

**Монография «Современное общество и экономика: анализ состояния и перспективы развития в условиях экономической турбулентности»: моногр./под общ. Ред. В.В. Бондаренко. – Пенза: изд-во ПГУ, 2015.**

УДК 338.1

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ЕГО РОЛЬ В  
ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ  
ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Г.Н. Тугускина**

Пензенский государственный университет, г. Пенза, Россия

**Аннотация:** рассматривается роль интеллектуального капитала в обеспечении конкурентоспособности предприятий. Анализируется структура, методы измерения и оценки стоимости интеллектуального капитала. Рассматриваются индикаторы, характеризующие состояние интеллектуального капитала. Анализируется рыночная капитализация предприятий, объем инвестиций в интеллектуальный капитал. Обосновывается взаимосвязь интеллектуального капитала предприятий и их рыночной капитализации.

**Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, нематериальные активы, оценка интеллектуального капитала, индикаторы, инвестиции, капитализация.

**INTELLECTUAL CAPITAL AND ITS ROLE IN THE FORMATION  
OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF AN ENTERPRISE**

**G.N. Tuguskina**

Penza State University, Penza, Russia

**Abstract:** examines the role of intellectual capital in ensuring the competitiveness of enterprises. Analyzes the structure, methods of measurement and valuation of intellectual capital. Are considered indicators that characterize the state of intellectual capital. We analyze the market capitalization of companies, investment in intellectual capital. Substantiates the relationship of intellectual capital companies and their market capitalization.

**Keywords:** intellectual capital, intangible assets, assessment of intellectual capital indicators, investments, capitalization.

На сегодняшний день доминирующее положение предприятий на рынке обеспечивает интеллектуальный капитал, являясь основным источником

конкурентных преимуществ, поскольку с учетом быстроты и масштабности технологических изменений невозможно обеспечить конкурентоспособность лишь за счет использования материальных и финансовых факторов.

Для иллюстрации этого тезиса достаточно привести такие факты: например, в Англии сейчас только 30% рыночной стоимости компании отражается в балансе, все остальное приходится на интеллектуальный капитал и нематериальные активы: ноу-хау, патенты, деловую репутацию, авторские права и, естественно, бренд. Так, в компании British Petroleum соотношение материальных и нематериальных активов оценивается как 29:71, в Coca-Cola – 4:96. О значительной цене нематериальных активов свидетельствуют сделки по покупке компаний. К примеру в 1988 году Nestle приобрела Rowntre за 5 млн фунтов стерлингов, материальные активы последней оценивались в миллион. В середине 80-х Schweppes, отделение компании Cadbury, заплатила \$220 млн за фирмы Hires и Crush, стоимость производственных мощностей составляла лишь 9% от суммы сделки, остальные деньги уплачены прежде всего за бренды. Есть примеры сделок, когда компания платила только за бренд: American Brands Inc приобрела у Seagram Company семь алкогольных брендов за \$371,2 млн, итальянский концерн Aprilia купил бренд Moto Guzzi за \$68 млн, а Grand Met заплатила \$1,2 млрд за использование бренда Smirnoff на территории США компании Heublein. [1]

Таким образом, фактической основой рыночной оценки предприятий становятся не просто материальные активы, а интеллектуальный капитал, нематериальные активы, использование внутренних организационных ресурсов, способность к инновациям и активное поведение на рынке с целью укрепления своих конкурентных позиций.

Однако, несмотря на то, что роль интеллектуального капитала в современной экономике трудно переоценить, в тоже время на сегодняшний день не сформировалось однозначное толкование данного понятия.

Термин «интеллектуальный капитал» появился в начале 1990-х гг. и обозначал «сумму всех знаний всех работников предприятия, которая предоставляет ему конкурентное преимущество на рынке». При этом под знанием понимались патенты, управленческие навыки, технологии, информация о клиентах и поставщиках, а также опыт. Позднее данное определение было уточнено следующим образом: «Это знание, которым владеют работники; это электронная сеть, позволяющая корпорации реагировать на изменение рыночной ситуации быстрее конкурентов; это партнерство компании и клиента, укрепляющее связи между ними и вновь и вновь привлекающее потребителя». [2; с. 34]

Так Даум Ю. ставит знак равенства между понятиями «интеллектуальный капитал», «нематериальные активы» и «нематериальные ресурсы» и относит к нематериальным активам все, что находится во владении предприятия, но не имеет материальной формы. По мысли Даума, элементами интеллектуального капитала являются человеческий капитал, структурный капитал, партнерский капитал и клиентский капитал.

