

Казахский экономический университет имени Т. Рыскулова

УДК 005.94

На правах рукописи

ДОСМАНБЕТОВА МАНШУК СЕРИКБАЕВНА

**Формирование и развитие интеллектуального капитала в
организации: теория, методика, практика**

6D050600 - Экономика

Диссертация на соискание ученой степени
доктора философии (PhD)

Научные консультанты
д.э.н., профессор Каленова С.А.
д.э.н., профессор Герасименко В.В.

Республика Казахстан
Алматы, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

НОМАТИВНЫЕ ССЫЛКИ	3
ОПРЕДЕЛЕНИЯ	4
ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ	5
ВВЕДЕНИЕ	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ	12
1.1 Экономическая сущность интеллектуального капитала и его основные понятия.....	12
1.2 Особенности формирования и развития интеллектуального капитала в организации.....	26
1.3 Методика оценки интеллектуального капитала	38
Выводы по первому разделу.....	51
2 ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ	52
2.1 Современное состояние и тенденции развития интеллектуального капитала организации.....	52
2.2 Методические положения формирования интеллектуального капитала организации.....	62
2.3 Оценка эффективности инвестиций в интеллектуальный капитал организации.....	76
Выводы по второму разделу.....	88
3 ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	90
3.1 Основные направления развития интеллектуального капитала в Республике Казахстан.....	90
3.2 Совершенствование механизмов развития интеллектуального капитала организации.....	104
3.3 Разработка эконометрической модели развития интеллектуального капитала организации.....	118
Выводы по третьему разделу.....	131
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	132
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	135
ПРИЛОЖЕНИЯ	145

НОРМАТИВНЫЕ ССЫЛКИ

В настоящей диссертации использованы ссылки на следующие стандарты:

Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан - 2050»»: новый политический курс состоявшегося государства от 14 декабря 2012.

Послание Президента Республики Казахстан - Лидера Нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана Казахстанский путь - 2050: единая цель, единые интересы, единое будущее от 17 января 2014 года.

Указ Президента Республики Казахстан от 17 января 2014 года № 732 «О Концепции по вхождению Казахстана в число 30 самых развитых государств мира».

«Новое десятилетие - новый экономический подъем - новые возможности Казахстана». Послание Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева народу Казахстана от 29 января 2010 года.

Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010 - 2014 гг. Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 958.

Программа "Дорожная карта бизнеса 2020". Постановление Правительства Республики Казахстан от 13 апреля 2010 года № 301.

Программа "Производительность 2020". Постановление Правительства Республики Казахстан от 14 марта 2011 года № 254.

ОПРЕДЕЛЕНИЯ

В настоящей диссертации применяют следующие термины с соответствующими определениями:

Добавленная стоимость - это та часть стоимости продукта, которая создается в данной организации.

Интеллектуальный актив компании - это совокупность информационных факторов развития компании, используемых и создаваемых внутри компании и за ее пределами, с целью создания конкурентных преимуществ.

Интеллектуальный капитал организации - ключевой ресурс компании в виде совокупности знаний, умений, навыков, технологий, полезных отношений и других неосязаемых активов, способных влиять на ее стоимость, приносящей эффективный вклад в развитие и в производство благ, дающее возможность его обладателю конкурентное преимущество.

Интеллектуальные инвестиции - это инвестиции в ноу-хау, лицензии, подготовку специалистов и т.п..

Модель интеллектуального капитала - это эконометрическая зависимость итогов деятельности организации от уровня интеллектуального капитала и его элементов.

Организационный капитал - это культура компании, системы, политика, бизнес процессы, потенциалы компании, которая увеличивает ценность компании. В данном случае способность компании направлена на улучшение и обновление собственного бизнес процесса.

Потребительский капитал - состоит из связей и отношений, которыми обладает персонал вне компании по отношению к самой компании. К ним относятся: рыночная доля, торговая марка, бренд, лояльность клиентов.

Социальные затраты - это упущенные рыночные возможности, время потраченное на приобретение человеческого капитала, которое могло быть использовано для другой деятельности.

Человеческий капитал - это навыки персонала, знания, умение работать в команде, интеллект, опыт, лояльность, мотивация, квалификацию, ноу-хау.

Фонд развития интеллектуального капитала - это совокупность финансовых и материальных ресурсов организации, направленных на развитие интеллектуального капитала организации.

Эффект интеллектуального рычага - это рост валового дохода полученный благодаря использованию интеллектуального капитала усиливающего синергию взаимодействия ресурсов организации.

Intangible Assets Monitor (IAM) - метод для измерения нематериальных активов.

ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ

АО	- Акционерное общество
ВВП	- Валовой внутренний продукт
ВНП	- Валовой национальный продукт
ГПФИИР	- Государственная программа по форсированного индустриально-инновационного развития
ИК	- Интеллектуальный капитал
ИКО	- Интеллектуальный капитал организации
ИПФ	- Инвестиционный пенсионный фонд
КПН	- Корпоративный подоходный налог
МВФ	- Международный валютный фонд
Млн.	- Миллион
Млрд.	- Миллиард
МНА	- Монитор нематериальных активов
МСФО	- Международный стандарт финансовой отчетности
НДС	- Налог на добавленную стоимость
НИОКР	- Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы
НМА	- Нематериальные активы
ОИС	- Объекты интеллектуальная собственность
ОК	- Организационный капитал
ОЭСР	- Организация Экономического Сотрудничества и Развития
ПК	- Потребительский капитал
РСА	- Рыночная стоимость активов
СИК	- Стоимость интеллектуального капитала
СНГ	- Содружество Независимых Государств
ССП	- Сбалансированные системы показателей
США	- Соединенные Штаты Америки
ТНК	- Транснациональная корпорация
УИК	- Управление интеллектуальным капиталом
ЧК	- Человеческий капитал
ЧКО	- Человеческий капитал организации
ЭИР	- Эффект интеллектуального рычага

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В условиях стремительного наращивания динамики Казахстана по пути индустриально-инновационных реформ особое значение приобретают проблемы формирования и развития интеллектуального капитала организации. Данный вопрос хорошо известен в зарубежной экономической литературе. Казахстану только предстоит изучить, осмыслить это явление и исследовать целый ряд категорий связанных с ним. Данное направление для глубокого исследования приобретает еще большую актуальность в свете поставленной задачи в Послании Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана «Казахстанский путь - 2050: единая цель, единые интересы, единое будущее» о формировании и развитии наукоемкой экономики и вхождения в 30-ти развитых стран мира [1].

Интеллектуальный капитал повышает конкурентоспособность участника рынка. В первую очередь это связано с тем, что он обладает свойством уникальности. Так, участвуя в экономическом процессе интеллектуальный капитал, иногда обладает монопольным положением на рынке и способствует росту капитала собственности.

До настоящего времени отсутствует единое мнение среди ученых в системном изложении интеллектуального капитала, в котором бы четко отражались его формы, формирование, закономерности, механизмы развития.

В Казахстане также осознают важность данного вопроса. Так президент РК Н.А. Назарбаев неоднократно указывал на важность интеллектуального капитала в развитии государства. К примеру, на одном своем выступлении он отметил: «Какие государства сегодня выигрывают? Те, что переходят из постиндустриальной стадии к формированию информационного общества. Именно человеческий, интеллектуальный капитал является самым главным двигателем 21 века» [2].

На данном этапе развития казахстанской экономики компаниям необходимо переосмысление принципов и критериев ИК, следует также осуществить выбор эффективных инструментов и механизмов его развития. Исследуемая проблема интеллектуального капитала имеет национальную и научную значимость. Она пронизывает все сферы взаимоотношений общества. Поиск правильных ответов на множество возникающих в данной связи вопросов по интеллектуальному капиталу имеет ключевое значение для развития нашей страны. Поэтому необходимо изучить накопленный мировой опыт развития интеллектуального капитала в совокупности и оценить возможность его наложения на национальную инновационную политику, что позволит качественно решить разнообразные проблемы в данной сфере исследования. Поэтому и назрела необходимость в теоретическом и методическом осмыслении фундаментальной проблемы интеллектуального капитала.

