

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: СУЩНОСТЬ, СПОСОБЫ ИЗМЕРЕНИЯ, КРИТИКА

В настоящее время интеллектуальный капитал наряду с человеческим капиталом относятся специалистами к числу ключевых экономических категорий, факторов производства, стратегических активов развития субъектов постиндустриальной, инновационной экономики. Анализ отечественной и зарубежной литературы свидетельствует об огромном научном заделе по теории интеллектуального капитала. Между тем до сих пор не решенным остается вопрос о научной корректности объединения терминов «интеллект» и «капитал». В статье анализируются теоретические наработки о категории «интеллектуальный капитал»: прослеживается эволюция в подходах к определению, рассматриваются методы оценки, а также выделяются признаки отличия от человеческого капитала, интеллектуальной собственности и нематериальных активов. Уделяется внимание критике интеллектуального капитала как экономической категории.

Ключевые слова: капитал; интеллектуальный капитал; человеческий капитал; интеллект; знания; интеллектуальная собственность; нематериальные активы.

М. А. Balashova

PhD in Economics, Associate Professor,

Baikal State University of Economics and Law

INTELLECTUAL CAPITAL: ESSENCE, WAYS TO MEASURE, CRITICISM

Intellectual capital along with human capital currently relates to a number of key economic categories, factors of production and strategic assets intended for development of the subjects of post-industrial and innovative economy. An analysis of domestic and foreign literature signifies a huge scientific basis for the theory of intellectual capital. Meanwhile, the question of scientific correctness of combination of the terms of «intelligence» and «capital» is unresolved yet. The article analyses theoretical works on the category of «intellectual capital», namely, traces the evolution of approaches to the notion and defines distinctions from the notions of «human capital», «intellectual property» and «intangible assets». The attention is also paid to criticism of intellectual capital as an economic category.

Keywords: capital; intellectual capital; human capital; intellect; knowledge; intellectual property; intangible assets.

По мере углубления процессов постиндустриализации, информатизации, инновационного развития становится все более очевидным, что интеллект, знания, наукоемкие информационные технологии становятся главными источниками конкурентного преимущества субъектов абсолютно на всех уровнях экономического анализа. Считается, что в XXI в. лидерство в конкурентной борьбе будет обеспечиваться не за счет оптимального использования традиционных факторов производства, а в результате производительного потребления человеческого разума, лежащего в основе такой категории, как интеллектуальный капитал (ИнтК).

Считается, что впервые вопрос о значимости интеллектуальной деятельности в процессе производства еще в середине XX в. поднял Дж. Гэлбрэйт, в последующем его идеи развили Т. Стюарт, Л. Эдвинссон, Л. Прусак, С. Алберт, К. Бредли и др. Несмотря на достаточно длительную историю изучения данного термина в качестве капитала, определения, имеющиеся в настоящее вре-

мя в экономической литературе, до сих пор носят преимущественно слишком общий характер и разрабатываются чаще всего применительно либо к уровню фирмы, либо отдельной личности (табл. 1).

Таблица 1

Подходы к определению понятия «интеллектуальный капитал»

