

новационных компаний;

- внедрение европейских технических стандартов (санитарных, экологических, качества, безопасности и др.), стимулирующих использование новых технологий;
- поддержка неприбыльных, но социально значимых инновационных проектов.

#### **Выводы**

Потенциал инновационного пути развития способен снизить зависимость экономики РФ от экспорта ресурсов. Однако многие элементы процесса коммерциализации инноваций нуждаются в мероприятиях по преодолению деградиционных тенденций. Снижение рисков для процесса коммерциализации инноваций позволит повысить инновационную активность в Российской Федерации и повысить ее долю на мировом рынке гражданской наукоемкой продукции.

#### **Литература**

1. Инновационная политика: международный опыт // Человек и труд. 2011. № 1.
2. «Опыт Европы, США и Индии в сфере государственной поддержки инноваций»// Российский юридический журнал. 2011. № 1 (76).
3. "Индикаторы инновационной деятельности: 2009" - выпуск 2009г.
4. ЧК дремлет // Российская Бизнес-газета № 785 (3)
5. Мозговой штиль//Новая Газета. 2010. № 82 .
6. Институт проблем развития науки: Сокращение числа молодых учёных погубит российскую науку // Наука и жизнь. 2009.
7. Заключение на законопроект «О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов» [http://www.strf.ru/innovation.aspx?catalogid=223&d\\_no=34365](http://www.strf.ru/innovation.aspx?catalogid=223&d_no=34365)
8. И.Т. Балабанов // Инновационное управление в современном мире // [www.innovation-management.ru/innovacionnyj-procress](http://www.innovation-management.ru/innovacionnyj-procress).
9. Почему венчурные инвестиции превращаются в обычный банковский кредит//Независимая Газета. 2008.
10. Инновации // Российская Бизнес-газета - № 804 (22)
11. World Intellectual Property Indicators published by World Intellectual Property Organization 2010
12. Конкурируя за будущее сегодня: новая инновационная политика для России // [http://www.rosbr.ru/files/za\\_budushee.pdf](http://www.rosbr.ru/files/za_budushee.pdf)

#### ***Неосязаемый капитал как конкурентное преимущество организации***

к.э.н. доц. Сорокина Г.П., Гранкина В.Л.  
МГТУ «МАМИ»  
(916)4492677, [sgalina74@mail.ru](mailto:sgalina74@mail.ru)

*Аннотация.* В статье рассматриваются неосязаемые активы организации как конкурентные преимущества в условиях постиндустриального развития.

*Ключевые слова:* конкурентоспособность, нематериальные активы, постиндустриальное общество

Данное исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ («Методология оценки влияния управленческих решений на изменение конкурентоспособности в условиях сложившегося рынка»), проект № 110200283а.

Существует множество трактовок понятия нематериальных активов с точки зрения управления. В различных литературных источниках они носят название интеллектуальные ресурсы, нематериальные активы, неосязаемые активы, нематериальный капитал и т.д. Одно объединяет данные определения: четко разграничиваются понятия капитала или актива ор-

Раздел 4. Гуманитарные и социально-экономические науки.

ганизации и ресурсов оной. В бухгалтерской отчетности активом называют часть бухгалтерского баланса, отражающую размещение средств предприятия. Нематериальные активы относят к части внеоборотных активов, так как они могут использоваться и приносить доход более года. Под ресурсами понимаются необходимые средства (материальные и нематериальные) для достижения какого-либо результата. Следовательно, ресурс – это средство, не требующее дополнительных вложений и рассматриваемое как ограниченный в силу того, что является экономическим ресурсом, но все же не являющийся уникальным, а следовательно, способный достаточно легко быть замененным аналогичным ресурсом, в отличие от капитала, который для повышения эффективности работы требует дополнительных вложений, амортизации. Дополнительные вложения в развитие ресурсов не предусматриваются, и они в основном рассматриваются как пришедшие извне. Капитал при дополнительных вложениях в него предусматривает отдачу в виде процента, ренты или других видов дополнительного дохода. Для нематериальных составляющих капитала или ресурсов предприятия данный подход означает приоритет использования данных экономических категорий. Следовательно, в данной работе можно разделить понятия ресурсного и капитального подхода к нематериальным активам.