Определение интеллектуального капитала, данное одним из первопроходцев его изучения Т. Стюартом, скорее свидетельствует о несовпадении самой сущности интеллектуального капитала с категориями, используемыми бухгалтерами и оценщиками: «интеллектуальный капитал - это накопленные полезные знания», «интеллектуальный материал, который сформирован, закреплен за предприятием и используется для производства более ценного имущества. Разум становится имуществом, когда под влиянием свободно действующей силы мозга создается нечто полезное, имеющее определенную форму: перечень сведений, база данных, описание процесса и т.д.». В этом определении интеллектуальный капитал рассматривается как результат работы мысли, результат знаний. Можно сказать, что, по Стюарту, интеллектуальный капитал - это знания, воплощенные в более осязаемую, чем мысль, форму. Интеллектуальный капитал является частью неосязаемых

активов. В тоже время существуют вещи нематериальной природы, которые не являются логической частью интеллектуального капитала предприятия.

В частности, Р. Петти и Дж. Гутри считают, что такой вещью является репутация предприятия, которая может быть «сопутствующим продуктом (результатом) разумного использования интеллектуального капитала предприятия, но не является частью его интеллектуального капитала».

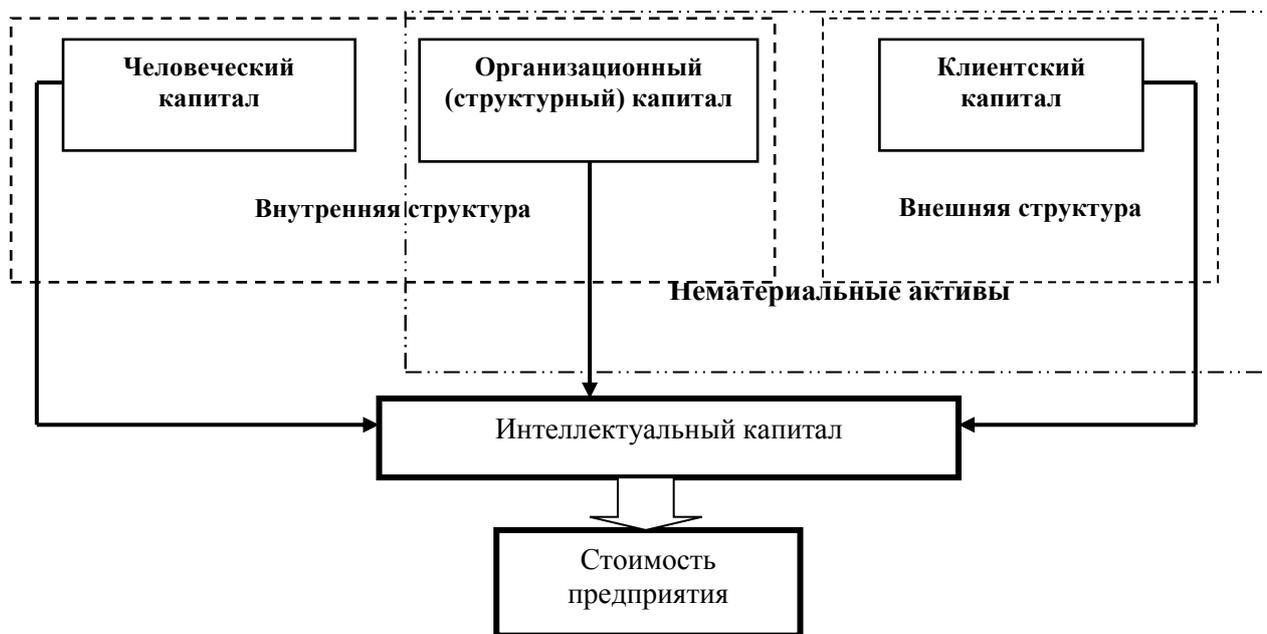
Лукичёва Л.И. и Егорычев Д.Н. под интеллектуальным капиталом предприятия понимают совокупность интеллектуальных активов, которые представляют собой совокупность знаний, в значительной степени или частично отчуждённых от их создателей и имеющих коммерческую ценность для предприятия и его контрагентов. [3, с.95]