Автор	Подход	Уровень	Труды
Стюарт Т.	Сумма всего того, что знают работники компании и что дает конкурентное преимущество компании на рынке: накопленные знания, интеллектуальный материал, «патенты, процессы, управленческие навыки, технологии, опыт и информация о потребителях и поставщиках. Объединенные вместе, эти знания составляют интеллектуальный капитал» [5]	Производственный	Brainpower, 1991 Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций, 2007
Алберт С., Бредли К.	Процесс превращения знаний и неосязаемых активов в полезные ресурсы, которые дают конкурентные преимущества индивидуумам, фирмам, нациям	Производственный	The Impact of Intellectual Capital, 1996
Свейби К.-Э.	Нематериальные активы компании, состоящие из компетенции сотрудников, внутренней и внешней структуры компании. К компетенции относятся мысленные знания, способности, накопленный опыт, образование. Внешняя структура ориентирована на отношения с клиентами и поставщиками — это имидж компании, торговые марки, признание продукции. Внутренняя структура направлена на поддержание организации и включает патенты, авторские права, базы данных, административные системы, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки	Производственный	The Intangible Assets Monitor, 1996, 1997, 2001 Methods for Measuring Intangible Assets, 2001
Букович У., Уильямс Р.	Сумма знаний всех работников компании и/или инструменты организации, увеличивающие совокупность знаний, т. е. все то, что обеспечивает экономическую конкурентоспособность	Производственный	Управление знаниями: руководство к действию, 2002
Феськова Т. Ю.	Совокупность знаний всех сотрудников компании, обеспечивающая ее конкурентоспособность: специальные знания, умения, навыки, профессиональная подготовка, интуиция, ноу-хау, умелое налаживание деловых связей и обмен опытом между фирмой и потребителями ее продукции, товарный знак и деловая репутация фирмы	Производственный	Интеллектуальный капитал: понятие и основные формы проявления
Орлов А.	Интеллектуальная составляющая компаний, включающая в себя профессиональные и иные знания, опыт, умения, навыки, деловую репутацию и связи, информацию, имидж, интеллектуальную собственность, т. е. все то, что позволяет создавать ценности	Производственный	Интеллектуальный капитал компании как инструмент менеджмента (идея — основа интеллектуального капитала), 2003
Эдвинсон Л.	Интеллектуальный капитал — совокупность человеческого и структурного капиталов, человеческий капитал — компетенции и способности персонала компании (эта часть интеллектуального капитала покидает компанию вместе с работниками после окончания рабочего дня). Структурный капитал — то, что остается в компании после окончания рабочего дня и ухода работников, делится на клиентский и организационный капитал. Клиентский капитал представляет собой ценность, заключенную в отношениях с клиентами. Организационный капитал делится на инновационный и процессный капитал. Инновационный капитал состоит в основном из законных прав (патентов, лицензионных соглашений), а также из того, чему трудно дать точное определение, но что в большой степени определяет стоимость компании (идеи, торговые марки). Процессный капитал — инфраструктура компании (информационные технологии, рабочие процессы и т. д.)	Производственный	Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании, 1999
Леонтьев Б.	Совокупность имеющихся у субъекта законных прав на результаты его творческой деятельности, его природных и приобретенных интеллектуальных способностей и навыков, а также накопленные им базы знаний и полезные отношения с другими субъектами	Личностный	Новая экономическая парадигма (роль интеллектуального капитала в системе производства товаров и услуг), 2000
Брукинг Э.	Знания, навыки и производственный опыт конкретных людей (человеческие авуары) и нематериальные активы, включающие патенты, базы данных, программное обеспечение, товарные знаки, которые производителем используются в целях максимизации прибыли и других экономических и технических результатов	Личностный	Интеллектуальный капитал, 2001

Составлено по: [3; 4; 7].

В наиболее общем плане сегодня под ИнтК понимается сумма знаний, умений, опыта и квалификации работников, обеспечивающая приращение дохода для отдельной компании или других полезностей социального плана для отдельного индивида или общества в целом. Другими словами, стержнем всех накопленных подходов к определению ИнтК является человеческий разум, «равного ему сокровища на планете Земля нет» [2].

Следует различать между собой понятия ИнтК и человеческого капитала (ЧК). Так, например, по мнению Т. Ю. Феськовой, эти два капитала «на уровне предприятия частично накладываются один на другой, но также имеют в своей структуре элементы, находящиеся за пределами этого наложения» [7] (рис. 1).