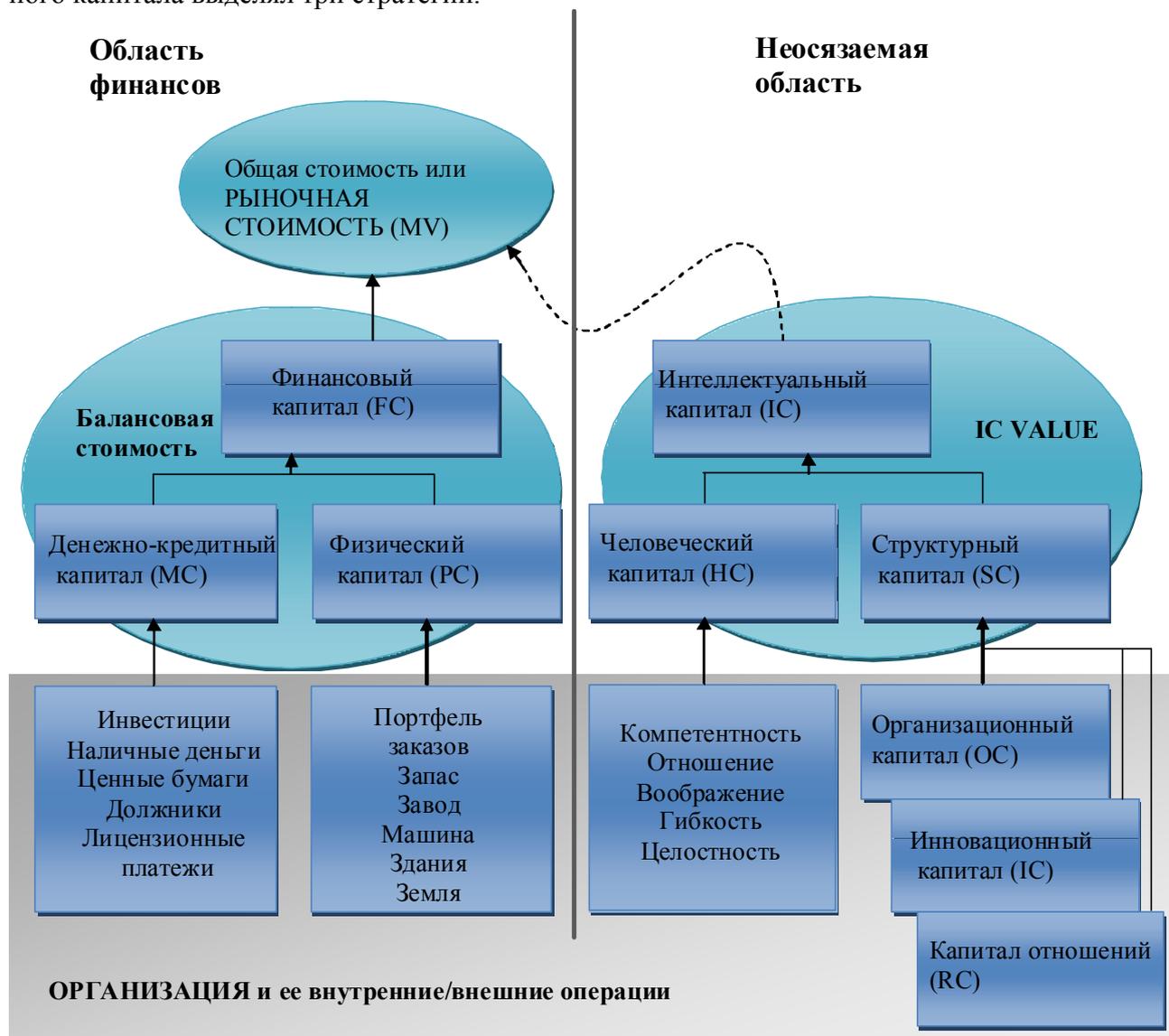
Таблица 1

**Различие ресурсного и капитального подходов к неосязаемым активам**

Критерий	Ресурсный подход	Капитальный подход
Использование	Максимизация ситуационного эффекта	Максимизация суммарного долговременного эффекта, при оптимизации ситуационного
Вложения в развитие	Нецелесообразны	Целесообразны с учетом вероятностного результата отдачи
Срок использования	Кратковременный, в зависимости от технологического цикла	Максимизация использования с учетом убывания предельной полезности и удлинение жизненного цикла посредством дополнительных капитальных вложений.

