

УДК 005.95/.96

**ОБЪЕКТНО-СУБЪЕКТНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ  
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА**

**Ю.К. Перский, д. экон. наук, проф. кафедры экономической теории и отраслевых рынков**

ГОУВПО «Пермский государственный университет», 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Электронный адрес: [persky@mpm.ru](mailto:persky@mpm.ru)

**Е.А. Имайкин, экономист по планированию**

Пермская печатная фабрика – филиал ФГУП «Гознак», 614990, г. Пермь, Шоссе Космонавтов, 115

Электронный адрес: [imaikin@mail.ru](mailto:imaikin@mail.ru)

В работе уточнено содержание понятия «интеллектуальный капитал» как объекта управления во взаимосвязи с особенностями субъектов управления. Такое толкование, в отличие от существующих, позволяет учитывать характер и особенности социально-экономических взаимосвязей объектов и субъектов управления интеллектуальным капиталом, возникающих на различных иерархических уровнях. На основе полученных результатов определяются особенности и взаимосвязи элементов системы «интеллектуальный капитал (объект управления) – регион (субъект управления)».

*Ключевые слова: интеллектуальный капитал; управление; субъект; объект.*

Изучение человеческих ресурсов всегда находилось в центре внимания экономической науки, начиная с классических подходов и теорий и заканчивая современными экономическими концепциями. Что касается интеллектуального капитала, то в качестве самостоятельного объекта исследования он стал рассматриваться лишь в конце XX столетия. Это связано с формированием принципиально нового представления о роли знаний и информации в экономике, а также с актуализацией и развитием содержания интеллектуальной деятельности. Первые попытки определения сущности интеллектуального капитала появились еще в 60-е гг. XX в.

В экономической литературе интеллектуальный капитал характеризуется в известной мере как микроэкономическое и макроэкономическое явление. Обращая внимание на роль интеллектуального капитала внутри фирмы, на микроуровне, О.Антипина и В.Иноземцев высказывают мнение, что «информация и знания, эти специфические по своей природе и формам участия в производственном процессе факторы, в рамках фирм принимают облик интеллектуального капитала» [1, с. 63]. В отличие от хорошо знакомых экономистам, бухгалтерам и бизнесменам легко осязаемых основных и оборотных активов (таких как земля, оборудование, сырье, деньги) интеллектуальный капитал почти невидим и неосязаем. Являясь, таким образом, фактором производственного

процесса, таким, как и материалы, сырье, энергия, оборудование, – интеллектуальный капитал становится важным источником добавленной стоимости и прибыли фирмы.

Нередко в зарубежной экономической литературе интеллектуальный капитал определяется как скрытая стоимость компании, включающая человеческий капитал работников, структурный капитал (к нему относят патенты, брэнды, ноу-хау и т.д.) и клиентский капитал [2]. При этом, по мнению ряда западных экономистов, работник, обладая человеческим капиталом, не имеет интеллектуального капитала/ Однако данный подход, по нашему мнению, не является до конца аргументированным [9,10]. По сути, тезис о том, что индивид не обладает интеллектуальным капиталом входит в противоречие с неопровержимым и естественными постулатами, заключающимися в том, что носителем и источником интеллекта является именно человек.

Существует и другая точка зрения, в соответствии с которой интеллектуальный капитал и связанные с ним отношения собственности формируются и на индивидуальном-персональном (личностном), и на корпоративном уровне. В соответствии с этим он может быть разделен на капитал, принадлежащий работнику, и капитал, принадлежащий непосредственно фирме. При этом базой для его формирования, по нашему мнению, будет являться интеллектуальный капитал индивидов – работников фирмы.