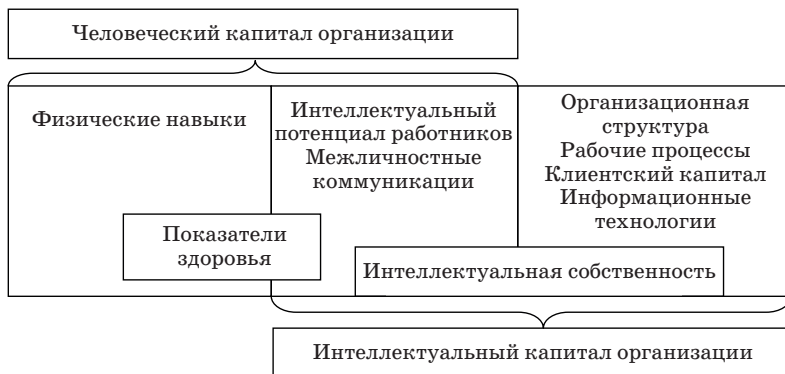


Рис. 1. Соотношение человеческого и интеллектуального капиталов организации (Составлено по: [7])

В частности, известно, что «интеллектуальный капитал организации включает в себя определенную часть показателей здоровья работников. Здесь имеется в виду то, что интеллектуальная деятельность человека во многом зависит от его способности к концентрации внимания, процессов памяти, скорости протекания мыслительных операций, т. е. физиологических особенностей, напрямую связанных со здоровьем. Тогда как другие показатели здоровья, например, возможность свободно передвигаться, сила мышц, хорошее зрение напрямую не связаны с интеллектуальной деятельностью, но могут быть совершенно необходимы для представителей рабочих профессий. Такое же соотношение возможно наблюдать и на уровне общества в целом (на уровне отрасли, на национальном уровне)» [7].

Нельзя не согласиться с данной точкой зрения, поскольку действительно, у ЧК и ИнтК явно есть общие элементы: приобретенные в результате полученного образования знания, навыки, данный от природы интеллект; результаты интеллектуальной деятельности. Однако дискутируемым должен оставаться вопрос о емкости анализируемых видов капиталов. Среди специалистов преобладающей является точка зрения о том, что в рамках отдельной компании ИнтК является большим активом, нежели чем ЧК, поскольку в состав первого наряду с ЧК будет также входить и структурный капитал. Да, наверно, это правильно. Однако в данном случае речь должна идти исключительно об ИнтК конкретного экономического субъекта — компании. Ее ИнтК будет складываться из совокупности ИнтК действующих работников и накопленного ИнтК, представленного результатами интеллектуальной деятельности работников (необязательно этой же компании) за прошлые периоды.

Если же расширить границы анализа до масштабов региона или страны, то весьма сомнительно, что ЧК — это меньший, чем ИнтК актив или производственный фактор развития. Во-первых, в состав ЧК включают людей, получив-

ших или получающих в настоящий момент образование. Однако не всегда люди с образованием могут себя реализовать в соответствующей сфере и использовать полученные знания в целях повышения собственной конкурентоспособности или конкурентоспособности какого-либо субъекта экономики (в любой стране есть домохозяйки, грузчики, охранники, безработные, бомжи, а это не всегда люди без образования). В данной ситуации справедливо будет утверждать, что люди с образованием — это реальный ЧК или потенциальный ИнтК. Во-вторых, ЧК считаются также навыки, способности, трудовые и социальные мотивации, содействующие увеличению производительности труда и повышению материального статуса человека. Например, есть уникальные способности к пению, искусству писания картин или литературных произведений, редкие физические данные. По сути, это элементы ЧК отдельной личности, региона (или страны), однако, к ИнтК они никакого отношения иметь не будут. Неужели знаменитый пловец, боксер, лыжник, повышающий статус своей страны на международных соревнованиях, получающий от дела, которым он занимается, доход и приращение полезностей иного плана, — это часть общестранового ИнтК?

Специалисты в области ЧК и ИнтК вполне справедливо могут отметить, что больший объем последнего по сравнению с первым связан с включением в состав ИнтК еще двух значимых составляющих: клиентского и организационного капиталов. На данное замечание можно ответить следующим образом. В то время, как фактически все люди, представляющие собой ИнтК, в ходе своей жизнедеятельности используют информационные технологии (главная составляющая процессного капитала) или применяяют созданный ранее инновационный капитал, люди-носители ЧК для собственной самореализации вообще могут не нуждаться ни в клиентском, ни в инновационном, ни в процессном капиталах.