Убедительные и научно-обоснованные теоретические разработки в области интеллектуального капитала дают возможность преодоления сложных

препятствий страной на пути углубления реформ. Это определяет необходимость полного и глубокого изучения сущности интеллектуального капитала, его взаимоотношений с внутренней и внешней средой организации, а также разработок практических рекомендаций по совершенствованию механизмов развития интеллектуального капитала в современной организации.

Степень научной разработанности проблемы. Проблема формирования и развития интеллектуального капитала вызывает огромный научный и практический интерес. Различные аспекты интеллектуального капитала учитываются в Стратегии «Казахстан - 2050», в Стратегическом плане развития РК до 2020, и в других программных документах Правительства. Вместе с тем интеллектуальный капитал требует специального научного исследования в республике, так как он затрагивает стратегические вопросы развития страны.

В экономической науке проблемам формирования и развития интеллектуального капитала посвящены исследования зарубежных экономистов. Большой вклад в теорию интеллектуального капитала внес Дж.Гэлбрейт. Он впервые внедрил в научный оборот понятие интеллектуальный капитал [8].

Работа Т.Стюарта «Мозговая сила», опубликованная в журнале «Fortune» послужила катализатором для активного освоения темы интеллектуального капитала теоретиками и практиками менеджмента [10].

Научно-практические разработки в области формирования и развития ИКО, реальные тенденции эволюции интеллектуального капитала в хозяйственной жизни общества отражены в работах В. Самойлова, И. Маслаковой, Э. Тоффлера, П. Самуэльсона, Д. Андриссена, Л. Лукичевой, Р. Тиссена, Р. Коуза, К. Маркса, В. Ойкена, Б. Мильнера, В. Корсуна, С. Поленовой, и др.

Проблемы оценки интеллектуального капитала отдельных организаций с использованием субъективных оценок были рассмотрены в трудах К.Тейлора, М.Мэлоуна, Р.Каплана, А.Н.Козырева, А.Г.Глушко, Л.Эдвинсона, К. Свейби, Дж.Тобина, Д. Нортона, Э.Брукинга, М.Хаммера, и др.

В казахстанской экономической науке различные аспекты данной проблемы, в частности вопросы знаний, инноваций, интеллектуальной собственности и интеллектуализации отношений были рассмотрены в работах Ф.Альжановой, Ф.Днишева, А.Рамазанова. Вопросы государственного регулирования и развития процессов интеллектуального капитала в экономике, освещены в работах С. Святова, С.Каленовой, М. Кенжегузина, К. Кубаева, Н.Нурлановой. Социальные вопросы интеллектуального капитала освещены в работах С.Берешева, С.Калиевой, М.Мельдахановой, К. Мухтаровой, А.Мухамеджанова, У. Шеденова.

Сложность и многогранность, а также отсутствие системного изложения процессов формирования, развития и оценки интеллектуального капитала в организации указывает на ее недостаточную разработанность. До настоящего времени нет единства в понимании природной сущности категории

«интеллектуальный капитал». Исследования в данном направлении могут значительно повысить конкурентоспособность организаций страны, их прибыльность, стоимость, что положительно повлияет на развитие национальной экономики в целом.

Цель и задачи исследования. Цель диссертационной работы состоит в раскрытии теоретических и методических аспектов формирования и развития интеллектуального капитала организации как важнейшего фактора ее эффективной деятельности в современных условиях.

В соответствии с поставленной целью предусматривается решение следующих задач:

- исследовать теоретические аспекты формирования и развития интеллектуального капитала;
- рассмотреть методику оценки интеллектуального капитала;
- провести анализ и дать объективную оценку интеллектуального капитала организаций в развитых странах и в республике;
- рассмотреть особенности инвестиций в интеллектуальный капитал организации;
- определить основные направления развития интеллектуального капитала организации;
- разработать эконометрическую модель развития интеллектуального капитала организации.

Объектом исследования данной диссертационной работы является интеллектуальный капитал горнодобывающих промышленных организаций.

Предметом исследования являются экономические отношения, появляющиеся в процессе формирования и развития интеллектуального капитала в организациях.

Теоретической и методологической основой исследования явились труды отечественных и зарубежных ученых по проблемам интеллектуального капитала организации. Основой исследования послужили монографии, специальная литература отечественных и зарубежных экономистов, статьи в научных сборниках, материалы научных и методических международных конференций, семинаров по проблемам формирования и развития интеллектуального капитала организации.

В процессе подготовки диссертационной работы были использованы следующие методы исследования: диалектические методы научного познания, методы статистического анализа и экономико-математического моделирования, средства математической и статистической обработки данных MS Excel.

Информационной базой в процессе проведения исследования явилось использование нормативно-правовых документов, финансовой отчетности компаний США, Японии и Республики Казахстан, публикации в научных и периодических изданиях, информационно-аналитические порталы сети Интернет, материалы конференций, круглых столов, авторские расчеты, а также информация собранная автором в ходе проведенного исследования.

Научная новизна основных положений диссертационного исследования заключается в следующем:

- выработано авторское определение категории «интеллектуальный капитал организации»;
- проведен сравнительный анализ значения интеллектуального капитала организации в зарубежных странах и в республике;
- проведена оценка интеллектуального капитала организации на основе расчетов коэффициента Тобина, подхода разработанного К.-Э. Свейби (монитор нематериальных активов) и отчета об интеллектуальном капитале организации;
- разработана методика оценки эффективности инвестиций в интеллектуальный капитал организации;
- разработаны механизмы развития интеллектуального капитала;
- разработана эконометрическая модель развития интеллектуального капитала, на основе которой проведена его оценка.

Положения выносимые на защиту:

- систематизация теоретических положений и авторский подход определения категории «интеллектуальный капитал организации»;
- методика оценки интеллектуального капитала организаций на основе коэффициента Тобина, монитора нематериальных активов, отчета об интеллектуальном капитале, выявляющая конкурентные преимущества и недостатки развития интеллектуального капитала на предприятиях горнодобывающей промышленности;
- сравнительный анализ значения интеллектуального капитала организации зарубежных стран и в Республике Казахстан, позволивший адекватно оценить интеллектуальный капитал казахстанских предприятий;
- методика оценки эффективности инвестиций в интеллектуальный капитал организации, обеспечивающая повышение эффективности деятельности организации;
- механизм развития интеллектуального капитала, способствующий повышению конкурентоспособности предприятий;
- оценка интеллектуального капитала, на основе эконометрической модели доказывающая, что интеллектуальный капитал влияет на прибыль и рыночную стоимость организации.

Теоретическая значимость диссертационной работы состоит в том, что данное исследование комплексно и системно позволяет выявить основные направления развития интеллектуального капитала в условиях реально сложившейся рыночной среды, определить механизмы развития и вносит определенный вклад в развитие теории интеллектуального капитала.

Результаты проведенного исследования на практике позволят:

- применять методические и экономические основы оценки интеллектуального капитала в деятельности организации;

- совершенствовать законодательство в сфере интеллектуального капитала, объектов интеллектуальной собственности, бухгалтерского учета, налогового законодательства;

- государственным органам управления использовать основные положения исследования для научного обоснования направлений развития инновационной политики.

Практическая значимость исследования заключается в том, что результаты исследования имеют непосредственное значение для осуществления эффективного управления интеллектуальным капиталом организации в современных условиях, для повышения ее конкурентоспособности.

Предложенная модель развития интеллектуального капитала позволит предприятиям горнодобывающей промышленности пересмотреть значение интеллектуального капитала и его потенциал, и на этой основе сформировать новые направления развития интеллектуального капитала, что обеспечивает конкурентное преимущество организации.

Практические результаты диссертационной работы предназначены для использования Правительством РК и государственными органами управления при реализации стратегических государственных программ и проектов государства. Разработанные рекомендации и методики оценки интеллектуального капитала организации могут быть использованы Министерством финансов РК, Агентством РК по статистике для проведения мониторинга стоимости казахстанских организаций с учетом их интеллектуального капитала.