Вопрос наименования неосязаемых факторов формирования добавленной стоимости обсуждается в научной литературе достаточно давно, применяемое в бухгалтерском учете наименование «нематериальные активы» сильно формализовано и предполагает либо различие с общепринятой задокументированной информацией, либо сложную систему изменения законов, что в условиях микроэкономической системы невозможно и нерационально. Наиболее распространенное название «интеллектуальный капитал» наиболее полно представлено в мировой литературе, хотя у данного названия имеются множество противников. В своей книге «Интеллектуальный капитал - новый источник богатства организаций» Томас А. Стюарт истолковал интеллектуальный капитал как накопленные полезные знания, интеллектуальный материал, который сформирован, закреплен за компанией и используется для про-

изводства более ценного имущества. Томас А.Стюарт книге «Интеллектуальный капитал - новый источник богатства организаций» в качестве стратегий использования интеллектуального капитала выделял три стратегии.



**Рисунок 1 – Основные составляющие стоимости компании**

Первая основана на идее, высказанной Томасом Джефферсоном и ставшей девизом экономики знаний: «Кто воспринял от меня идею, пользуется ею, не обедняя меня, как получивший свет от моей лампы не погружает меня во тьму». То есть суть её заключается в том, что для получения значимого конкурентного преимущества от информации необходимо делиться определенной её частью для максимального её распространения на основе партнерских отношений и стратегических союзов, в качестве примера он приводит союз компаний Microsoft и IBM.

Вторая основана на создании сети компаний, позволяющих снизить совокупные транзакционные издержки и распределить бремя НИОКР на несколько субагентов.

Третья стратегия основана на снижении энтропии внешней среды, посредством изучения информации, процесса обучения и повышения взаимной связи между человеческим и структурным капиталом.

Филипп К. М'Ферсон и Стефан Пайк рассматривают интеллектуальный капитал как единственную составляющую неосязаемой части стоимости компании, в состав интеллекту-

ального капитала они включают человеческий и структурный капиталы (рисунок 1).

Энни Брукинг в своей книге «Интеллектуальный капитал» рассматривает как ключ к успеху в новом тысячелетии в качестве основных составляющих интеллектуального капитала передовые технологии, бренд, корпоративную культуру, знания сотрудников и т.д. Исследования многих авторов позволяют сделать вывод, что к интеллектуальному капиталу можно отнести сознательно спродуцированную информацию обладающую полезным экономическим эффектом, однако в данную схему не укладывается стихийно сформированный положительный имидж, удачные неоправданные решения, креативное разрушение и т.д., то есть неосознанные действия. С середины 70-х годов в научный аппарат экономической теории вошло более емкое наименование «неосвязаемый капитал», который позволяет учесть факторы, не входящие в суть интеллектуального капитала, с другой стороны, не вступающие в конфликт со стандартами бухгалтерского учета. Принимая в данной работе при рассмотрении нематериальной составляющей конкурентных преимуществ фирмы название «неосвязаемый капитал», при рассмотрении существующих классификаций будем учитывать авторские названия.

Майкл Мэлоун и Лейф Эдвинссон в своей книге «Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании» предлагали определять стоимость бизнеса из предположения того, что рыночная стоимость ( $MV$ ) складывается не только из балансовой стоимости компании ( $BV$ ), но и из неосвязаемой составляющей стоимости, являющейся результатом грамотного использования пятого экономического ресурса – информации, интеллектуального капитала ( $IV$ ).

$$MV=BV+IV, \quad (1)$$

где:  $MV$  – рыночная стоимость компании,

$BV$  – балансовая стоимость, то есть стоимость всех материальных активов компании,

$IV$  – стоимость интеллектуального капитала (ИК), который в свою очередь складывается из человеческого капитала (НК) и структурного капитала (СК)

$$ИК=НК+СК. \quad (2)$$

К человеческому капиталу авторы модели «Skandia Value Scheme» относят совокупность знаний, умений, практических навыков, творческих и креативных способностей сотрудников организации, применяемых для выполнения поставленных задач, моральные ценности, культуру труда, отношения и т.д., то есть информационные активы, не принадлежащие компании, но активно ею эксплуатируемые.