Интеллектуальный капитал, возникнув на стадии индустриализации, приобрел свою зрелую форму в позднеиндустриальной экономике, в период перехода к «экономике, основанной на знаниях». Черты такой экономики стали отчетливо проявляться в 90-е гг. XX в. в наиболее развитых странах мира, где рост экономики непосредственно связан с эффективной организацией инновационного процесса – это ускоренные темпы развития сектора производства знаний и информации, которые становятся главным предметом и продуктом труда; интеллектуализация труда, когда содержанием многих видов деятельности становится системное применение знаний и интеллектуальных способностей для производства новых знаний, которые приобретают производительный характер; изменение структуры капитала; постепенное вытеснение доминирования промышленного и финансового капитала доминированием человеческого и интеллектуального капитала. Сегодня мы наблюдаем серьезные преобразования в содержании и характере труда большинства рабочих и служащих высокоразвитых индустриальных и стремительно их догоняющих быстро растущих стран. Эти изменения связаны с быстрым обновлением производственного аппарата, нестандартными ситуациями в работе, необходимостью получать и использовать новые знания, т. е. когда все более востребованны высокие интеллектуальные способности. Интеллектуализация становится существенной особенностью современного производственного процесса, а знания, интеллектуальные способности – наиболее эффективным фактором экономического роста любой хозяйствующей единицы, будь то отдельная фирма, регион или целая страна.

Ведущую роль в интерпретации интеллектуального капитала как категории приобретает интеллектуальная собственность [5]. Собственность — это система отношений между людьми, отражающих социально-историческую форму присвоения благ или объектов различной природы (как вещественных, так и невещественных). До недавнего времени интеллектуальная собственность исследовалась в основном философами и юристами, последние трактовали её как явление именно с позиции данного общего определения собственности. Необходимо признать, что общепринятой сегодня в научной литературе является именно юридическая трактовка интеллектуальной собственности. Распространено понимание интеллектуальной собственности и как условной категории, отражающей права в отношении объектов интеллектуальной

природы. Другими словами, понятие интеллектуальной собственности ассоциируется с правоотношениями по поводу объектов интеллектуального характера [2].

Согласно Конвенции, учреждающей Всемирную организацию интеллектуальной собственности, последняя включает права, относящиеся к литературным, художественным и научным произведениям; исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио и телевизионным передачам; изобретениям во всех областях человеческой деятельности; научным открытиям; промышленным образцам; товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям; защите против недобросовестной конкуренции; а также другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях [6].

Интеллектуальная собственность как система экономических отношений, от развития которой зависят темпы интеллектуализации труда, рассматриваются Т.Волковой: «Представляется, что более точно трактовать интеллектуальную собственность как систему отношений по поводу присвоения (владения, распоряжения, пользования) способностей к интеллектуальному труду, его средств и результатов» [3, с. 138]. Основываясь на данном определении собственности как экономической категории, интеллектуальную собственность можно характеризовать как форму экономических отношений по присвоению факторов и результатов интеллектуального труда. Поскольку в современной экономике эффективное управление всё более сопрягается с пониманием качественно эволюционирующей роли человека и человеческих ресурсов, то необходимо не только последовательное развитие и формулирование научно-обоснованного подхода к содержанию понятия «интеллектуальный капитал», но и выяснение сущности управления им со стороны того или другого экономического субъекта. Между тем отсутствие единства в толковании содержания понятия «интеллектуальный капитал» под углом зрения экономических субъектов управления не способствует созданию адекватной системы управления интеллектуальным капиталом на каждом из иерархических уровней управления экономикой.

Будем исходить из того, что первоисточником новых знаний выступают интеллект, мышление человека, естественной основой которых являются мозг и другие системы человека как биологического организма. В то же время разум обладает свойственным только ему социально-

экономическим содержанием, не только приобретенным генетически, но и выработанным в процессе социализации. Это и есть знание, являющееся, если можно так сказать, вторичным источником и одновременно вторичным продуктом приобретаемого

интеллекта. Значение интеллекта как способности человека к мышлению определяет и его способность к генерации знаний, к их приращению и постепенному обновлению (рис.1).



Рис. 1. Взаимозависимость знания и интеллекта

Как совокупность интеллектуальных способностей, которые человек в состоянии реализовать, интеллектуальный капитал преобразуется в интеллектуальную силу индивида, а сам процесс реализации является интеллектуальным трудом. При этом воспроизводство интеллекта является непосредственным предметом и результатом интеллектуального труда.

Процесс интеллектуального труда, будучи одной из примечательных разновидностей трудовой деятельности, в основном скрыт от глаз посторонних наблюдателей в силу причин, которые определяют понимание интеллекта как специфической психолого-специальной и физиологической составляющей, рассматриваемой только на уровне человека, внедренной в самого человека. Это процесс особого свойства – процесс созидания, в котором пребывает отдельно взятый человек, осуществляющий особый вид деятельности – интеллектуальную деятельность.