Результаты исследования могут быть использованы в процессе реализации программы «Производительность 2020» и второго этапа ГПФИИР. В частности, предложения, направленные на рост конкурентоспособности промышленных организаций в приоритетных секторах экономики путем повышения производительности труда.

Материалы диссертационного исследования могут быть использованы в преподавании курса «Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов», «Оценка бизнеса», а также положены в основу специальных учебных курсов как «Управление интеллектуальным капиталом», «Методика оценки интеллектуального капитала организации», «Интеллектуальный капитал организации: теория, методика и практика», «Бухгалтерский учет и аудит интеллектуального капитала организации».

Результаты диссертационного исследования внедрены в Академию оценки и строительства, Государственное учреждение «Департамент статистики Алматинской области», ТОО «Институт высоких технологий», ТОО «PKF Сапа - Аудит», Учебно-сертификационный центр КазАТО, ОО «Ассоциация владельцев интеллектуальной собственности».

Личный вклад автора состоит в определении целей объекта и предмета изучения, в обосновании основных результатов и выводов исследования, обусловленных всесторонним анализом теоретических и практических

разработок, делающей возможных их использования для решения проблем формирования и развития интеллектуального капитала организации.

Апробация результатов исследования. Основные положения диссертационной работы докладывались на международных теоретических и научно-практических конференциях: Алматинском государственном университете им. Абая (Институт магистратуры и PhD докторантуры) «Политика, экономика и право в условиях индустриально-инновационного развития Казахстана» (Алматы, 1 марта 2011 г.); в Польше «Наука: теория и практика - 2011» (г. Пржемисл, 7 августа 2011 г.); в Болгарии «Научный потенциал мира - 2011» (г. София, 17-25.09.2011 г.); в Чехии «Становление современной науки - 2011» (г. Прага, 27.09 -05.10.2011 г.); в Карагандинском государственном университете имени академика Е.А. Букетова «Перспективы и приоритеты развития менеджмента в XXI столетии: на пути к новому качеству», посвященная «100-летию науки Менеджмента» и основоположнику науки менеджмента Ф.У. Тейлору (г. Караганда, 4 - 5 ноября 2011 г.); на Международной заочной научно-практической конференции «Инновационная экономика - направление устойчивого развития государства», Институт социально-экономического прогнозирования и моделирования (Россия, г. Балашиха, 2011г); в Материалах Международного научного форума «VI Рыскуловские чтения» «Социально-экономическая модернизация Казахстана в условиях глобальной финансовой нестабильности» (г. Алматы, 16-18 мая 2012 г.); в Научном сборнике «Экономика Казахстана: глобальные вызовы развития», (США г. Вашингтон, май 2012г.); в журнале «Актуальные проблемы экономики» (г.Киев, Республика Украина, октябрь 2012г.).

Публикация результатов исследования. Результаты диссертационного исследования были опубликованы в 22 научных трудах автора общим объемом 19,6 п.л., отражающих основные выводы диссертационного исследования. В том числе: 1 монография, 7 статей в журналах рекомендованных Комитетом по контролю в сфере образования и науки МОН РК; 1 статья в журнале, входящем в базу данных «Scopus» и «Thomson Reuters», имеющим ненулевой импакт-фактор; 9 публикаций в сборниках научных трудов по материалам международных конференций, из них 4 статьи в материалах зарубежных конференций (3 статьи в конференциях стран дальнего зарубежья и 1 статья в конференции ближнего зарубежья), 5 статей в материалах международных конференций, проводимых на территории Республики Казахстан; 3 публикации в сборниках научных трудов. Также по результатам исследования было получено Свидетельство о депонировании объектов интеллектуальной собственности, регистрационный номер № 001599 от 12 декабря 2013 года «Авторский бизнес-проект «MDR:1».

Структура и объем работы. Диссертационная работа состоит из введения, трех разделов, девяти параграфов, заключения, списка использованных источников.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Экономическая сущность интеллектуального капитала и его основные понятия

В современных условиях при динамичном развитии высоких технологий и жесткой конкуренции особое значение приобретает ИК. Он является основным ресурсом организации, обеспечивающим ее конкурентоспособность. В условиях наукоемкой экономики и реализации второго этапа Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития для государства и организаций ИК играет определяющее значение. Использование потенциала ИК способно обеспечить прорывное экономическое развитие как на уровне предприятий, так и на уровне страны.

Первые годы независимости были трудными для экономики страны. Произошла огромная утечка мозгов за рубеж, что значительно подорвало интеллектуальный потенциал страны. Во многом благодаря природным ресурсам были достигнуты положительные изменения в экономическом развитии страны. Но для государства, ставящего цель войти в число развитых стран этот путь экономического развития неприемлем. Поэтому Казахстан должен активно развивать ИК.

Для глубокого понимания и применения на практике преимуществ ИК необходимо рассмотреть его теоретические основы.

Так при рассмотрении словосочетания «ИК» следует заметить, что оба слова в связке несут особую смысловую нагрузку. Так, интеллект (от лат. *Intellectus* - разум, осмысление, постижение) предполагает способность рационально мыслить и знать [3, с.311]. Что касается капитала, то его природу изучали многие ученые на протяжении всего периода развития экономической мысли. Они определяли его сущность в зависимости от развития производительных отношений и производственных сил.

Под «капиталом» подразумевают мини-трактор и атомные реакторы, оборудование, и фабрику по производству станка. Этот термин применяется и в отношении завода, и в отношении талантливого специалиста, активного менеджера [4, с.221].

Капитал - способно давать ресурсы или прибыль, созданные персоналом компании для производства услуг и товаров [5, с.271].

На протяжении столетий огромное внимание экономической мысли была направлена на изучение сущности и природы капитала. Понятие «капитал» люди трактовали по разному это зависело от уровня развития производительных отношений и производственных сил. Капитал формулирует взаимоотношения собственности по поводу совокупности трудовых факторов, информационных, материально-вещественных, денежных, нужных для формирования, развития и использования предоставленной экономической системы. Перечисленные элементы объединяясь в систему формируют

природу каждого из них и тем самым становятся частью капитала. Факторы производства их совокупность обуславливается такими условиями как: характер производства, территориальное расположение и др. Капиталом распоряжается и владеет предприниматель-собственник, который нанимает рабочую силу, использует факторы производства, создает услуги, товары. Капитал это связь персонала с факторами производства и предпринимателем-собственником применяемого в данном процессе воспроизводства.

Таким образом, капитал предполагает связь между субъектами по поводу рационального использования рабочей силы, финансового капитала, нематериальных и материальных факторов производства, интеллектуального потенциала персонала, которая направлена на получение дохода [6, с.8-9].

Рассмотрим исторический аспект формирования категории "капитал" (Рисунок 1).



Рисунок 1 - Исторический аспект формирования категории «капитал»

Примечание – Источник [6, с.8]

Из рисунка 1 видно, что ИК является эволюционной формой развития категории «капитал».

Существует четыре формы капитала: промышленный капитал, финансовый капитал, финансово-промышленный капитал, ИК [7].

Промышленный капитал возник во время становления капитализма, в период 15-16 вв. в результате развития товарных отношений. Промышленный капитал функционирует в любой капиталистически организованной отрасли

нематериального и материального производства. В научный оборот понятие промышленный капитал введено К. Марксом [5, с.273].

Финансовый капитал возник в период развития и тесной связи тяжелой промышленности, торговли, банковского дела, с крупным производством. Финансово-промышленный капитал свойствен для эпохи НТР, в основе которого лежит всеобщность информационных и электронных технологий.

ИК является корпоративным по характеру связи и организации, научно-интеллектуальным по характеру труда [7].

Для более полного понимания внутренней сути категории «ИК», необходимо изучить его эволюцию и научную значимость. Исторически главными исследователями ИК можно считать Дж.С.Милля и А. Смита. Они обосновали понятие «гуманитарный капитал». Под гуманитарным капиталом они понимали качественные и количественные человеческие способности к работе. Именно тогда была установлена связь демографии трудоспособного населения с количественными характеристиками ИК. Однако большой интерес вызывали факторы, устанавливающие качество ИК, которая давала возможности роста результативности труда. К таким факторам относились наука и образование, находящиеся в тесной взаимосвязи [8].