Таким образом, мы не считаем ошибочным утверждение о том, что на уровне национальной экономики при определении объемов ЧК отталкиваться следует от численности населения: фактически каждый в ходе своей жизнедеятельности для приращения дохода или полезностей иного плана (не запрещенных законодательством) использует либо данные ему от природы способности, либо полученные в ходе образовательного процесса знания. Другое дело, что в странах с разным уровнем экономического развития качество ЧК будет разным. Кроме того, чем выше становится уровень экономического анализа, тем в большей мере ЧК начинает превалировать над ИнтК. Кроме этого, говоря о терминах, «сопровождающих» ИнтК, следует обособить его от понятий интеллектуальной собственности и нематериальных активов.

Известно, что «интеллектуальная собственность обладает всеми признаками товара. Она может быть объектом купли-продажи и на этом основании может абстрагироваться от своего творца» [1]. Как следствие, права на результаты интеллектуальной деятельности, например работника конкретной фирмы, могут и не принадлежать непосредственно ему, а распределяться поровну между фирмой и ее работником, причем держателем патента может быть исключительно фирма [6]. В этом заключается принципиальное отличие интеллектуальной собственности от ИнтК. Кроме того, поскольку структурными элементами последнего также являются не только имеющие материальное, физическое воплощение результаты интеллектуальной деятельности, но и сам человек, его способности, навыки, опыт и даже данные от природы «специфические показатели здоровья», то понятие интеллектуальной собственности будет представлять собой лишь часть (существенную в плане вклада в конечный результат) ИнтК. В свою очередь, несмотря на то, что «материальной сущностью интеллектуального капитала выступают не вещное, но реальное творческое достояние отдельного человека, коллективов и всего общества» [2], ИнтК также не может являться синонимом и нематериальных активов.

Среди специалистов идет дискуссия: «Какой из терминов в рамках конкретной организации более емкий: ИнтК или нематериальные активы?» С одной стороны, очевидно, что последние представляют собой всего лишь часть ИнтК, поскольку еще есть люди «носители разума» и осязаемые результаты их деятельности, часть из которых даже закреплена авторскими правами. С другой стороны, в единое пространство «неосязаемого» помимо ИнтК компании также входят и иные неосязаемые активы, измерить которые прямыми методами нельзя, также как и сам ИнтК (рис. 2).

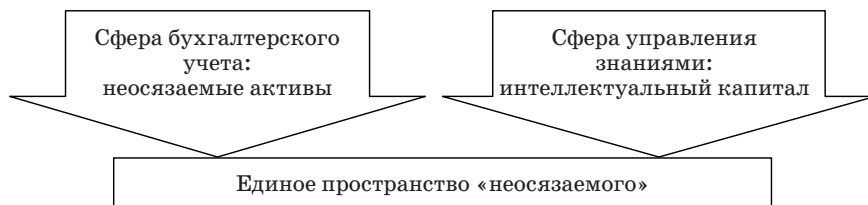


Рис. 2. Сфера «неосязаемого» как единый объект исследования (Составлено по: [4])

Очевидно, что в силу включения в ИнтК активов с разной природой происхождения точно измерить его объем и определить качество невозможно. Решать эту проблему специалисты предлагают по-разному.

Превалирующим является своего рода фрагментарный подход, когда оценка ведется путем учета только видимых активов ИнтК: количество ученых, выпускников вузов, зарегистрированных патентов, полученных лицензий, объем затрат на НИОКР, поскольку очень сложно найти инструмент, какой-то вещный измеритель, позволяющий оценить то, что имеет нематериальную природу.