Интеллектуальным капиталом могут обладать люди любых профессий, способные к творческому мышлению. Общественная и экономическая значимость способностей носителей интеллектуального капитала определяется развитием мировых тенденций в разделении труда, современных тенденций научно-технического и технологического развития. Она лучше всего оценивается в условиях конкурентно-рыночных отношений,

когда способности к труду являются товаром – объектом и продуктом коммерциализации.

Для своего развития интеллект требует специальной и глубокой подготовки индивида, прежде всего на основе образования. В процессе образования человек осваивает как уже готовые, накопленные предшествующими поколениями знания, так и наиболее эффективные способы получения знаний и передачи их другим индивидам. В работе «Экономические теории и цели общества», Дж. Гэлбрэйт отмечал: «Доллар, вложенный в интеллект человека, приносит больший прирост национального дохода, чем доллар, вложенный в железные дороги, плотины, машины и другие капиталные блага. Образование становится высокопроизводительной формой капиталных вложений», а сам интеллектуальный капитал является основой богатства и ключевым, стратегическим ресурсом развития общества, фактором конкурентоспособности экономики и её подсистем [4, с. 158].

Таким образом, из анализа и теоретического обобщения исходных предпосылок, которые формируют базовое понятие «интеллектуальный капитал», следует однозначный вывод о том, что носителем, владельцем интеллектуального капитала является человек. Характеристика этого понятия относится только к первичному экономическому субъекту – индивиду, человеку. Все остальные отношения, связанные с интеллектуальным капиталом, должны

выстраиваться именно из наличия такого первоначального толкования принадлежности интеллектуального капитала к человеку, его первоносителю.

Вместе с тем, во взглядах различных исследователей можно заметить явное, довольно часто встречающееся противоречие, которое проявляется в параллельном отнесении категории интеллектуального капитала к уровню индивида и другим уровням (субъектам) социально-экономической иерархии. Содержательный смысл данного противоречия заключается в следующем. С одной стороны, когда интеллектуальный капитал определяется как объект собственности (интеллектуальной собственности), принадлежащей человеку, индивиду, как единственному носителю этой собственности, отпадают какие-либо сомнения относительно любой другой адресной принадлежности индивидуального интеллектуального капитала. Другими словами, с позиций интеллектуальной собственности вопрос о каких-либо иных владельцах (собственниках) интеллектуального капитала не обсуждается по определению. С другой стороны, не следует отрицать факта принадлежности интеллектуального капитала не как объекта собственности, а как объекта, фактора экономической деятельности субъекта управления, как самому человеку, так и другим экономическим субъектам (организации, региону, стране, обществу). Однако по отношению к индивиду интеллектуальный капитал, являясь объектом собственности, выступает весьма специфическим объектом и субъектом управления, что проявляется, в отличие от других субъектов экономики, прежде всего в сфере общей психологии индивида, а не «хозяйственной» психологии (психологии предпринимательской деятельности, предпринимательства).

При таком объектно-субъектном разграничении интеллектуального капитала, по существу, происходит нивелирование вышеуказанного противоречия. Конечно, в общетеоретическом плане потенциально данное противоречие никуда не исчезает. Но если иметь в виду практическую сторону вопроса, а именно необходимость использования интеллектуального капитала в различных сферах деятельности, то, напротив, имеет место синтез мотивов, вытекающих из отношения собственности индивидов (собственнических мотивов индивидов), связанных с владением интеллектуальным капиталом, и мотивов

деятельности, связанных с необходимостью платы за деятельность [7]. Это означает, что в рамках экономической (производственной) деятельности в различных её проявлениях, совершаемой людьми – владельцами интеллектуального капитала, существует совпадение экономических интересов отдельного работника, с одной стороны, и экономических (хозяйствующих) субъектов разных уровней иерархии – с другой. Такая сбалансированность интересов объективна, поскольку обе стороны заинтересованы в максимально выгодном использовании интеллектуального капитала.