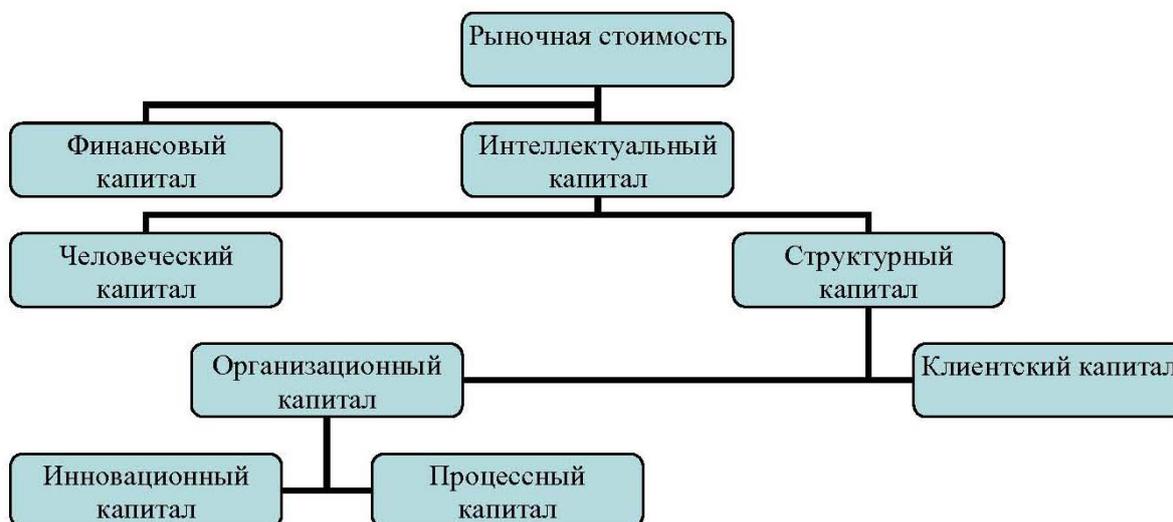
В рамках структурного капитала изучаются техническое, технологическое и программное обеспечение, организационная структура, патенты, торговые марки и т.д., то есть формализованные и закрепленные за организацией права на информационную составляющую бизнеса.

Л. Эдвинсон в качестве доказательства своей теории приводит пример того, что данная форма определения стоимости бизнеса в рыночной практике закрепились уже достаточно давно и заключалась в рыночной стоимости акций, различия с номинальной стоимостью которых относились на счет субъективных факторов, таких как слухи, интуиция и т.д., которые не поддаются эмпирической оценке. Авторы модели относят так называемый гудвилл только на счет влияния на объективную стоимость нематериальных активов компании. Схема рыночной стоимости, разработанная Л.Эдвинсоном и М.Мэлоуном, представлена на рисунке 2.

В данной схеме под организационным капиталом понимается совокупность инновационного и процессного капитала, то есть та часть капитала предприятия, которая принадлежит организации и более или менее задокументирована. Клиентский капитал – это так называемая маржа лояльности, то есть дополнительная часть дохода, получаемая организацией от лояльных клиентов, иллюстрирующий главный показатель эффективности маркетинга при работе с клиентом, совершение повторных покупок, так называемый постулат «клиент вернулся».

Инновационный капитал – это документированные результаты инновационной деятельности: лицензии, патенты, зарегистрированные торговые марки, и недокументированные, но находящиеся в стадии разработки идеи и начинания. Процессный капитал – это инфраструктура компании, процессы, организационные схемы, процессы и технологии.

Недостатком данной модели является простое суммирование всех капиталов без учета вероятностного происхождения результативности различных видов неосязаемого капитала и синергического эффекта от симультанной работы различных видов капитала.



**Рисунок 2 – Структура интеллектуального капитала в соответствии с моделью шведской страховой компании «Skandia»**

Известный шведский ученый Карл-Эрик Свейби (Karl-Erik Sveiby) применяет термин неосязаемые активы. В своей модели «Монитор неосязаемых активов» («The intangible assets monitor») он рассматривает в качестве рыночных ценностей как материальные, так и неосязаемые активы, которые разделяет на компетенции сотрудников компании, её внешнюю и внутреннюю структуру. Оценка составляющих рыночной стоимости Свейби проводится по четырем параметрам: рост, обновление, эффективность и рискованность. Матрица по Свейби представлена в таблице 2.

Таблица 2

**Монитор неосязаемых активов Свейби**

	Рыночные ценности			
	Материальные активы	Неосязаемые активы		
		Компетенция сотрудников	Внутренняя структура	Внешняя структура
Рост				
Инновации				
Эффективность				
Стабильность				