Экономическая наука до середины XX в. относилась к понятию ИК и неосязаемым активам двояко. Так, К. Маркс отмечал, что развитие индустрии зависит от прогресса техники [8].

В 60-е годы XX века появились первые упоминания о ИК как экономической категории в работах экономистов-неоклассиков. Впервые в науке понятие «ИК» внедрил Дж.Гелбрейт в 1969 году [8]. Он отмечал, что нужно вкладывать инвестиции в человека, чем в материальные активы [9]. Однако термин «ИК» получил обширное распространение только в 90-е гг. XX века [8].

М. Фридман обосновал в составе активов организации капитал, характеризующийся неликвидной формой, не заменимостью на другие активы, так как приобретение дохода от подобного капитала находится в индивиде [8].

Впервые шведская страховая организация Scandia в 1993 году отразила в годовом отчете данные относящиеся к ИК. Но свою популярность термин «ИК» получил после публикации статьи Т.Стюарта «Мозговая сила», изданная в журнале «Fortune». Статья послужила катализатором для инициативного изучения темы ИК в практике и в теории [10].

Изучения ИК велись также и советскими учеными. Так, в 1970-1980 гг. А.Лурия, А. Леонтьев, Л. Выготский, и др. разработали теорию интеллектуальной деятельности, в которой роль знания в экономической деятельности, была значительна [8].

В инновационной экономике важнейшим богатством многих организаций являются интеллектуальные ресурсы. По оценкам экономистов этот сектор экономики, который они окрестили «четвертым», формирует большую часть ВВП экономик развитых стран и его называют сектором интеллектуального производства [11, с.21].

Приоритетными направлениями финансовых и материальных инвестиций в начале 21 века в развитых странах становится ИК. Каждый вид капитала имеет свою характерную структуру, по этой причине в понятие ИК вкладывается разное значение. Так, Дж. Гэлбрейт характеризовал «ИК» как интеллектуальную деятельность [12].

Т. Стюарт рассматривал ИК как совокупность всех знаний: патентов, процессов, управленческих навыков, технологии, и информация о поставщиках и потребителях [13, с.64-65].

В последствие термин «ИК» неоднократно дополнялся и корректировался. Наиболее обширно в теории и в практике применяется следующее толкование: «ИК - это НМА, которые не отражаются в финансовых документах организации, но могут быть оценены, кодифицированы и управляться компанией. Термин «НМА» часто применяется в годовых отчетах организации для обозначения бренда, торговых марок и патентов, стоимость которых учитывается при приобретении компаний и в балансах. Менеджеры, юристы, экономисты и журналисты изучая ИК, дают разное его толкование. Так, для непрофессионала термин «ИК» является ценностью конкретных индивидуумов, имеющих ценными навыками и знаниями полезных для организации. Человеческий интеллект, как отмечал Дж. Тобин, играет важную роль при наращивании ИК, который последний включает в себя не только его. В деловой прессе под ИК понимают информацию о потребителях и поставщиках, патентах, процессах, управленческих навыках, технологиях, опыте. Для экономистов ИК определяется индексом Тобина, который определяется как соотношение рыночной стоимости организации к ее балансовой стоимости [12].

Дальнейшее исследование сущности ИК связывается с именами Т. Фортьюна, П. Друкера, К. Свейби, А. Прусак, А. Эдвинссона, П. Салливана, Д. Тиса, и другие.

По мнению С. Фортьюн интеллектуальные факторы это сумма всех знаний персонала, приносящих преимущества предоставленной организации на рынке.

П. Салливан и Л. Эдвинссон отмечали, что ИК - это знание, которые могут быть превращены в цену.

А. Прусак, считал, что ИК - это интеллектуальный материал компании, который поглощен и формализован, чтобы затем воплотиться в активах компании.

Иноземцев В.Л. определяет ИК, как знания и информация, имеющие свою специфику по своей природе и формам участвующие в производственном процессе. ИК - это знания и накопленный опыт работников, организационная структура, имидж фирмы, информационные сети, и интеллектуальная собственность.

В.С. Ефремов определяет, что ИК - это знания, которые имеются у организации, сформулированные в четкой, недвусмысленной и свободно передаваемой форме.

Леонтьев Б.Б. понимал под ИК как стоимость интеллектуальных активов, которая включает базу знаний, навыки, интеллектуальную собственность организации. ИК - это система устойчивых интеллектуальных преимуществ организации на рынке. Одна из главных функций ИК, по взгляду Б.Б. Леонтьева, «значительно увеличивать прибыль компании за счет реализации и формирования нужных для компании систем отношений, вещей и знаний, которые, в свою очередь, снабжают его высокоэффективную хозяйственную деятельность» [14].

Эскиндаров М.А., считает, что ИК - это система характеристик, устанавливающих способность людей, то есть качество персонала компании, индивидуума [15, с.195].

А.Н. Козырев дает свое определение «ИК - ...это знания, люди, их связи и навыки, и их эффективное использование» [16].

Энни Брукинг, понимал под ИК - НМА, которые усиливают конкурентные преимущества компании [17, с.31].

По мнению Мильнера Б.З., ИК - это интеллектуальные активы, к которым относятся: инфраструктурные, рыночные, человеческие активы и ИС как актив [18, с.9].

ОЭСР определяют ИК - как экономическую ценность неосязаемых активов компании в виде ОК и ЧК.

Гриликс З. по его мнению, ИК - это стоимость нематериальных ценностей, равная разнице между рыночной капитализации компании и стоимостью ее активов.

Джоя Л., Багриновский К.А. определяют ИК - как гудвилл, который исследуется только менеджерами, а не сотрудниками бухгалтерии. ИК, имея внутреннюю структуру обосновывает понятие гудвилла и разъясняет причины его возникновения.

По мнению Трофимова Н.А., ИК - стоимость, которая образуется при эффективном применении элементов ИК [7].

В свободной энциклопедии «википедия», ИК - это производственный опыт, навыки и знания конкретного работника и НМА, включающие базу данных, товарные знаки, патенты и др., которые плодотворно используются в целях максимизации дохода и других результатов компании.

Сумма знаний всех персоналов компании и инструментов компании дающий рост совокупного знания, то есть всё то, что обеспечивает конкурентоспособность [19].

На практике руководители организации стараются предоставлять своим работникам и акционерам более детальные описания ИК. Такие компании как Canadian Imperial Bank of Commerce, Dow Chemical и Skandia с недавних пор, начали отражать ИК и его оценку в приложениях к годовым отчетам, а также во внутренних документах компании, в которых используются характеристики ИК, соответствующие специфике их деятельности. Определение ИК в большой степени зависит от целей анализа, так в консультационных компаниях KPMG,

The Technology Broker, Booz-Allen & Hamilton и Price Waterhouse используют концепцию ИК для раскрытия структуры НМА [13, с.65].

Критически изучив ряд определений ИК, автором дано следующее определение: «Интеллектуальный капитал организации - ключевой ресурс компании в виде совокупности знаний, умений, навыков, технологий, полезных отношений и других неосязаемых активов, способных влиять на ее стоимость, приносящей эффективный вклад в развитие и в производство благ, дающее возможность его обладателю конкурентное преимущество» [20, с.11].

К основным признакам ИК относятся [21]:

- отсутствие физического содержания, в которой ценность выражается именно в нематериальной сфере;
- значительная роль знаний и интеллекта в формировании компании;
- увеличение конкурентных преимуществ предприятий;
- получение дохода в будущем;
- поступлений ресурсов в результате развития ИК.

ИК обладает специфическими и общими свойствами (таблица 1).