Последнее обстоятельство позволяет сформулировать два важных вывода. Во-первых, взаимодействие экономических интересов делает оправданным причастность к управлению индивидуальным интеллектуальным капиталом всех возможных участников (субъектов) данного процесса, включая непосредственного носителя данного капитала – работника. Во-вторых, такое взаимодействие предопределяет возможность и необходимость разработки специфических по своей целевой направленности механизмов управления интеллектуальным капиталом.

Если рассматривать фирму, регион, страну, то специфика искомых механизмов управления, по нашему мнению, заключается в следующем. Во-первых, они объективно создаются и функционируют на своего рода «дистанционной» основе, т. е. путем опосредованного влияния на работников через призму институционально-факторных условий для наращивания интеллектуального капитала и его эффективного использования. Во-вторых, их функционирование также объективно связано с фактом присвоения интеллектуального капитала, которое носит смешанный характер. С одной стороны, интеллектуальный капитал, как совокупность характеристик человека, основанных на его интеллекте и определяющих качественные показатели работника, является, как уже говорилось, объектом прямого присвоения. Здесь, реализуя посредством интеллектуального труда свой капитал, работник получает определенную выгоду как плату за интеллектуальную деятельность. И характерные особенности «платы», и состав её элементов вытекают из природы человеческого капитала.

Представим условно три составляющие человеческого капитала: физическую, интеллектуальную и социальную (рис.2).



Рис. 2. Принципиальные составляющие человеческого капитала

Из понимания человеческого капитала как взаимосвязанной, интегрированной совокупности основных характеристик работника (физиологические особенности, характеристики здоровья, психики, особенностей характера, занимаемого общественного положения, имеющихся связей и репутации, уровня образования, коммуникабельности, квалификации, инновационной активности, природных и приобретенных интеллектуальных задатков и т.д.) следует, что выгода, получаемая работниками интеллектуального труда, выражается как в денежном доходе, так и в приобретении ими профессионального, общественного, социального статуса в виде современных коммуникационных и информационных компетенций, деловой и профессиональной репутации. Это те компоненты человеческого капитала, которые прямо не обусловлены интеллектуальной деятельностью, но имеют с нею опосредованную связь.

Характеризуя интеллектуальный капитал как особенную составляющую человеческого капитала, следует отметить как минимум две характерные тенденции, которые определяют изменения структуры занятости и трудовой активности в экономике под влиянием интеллектуализации труда. Одна из них связана с той частью физического капитала, которая в соответствии с логикой научно-технического развития постоянно заменяется трудом, требующим активной реализации умственных способностей. Данная тенденция проявляет себя, например, в металлообрабатывающей промышленности, черной и цветной металлургии, где непрерывное ускорение темпов технологического и технического обновления производства приводит к востребованности на рынке труда квалифицированных операторов, занятых на современном, высокоточном оборудовании с использованием новейших программно-компьютерных технологий. Другая тенденция связана с разработкой новых методов

проектирования технологических, социально-экономических, информационных систем, требующих применения специальных знаний, а также передового опыта. Обе тенденции так или иначе определяют всё возрастающую роль в трудовых процессах активно формирующейся экономики знаний. Данный факт находит свое отражение в соответствующей динамике человеческого капитала.

С другой стороны, интеллектуальный капитал «распыляется» на общество и его экономику, в рамках которых он реализуется, в структурах экономики разных уровней, принося им также ту или иную выгоду в разных формах. Но это уже выгода другого характера, рассматриваемая с точки зрения функциональных интересов данных субъектов (структур) через призму активизации предпринимательской, научной, инвестиционной, инновационной деятельности, динамики экономического и социального развития, приобретения новых конкурентных преимуществ. При этом общество и экономика также оказывают активное влияние на формирование интеллектуального капитала, задавая вектор и конкретные направления его развития.

Наконец, с учетом всего сказанного по поводу интеллектуального капитала как объекта исследования, можно сделать вывод о его содержательной неоднородности относительно соответствующих субъектов экономики. Будем исходить из того, что интеллектуальный капитал в рамках смешанной формы его присвоения и использования реализуется в форматах организации (фирмы) – микроуровень; территории (региона) – мезоуровень; страны – макроуровень.

