

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА И ПРОБЛЕМАХ ЕГО ОЦЕНКИ

Abstract

In the knowledge-based economy perception of value changes, that finally influences on the evaluation of business cost. Various models and theories of intellectual property generalize the practice of cost factor management in particular companies. Consideration of intellectual property as a wealth (and cost) creating factor imply analysis of this property's components and their roles in creation of this wealth. The present article devote to the problems of using intellectual capital in management of high technology companies, creation of innovational potential.

Аннотация

Целью настоящей работы явился анализ существующих подходов к объяснению новых тенденций в развитии экономики – превращению знаний в ключевой ресурс развития предприятий, использованию человеческого капитала в производственных целях. Автором были рассмотрены теоретические обоснования феномена человеческого капитала, предложенные такими авторами, как Т. Стюарт, Нонака Икуджиро, Й. Руус, С. Пайк и др. В качестве инструментов анализа использовались качественные методы логического осмысления показателей отчетности ведущих компаний-эмитентов на рынке ценных бумаг таких, как «Лукойл», «Телеком», «Северсталь» и др., а также количественные методы факторного анализа для измерения влияния ресурсов интеллектуального капитала на показатели ценности компании. В результате исследования были сделаны выводы о корреляции величины интеллектуальных ресурсов с показателями рыночной стоимости компании.

Экономика постиндустриального общества, основанная на использовании интеллектуальных ресурсов, характеризуется тем, что организации становятся все более инновационными, когда предметом инноваций выступают не только продукты и технологии, но и способы организации производственных процессов, взаимодействия с внешней средой. Одной из ведущих тенденций современной экономики становится использование знаний и интеллектуальных ценностей, представляющих нетрадиционные ресурсы создания благ.

В новых условиях смещаются акценты в управлении организацией: с материальных и денежных потоков к нематериальным, в осно-

ве которых лежат интеллектуальные ценности. Экономическому укладу становятся присущи такие признаки как превращение информации и электронных информационных технологий в ключевой ресурс, увеличение числа занятых интеллектуальным трудом и уменьшение количества занятых в добывающих и обрабатывающих производствах.

В этих условиях становится актуальным понятие интеллектуального капитала (ИК), которое впервые ввел в научный оборот в одной из своих работ известный экономист Д. Гэлбрейт в 1969 году. Это сложная многоаспектная категория, хотя базовой составляющей ИК являются знания, которые могут быть формализованы, оценены и могут управляться компанией.

В работе [Daum, 2002, p. 152–154] дается определение ИК как совокупности знаний, информации, опыта, квалификации и мотивации персонала, организационных возможностей, каналов и технологий коммуникации, способной создавать добавленную стоимость и обеспечивающей конкурентные преимущества коммерческим организациям на рынке. В силу такого общего, собирательного характера понятия ИК возникли разработки различных его аспектов, различные подходы к определению ИК, принципы его классификации.

Представляется целесообразным остановиться на классификации, предложенной в работе [Руус, Пайк, Фернстрем, 2008, с. 14–16], авторы которой предлагают подразделять ИК по экономическому содержанию на три категории:

Отношенческий капитал – предполагает все отношения, которые устанавливает организация с внешней средой (клиентами, поставщиками, потребителями, владельцами, кредиторами и т.д.). Отношенческие ресурсы не находятся ни в собственности, ни под контролем организации. Она лишь может влиять на них.

Организационный капитал – включает ресурсы, обеспечивающие рыночные позиции организации, ее конкурентоспособность. Это технологии, системы управления, техническое и программное обеспечение, организационные структуры, патенты, бренды. Организационный капитал принадлежит организации и контролируется ею, их можно продать, хотя и на неэффективных рынках.

Человеческий капитал — включает ресурсы, характеризующие личные качества работников, которые не могут быть заменены машинами или иметь материальную форму, такие как: компетенции, умения, отношение к работе, личные связи и т.д. Они не принадлежат индивидууму, но контролируются им. Взаимодействуя между собой, эти ресурсы формируют основу для увеличения стоимости организации и ее конкурентного преимущества.

Как указывает автор в работе [Горюнов], исследование в США показало, что две трети рыночной стоимости открытых компаний (около 7 трлн долл.) не указывается в отчетах, поскольку они заключаются не в физических активах, а в интеллектуальной собственности.

Сегодня в России при наличии значительного человеческого капитала не создано достаточного организационного и отношенческого капитала, отчего совокупный ИК существенно меньше, чем он мог бы быть.