Одной из достаточно широко известных авторских методик оценки ИнтК компании является модель «The intangible assets monitor», предложенная шведским исследователем К.-Э. Свейби. Ключевые структурные элементы нематериальных активов (или ИнтК) он предложил оценивать по трем направлениям: рост и инновации, эффективность, стабильность, каждому из которых соответствует определенная группа показателей (табл. 2). Хотя представленная модель не дает исчерпывающей оценки всех составляющих ИнтК, на ее базе возможно хотя бы косвенно определить качество ИнтК компании.

Таблица 2

Матрица К.-Э. Свейби

Направление оценки	Компетенция сотрудников	Структура нематериальных активов	
		внутренняя	внешняя
Рост и инновации	Длительность работы в данной профессии Уровень образования Затраты на обучение и образование сотрудников Внутрифирменный оборот персонала Клиенты, повышающие компетенцию	Инвестиции в информационные технологии Клиенты, улучшающие структуру	Прибыль на одного клиента Рост числа клиентов Клиенты, улучшающие имидж компании
Эффективность	Доля специалистов Добавленная стоимость на одного занятого Добавленная стоимость на одного специалиста Прибыль на одного занятого Прибыль на одного специалиста	Доля обслуживаемого персонала Индекс «ценности/отношение персонала»	Индекс удовлетворенности клиентов Продажи на одного клиента Индекс «выигрыш/потери»
Стабильность	Текучесть специалистов Средняя заработная плата Средний трудовой стаж	Срок жизни организации Текучесть обслуживаемого персонала Доля новых сотрудников	Доля крупных клиентов Структура клиентов по длительности партнерских связей Частота повторяющихся заказов

Составлено по: [4].

Другим, не менее интересным подходом, является оценка ИнтК посредством определения размера рыночной капитализации компании. Считается, что ее превышение над бухгалтерской стоимостью основных фондов, материальных и финансовых средств и будет представлять собой ИнтК компании [3]. В данном случае искомый капитал фактически приравнивается к понятию гудвилла, соответственно, если компания имеет большие обязательства перед кредиторами, то вместе со снижением уровня ее деловой репутации меньшим по объему окажется и ее ИнтК. Представляется, что на основе такого своего рода остаточного способа оценки также не возможно верно определить реальные размеры ИнтК.

Интересный вариант оценки нематериальных составляющих исследуемого капитала предложил В. Гойло. В формулу подсчета произведенных знаний он включил не вещные средства умственного труда, не вещные предметы этого труда, не вещные его условия, вещную инфраструктуру [2]:

$$\sum_{i=1}^{\alpha} [HC_q (НП_q НУ_q + ВИ_q)]_j^t = Z_i \text{ при } q = 1 + m,$$

где i — объем или число групп вырабатываемых знаний; HC — не вещные средства умственного труда, т. е. интеллект; q — коэффициент количества и качества; $НП$ — не вещные предметы этого труда (сведения, поступающие извне в производство и информация, создаваемая самим носителем интеллекта для внутреннего потребления); $НУ$ — не вещные его условия (интеллектуальная ноосфера, окружающая исполнителя труда: нравственная и психологическая обстановка, профессионализм руководства и ближайших сотрудников; общая культура на предприятии и в стране); $ВИ$ — вещная инфраструктура (рабочее место и оборудование, эргономические удобства предприятия, его внутренняя и внешняя экология, конкретное месторасположения предприятия, расстояние между ним и жильем работников, транспортные возможности последних, качество их отдыха и питания в течение трудового дня и после него и т. д.); t — время; j — интенсивность процесса труда; Z — произведенные знания; m — максимальная величина коэффициента q .

На наш взгляд, постоянный поиск адекватных способов оценки интеллекта человека, его знаний, способностей, умений достаточно красноречиво свидетельствует о том, что с экономической точки зрения в условиях новой интеллектуальной и информационной экономики источники производительности труда изменились. ИнтК следует трактовать в качестве полноценного актива внутрифирменного развития. Однако на практике получается, что к постановке и решению этой проблемы экономисты подходят не от частного к общему, а наоборот, — изменения, происходящие на макроуровне экономики, фактически ставят субъектов микроуровня перед необходимостью корректировки как методологического инструментария своего развития, так и реального аппарата измерения всех привлекаемых в производственный процесс факторов. Ключевая проблема заключается не в том, что экономисты не согласны признавать влияние интеллекта на конечные результаты деятельности экономических субъектов, а в терминологической некорректности сочетания терминов «интеллект» и «капитал» (также как и в случае с ЧК).