Таблица 1 - Общие и специфические свойства ИК

Общие свойства ИК	Специфические свойства ИК
актуальность (важность компонентов ИК); достоверность (его действительность); адекватность (соответствие ИК); доступность (возможность неоднократного применения ИК); оперативность (снижение времени за счет ИК); избыточность (создание продуктов, не влияющих на свойства ИК); объективность (ИК учитывается как отдельный объект); полнота (охват ИК всех необходимых составляющих в практики и теории); селективность (приоритет ИК); упорядоченность (структура ИК); направленность (для достижения конкретной цели, будет направлено функционирование ИК).	права юридических и физических лиц на итоги интеллектуальной работы; ограниченный срок влияния прав юридических и физических лиц на итоги интеллектуальной работы; обязательное присутствие в продуктах интеллектуальной работы оригинальности, изобретательского уровня, новизны; уникальность продуктов созидательного труда и их органическое отношение со всеми областями производства; потенциал многократного применения итогов интеллектуальной деятельности юридическими и физическими лицами и т.д.
Примечание - Источник [21]	

Исследуя ИК, надо заметить характер их проявления к отдельным законам. Так, согласно закону уменьшающейся доходности с увеличением инвестиций в ресурс прирост эффективности будет снижаться после достижения наибольшего значения отдачи с единицы ресурса.

Так, П.Ромер определил закон возрастающей полезности благ. Он, считал, что в нынешнем мире новые идеи предпочтительнее, чем инвестиции,

сбережения и образование. Его идеи основывались на принципе защиты прав собственности и верховенства закона.

Существует закономерность, которая характерна только для ИК. В процессе потребления ИК самовозрастается, самоокупается при эффективном применении и обладает способностью формировать стоимость. Но с другой стороны, по истечении времени, часть знаний заложенных ранее в субъекте приобретают типовой характер, и теряют свою ценность [11, с.43].

Являясь основным фактором производства, возникает вопрос о амортизации ИК. Материальный капитал подвергается моральному и физическому износу, а амортизация ИК происходит скачкообразно. Й.Шумпетер этот процесс называл «творческим разрушением». Уменьшение рыночной стоимости знаний связано с его старением. Также можно отметить, что ИК присутствует в приобретаемых товарах и услугах [11, с. 44].

Марченкова Л.М. и Илюхина И.Б. в своих работах отмечают ряд особенностей ИК как экономической категории. К ним относятся [22]:

- в современных условиях ИК влияет на экономический рост;
- формирование и развитие ИК требует значительных затрат;
- ИК в виде опыта, навыков, знаний может быть накапливаемым;
- накапливаемость ИК способствует повышению его доходности;
- виды и характер инвестиций в ИК обусловлены определенными особенностями;
- инвестиции в ИК обеспечивают получение высокой прибыли его обладателю и приносят социальный и экономический эффект.

В современных условиях возрастает требования к фирме при развитии комбинации нематериальных и материальных активов для предложения потребителю оригинальной продукции. Компании полностью не владеют ИК. Поэтому главной задачей УИК является реорганизация ЧК в организационный, так как ОК принадлежит самой компании. Элементы ИК имеют свою специфику. Так, ИК не амортизируется, то есть не утрачивает в своей величине в процессе развития. Для того чтобы патент не терял свою стоимость, необходимо его лицензировать и материализовать в продукте. Потребительский капитал может терять свою ценность, если потребитель переключился на продукт конкурента [23].

ИК в процессе своего использования подвергается износу и амортизации. Амортизация ИК это часть стоимости, которая переносится на созданную продукцию. Особенность износа ИК заключается то, что ИК не зависит от срока использования и в процессе использования не всегда изнашивается, а иногда может и умножаться. Износ ИК целесообразно рассматривать отдельно по его элементам (человеческого, организационного и потребительского капиталов). Элементами человеческого капитала, которые подвергаются износу, выступают собственно работник и его знания. В организационном капитале, износу подлежат воплощенные в интеллектуальных продуктах знания работника. Износ потребительского капитала проявляется в разрушении связей компании с потребителями товаров и поставщиками ресурсов, а также между

работниками компании. Из этого следует, что ИК подвергается моральному износу [24].

Носитель ИК - это специалист, с редкими способностями, важность которых для компании важнее всего оценивается в условиях рынка [6, с.12].

Поэтому мы считаем, что ИК имеет многочисленные отличия от материальных активов компаний.

Отличительные черты ИК в сравнении с материальными активами отражены в таблице 2.

Таблица 2 - Критерии сравнения ИК и материальных активов

Критерий	ИК	Материальный капитал
Вещественная форма	Не имеют	Имеют
Управляемость	Сложен	Несложен
Ликвидность	Высокая	Низкая
Доступность	Увеличивает стоимость использования	Уменьшает стоимость использования
Износ	Моральный	Моральный и физический
Оценка	Неоднозначен в оценке	Денежная оценка
Поведение в процессе использования	Увеличиваются	Снижаются
Отчуждаемость	Является распространяемым объектом собственности, то есть является не отчуждаемым	Переходит от одного субъекта к другому, то есть является отчуждаемым
Вероятность повторного применения	Множественно	Однократно
Вероятность последовательного применения в разных направлениях деятельности	Возможно	Невозможно
Примечание - Источник [25; 95, с.13]		

В новой экономике, на наш взгляд анализирую роль ИК, необходимо учитывать его социальную и рыночную (коммерческую) эффективность [26, с.10].

С точки зрения достижения коммерческого эффекта в форме активной инновационной деятельности на уровне предприятия ИК имеет два источника [27, с.815-835]:

- объекты ИС или авторских прав (производственные секреты, патенты, права на дизайн и другие);
- знания людей, используемые в бизнесе (инновационная активность, опыт, образование, квалификация и так далее).

Рассмотрим основные источники накопления и образования ИК (таблица 3).

Таблица 3 - Источники накопления и образования ИК

Источники накопления и образования ИК			
Индивидуальная инновационная деятельность	Организационно-экономические разработки	Технологические разработки	Научные изучения
Авторские права, ИС	Стандарты, методики	Программы, проекты, модели	Варианты решений, проекты, статьи, доклады
Творческая активность, специальные знания	Сценарий, бизнес-планы, инструкции	Ноу-хау, лицензии, патенты	База данных, разработки, монографии
ИК фирмы			Индивидуальный ИК
Примечание - Источник [27, с.815-835]			

К критериям применения интеллектуального капитала в организации следует отнести коммерциализацию. Так коммерциализация ИК это процесс получения прибыли путём внешнего и внутреннего использования интеллектуальных активов компании [28].

По мнению Костецкого А.Н. и Старковой Н.О. интеллектуальный актив компании - это совокупность информационных факторов развития компании, используемых и создаваемых внутри компании и за ее пределами, с целью формирования конкурентных преимуществ [25].

Интеллектуальные активы используются во внутренних бизнес-процессах организации. Поэтому эффективное использование бизнес-процессов дает возможность получение дохода. Проведение патентных и маркетинговых исследований определяет спрос и предложения на интеллектуальные активы. Формирование планов коммерциализации ИК, поиск потребителей и поставщиков, партнеров обеспечивает возможность для приращения интеллектуальных активов в товар и выхода на рынок. Но оценка стоимости ИК и управления процессами коммерциализации сложны. Становление рынка и возрастание требований к качеству продукции, определяет актуальную необходимость разработки надлежащих методов и инструментов УИК [28].

Для стабильного наращивания и развития ИК необходимы инвестиции. Так, по К. Макконнеллу и С. Брю отмечали: «Инвестиции в ЧК - это всякое действие, направленное на повышение способности и квалификацию рабочих, которые увеличивают производительность труда» [29, с.171].

Российский ученые Орлова Т.М. и Гапоненко А.Л. отмечают, что инвестиции в ИК имеют ряд особенностей, а именно [13 с. 104-105]:

- отдача от инвестиций зависит от длительности трудоспособного времени человека;
- изнашивание ИК определяется, во-первых, уровнем морального изнашивания (старения) знаний, а во-вторых степенью природного изнашивания (старения) человеческого организма и свойственных ему психофизических функций;

- прирост ИК происходит в процессе накопления персоналом производственного опыта.

Основу стоимости ИК определяет необходимость воспроизводства интеллектуальной собственности и получение соответствующей отдачи от использования ее в воспроизводственном процессе.