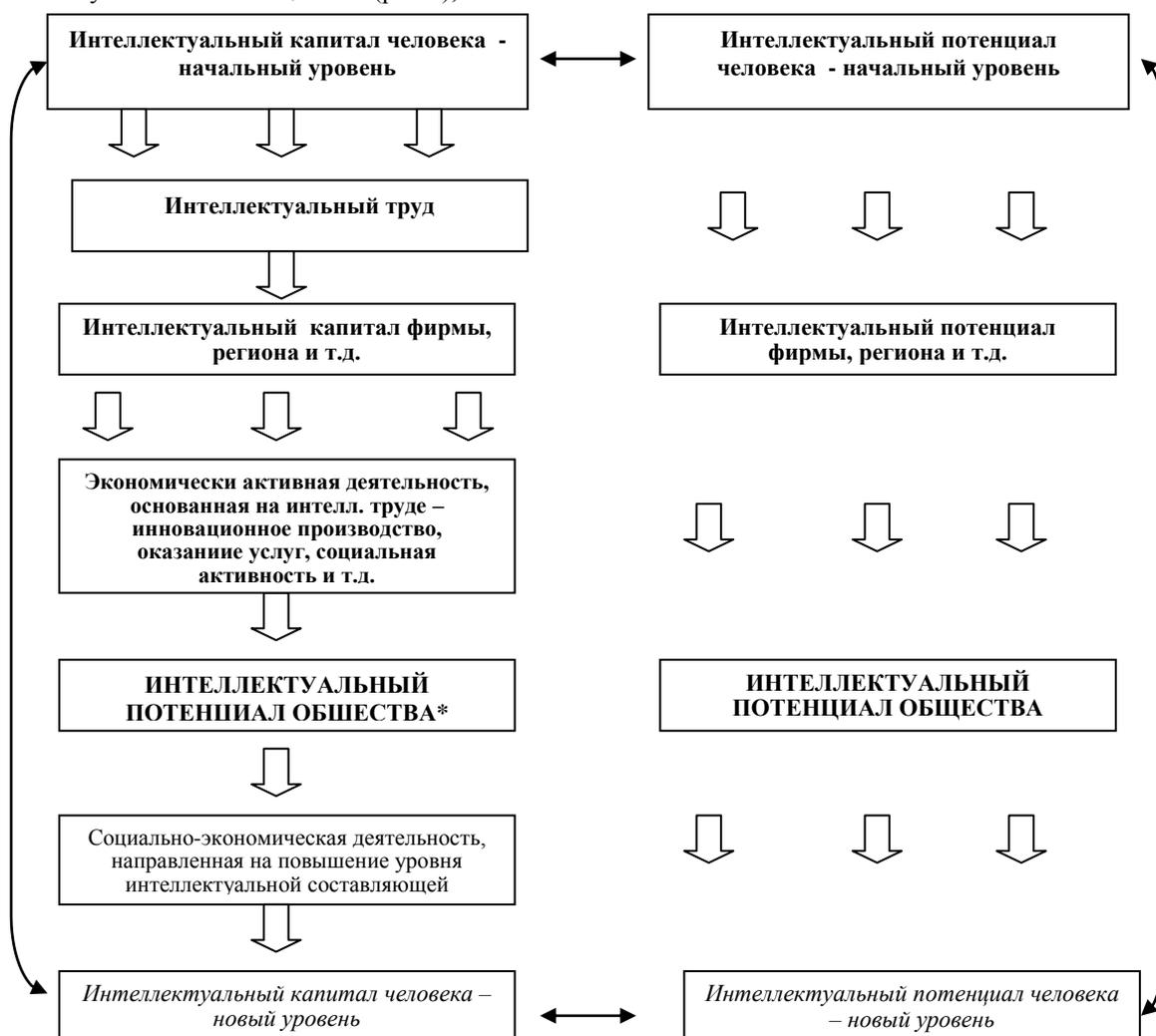
Если истинное содержание понятия интеллектуального капитала справедливо только для экономического субъекта «человек», его обладателя по определению, то, следовательно, справедливо только понятие «интеллектуальный капитал человека». Что касается словосочетаний «интеллектуальный капитал фирмы, региона и т.д.», то все они

имеют право на существование только как условные обобщения интеллектуального капитала совокупности индивидов в соответствующих форматах иерархических уровней организационно-функциональных структур. Именно в таком, достаточно формальном смысле, представляется взаимная причастность интеллектуального капитала и хозяйствующих экономических субъектов, использующих его.