Феномен знания в бизнесе признан и экономистами (начиная еще со времен А. Смита, который, являясь одним из основоположников трудовой теории стоимости, полагал, что более квалифицированный труд создает и большую стоимость, приносит дополнительную прибыль для владельцев средств производства, капиталиста) [8], и социологами, и управленцами. Ведь сам факт возникновения наук «социология знания» и «менеджмент» свидетельствует об обособлении знания от традиционных факторов производства. Даже если не брать, например, во внимание то, что процесс управления по своей сути очень далек от материального производства, в ходе эволюционного развития соот-

ветствующей науки представители различных школ менеджмента явно наполняли рабочих разным содержанием: от простого исполнителя физической работы (школа научного управления) до личности, важными потребностями которой являются такие характеристики думающего человека, как уважение к себе и самоуважение (школа человеческий отношений). Однако, несмотря на признание колоссальной роли интеллекта и знания в развитии человека, общества и смене базиса современных производственных процессов, экономисты не устают доказывать, что использование категории «капитал» является в данном случае ошибочным, свидетельствует о научной безграмотности и подрывает основы теории фирмы. Конечно, ИнтК также как и ЧК принципиально отличаются от понятия «физический капитал» (табл. 3).

Таблица 3

**Сравнительные характеристики
физического и интеллектуального капиталов**

Физический капитал	Интеллектуальный капитал
Материальная природа	Нематериальная природа
Результат действий в прошлом	Оценка действий в будущем
Оценка по затратам	Оценка по стоимости
Аддитивный	Неаддитивный
Преимущественно финансовая оценка	Совокупность финансовых и нефинансовых оценок
Периодическая оценка	Постоянная оценка
Всем капиталом владеет компания	Компания владеет частью капитала

Источник: [3].

Важно понимать, что в настоящее время классическая модель строения и оборота капитала, предложенная К. Марксом, не всегда оправдывает себя и поэтому не должна рассматриваться в качестве единственной аксиомы. Условия и суть макроэкономического развития изменились: страны-лидеры мировой экономики еще в конце XX в. переориентировали свое производство от исключительно вещной (материальной) формы, основанной преимущественно на физическом труде, на наукоемкие технологии. «Интеллект придает труду новое качественное состояние: продукт создается практически без участия других обычных факторов производства» [1]. Даже если в современных условиях предприятия в конечном итоге производят материальный продукт, он является продуктом умственного труда, научно-исследовательских, инженерно-конструкторских и иных не свойственных предприятиям XIX–XX вв. работ. Важным также является и то, что «все затраты на развитие интеллектуальных ресурсов предприятия... его администрация считает не оборотным (как в XX в.), а основным капиталом, который подлежит амортизации» [2] и управляется этим предприятием.

Кроме того, за последние полвека существенным образом изменилась отраслевая структура ВВП развитых стран мира: преобладающей является не отрасль промышленного производства (упор на которую в своих работах делал К. Маркс), а сфера услуг с доминантой науки и образования. Изменилась и структура, характер экономических субъектов: наряду с крупными транснациональными компаниями достаточно успешными являются и так называемые «сетевые компании, которые часто приобретают черты «оболочечных корпораций», в которых производство как таковое вообще отсутствует. Внутри таких компаний остаются только необходимые для любого бизнеса функции: стратегическое планирование, управление финансовыми потоками, маркетинг, частично НИОКР» [3]. Вполне возможно, что использование термина «капитал» для характеристики данных третичных отраслей экономики с классической точки зрения не вполне корректно, однако как же по-другому трактовать используемый в них интеллект, если не как экономическую категорию, не как фактор производства, обеспечивающий создание прибавочной стоимости? Еще

Р. Хикс писал, что «неоднородность капитала представляет собой центральную и нерешенную проблему теории капитала. Эта проблема остается не решенной. Однако следует заметить, что существующие теории капитала не могут полноценно учесть капитал человеческий и интеллектуальный, поскольку он еще более неоднороден, нежели капитал физический» (Цит. по: [6]).