Сущность экономической категории определяется через функции. Поэтому главными функциями ИК являются [21]:

- охранная - охрана итогов интеллектуального труда;
- информационная - передача, систематизация и накопление информации, знаний, навыков, умений;
- культурологическая - формирование культуры мышления субъектов, повышение образования, самообразования и т.д.;
- конкурентная - это преимущество организации в экономической борьбе;
- познавательно-гносеологическая - получение знаний о явлениях и процессах;
- научно-исследовательская - осуществление научных исследований в духовной, политической, экономической, социальной сферах общественной жизни;
- производственная - направленная на производство, обеспечение производительности труда;
- экономическая - влияет на экономический рост;
- интегративная - ориентация на изучения во всех областях и сферах знаний с целью формирования новых продуктов, услуг, работ;
- социальная – это рост социального статуса человека, который обладает и стремится к знаниям и их воплощение в жизнь;
- преобразовательная – это творческий подход в решении проблем, то есть обращение полученных знаний в новые итоги интеллектуальной деятельности;
- практическая - содействие решению культурных, социально-экономических, и других задач;
- аксиологическая - это выработка системы ценности направленная на осознание значимости для общества;
- регулятивная – правила, нормы и традиции, регулирующих поведение субъектов;
- воспитательная - воспитание самосознания индивидов.

ИК вносит вклад в экономические результаты деятельности по следующим направлениям [11, с.44-45]:

- влияет на рост эффективности управленческих и производственных процессов;
- для создания добавленной стоимости, необходимо иметь специальные знания;
- компетентность работников создается и поддерживается знанием, так как ИК обеспечивает нормальный ход процессов производства.

Также можно отметить, что у некоторых исследователей как К. Прахалад, Э. Брукинг, Л. Эдвинссон и др. понятия «ИК», «НМА», «ИС» выдвигаются как взаимозаменяемые, синонимические. Эти понятия на практике представителями разнообразных профессиональных групп используются по-разному. Так, термин «ИК» применяется в основном менеджерами, при: описании рыночной устойчивости компании для того, чтобы привлечь инвестиции; оценке ценности работника и НМА; оценке бизнеса. «НМА» используется профессиональными бухгалтерами и оценщиками. Юристами используется термин «ИС» [13, с.80]. При этом ИК включает в себя НМА и ИС (Рисунок 2).



Рисунок 2 - Соотношение понятий «НМА», «ИС» и «ИК»

Примечание – Источник [13, с. 81]

Ковылин Д.М. утверждает, что частью неосязаемых активов является ИК. К НМА не относятся, не принесшие результаты по НИОКР и технологические работы. Профессиональные качества, навыки и знания работников принадлежат его носителю, поэтому они не могут стать объектом имущественных прав. Не по всем методам и технологиям работы можно получить патент и лицензию [14].

НМА это идентифицируемый, не имеющий физического содержания и формы, немонетарный актив. Признанием НМА является его идентификация, будущие экономические выгоды и контроль. НМА идентифицируем, если: его сдавать в аренду; он возникает из юридических прав; его можно отделить от компании или обменять.

Контроль НМА предполагает право на приобретение будущих экономических выгод от его применения. Например, лицензия, патент; потенциал запрещения доступа других к выгодам от применения НМА; заключение договора о неразглашение коммерческой тайны.

Таким образом, к НМА относятся: права на промышленную собственность; патенты; опытные образцы, рецепты, чертежи, формулы, модели; издательские и титульные права; авторское право; франшизы; лицензии; права на эксплуатацию и услуги; компьютерное программное обеспечение; торговые знаки [30].

К НМА не относятся:

1. Торговая марка организации, так как считается, что расходы на ее создание неотделимы от затрат на развитии компании в целом;
2. Доля рынка, списки и лояльность клиентов, права на сбыт которые входят в состав ПК компании;
3. Расходы на подготовку и обучение работника, так как отсутствует потенциал идентификации от другого имущества.

Оценка НМА и ИК имеют определенные отличия. Например, существует более 42 оценок ИК, а оценка НМА определяется как стоимостная оценка [14].

В Республике Казахстан понятие «ИС» закреплено в ГК РК от 1 июля 1999 года № 409- I (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.03.2014 г.). Согласно статье 962, права на объекты ИС появляются в силу факта их произведения либо в следствии предоставления правовой охраны. ИС - исключительные права имущественного и личного характера на итоги интеллектуальной и творческой работы. Право автора на итоги интеллектуальной деятельности определяется личным неимущественным правом и может относиться исключительно лицу, трудом которого создана интеллектуальная деятельность.

Следует отметить, что согласно пятой части статьи 994 ГК РК «Право авторства» автору полезной модели, изобретения, промышленного образца относится право присвоения промышленного образца, изобретения, специального наименования, полезной модели и право авторства. Личные права и право авторства на промышленные образцы, полезную модель, изобретения появляются с момента возникновения прав, созданных на охранном документе. За автором полезной модели, изобретения, промышленного образца, правовые акты могут фиксировать специальные льготы, права и преимущества социального характера.

Согласно статье 996 ГК РК право на полезную модель, патент на изобретение, инновационный патент, созданные персоналом компании при выполнении им конкретного задания фирмы, принадлежит собственнику компании и оговорено в договоре между ними. Данные положения могут быть применены для урегулирования связей в сфере использования различных видов интеллектуальных активов в компании [31].

Объекты ИС отражены на рисунке 3 согласно статье 961 ГК РК.



Рисунок 3 - Объекты ИС

Примечание – Источник [31]

В.Л. Макаров и А.Н. Козырев и утверждают, что понятие ИК нигде в мире не закреплено законодательными актами, и это разрешает исследователям выкладывать самые различные трактовки не обращая внимание на юридические ограничения.

Объекты ИС обладают следующими преимуществами:

- учитываются на балансе компании;
- зарегистрированы в установленном законодательном порядке.

Интеллектуальная собственность, взаимодействуя с другими активами компании способна приносить прибыль. Также она является воплощением потенциальной будущей выгоды.

Человек обладает способностями к творчеству, также обладает уникальными способностями, его интеллект считается активом для компании. В процессе движения данный актив увеличивает свою полезность. Частью интеллектуальных активов является опыт, навыки, знания, умения, информация персонала, которые в процессе творчества совершенствуются качественно и повышают себя количественно. В процессе производства интеллектуальные

активы увеличивают рыночную стоимость компании по сравнению с его чистыми активами (гудвилл, деловая репутация) и создают дополнительную стоимость.

Также в сфере использования интеллектуальных активов появляются рентные отношения, в которых собственник ИК обладает правом на ренту.

Интеллектуальные активы можно разделить на неидентифицируемые НМА, которые не отражаются в балансе компании и идентифицируемые НМА, которые выступают как независимые понятия (торговые марки, патенты) и могут отождествляться раздельно.

Поэтому нужно легализовать интеллектуальные активы, то есть оформить права на собственность и включить их в состав актива компании. Опыт и знания сотрудников принадлежат человеку, поэтому они не являются активам компании. Ноу-хау можно оформить согласно правовым актам РК в качестве ИС для дальнейшего его включения в состав НМА.

Не все виды ИК по законодательству можно зарегистрировать в качестве ОИС. Так как существует разные виды интеллектуальных активов, то возникает необходимость индивидуального подхода. Например, переход неидентифицируемых активов в идентифицируемые с помощью их легализации в установленных органах. Необходимо фиксировать ценную информацию, на бумажные носители и заключением при этом контрактов с санкциями за разглашение.

По мнению Барсуковой О.В., Машегова П.Н. интеллектуальные активы это результат деятельности обладающих нематериальный характер, регистрируемых ресурсов и объектов в установленном порядке и в дальнейшем обеспечивающие получение экономической выгоды его обладателю.