Размежевание вышеупомянутых понятий имеет не только терминологическое, но и прикладное значение, и прежде всего, с точки зрения управления интеллектуальным капиталом, когда управляющей системой становится не индивид, а хозяйствующий субъект. Поэтому важно определиться с истинным, неформальным соотношением ролей интеллектуального капитала и связанных с ним хозяйствующих субъектов. Суть вопроса выражается, во-первых, во взаимосвязях понятий «интеллектуальный капитал» и «интеллектуальный потенциал» (рис.3), во-

вторых – в расширительном, общепризнанном в науке толковании сущности капитала как отношения и как его способности к самовозрастанию и возможности приносить прибыль.

Способности человека к труду, в том числе к интеллектуальному труду, его квалификация, образование могут не найти своего применения в реальных социально-экономических процессах, если они остаются только в форме потенциальных возможностей, в нашем случае в форме интеллектуального потенциала. Только реализованные посредством интеллектуального труда знания и способности человека превращаются в его реальный интеллектуальный капитал, принося ему определенные выгоды в различной форме (предпринимательская прибыль, заработная плата по результатам интеллектуального труда, моральное удовлетворение, повышение социального статуса, коммуникационные и информационные компетенции и т.д.).



\*-условные понятия

Рис.3. Интеллектуальный капитал и интеллектуальный потенциал: характер взаимосвязей

Нереализованный потенциал теряет свою значимость, что часто является как следствием, так и причиной возникающих диспропорций на рынке труда.

Данные диспропорции обычно возникают вследствие того, что каждый работник, принимая решение о получении образования базового уровня, ориентируется на сигналы рынка труда о самых востребованных и высокооплачиваемых профессиях на момент принятия решения. При этом игнорируется тот факт, что инвестиционный период (получение

образования нужного уровня и качества) является довольно значительным отрезком времени. Это приводит к тому, что полученное образование остается только в потенциале индивида, не реализуясь по различным причинам на рынке труда. Такая ситуация является одной из причин возникновения безработицы: многие люди не находят реализации своего потенциала, не преобразуют его в капитал, что приводит к издержкам не только для отдельного работника, но и для общества в целом (рис.4).

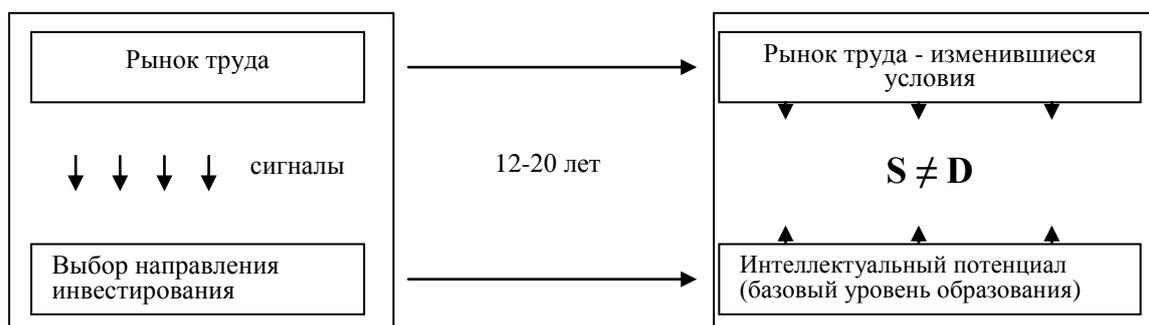


Рис.4. Разрыв между имеющимся и необходимым интеллектуальным потенциалом как причина диспропорций на рынке труда

Здесь возникает ситуация, когда человек, реализовавший значительный интеллектуальный потенциал, не всегда может получить доход от его использования (реализации), соизмеримый с затратами на его накопление и дальнейшее воспроизводство. Это можно объяснить тем, что эффект от реализации интеллектуального потенциала, как уже говорилось, часто «уходит» во внешнюю среду. Однако опосредованно, через социальные взаимосвязи, часть дохода получает и истинный собственник интеллектуального капитала – в форме повышения уровня жизни, повышения статуса и т.д.