С точки зрения Селезнева Е.М., если ставить задачу разработки количественной оценки уровня развития интеллектуального капитала предприятия, то удобнее будет пользоваться следующим понятием: интеллектуальный капитал - это интеллектуальный инструментарий предприятия, определяющий его творческие возможности по созданию и реализации интеллектуальной и инновационной продукции, который составляют люди с определенным характером и способностями, воспитанием и культурой. [4, с. 125]

Вместе с тем, несмотря на то, что единая трактовка интеллектуального капитала отсутствует, подавляющее большинство авторов признают наличие самостоятельных элементов интеллектуального капитала - человеческого, организационного и клиентского.

На основе разностороннего анализа различных подходов нами предлагается следующая обобщенная структура интеллектуального капитала (рис. 1), согласно которой интеллектуальный капитал, имеющий внутреннюю (человеческий и структурный капиталы) и внешнюю (клиентский капитал) составляющие, рассматривается как показатель значимости знаний в увеличении стоимости капитала современного предприятия.

Для того, чтобы определить строить грамотную политику в отношении формирования интеллектуального капитала для повышения конкурентоспособности предприятия, необходимо систематически осуществлять его оценку в целях своевременной корректировки стоимости его компонентов.



**Рисунок 1. Обобщенная структура интеллектуального капитала**

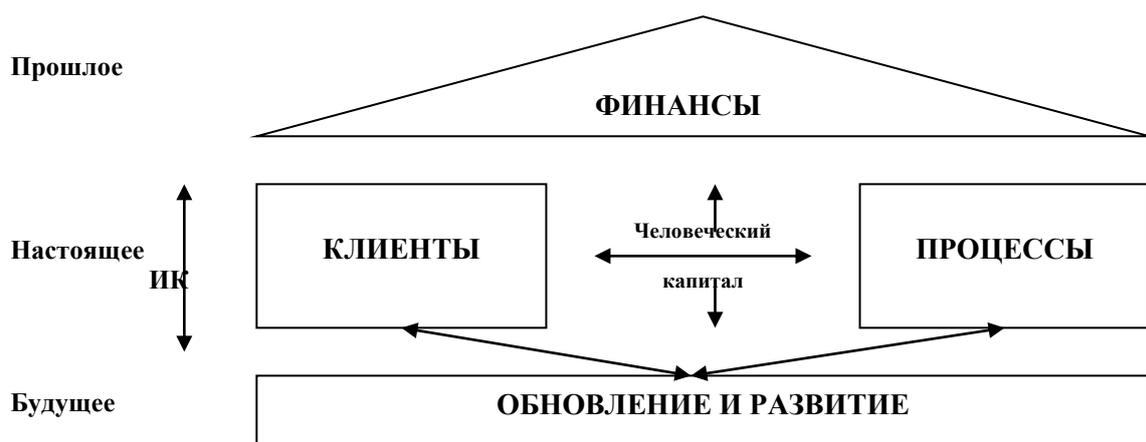
На сегодняшний день существует множество конкурирующих подходов к оценке интеллектуального капитала, так как специфический характер отдельных элементов интеллектуального капитала осложняет разработку универсального метода оценки. И, хотя разные авторы используют несхожие рабочие определения интеллектуального капитала, большинство из них полагает, что интеллектуальный капитал является ресурсом, который позволяет предприятию трансформировать имеющиеся знания и информацию в экономическую ценность.

Наиболее часто для оценки стоимости интеллектуального капитала используются затратный и доходный подходы. Сравнительный метод используется гораздо реже по причине отсутствия хорошей аналогии для объекта оценки.

Затратный подход основан на учёте всех инвестиций в интеллектуальный капитал. Этому подходу придерживаются и принципы бухгалтерского учёта. Однако в российском бухгалтерском учёте согласно принятым правилам значительная часть инвестиций в интеллектуальный капитал трактуется не как инвестиции, а как текущие расходы, к примеру затраты на обучение и подготовку кадров или на проведение исследований.

