осуществляются финансирование и поиск потенциальных пользователей. При этом организационная структура не является устойчивой и

велико личное вмешательство собственников. Данная стадия характеризуется максимальной инновационной активностью, но ее результативность не всегда высока из-за неопределенности в целях и задачах развития.

На второй стадии разделение труда и иерархии уровней управления становится более определенными. Личностные взаимоотношения уступают место системам распоряжения и исполнения, управление опирается на формальные процедуры, близкие личностные контакты заменяются системой маркетинга и организацией направленного сбыта; на этой стадии увеличивается стремление избегать риска. Инновационная активность постепенно ослабевает, но растет ее результативность за счет лучшей координации инновационной деятельности.

На третьей стадии развития управленческие кадры обретают склонность к стабильности и свои усилия сосредотачивают на планировании и контроле. Но стабильность может превратиться в застой, поскольку развивается управленческая иерархия, замедляется процесс принятия решений, отсутствует склонность к риску и управленческие работники больше заняты самой деятельностью, чем ее результатами. Описанное состояние преодолевается переходом к следующей стадии, в основе которой лежит пересмотр целей

деятельности и реорганизация. На данной стадии инновационная активность продолжает снижаться, так как развитие и стабильность – вещи трудносовместимые, затрагивая и результативность инновационной деятельности. Отказ от риска начинает сказываться на инновационной деятельности, для которой риск является неотъемлемой частью.

Для формирования эффективной системы управления интеллектуальными ресурсами необходимо предусмотреть механизм для поддержания организационной структуры «в тонусе», в противном случае будут возникать резервы.

Клиентский (рыночный, брэндовый) капитал – это все то, что способствует успешной реализации производимых продуктов или услуг, в том числе:

- средства индивидуализации (патенты, лицензии, товарные знаки, фирменные наименования и т.п.);
- деловые связи с поставщиками комплектующих;
- коммерческая сеть распространения продукции (работ, услуг);
- известность клиентов;

- договоры технологического и маркетингового партнерства;
- эффективное участие в сообществах добавленной стоимости (СДС).

Понятие клиентского капитала, возникает вследствие того, что главным достоинством и конкурентным преимуществом капитала для постиндустриального бизнеса становится его способность создавать новую стоимость, а отнюдь не размер капитала. В индустриальную эпоху именно наращивание производственных мощностей, т.е. увеличение размера капитала, считалось средством экономического роста. Однако, когда в обществе концентрация производственных мощностей достигает критической точки, первостепенное значение приобретает ответ на вопрос, как их использовать, а не где их взять.

Следующим существенным моментом, обуславливающим формирование в современных условиях клиентского капитала предприятия как ресурса предпринимательской деятельности, является то, что в цене на конкретный продукт главную роль играет не сам затраченный на его создание труд, а ожидаемая экономия труда в результате применения продукта в новом качестве. Поэтому важным фактором ценообразования

бизнеса продавца (исполнителя) становится способность покупателя (заказчика) присваивать данную экономию. Так, например, цена аудиторской услуги определяется масштабами бизнеса клиента и его способностью воспользоваться этой услугой (например, налоговой схемой). За одну и ту же идею (консультацию, схему и т.п.) клиенты с разными масштабами бизнеса могут и готовы платить по-разному. Разница это обусловлена вовсе не тем, что один клиент более рачителен, а другой более щедр, а разным эффектом, получаемым каждым из них от потребления данной услуги. Следовательно, при одних и тех же затратах, одном и том же человеческом и организационном капитале аудиторская фирма, имеющая более крупных клиентов (т.е. клиентский капитал), может получать большую сумму доходов. Данный эффект особенно сильно проявляется именно в отношении интеллектуального и информационного бизнеса.