В целом основными свойствами интеллектуальных активов являются:

1) Нематериальный характер (компетенции, способностей, навыков, умений, знаний работников и результат олицетворения этих знаний в других НМА);

2) Фиксирование объектом ИС, то есть их легализация в установленной форме для дальнейшего получения дохода. Однако некоторые элементы ИК как организационная структура, имидж, репутация не могут учитываться на балансе компании, но они обеспечивают получение дополнительной стоимости. Имидж, деловая репутация компании тоже не учитываются на балансе компании, неотделимы от компании, не создают новых услуг и продуктов, не используются в процессе производства, не передаются в пользование другим лицам. Взаимодействие компании со своими клиентами или контрагентами, репутация и имидж компании может приносить дополнительный доход, например, путем привлечения постоянных новых клиентов, стоимостной наценки на услуги и продукцию. К НМА относится деловая репутация учитывается только при реструктуризации компании, поглощения и слияния, сделках купли-продажи, и при этом увеличивает его капитализацию по сравнению с чистыми активами компании;

3) ОИС применяются в процессе производства, а в дальнейшем

способствуют получению дополнительной прибыли. Умения, навыки, знания персонала посредством инженерно-конструкторских разработок и научных исследования трансформируются в ОИС;

4) Уникальный опыт, навыки, знания людей, неотделимы от его носителя, поэтому возникают трудности их учета. Но в результате экономического и производственного взаимодействия один работник может обучить другого работника, отдать ему свои навыки и знания, что может быть экономически более эффективно для компании [32].

Таким образом, ИК способствует ускорению прироста дохода за счет реализации и формирования необходимых организации систем знаний. Именно от темпов развития ИК зависит прогресс в технологии производства и его продукции.

1.2 Особенности формирования и развития интеллектуального капитала в организации

В современных условиях особую актуальность заслуживает формирование и развитие ИК, которое обеспечивает переориентацию казахстанской инновационной системы базирующей на создание передовых технологий и радикальных инноваций. Именно ИК способствует получению высокой добавленной стоимости и может построить инновационную экономику. Следовательно, возрастает значимость рассмотрения вопросов, особенностей и факторов формирования и развития ИК [33].

Рассмотрим этапы жизненного цикла компании, на которых формируется ИК (Рисунок 4).



Рисунок 4 - Этапы формирования ИК

Примечание - Разработано автором на основе [34; 35, с.12-13]

1 Этап - рождение. Происходит формирование компании. На этом периоде возникает социосистема компании, так как она состоит из людей. Каждый работник компании обладает личными ценностями и культурными представлениями. Члены организации начинают вести коллективную деятельность. Запускаются процессы развития знаний на индивидуальном уровне, при этом опыт которым наделен каждый персонал компании, перерабатывается в соответствии со своими представлениями и убеждениями. В ходе общей работы каждый работник организации невольно или вольно показывает личную систему суждений, навыков и умения. На этом этапе формируется ЧК.

2 Этап - развитие. Этап коллегиальности - время роста компании, когда формируется стратегия развития компании и понимание своей миссии. Формируется специфика компании, осознание её связей с внешней средой. На этом этапе формируется ОК.

3 Этап - зрелость. Он характеризуется устойчивостью компании во внешней среде. На этом этапе формируется ИК.

4 Этап - старение. Этап спада - характеризуется снижением прибыли и резким снижением сбыта. В данном периоде компания ищет пути удерживания рынков и новые возможности. Стадия старости компании это отношения ее с внешней средой, которое выражается в исчезновении рынка, либо появлением конкурентов на занятом рынке. На данном этапе возможно обновление и дальнейшее развитие ИК организации [34].

ИК является фактором производства, который воздействует на деятельность компании на нормативно-ценностном уровне. На формирование и развитие новых продуктов интеллектуального труда, влияют различные компоненты и элементы ИК.

ИК затрагивает практически все элементы деятельности компании, тем самым, выдвигая на первый план вопросы управления им, также он трудно поддается учету. Так в результате опроса фирмой Economist Intelligents Unit было выяснено, что 94% руководителей организации считают важным разбираться в вопросах интеллектуального капитала (Таблица 4). Таким образом, дальнейшее формирование теории и практики ИК необходимо для повышения результатов деятельности компании.

Таблица 4 - Результаты опроса фирмой Economist Intelligents Unit

Вопросы	Категории работников	Результаты опроса, %
Должны ли разбираться в вопросах формирования ИК?	Руководители организации	94
Нужно ли управлять ИК капиталом организации?	Менеджеры	50
Является ли ИК важным направлением в организации?	Работники	13
Примечание - Источник [35, с.3]		

Рассмотрим факторы и особенности формирования и развития ИК (таблица 5).

Таблица 5 - Факторы и особенности формирования и развития ИК

Факторы	Особенности
<ul style="list-style-type: none"> - кадровые; - финансово-экономические; - правовая и политическая среда; - информационные; - сфера деятельности компании; - уровень наукоемкости продукции организации; - взаимоотношения организации с партнерами; - производственно-экономические. 	<ul style="list-style-type: none"> - зависимость от интеллектуальной активности; - синергетический эффект; - непрерывность; - охват всех структурных подразделений организации; - потребность в полноценном количестве информации; - зависимость от интеллектуального потенциала; - зависимость от интеллектуальной активности; - творческий характер.
Примечание - Источник [36]	

На современном этапе величина нематериального накопления стала увеличиваться, и проявляться в экономическом росте стран, в максимизации прибыли корпораций, в производительности, которые связывают это, прежде всего, со способностью создавать новые идеи, знания, воплощать их в технических и в организационных схемах. Поэтому нематериальное накопление - это результаты научно-технического развития.

Обозначились линии принципиально нового народнохозяйственного образования - духовно - материально комплекса, включающего производство материальных активов и создание информации, ее обработку, использование и распространение. Недооценка НМА грозит неизбежным отставанием экономического и материально-технического прогресса во всех организациях страны [37].

Проблема структуризации занимает особое место в теории ИК. Одним из основоположников современной теории ИК является Т. Стюарт. По его мнению в структуру ИК входят три основные формы: человеческие, организационные, потребительские капиталы (рисунок 5). Многие исследователи в своих работах также используют данную структуру ИК. Она наиболее полно учитывает основные факторы развития компании, выделяет показатели мониторинга ИК, использует его как ведущий экономический ресурс и определяет направления его развития. Структуризация ИК позволяет обнаружить вероятные и наиболее результативные варианты его применения, разрешающие качественно преобразовывать окружающую реальность [21].

Поэтому нужно рассматривать следующие формы ИК [38, с.217]:

1 ЧК включает в себя навыки персонала, знания, умение работать в команде, интеллект, опыт, лояльность, мотивация, квалификацию, ноу-хау.

2 ОК - это культура компании, системы, политика, бизнес процессы, потенциалы компании, которая увеличивает ценность компании. В данном

случае способность компании направлена на улучшение и обновление собственного бизнес процесса.

3 ПК - состоит из связей и отношений, которыми обладает персонал вне компании по отношению к самой компании. К ним относятся: рыночная доля, торговая марка, бренд, лояльность клиентов.