Таким образом, происходит взаимовыгодная сделка, когда собственник интеллектуального потенциала получает возможность капитализировать его посредством интеллектуального труда в рамках и на основе полученного образования, превратить в востребованный рынком интеллектуальный продукт и получить за это «рыночное» вознаграждение. Хозяйствующий субъект (субъект управления), в рамках которого происходит реализация потенциала, получает выгоды в виде новых идей, инновационных продуктов, конкурентных преимуществ, эффективной деятельности, дополнительной прибыли, интенсивного роста и т.д.

Проведенный объектно-субъектный анализ интеллектуального капитала позволяет

определить миссию экономических (хозяйствующих) субъектов относительно сосредоточенного в их организационно-функциональных структурах интеллектуального потенциала. По нашему мнению, она состоит в создании необходимых институциональных условий и предпосылок для преобразования посредством управленческих воздействий интеллектуального потенциала субъектов в интеллектуальный капитал.

Рассмотрим то общее, что связывает фирму и регион в их отношениях с интеллектуальным капиталом в части его использования и развития. На сегодня отечественные и зарубежные исследования интеллектуального капитала в основном связаны с фирмой, в значительно меньшей степени – с регионом. Во-первых, и фирма, и регион выступают как организационная форма практической реализации интеллектуального потенциала. Во-вторых, они, будучи неотъемлемой составной частью экономической системы (не только национальной, но в современных условиях и мировой), вносят свой вклад в воспроизводство соответственно национальной и зарубежных экономик, испытывая их значительное обратное влияние на сферу интеллектуального развития. В-третьих, фирма (по М.Портеру), а сегодня и регион являются важнейшими субъектами конкурентных отношений, что особенно

актуализирует их роль и значение в современных условиях в эффективном использовании и управлении интеллектуальным капиталом. В-четвертых, указанное взаимодействие объективно усиливает интеграционные процессы (производственные, научные, миграционные и др.), что усложняет, но одновременно и инициирует эффективное использование интеллектуальных ресурсов в интересах национальной экономики.

Опираясь на понимание интеллектуального капитала как капитала отдельного индивида, отметим некоторые особенности регулирующего влияния экономических субъектов на его формирование и развитие.

Поведенческие аспекты функционирования фирмы и региона как пользователей интеллектуального капитала действительно достаточно специфичны, что прежде всего определяется направленностью и функциональным содержанием деятельности данных хозяйствующих субъектов, основанной на интеллектуальном капитале.

То, что можно квалифицировать как условный «интеллектуальный» капитал фирмы, есть сочетание интеллектуального капитала индивидов, воплощенного преимущественно в трудовых ресурсах фирмы (отдельные результаты интеллектуального труда могут иметь материальную форму и, следовательно, могут и не относиться к нематериальным активам) и ее интеллектуальных активов (рис.5).



Рис.5. «Интеллектуальный» капитал фирмы

Интеллектуальные активы также условно можно разделить на две составляющие. Одна из них – это неформализованные результаты. К ним относятся интеллектуальные активы фирмы, включающие в себя все те результаты интеллектуального труда, которые не имеют формализованного облика (например, управленческие, финансовые, информационные и другие идеи, неформальные связи с контрагентами, другие составляющие). Их отличительной чертой является также отсутствие формальных взаимосвязей с другими элементами, составляющими структуру фирмы, но при этом они существенно влияют на них и на деятельность фирмы в целом. Формализованные результаты имеют четко очерченные границы (ноу-хау, торговые марки, конкретные информационные структуры и базы данных фирмы, закрепленные за ней формально; интеллектуальную собственность; программные продукты, являющиеся собственностью фирмы и т. д.). Как неформализованные, так и формализованные результаты частично или полностью отчуждаемы от их создателя, но при этом неформализованные результаты носят

нематериальный характер, а формализованные могут существовать как в материальной, так и в нематериальной форме и иметь четко оформленные границы, которые могут быть закреплены за фирмой через правовые процедуры. В структуре нематериальных активов фирмы обычно учитывается лишь часть формализованных результатов интеллектуального труда, при этом остаются неучтенными неформализованные результаты и оставшаяся часть формализованных.