Помимо появления у капитала рассмотренного выше нового свойства, возрастание роли клиентского, а вместе с ним и всего интеллектуального капитала, в современных условиях связано со следующим. В настоящее время фирмами широко используется частичная или полная передача выполнения отдельных бизнес-функций и даже частей бизнес-процесса сторонним

лицам и/или организациям. Это явление получило название аутсорсинг.[2]

Главное отличие такой структуры организации бизнеса состоит в том, что основные операции, такие как производство, разработка новой продукции, сервис, бухгалтерский учет, не собраны под одной крышей, а выполняются отдельными организациями (подразделениями) по контракту или по какой-либо другой договоренности. Связь центрального офиса с данными организациями (подразделениями) осуществляется (как правило) с использованием электронных средств и глобальной сети передачи данных. Революционность этого подхода к созданию бизнес-организации состоит хотя бы в том, что, полагаясь на привычные определения и понятия, трудно представить, что из себя представляет и где именно находится подобное предприятие. Важнейшим преимуществом является присутствие организации во многих странах мира, а также возможность завоевывать рыночные позиции везде, где есть такая возможность. Сетевая организация консолидирует ресурсы по всему миру с целью добиться наилучшего качества продукции при максимально низкой стоимости, что является одним из решающих факторов для достижения устойчивого преимущества над конкурентами. Преимуществом

является также гибкость в выборе рабочей силы, поскольку выполнение любой функции, будь то инженерная разработка или сервис, можно заказать, условно говоря, любой профильной компании в какой угодно точке мира.

Как следствие аутсорсинга, крупные производители становятся системными интеграторами отдельно производимых узлов. Во многих случаях они могут вообще ничего не изготавливать, готовая продукция при этом поставляется сетью внешних структур в их центры заказа или напрямую потребителям. Перекладывание производства и связанных с ним производственных процессов на сеть внешних структур высвобождает огромный капитал, который может быть направлен на разработку брендов, привлечение потребителя, управление снабженческой сетью и другие процессы, обеспечивающие лидерство в отрасли. Брэнд-компании с малым капиталом, работающие в тесной кооперации с сетью внешних структур, – новое явление в бизнесе, которое Г. Минс и Д. Шнайдер называли “сообществом добавленной стоимости” (СДС).[10]

Особое место в интеллектуальном капитале предприятия занимает интеллектуальная собственность. Данный тип интеллектуальных ресурсов полностью

формализован, его носителем является вещественный объект. Объекты интеллектуальной собственности поддаются правовому регулированию, как правило, имеют владельца, право собственности на них закреплено специальными правоустанавливающими документами. На предприятиях, как правило, используются объекты промышленной собственности. Данный элемент интеллектуального капитала значительно проще приобрести или передать, так как его носителем является документ, а не человек. Утрата объекта интеллектуальной собственности вместе с сотрудником возможна лишь в том случае, если данный работник является его собственником.

Также, относительно несложно оценить роль объекта интеллектуальной собственности в производственном процессе, его ценность для предприятия и стоимость. Но это не значит, что интеллектуальной собственностью предприятия легко управлять. При управлении объектами интеллектуальной собственности возникают специфические проблемы, связанные с их охраной. Для инициирования правовой процедуры охраны объектов интеллектуальной собственности требуется заявление от собственника, следовательно, необходимо отслеживать возможные

противоправные действия со стороны конкурентов. При появлении аналогичных объектов интеллектуальной собственности у конкурентов стоимость рассматриваемого объекта и его ценность снижается, что необходимо учитывать при формировании эффективной системы управления интеллектуальными ресурсами предприятия.

Помимо производительных интеллектуальных ресурсов на предприятии существуют непроизводительные. Речь идет о знаниях, навыках, приемах работы, технологиях не использующихся в процессе производства в данный момент времени. Эти интеллектуальные ресурсы составляют своеобразный интеллектуальный резерв предприятия. Говорить о бесполезности подобных интеллектуальных ресурсов не вполне корректно. Они бесполезны в данный текущий момент времени, оценить их полезность в долгосрочном периоде крайне сложная задача, для этого необходимо спрогнозировать каким путем пойдет научно-техническое и социальное развитие общества. То есть утверждать, что непроизводительные интеллектуальные ресурсы бесполезны нельзя, но сделать прогноз о том, будут ли они полезны в будущем практически невозможно.