В отличие от традиционных ресурсов использование ИК отличается рядом особенностей, наиболее важными из них являются:

- размер ИК не уменьшается от использования, но и не обязательно увеличивается при дополнительном инвестировании, то есть он не обладает свойством аддитивности;
- три формы ресурсов ИК характеризуются нелинейной зависимостью дохода от масштаба, не следуют модели убывающей отдачи и не обязательно находятся в собственности или под контролем организации;
- ресурсы ИК можно одновременно использовать для выполнения разных задач, они не являются альтернативными, например, специалист в какой-либо области может одновременно решать профессиональные задачи и заниматься работой на даче;
- в использовании ИК существуют относительно высокие уровни информационной асимметрии, то есть неопределенность у покупателя относительно объемов и качества ресурсов, возникает сложность в оценке ИК, и поэтому не существует действительно эффективных рынков ИК.

Одновременно следует отметить сходство в функционировании ИК и физического капитала. Так, оба вида капитала возникают в результате инвестирования средств, приносят своему обладателю доход, подвержены моральному износу и требуют затрат на поддержание.

Признание этих теоретических положений является важным, поскольку различные харак-

теристики ресурсов ИК определяют различное экономическое поведение, а значит, и разную логику создания ценности для многих крупных фирм и организаций. Интегрированное управление соответствующими ресурсами представляет основу для достижения конкурентного преимущества организациями с высокой зависимостью от ресурсов ИК.

В 1980-х годах в западной литературе¹ появилось понятие невидимые активы (*invisible assets*), которые определялись как активы, основанные на информации и включающие технологии, доверие потребителей, имидж бренда, корпоративную культуру и т.д., как самые важные ресурсы для долгосрочного успеха, могущие быть использованными в нескольких областях. Несколько позже были введены понятия интеллектуальных активов (*intellectual assets*) и далее нематериальных активов (*intangible assets*) как важнейших факторов, определяющих ценность организации.

Нематериальные активы (НМА) определялись как имеющие в своей основе знания или идеи, суть которых может быть каким-либо зафиксирована. Эти НМА подразделялись на интеллектуальную собственность, то есть активы, на которые у организации есть права собственности, и активы в виде знаний, умений и компетенций, на которые у организации прав собственности нет. Не все технологии и методы работы можно запатентовать и лицензировать.

Некоторые НМА могут иметь тот или иной материальный носитель. Так, они могут быть представлены на компакт-диске (в виде программного обеспечения), в правовой документации (в виде патента или лицензии) или на пленке.

Другая составляющая ИК — объекты интеллектуальной стоимости, являются нематериальным благом, результатом интеллектуальной деятельности, то есть интеллектуальной собственностью лица, осуществляющего такую деятельность. Под интеллектуальной собственностью российское законодательство понимает совокупность исключительных прав как личного, так и имущественного характера на результаты интеллектуальной деятельности.

На основании рассмотренных понятий можно сделать вывод, что интеллектуальный капитал инкорпорирует нематериальные активы организации, в том числе интеллектуальную собственность.

¹ *Itami H. Mobilizing Invisible Asset. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1987.*

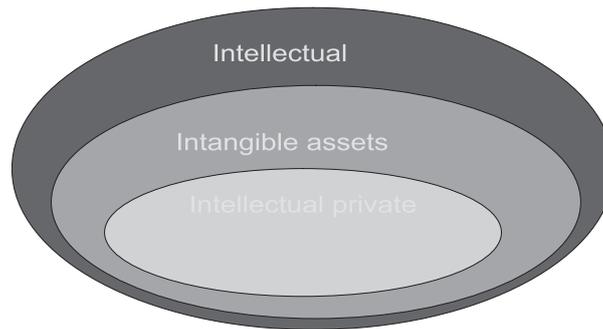


Рис. 1. Соотношение понятий «интеллектуальный капитал», «интеллектуальная собственность» и «нематериальные активы»

В силу сложности понятий и структурирования ИК, в настоящее время не существует однозначных позиций в вопросах методологии и способах измерения стоимости ИК. Главной причиной является несовпадение рыночной и бухгалтерской оценок стоимости организации.

Деятельность современных организаций происходит в рамках традиционных моделей и методов бухгалтерского учета. В международной практике оценивание НМА происходит в соответствии со стандартами финансовой отчетности (МСФО), чему посвящен МСФО 38 (IAS 38) и введенный с 2004 года в рамках процесса конвергенции со стандартами учета США (US GAAP) МСФО (IFRS)3 «Объединение предприятий» (Business Combinations), а также МСФО 36 «Обесценение активов» (Impairment of Assets).

Оценка НМА осуществляется по признаку способности приносить экономические выгоды и производится на основе профессионального суждения руководства компании. При оценке экономических выгод применяются принципы, установленные МСФО 36 «Обесценение активов», где используется концепция генерирующих доход единиц.