Доходный подход представлен: методом избыточных прибылей; методом дисконтированных денежных потоков; методом освобождения от роялти; методом преимущества в прибылях.

По мнению автора, наиболее рациональный подход к оценке стоимости интеллектуального капитала использует шведская страховая и финансовая группа Scandia Navigator, представляющая свою модель интеллектуального капитала. Концептуальная модель Scandia Navigator представлена на рисунке 2.



**Рисунок 2. Концептуальная модель Scandia Navigator**

Согласно данной модели выделяется пять фокусных областей - финансовая, клиентская, процессная, обновления и развития, человеческий капитал. Каждая из областей соответствует элементу интеллектуального капитала. Финансовая область добавляется к более широкой области интеллектуального капитала для того, чтобы обеспечить историческую финансовую перспективу. Человеческий капитал стоит в центре Navigator, что отражает его ключевую роль в организации.

Интеллектуальный капитал, по замыслу создателей Scandia Navigator, охватывает прикладной опыт, организационные технологии, отношения с клиентами и профессиональные навыки, которые обеспечивают Scandia конкурентным преимуществом на рынке. Scandia Navigator впервые предприняла попытку комплексного использования абсолютных, денежных показателей и результатов опросов для оценки интеллектуального капитала, что позволило получить более точную оценку стоимости интеллектуального капитала по сравнению с другими методами.

Наиболее известные подходы к измерению и оценке стоимости интеллектуального капитала можно обобщить в таблице 1. [5]

Таблица 1

**Методы измерения и оценки стоимости интеллектуального капитала**

<b>Метод/ подход</b>	<b>Идея/ содержание</b>
Метод рыночной капитализации	ИК равен разнице между рыночной ценой компании и балансовой стоимостью ее материальных активов
Коэффициент Тобина	Отношение рыночной стоимости объекта к стоимости его замены
Доходность нематериальных активов	(Фактическая среднегодовая прибыль компании за последние 3 года минус (стоимость ее основных фондов, умноженная на среднеотраслевую рентабельность основных фондов)) разделить на коэффициент, отражающий цену капитала для компании
MAGIC	Выделение человеческого капитала (включает все навыки, компетентности и компетенции компании, отвечающие за реакцию на потребности рынка и клиента), организационного капитала (состоит из возможностей компании, ее инфраструктуры и организационных процессов, нацеленных на создание продуктов и услуг для рынка), рыночного капитала (предоставляет возможности компании по взаимодействию с внешними субъектами, такими, как клиенты, партнеры, поставщики и другие заинтересованные стороны) и инновационного капитала (подразумевается способность компании создавать инновации и развивать неиспользованный капитал, а также генерировать долгосрочную ценность).
Монитор ИК К.Э.Свейби	Нематериальные ресурсы оцениваются по системе индикаторов, упорядоченных в матрице, где по одной оси

	<p>выделяются компетенции персонала, внутренние структурные характеристики организации и клиенты, а по другой оси – рост (обновление), эффективность и стабильность</p>
<p>Навигатор Скандиа</p>	<p>Выделяется 30 ключевых индикаторов. В дополнение к традиционным финансовым показателям они включают клиентское направление, направление процессов, человеческое направление и направления развития/обновления.</p> <p>Индикаторы клиентского направления включают: количество счетов, количество брокеров (Скандиа – финансовая компания) и количество потерянных клиентов.</p> <p>Индикаторы направления процессов включают: количество счетов на одного сотрудника и административные затраты на сотрудника.</p> <p>Индикаторы человеческого направления включают: текучесть кадров, доля менеджеров, доля женщин-менеджеров и затраты на образование на одного работника.</p> <p>Индикаторы процесса развития/обновления: степень удовлетворенности сотрудников, маркетинговые затраты на клиента, доля времени, потраченного на образование.</p>
<p>Невидимый баланс (Konrad Group)</p>	<p>ИК делится на индивидуальный капитал и структурный капитал. Индикаторы индивидуального капитала: профессиональные навыки и мастерство ключевых сотрудников, а также образование, опыт, количество сотрудников на важных процессах и т.п. Структурный капитал может быть представлен конкурентными преимуществами компании, такими как репутация, опыт и специфические продукты, услуги или производственные методы.</p>
<p>Сбалансированная система показателей Нортон и Кэплэна</p>	<p>Выделяется 4 блока показателей: финансовые (повышение стоимости предприятия для собственников, рост сбыта, производительность капитала); клиентские (предложение ценности для клиентов – цена, качество, время, функциональность, сервис, связи с клиентами, марка); внутренних процессов (инновационные процессы как наращивание рыночной власти, процессы управления клиентами с целью повышения ценности для клиентов, оперативные процессы - достижение операционального превосходства, процессы, связанные с регулированием и средой – формирование ответственной гражданской позиции); обучения (стратегические компетенции,</p>