Имеется еще один аспект, связанный с ценностью непроизводительных интеллектуальных ресурсов. Их наличие может способствовать воспроизводству рабочей силы работников предприятия. Казалось бы, бесполезные на работе знания вполне могут способствовать более качественному отдыху работников, что положительно скажется на его способности трудиться. По этой причине, говорить о полной бесполезности непроизводительных интеллектуальных ресурсов не верно.

С другой стороны, крайне сложно учесть их влияние на производственный процесс, оно слишком опосредовано, носит, зачастую, вероятностный характер. По этой причине наиболее эффективным способом управления подобными интеллектуальными ресурсами будет не препятствовать их возникновению, но и не стимулировать творческую активность сотрудников в данном направлении, то есть придерживаться нейтральной позиции.

Эффективность управления интеллектуальными ресурсами фирм приобретает особое значение в периоды рецессии. В соответствии с теорией «Длинных волн» Кондратьева, подъем экономики начинается с появления радикального нововведения, способного дать новый импульс развитию экономике. В настоящее время

появление подобного нововведения возможно только в результате целенаправленной работы, оно не может возникнуть спонтанно, слишком большой объем ресурсов необходим, чтобы создать радикальную инновацию, в том числе и интеллектуальных ресурсов.

Поэтому, можно утверждать, что для преодоления последствий рецессии и перевода российской экономики на инновационный тип развития необходима система эффективного управления интеллектуальными ресурсами российских предприятий и организаций.

Литература

1. Антонов А. Информация: восприятие и понимание. – Киев, 1988.
2. Бабкин Ф.В. Электронная коммерция и новые организационные формы компаний // Менеджмент в России и за рубежом, 2000, N 1.
3. Бляхман Л.С. «От экстенсивного экономического роста к инновационному развитию: проблемы, перспективы, роль государственных корпораций». - Евразийский Международный научно-аналитический журнал «Проблемы современной экономики», 2008 г., №1(28), стр. 21.
4. Бузгалин А., Колганов А., Шульце П. Альтернативы модернизации российской экономики. –М.: Таурус, 1997. –448с.
5. Булыга Р.П. «Использование концепции интеллектуального капитала в методологии оценки бизнеса» //

Аудит и финансовый анализ. 2003 №3 Реж. Доступа: [http://www.auditfin.com/fin/2003/3/fin_2003_03_rus_04_02_Bulyga/fin_2003_03_rus_04_02_Bulyga.asp]

6. Голосов О.В., Охрименко С.А., Хорошилов А.В. и др. Введение в информационный бизнес. – М.: Финансы и статистика, 1996.

7. Липатников В.С. Особенности формирования национальных инновационных систем // «Экономическая политика современной России»: Материалы международного научно-практического симпозиума молодых ученых и специалистов. 23 декабря 2008 года. – СПб.: Изд-во ИМЦ «НВШ – СПб», 2008.

8. Липатников В.С. Принципы функционирования инновационных системы на уровне региона // «Экономическая политика современной России»: Материалы международного научно-практического симпозиума молодых ученых и специалистов. 23 декабря 2008 года. – СПб.: Изд-во ИМЦ «НВШ – СПб», 2008.

9. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Пер. с англ. – М., 1966.

10. Минс Г., Шнайдер Д. Метакапитализм и революция в электронном бизнесе: какими будут компании и рынки в XXI веке / Пер. с англ. – М.: Альпина Пабlishер, 2001. – 280с.

11. Фридкин Л. «Мировая конкурентоспособность: без рынка не входить» // Экономическая газета №79(997) от 10.10.2006, по материалам The Global CompetitivenessReport 2006-2007.

12. Яковец Ю.В., Кузык Б.Н. и др. «Прогноз инновационного развития России на период до 2050 года с учетом мировых тенденций». – Инновации. 2005 г., №1(78), стр.49-50.