Работник, как обладатель интеллектуального капитала, приносит фирме дополнительные конкурентные преимущества. При этом чем больше фирма ориентирована на создание продукта, требующего интеллектуального труда (будь то товар или услуга) и потребление других интеллектуальных продуктов, тем более остро будут вставать здесь вопросы управления интеллектуальным капиталом индивидов, работающих в ней, а также эффективного использования уже готовых продуктов интеллектуального труда в широком понимании, которые могут иметь как вещественную, так и невещественную форму,

частично являясь при этом нематериальными активами.

В настоящее время существуют методы, позволяющие моделировать и оценивать прежде всего формализуемые результаты интеллектуального труда, что позволяет на уровне фирмы проектировать адекватные системы управления интеллектуальным капиталом. Речь идет, прежде всего, о создании условий и возможностей для высокоэффективной капитализации индивидуального интеллектуального труда. Отечественная и зарубежная теория и практика свидетельствует и о наличии определенных возможностей управления неформализованными результатами интеллектуального труда.

Особого внимания заслуживают региональные аспекты управления интеллектуальным капиталом. Конечно, в первую очередь, это связано со стремительным развитием процессов глобализации и информатизации, которые не могли не повлиять на изменение положения региона и его роли в национальной экономике. Более того, эти процессы коренным образом изменили роль отдельного региона в мировой экономике. Как уже отмечалось, регион становится самостоятельно действующим экономическим агентом, субъектом конкурентных отношений в мировых конкурентных процессах, активным компонентом в решении задачи повышения конкурентоспособности национальной экономики. Другая сторона особой актуализации данной проблематики в региональном разрезе связана с малой, явно недостаточной изученностью и разработанностью как концептуальных, так и методических подходов к её анализу и принятию управленческих решений.

Как и в случае с фирмой, первичным, «генетическим» субъектом интеллектуального капитала, его собственником в региональном формате будет выступать человек, формирующий ядро интеллектуального потенциала региона. В то же время человек с его интеллектуальным потенциалом является первичным объектом управления для тех или других субъектов регионального содержания, выступающих в качестве некой управляющей системы. В связи с этим следует понимать, что управление интеллектуальным капиталом на уровне региона не подразумевает узконаправленного воздействия на конкретного человека, проживающего на территории региона. Такое управление, осуществляемое посредством специальных механизмов, предусматривает общенаправленное воздействие, задающее поведенческий вектор для человека – носителя интеллектуального

капитала, а именно вектор, который определяет его выбор в формировании и использовании его будущего интеллектуального капитала.

Таким образом, субъектно-объектное представление интеллектуального капитала, полученное на основе теоретических обобщений роли и места данной категории в системе управления, позволило выявить особенность основных элементов системы «интеллектуальный капитал – индивид (работник) – субъект управления» на различных иерархических уровнях и на этой основе создать необходимые предпосылки для исследования и разработки подходов к управлению интеллектуальным капиталом в регионе.

#### Список литературы

1. Антипина О., Иноземцев В. Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе // Мировая экономика и международные отношения. 1998. №6. С. 48–59.
2. Белоконов Ю. Защита интеллектуальной собственности: международно-экономические аспекты // Там же. 1998. №6. С. 70–77.
3. Волкова Т. Индивидуальная интеллектуальная собственность в науке // Российский экономический журнал. 1993. №6. С. 137–139.
4. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс. 1976. 406 с.
5. Дайнеко В.Г. Интеллектуальный капитал: проблемы накопления и регулирования в экономике, основанной на знаниях // Вестн. ВГУ. Серия гуманитарные науки. 2004. №1. С. 193–203.
6. Как защитить интеллектуальную собственность в России // Правовое и экономическое регулирование: справ. пособие / под ред. А.Д.Корчагина. М., 1995. С.35.
7. Маршалл А. Принципы политической экономии: пер. с англ. / общ. ред. и вступ. ст. С.М.Никитина. М., 1983. Т. 1. 415 с; Т. 3. 350 с.
8. Эдвинссон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании // Новая индустриальная волна на Западе: антология / под ред. В. Иноземцева. М., 1999. 640 с.
9. Edvinsson, L. Some perspectives on intangibles and intellectual capital 2000 // Journal of Intellectual Capital. 2000. Vol. 1. N. 1. P. 12–16.
10. Prusak L. Knowledge in Organizations. Boston, 1997. 273 p.