	стратегические технологии, климат). Развитие организации должно быть сбалансировано по этим направлениям.
Экономическая добавленная стоимость (Stern Stewart and Co)	Показатель, включающий переменные капитального бюджетирования, финансового планирования, постановки целей, измерения деятельности, взаимодействия с акционерами, материального стимулирования. Недостатком метода является его сложность (ЭДС состоит из 164 характеристик).
Методика консалтинговой фирмы Ernst & Young "Measures that Matter"	ИК оценивается по 8 факторам: качество менеджмента; результативность совершенствования продуктов; сила маркетинговой позиции; корпоративная культура; политика оплаты труда в отношении высшего менеджмента; качество коммуникаций с инвесторами; качество продуктов и услуг; удовлетворение потребностей клиентов. Эти факторы, в свою очередь, разворачиваются в 39 более детальных показателей.
Модель Б.Лева «Value Chain Blueprint»	Концентрируется на способности предприятия к инновациям. Выделяется девять групп показателей: внутренняя способность к обновлению (исследования, развитие персонала, организационные процессы); накопленные, приобретенные способности (закупленные технологии, инвестиционная деятельность); деловая сеть (альянсы, совместные предприятия, интеграция клиентов и поставщиков); интеллектуальная собственность; технологическая реализуемость инноваций (клинические тесты, разрешения, прототипы); деятельность в Интернет (трафик на сайте, заказы онлайн, альянсы в Интернет); клиенты (маркетинговые альянсы, стоимость брэнда, ценность клиентов, отток клиентов); эффективность (сбыт, прибыль, доля рынка, доля новых продуктов, продажа лицензий); перспективы роста (сроки вывода новых продуктов на рынок, предполагаемый рост результатов, запланированные инициативы и т.д.)
Индекс интеллектуального капитала (ИК-индекс)	ИК-индекс – методика «второго поколения», нацеленная на построение всеобъемлющей картины создания стоимости в компании. ИК – индекс пытается объединить несколько различных индикаторов в один индекс, и связать перемены в ИК с переменами на рынке. Подход объединяет стратегию, нефинансовые характеристики, финансы и добавленную стоимость. Отличительные черты ИК-индекса: индиосинкратические измерения, фокусировка на мониторинге динамики ИК, общий обзор компании,

	отличный от анализа физических активов. ИК – индекс позволяет менеджерам понять влияние конкретной стратегии на ИК компании и сравнить две альтернативы, чтобы понять какая предпочтительней с точки зрения ИК. Он также ограничивает ИК компании только теми нематериальными ресурсами, которые контролируются самой компанией.
Брокер технологий (БТ)	Методика БТ состоит из 20 аудиторских вопросов. Чем меньше вопросов, на которые компания может ответить положительно, тем сильнее ей необходимо сфокусироваться на усилении ИК.

Над решением проблемы оценки стоимости интеллектуального капитала работают и многие российские ученые, однако однозначного подхода на сегодняшний день пока не найдено.