Предлагаемую К.-Э.Свейби структуру неосязаемых активов можно представить в мат-

**Примерная структура неосязаемых активов по Свейби**

	<i>Компетенция сотрудников</i>	<i>Внутренняя структура</i>	<i>Внешняя структура</i>
<b>Рост и инновации</b>	Длительность работы в данной профессии (лет) 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
<b>Эффективность</b>	Доля специалистов Добавленная стоимость на одного занятого Добавленная стоимость на одного специалиста Прибыль на одного занятого Прибыль на одного специалиста	Доля обслуживающего персонала Индекс «ценности/отношения персонала»	Индекс удовлетворенности и клиентов Продажи на одного клиента Индекс «выигрыш/потери»
<b>Стабильность</b>	Текучесть специалистов Средняя заработная плата Средний трудовой стаж	Срок жизни организации Текучесть обслуживающего персонала Доля новых сотрудников	Доля крупных клиентов Структура клиентов по длительности партнерских связей Частота повторяющихся заказов

Недостатком данной системы является нетранспарентность экспертных оценок, плохая сопоставимость результатов исследования не только в разных организациях, но и в ретроспективном анализе одной компании.

Структуру нематериальных активов представлена также и в модели FiMIAM «Финансовый метод измерения нематериальных активов» («Financial method of intangible assets measurement»). Данный метод рассматривает нематериальные активы как состоящие из трех (рисунок 2) или четырех (рисунок 3) ключевых составляющих. Данные модели пытаются структурировать неосязаемый капитал, выявив основные предпосылки возникновения стоимости.

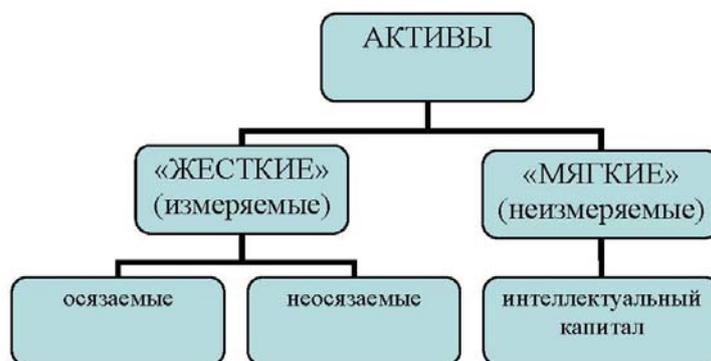


**Рисунок 2 – Трехлистная модель нематериальных активов**



**Рисунок 3 – Четырехлистная модель нематериальных активов**

Деление всех активов на измеряемые и неизмеряемые, так называемые «жесткие» и «мягкие», предложенные двумя исследователями Эндрю Уайлманом и Иан Кадди, разделяет нематериальные активы и интеллектуальный капитал на «жесткие» и «мягкие» соответственно, то есть нематериальные активы – это то, что признают стандарты бухгалтерского учета, а интеллектуальный капитал – это оставшаяся часть неосязаемого капитала, не поддающаяся прямому измерению и фиксации (рисунок 4).



**Рисунок 4– Разделение активов по признаку изменяемости**

Некоторые исследователи неосязаемого капитала пытаются разделить сферы влияния нематериальных активов и интеллектуального капитала, включая их в состав друг друга. Так, например Ричард Петти и Джеймс Гутри интеллектуальный капитал включают в состав неосязаемого капитала, такой же точки зрения будем придерживаться в данном исследовании и мы.

Российские ученые д.э.н. Анатолий Николаевич Козырев и академик Валерий Леонидович Макаров основываясь на том, что определение интеллектуального капитала до сих пор жестко не артикулировано в мировой науке, расширяют его понятие и включает нематериальные активы в состав интеллектуального капитала и приравнивают его к понятию неосязаемый капитал.

#### **Выводы**

Проведенные в работе исследования показали отсутствие действенных способов оценки стоимости неформализованных в стандартах бухгалтерского учета, то есть не включенных в состав нематериальных активов частей неосязаемого капитала. Необходима симплификация и стандартизация методологии учета трудно формализуемых частей неосязаемого капитала для оптимизации их использования при определении уровня конкурентоспособности организации.

#### **Литература**

1. Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y.-L., Doubleday / Currency, 1997.
2. Ph. M'Pherson, S. Pike. Accounting, empirical management and intellectual capital. Journal of Intellectual Capital, 2001, Vol. 2, Number 3, pp. 246—260.
3. I. Rodov, Ph. Leliaert. FiMIAM: financial method of intangible assets measurement. — Journal of Intellectual Capital, 2002, Vol. 3, Number 3, pp. 323—336.
4. Wileman, A. A capital idea. 1999, Management Today, 1997.
5. Caddy, I. Intellectual capital: recognizing both assets and liabilities. Journal of Intellectual Capital. Vol. 1. Number 2, 2000, pp. 129—146.
6. Просвирина И.И., Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы – Финансовый менеджмент № 4 2004 г.