Список использованной литературы

1. Атоян В. Р. Интеллектуальный капитал и его роль в инновационном обществе / В. Р. Атоян, В. Ю. Лопухин // Российское предпринимательство. — 2010. — № 9, вып. 2 (167). — С. 10–14.
2. Гойло В. Интеллектуальный капитал / В. Гойло // Мировая экономика и международные отношения. — 1998. — № 11. — С. 68–77.
3. Орлова Т. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, виды / Т. Орлова // Проблемы теории и практики управления. — 2008. — № 4. — С. 109–120.
4. Просвирина И. И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы / И. И. Просвирина // Финансовый менеджмент. — 2004. — № 4. — С. 103–120.
5. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. Стюарт ; пер. с англ. В. А. Ноздриной. — М. : Поколение, 2007. — 368 с.
6. Сухарев О. Интеллектуальный капитал и инновации в контексте модернизации экономики / О. Сухарев // Инвестиции в России. — 2011. — № 3. — С. 39–42.
7. Феськова Т. Ю. Интеллектуальный капитал: понятие и основные формы проявления / Т. Ю. Феськова // Бизнес, менеджмент и право. — 2007. — № 2 (15). — URL : http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=564.
8. Черковец В. Категория «человеческий капитал» в общей экономической теории: исторический взгляд и содержательное определение / В. Черковец // Российский экономический журнал. — 2009. — № 7–8. — С. 88–107.

References

1. Atoyan V. R., Lopukhin V. Yu. Intellectual capital and its role in the innovation society. *Rossiiskoe predprinimatelstvo – Russian entrepreneurship*, 2010, no. 9, iss. 2 (167), pp. 10–14 (in Russian).
2. Goilo V. Intellectual capital. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya – World Economy and International Relations*, 1998, no. 11, pp. 68–77 (in Russian).
3. Orlova T. Intellectual capital: notion, essence, types. *Problemy teorii i praktiki upravleniya – Problems of the theory and practice of management*, 2008, no. 4, pp. 109–120 (in Russian).
4. Prosvirina I. I. Intellectual capital: a new perspective on intangible assets. *Finansovyi menedzhment – Financial management*, 2004, no. 4, pp. 103–120 (in Russian).
5. Stewart T. A. *Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations*. New York, Currency, 1997. 280 p. (Russ. ed.: Styuart T. *Intellektualnyi kapital. Novyi istochnik bogatstva organizatsii*. Moscow, Pokolenie Publ., 2007. 368 p.)
6. Sukharev O. Intellectual capital and innovation in the context of modernization of the economy. *Investitsii v Rossii – Investments in Russia*, 2011, no. 3, pp. 39–42 (in Russian).
7. Feskova T. Yu. Intellectual capital: the concept and main manifestations. *Biznes, menedzhment i pravo – Business, Management and Law*, 2007, no. 2 (15). Available at: http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=564 (in Russian).
8. Cherkovets V. The category of «human capital» in the general economic theory: substantive definition and historical perspectives. *Rossiiskii ekonomicheskii zhurnal – Russian economic journal*, 2009, no. 7–8, pp. 88–107 (in Russian).

Информация об авторе

Балашова Мария Александровна — кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра мировой экономики и международного бизнеса, Байкальский государственный университет экономики и права, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: mabalashova@mail.ru.

Author

Balashova Maria Aleksandrovna — PhD in Economics, Associate Professor, candidate for a Doctoral degree, Department of World Economics and International Business, Baikal State University of Economics and Law, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, Russia, e-mail: mabalashova@mail.ru.