Несмотря на то, что существует множество различных методик по оценке стоимости интеллектуального капитала, на практике же стоимостная оценка интеллектуального капитала в настоящее время проводится как оценка нематериальных активов в соответствии с разделом «Учет нематериальных активов» Положения по бухгалтерскому учету ПБУ 14/2007 и правовыми документами по вопросам защиты охранных прав интеллектуальной собственности. Настоящее Положение устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности информации о нематериальных активах организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации (за исключением кредитных организаций и бюджетных учреждений). Согласно пункту 3 данного Положения для принятия к бухгалтерскому учету объекта в качестве нематериального актива необходимо одновременное выполнение следующих условий:

а) объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем, в частности, объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для использования в деятельности, направленной на

достижение целей создания некоммерческой организации (в том числе в предпринимательской деятельности, осуществляемой в соответствии с законодательством Российской Федерации);

б) организация имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем (в том числе организация имеет надлежаще оформленные документы, подтверждающие существование самого актива и права данной организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации - патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации, документы, подтверждающие переход исключительного права без договора и т.п.), а также имеются ограничения доступа иных лиц к таким экономическим выгодам (далее - контроль над объектом);

в) возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от других активов;

г) объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

д) организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

е) фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена;

ж) отсутствие у объекта материально-вещественной формы.

4. При выполнении условий, установленных в пункте 3 настоящего Положения, к нематериальным активам относятся, например, произведения науки, литературы и искусства; программы для электронных вычислительных машин; изобретения; полезные модели; селекционные достижения; секреты производства (ноу-хау); товарные знаки и знаки обслуживания.

В составе нематериальных активов учитывается также деловая репутация, возникшая в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части).

Нематериальными активами не являются: расходы, связанные с образованием юридического лица (организационные расходы); интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду. Данное обстоятельство, на наш взгляд, затрудняет получение объективной оценки стоимости предприятий, так как интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду определяют состояние человеческого капитала, являющегося элементом интеллектуального капитала.

Если посмотреть типичный баланс российского предприятия на то, как правило, можно увидеть либо полное отсутствие нематериальных активов (НМА), либо незначительную их сумму. Явное несоответствие балансовой и реальной стоимости нематериальных активов происходит из-за того, что стоимость, по которой нематериальные активы ставятся на учет, чаще всего базируется на величине затрат, связанных с созданием нематериального актива. Но именно такой подход чаще всего плохо применим к оценке НМА. Рыночная стоимость нематериального актива определяется экономическими выгодами, которые этот актив способен генерировать, а эта величина применительно к НМА в большинстве случаев слабо связана с теми затратами, которые учитываются для определения балансовой стоимости нематериального актива.

Вместе с тем, можно определить индикаторы, указывающие на наличие на предприятии интеллектуального капитала.

Первым признаком наличия интеллектуального капитала является его рыночная капитализация, превышающая бухгалтерскую стоимость основных фондов, материальных и финансовых средств. Так, рыночная капитализация Microsoft в 2013 году составила \$ 300,9 млрд. долл., компании Google - \$ 377,6 млрд. долл., Apple - рыночная капитализация в \$ 479,5 млрд. долл. [6]

Что касается российских компаний, можно привести следующие данные (Таблица 2).

Таблица 2

**Соотношение балансовой и рыночной стоимости акций российских компаний по состоянию на конец 4 квартала 2012 года [7]**

<b>Эмитент</b>	<b>Отношение рыночной стоимости к балансовой</b>
Открытое акционерное общество «Северсталь-авто»	1,64
ОАО «ФосАгро»	2,22
ОАО «Сбербанк»	1,32
ОАО междугородной и международной электрической связи "Ростелеком»	1,11
ОАО «Уралкалий»	1,78
ОАО «Горно-металлургическая компания "Норильский никель»	1,86
ОАО «Пивоваренная компания "Балтика"»	3,88
ОАО «НОВАТЭК"»	4,11
ОАО «Мобильные ТелеСистемы»	5,27
ОАО «Газпром нефтехим Салават»	5,4
ОАО Концерн «Калина»	8,64
ОАО «Центральный телеграф»	12,39

Однако, следует отметить, что с учетом геополитических рисков, вызванных напряженностью в отношениях между Россией и Украиной и введение в связи с этим санкций со стороны США и Евросоюза капитализация российского рынка акций в долларовом эквиваленте за сентябрь 2014 упала на 10,23%, или более чем на \$64,84 млрд. Так, если в августе совокупная рыночная стоимость 100 крупнейших компаний России, котирующихся на Московской фондовой бирже, снизилась в годовом выражении на 7,41% (более чем на \$50,26 млрд), то по итогам сентября годовое падение капитализации российского рынка акций составило 24,04%, или же более чем \$178,4 млрд.