Отечественные правила бухгалтерского учета не соответствуют международным стандартам. Так, в соответствии с Положением ПБУ 14/2000 НМА считаются идентифицируемыми и подконтрольными, если есть документы, подтверждающие его существование, и исключительное право организации на результаты интеллектуальной деятельности, то есть предпочтение отдается юридической форме, а не экономическому содержанию.

Перечень объектов, составляющих НМА, существенно различается, при этом ни МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы (Intangible Assets)», ни ПБУ 14/200 «Учет нематериальных активов» не приводят полного перечня объектов,

которые могут быть отнесены к НМА. Имеется несогласованность подходов к оценке ресурсов ИК даже в рамках бухгалтерского учета, тогда как далеко не все элементы ИК могут быть измерены с помощью бухгалтерского подхода.

В управлении и оценочной деятельности понятие НМА трактуется более широко, чем в бухгалтерском учете. При оценке бизнеса рекомендуется учитывать все НМА, как идентифицируемые, так и неидентифицируемые, не учитываемые на балансе организации и даже не принадлежащие ей, но влияние на стоимость компании которых может быть решающим.

В последние годы были предложены некоторые способы, основанные на использовании финансовых показателей для оценки эффективности управления компанией. Наиболее известный среди них – метод добавленной стоимости от ИК (Value Added Intellectual Coefficient, VAIC) в соответствии с которым деятельность компании представлена с помощью набора процессов и операций. Процесс создает или разрушает ценность, преобразуя входящие потоки ресурсов в выходящие и оценивается с помощью стоимостных коэффициентов. Метод нельзя использовать для прогнозирования изменения ценности, поскольку оценка основана на текущих финансовых показателях деятельности компании.

В других системах измерения ресурсы ИК описываются с помощью нефинансовых показателей или в виде компетенций. Примером такой системы является система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard, BSC), ориентированных на качество результатов использования ИК. Набор показателей формируется каждой организацией самостоятельно. Они позволяют увязывать цели организации с оперативным планированием деятельности структурных единиц и отдельных сотрудников. Необходимость точного определения этих показателей

в заранее заданных областях сказывается на возможности получения достоверных прогнозных оценок будущей стоимости компании.

В мировой практике достаточно широкое применение для интегральной финансовой оценки величины ИК нашел метод Д. Тобина, лауреата Нобелевской премии, впервые исследовавшего соотношение рыночной стоимости компании и цены замещения ее реальных активов. Коэффициент Тобина – отношение рыночной цены компании к цене замещения ее реальных (материальных) активов.

Рыночная цена компании может быть определена на основе данных о ее капитализации, основывающихся на оценках фондового рынка, зависящих от динамики курса акций данной компании. Наиболее достоверно она проявляется в процессе реальной покупки-продажи компании.

Если цена компании существенно превосходит стоимость материальных активов, значит, реально оценены нематериальные ресурсы (эффективность управляющих систем, менеджмента компании, способности персонала и т.д.), и покупатель будет приобретать в основном не физический, а интеллектуальный капитал. В настоящее время в России для многих организаций трудно объективно определить их истинную стоимость, так как сильно развиты теневые операции и слабо – рынок ценных бумаг.

Так, с апреля 2010 года вместо АДР «Вымпелкома» на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE) торгуются акции объединенной компании VimpelCom Ltd, которая владеет в настоящее время 100% акций российской компании и относится к числу стратегических предприятий. Это предполагает потенциал роста акций «Вымпелкома» в будущем.

Значительное падение показателя у «Лукойла» в 2008 году объясняется тем, что в конце года компания перевела на свой баланс 100% доли в ЗАО «Энергоактив» и ЗАО «Энергохолдинг» в условиях снижения позиций на фондовом рынке, что свидетельствует об определенных проблемах в бизнесе. Акции «Лукойла», по мнению аналитиков, крайне недооценены, несмотря на то, что это одна из крупнейших международных вертикально-интегрированных нефтегазовых компаний, реализующая проекты в 12 странах мира. В 2010 году компания подписала контракт на разработку и добычу нефти на месторождении Западная Курна в Ираке сроком на 20 лет, где «Лукойлу» принадлежат 56,25% акций, поэтому потенциал данной компании выше, чем у других российских нефтяных компаний.