Вместе с тем, несмотря на сложившуюся ситуацию, ряд компаний сумел завершить третий квартал 2014 года повышением своей рыночной стоимости. В частности, возросла капитализация таких предприятий, как ГМК «Норильский никель» (+0,84%), НЛМК (+7,09%), «Северсталь» (+10,74%), Газпром (+3,35%), «Роснефть» (+1,21%), НОВАТЭК (+8,70%), «Сургутнефтегаз» (+0,83%), «Газпром нефть» (+1,45%), «Татнефть» (+1,43%), СН-Мегионнефтегаз (+17,41%), «Славнефть-ЯНОС» (+13,05%), «РусГидро» (+3,57%), «Э.ОН Россия» (+0,44%), «Россети» (+1,16%), «Кубаньэнерго» (+0,15%), ФСК ЕЭС (+4,45%), МРСК Центра (+4,78%), МРСК Сибири (+1,15%), «Мосэнергосбыт» (+13,18%).

Следует отметить, что положительная динамика наблюдается и в банковской сфере. Возросла рыночная стоимость Сбербанка (+3,98%), ВТБ (+2,81%), банка «Возрождение» (+15,77%), банка ФК «Открытие» (+1,09%). [8]

Данные показатели говорят о стабильном развитии этих компаний, обусловленном грамотной стратегией развития, нацеленной на увеличение стоимости интеллектуального капитала.

Следующим важным признаком интеллектуального предприятия является объем инвестиций, направляемых на исследования и разработки. Если данный показатель превышает объем инвестиций в основные фонды, то он также может служить определяющей характеристикой интеллектуальности предприятия. Так согласно отчета о ходе реализации в 2013 году программы инновационного развития ОАО «Газпром» до 2020 года, на НИОКР было направлено около 6,8 млрд рублей. [9]

Инвестиции, ГЭК «Роснефть» направленные на НИОКР по программе инновационного развития в 2013 году, превысили 23 млрд рублей, а совокупный объем затрат на инновационную деятельность – 148 млрд рублей. [10]

Однако, в целом по России доля промышленных предприятий, осуществляющих разработку и внедрение технологических новаций, не

превышает 10%, а доля инновационной продукции в общем объеме продукции промышленного производства составляет всего 5,5 %.

Так в рейтинге стран мира по индексу инноваций, проведенном в 2013 году Всемирной Организацией интеллектуальной собственности (Глобальный индекс инноваций составлен из 80 различных переменных, которые детально характеризуют инновационное развитие стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития), Россия заняла лишь 62 место в списке из 142 стран, что на 11 позиций ниже, чем в предыдущем году. Лидирующее положение занимает Швейцария. За ней следуют Швеция, Великобритания, Нидерланды, Соединенные Штаты, Финляндия, Гонконг, Сингапур, Дания и Ирландия. [11] Говоря об инновационной активности Пензенской области, можно привести данные рейтинга инновационных регионов, подготовленного в 2014 году Ассоциацией инновационных регионов России. В данном рейтинге Пензенская область занимает 22 место из 83, уступив по сравнению с предыдущим периодом две позиции. При этом регион стоит на 59 месте по уровню научно-исследовательского потенциала и на 28 месте по осуществлению инновационной деятельности. В определенной мере данное положение можно объяснить недостаточностью объема инвестиций, выделяемых на научные исследования. [12]

Изменить сложившуюся ситуацию, на наш взгляд, может реализация принятой в сентябре 2011 г. Правительством Российской Федерации Стратегии инновационного развития страны до 2020 г. общей стоимостью 15,6 трлн. руб., основными задачами которой являются:

развитие кадрового потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций;

повышение инновационной активности бизнеса и ускорение появления новых инновационных компаний;

максимально широкое внедрение в деятельность органов государственного управления современных инновационных технологий;

формирование сбалансированного и устойчиво развивающегося сектора исследований и разработок;

обеспечение открытости национальной инновационной системы и экономики, а также интеграции России в мировые процессы создания и использования нововведений;

активизация деятельности по реализации инновационной политики, осуществляемой органами государственной власти субъектов Российской Федерации и муниципальными образованиями.

Таким образом, Стратегия призвана ответить на стоящие перед Россией вызовы и угрозы в сфере инновационного развития, определить цели, приоритеты и инструменты государственной инновационной политики. Вместе с тем Стратегия задает долгосрочные ориентиры развития субъектам инновационной деятельности, а также ориентиры финансирования сектора фундаментальной и прикладной науки и поддержки коммерциализации разработок. [13]

Еще одним индикатором наличия в компании интеллектуального капитала выступает высокий уровень образования и квалификации персонала, а также проводимая предприятием политика по организационному обучению, подготовке персонала, изучению лучшего опыта. Однако, как показывает практика, на сегодняшний день на предприятиях имеют место быть такие проблемы, как дефицит квалифицированного персонала, несоответствие квалификационной структуры персонала потребностям предприятия, отсутствие мотивации и др.

Данное обстоятельство подтверждает необходимость наращивания интеллектуального капитала, для чего необходимо привлекать и отбирать талантливый, высокопрофессиональный персонал, обладающий нестандартным мышлением, развивать образовательную систему организации, поощрять работников, продолжающих образование. Соответствующая система мотивации должна формировать у работников стремление повышать уровень знаний,

компетенций, что в конечном итоге приведет к генерации высококачественного интеллектуального капитала, обеспечивающего формирование конкурентных преимуществ предприятия.

Поэтому, на наш взгляд, прежде всего необходимы инвестиции в развитие персонала, что позволит обеспечить предприятие квалифицированными специалистами, способными профессионально проектировать, управлять и поддерживать сложные технологические процессы, создавая тем самым объекты интеллектуальной собственности и повышая его рыночную стоимость, что в конечном итоге приведет к созданию уникального конкурентного профиля предприятия.

### **Список использованной литературы**

1. Горшков Э. Как оценить бренд//Эпиграф, №19 (854) от 28.09.2013 <http://epigraph.info/component/content/article?id=24026>.

2. Stewart T. Intellectual capital. The New Wealth of Organizations. N.Y.-L., 1997. Р. X. Цит. по:Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. - М.: Academia-Наука, 1998. С. 340.

3. Лукичева Л.И., Егорычева Е.В., Егорычев Д.Н. Развитие интеллектуального потенциала персонала как инструмент эффективного управления интеллектуальным капиталом наукоемких предприятий.//Менеджмент в России и за рубежом, 2006, №1, с. 93-103.

4. Селезнев Е.Н. Интеллектуальный потенциал – показатель состояния интеллектуального капитала и эффективности его использования// Финансовый менеджмент, 2004, №5, с.123-129.

5. Edvinsson L., Malone M. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Roots. — New York: HarperCollins Publishers, 1997.

6. Рыночная капитализация Samsung упала. [Электронный ресурс//Режим доступа: <http://internetua.com/rinocsnaya-kapitalizaciya-Samsung-upala>]

7. Финансовые показатели эмитентов [Электронный ресурс//Режим доступа:

[http://www.2stocks.ru/main/invest/stocks/info/finance?sort\\_by=pe&direction=asc](http://www.2stocks.ru/main/invest/stocks/info/finance?sort_by=pe&direction=asc) ]

8. Индекс РБК 100 (стоимость первых 100 компаний) [Электронный ресурс//Режим доступа: <http://quote.rbc.ru/rbc100/2014/09/chapter3.shtml>]

9. Новости - Отрасли ТЭК. [Электронный ресурс//Режим доступа: <http://www.energyland.info/analitic-show-124071>]

10. Отчет в области устойчивого развития ГЭК «Роснефть». Электронный ресурс//Режим доступа: <http://media.rspp.ru/document/1/e/c/ec25729749f6166d2da10455dee3f86b.pdf>]

11. Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций 2013 года. [Электронный ресурс//Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2013/07/01/6051>]

12. Рейтинг инновационных регионов. [Электронный ресурс//Режим доступа: [http://www.i-regions.org/rejting\\_innovations\\_regions.pdf](http://www.i-regions.org/rejting_innovations_regions.pdf) ]

13. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. №2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». [Электронный ресурс//Режим доступа: [http://minsvyaz.ru/ru/doc/?id\\_4=685](http://minsvyaz.ru/ru/doc/?id_4=685) ]

© Г.Н. Тугускина, 2015