Падение коэффициента Тобина у «Северстали» можно объяснить тем, что компания начала распродавать наименее прибыльные активы в Европе и США, купленные во время кризиса

Таблица 1

Значение коэффициента Тобина

Организация	Отрасль	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
«Вымпелком»	Телекоммуникации и связь	2,94	2,65	1,27	1,91	–
«Лукойл»	Нефтяная и нефтегазовая пр-ть	5,06	1,0	0,88	0,29	0,41
«Северсталь»	Металлургическая пр-ть	1,86	1,8	1,61	6,38	5,46

Источник: рассчитано по данным сайтов компаний

В случае, когда коэффициент Тобина меньше единицы, организация имеет отрицательную величину ИК: уровень менеджмента, организационная структура, связи с потребителями не добавляют, а убавляют капитал организации, и наоборот, более высокий коэффициент Тобина характерен для высокотехнологичных, наукоемких компаний.

Ряд организаций с высоким уровнем конкурентоспособности, использующих современные технологии менеджмента в области информационных технологий (например, ОАО «Телеком», нефтяные и металлургические компании) и обладающих значительным интеллектуальным капиталом, показывают отрицательную динамику коэффициента Тобина в последние годы, что во многом связано с мировым финансовым кризисом и ситуацией на фондовых рынках.

2008 года, и скупать подешевевшие золотодобывающие активы, сосредоточенные в Nord Gold. Половина ресурсов компании находится вне пределов России. Однако в середине 2011 года акции «Северстали» упали вследствие передачи пакета акций Nord Gold компании Lubica и, хотя пакет Lubica представляет актив «Северстали», в стоимости акций компании он не учитывается.

Данный подход к определению ценности компании может быть использован также для прогнозирования поведения ценности во времени совместно с другими финансовыми и экономическими показателями деятельности компаний.

Понятие интеллектуального капитала и способы его оценки являются сложной и многоаспектной проблемой, требующей дальнейших исследований.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Горюнов С. Интеллектуальная собственность как инструмент решения проблем экономической безопасности предприятия. URL: www.охрана.ru/view.asp?3810.

Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы организации. СПб.: Ин-т внешнеэкономических связей, экономики и права, 2000.

Лукичева Л.И. Управление интеллектуальным капиталом. М.: Омега-Л, 2007.

Нонака Икуджиро. Компания – создатель знания: зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. М.: Олимп-Бизнес, 2003.

Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал, практика управления. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», Издательский дом СПб ун-та, 2008.

Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал: новый источник богатства организаций. М.: Поколение, 2007.

Тинкельман С.Б., Казакевич Е.С. Нематериальные активы // Новые системы финансового учета. 2006. № 5.

Daum J.H. Intangible Assets. Bonn: Galileo Press GmbH, 2002.

Hall R. A framework linking intangible resources and capabilities to sustainable competitive advantage // Strategic Management Journal. 1993. No 14. P. 607–618.

Назарова В.В.

ПОСТРОЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ НА РЫНКЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ КОНКУРЕНТНОЙ СИТУАЦИИ

Abstract

The article addresses the determination of features of competition, its types and methods of raising the efficiency on the model of medical services market, which is forming in St.-Petersburg nowadays. These features can arise because of a series of skewed incentives, faulty assumptions, unfortunate strategy choices, and counterproductive regulations that are understandable but inconsistent with how value is actually created in delivering health care.

Аннотация

В статье рассматривается модель построения стратегии страховой компании, работающей на рынке предоставления услуг по медицинскому страхованию. Акцент сделан на определении стратегии для компании сферы услуг, на выявлении основных факторов эффективности предложенной модели по формированию стратегии и этапах ее внедрения на практике.

Грамотно выбранная стратегия позволит повысить эффективность добровольного страхования для всех участников рынка: для потребителей услуг, для поставщиков и посредников. В статье приводится обобщение результатов, полученных в ходе рассмотрения экономических и социальных особенностей добровольного меди-

цинского страхования, региональной специфики модели ДМС, что позволяет получить предпосылки для разработки стратегии.

Перед здравоохранением, как и перед любой экономической деятельностью, связанной с использованием ограниченных ресурсов, стоят две основные задачи: обеспечение эффективности и справедливости в обеспечении и распределении медицинских услуг. Одной из форм, обеспечивающих эффективность, которая должна способствовать справедливости в распределении таких услуг, может стать рынок медицинских услуг. В распределении ресурсов на рынке медицинских услуг одним из определяющих факторов является конкуренция. Целью данной статьи является разработка модели стратегии компании медицинского страхования с учетом особенностей конкурентной ситуации на рынке дополнительного страхования.

Конкуренция на рынке медицинских услуг имеет ряд существенных отличий. Прежде всего, медицинскую услугу следует рассматривать как товар, специфика которого заключается в увеличивающемся и часто непрогнозируемом спросе. Далее, для этого рынка характерна асимметрия информации и государственный контроль над