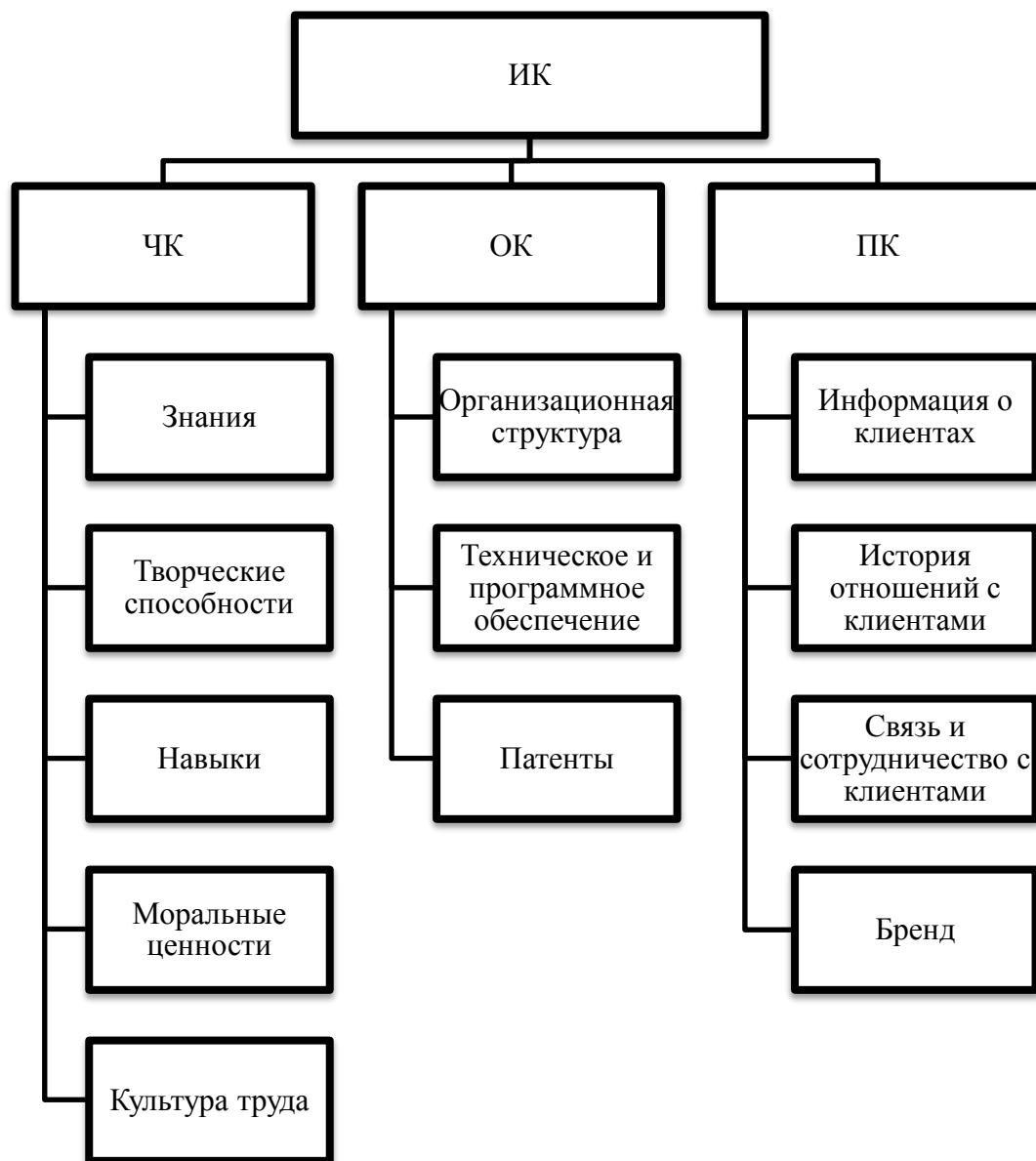


Рисунок 5 - Структура ИК организации

Примечание - Источник [38, с.217]

Так, в 1963 году была опубликована первая книга по теории ЧК, написанная Т. Шульцем. Исторические корни теории ЧК принадлежат К.Марксу, У.Петти, А.Смиту, Д.С.Миль, Т.Витстейну, Г.Сиджвику, А.Маршаллу, Г.Рошеру, Э. Энгелю, У.Фарру и т.д.

Д.С. Милль утверждал, что упорство, способности, мастерство, энергия работников, считается его богатством, как и их машины, инструменты.

М.Блауг, отмечал, что люди тратят на себя деньги всевозможным образом - для удовлетворения текущих нужд и будущих неденежных и денежных доходов.

Лауреат Нобелевской премии Г.С. Беккер исследовал нерыночные формы деятельности людей, как преступность, дискриминация, религиозная деятельность, альтруистическое поведение, образование, брак, планирование семьи, идеологические процессы [39].

Серьезные научные исследования в области ЧК произвел Адам Смит. Он обосновал, что есть отличия между потенциалами людей с разным уровнем профессиональной подготовки и образования, что отражается различием в их доходе, нужном, чтобы оплатить получение этих навыков. Вследствие этого доход от инвестиций в материальные активы можно сопоставить с доходом от инвестиций в профессиональные знания [40, с.65].

Именно способности, навыки и знания работников формируют стоимость компании. Т. Дэвенпорт подчеркнул это следующим образом: «... к элементам, которые формируют ЧК, относятся природные данные человека, личная энергия, поведение человека, которые необходимы в процессе труда; данным капиталом владеет именно персонал компании; вложения в ЧК осуществляются самим персоналом и работодателем. Работа – это двухсторонний обмен ценностями по использованию актива владельцем».

Р. Эхренберг, Р Смит утверждают, что «работник это осуществленный набор навыков, который работодатель может арендовать».

Д. Барней обосновал теория человеческого капитала с точки зрения ресурсно-ориентированного подхода к организации. Он утверждал, что устойчивое конкурентное преимущество можно достичь тогда, когда у компании есть запас человеческих ресурсов, который не может быть у ее конкурентов [40, с.66].

Э. Дж. Долан, отмечает, что ЧК - это практический опыт, образование, формальное обучение.

Согласно Б.М. Генкина ЧК - это совокупность качеств, определяющие производительность, что является источником дохода для общества, организации, человека, семьи. К этим качествам относятся здоровье, мобильность, образование, профессионализм, природные способности.

С точки зрения Л.И. Абалкина, ЧК - это совокупность мотивов деятельности, физического здоровья, врожденных способностей, творческого потенциала, специального и общего образования, обеспечивающие получение прибыли [41].

Казахстанскими учеными также была серьезно исследована категория ЧК. По мнению ученой Мельдахановой М.К. ЧК - это совокупность профессионализма, образования и накопленных знаний человеческих ресурсов, которые повышают производительность труда. Инвестиции в человека

способствуют повышению качества жизни людей, конкуренции и устойчивой национальной экономике [42, с.16-17].

Мухамеджанова А.Г. [43, с. 242] в своих исследованиях рассматривала ЧК как совокупность творческих качеств человека, требующего большого количества ресурсов для создания большой стоимости, чем первоначально была авансирована в человека.

В определении Калиевой С.А., ЧК - это знания, оптимизм и здоровье, законопослушность граждан, информационное обслуживание, креативность и эффективность элиты, профессионализм и так далее [42, с.305].

Структурное строение ИК показывает, что специфика присвоения итогов труда зависит от его носителя. Поэтому можно считать, что наименее отчуждаемым в структуре ИК является ЧК, поскольку он неотделим от непосредственного носителя производителя и – человека [21].

Васильева А.Н. отмечает, что ЧКО - это запас опыт, мотивация, здоровья, навыки, производительные способности, социальные, психологические, культурные и мировоззренческие свойства и свойства, которые применяются в производстве с целью получения большого результата деятельности для компании.

К особенностям ЧКО относятся:

- 1 на оценку эффективности инвестиции в ЧКО влияет цель и прибыльность компании;
- 2 доход, приносимый ЧКО, делится собственником компании;
- 3 ЧКО не является простой суммой ЧК сотрудников;
- 4 отдача от вложения в ЧКО неодинаков;
- 5 Стратегия развития организации определяется целями ЧКО [44, с.110-112].

Структура ЧКО состоит из трех важнейших капиталов: профессиональный, культуры, здоровья.

По мнению Толочка В. А., профессиональный капитал - это способность работника, которая нужна для выполнения задач работника в компании (профессиональный опыт, профессиональные знания, жизненный опыт, навыки, умения, и т. п.).

Профессионально значимыми качествами является совокупность, антропометрических, физических, психологических качеств личности, физиологических характеристик персонала, которые определяют успешность реальной деятельности и обучения.

К профессиональной пригодности и профессионализму относятся:

- профессиональная мотивация;
- профессиональная и общая подготовленность (навыки, умения, знания нужные для деятельности в нестандартных и типовых ситуациях);
- уровень развития функциональной и физических данных организма;
- состояние психологических функций организма работника [45, с.251-258].

Профессиональная подготовка - установка по отношению к образованию, повышение квалификации, образование, самообразование.

Так профессор Святлов С.А. отмечает, что основным уровнем квалификации специалиста является его компетентность. Компетентность - это понимание информации, которая нужна для решения профессиональных задач, непрерывное обновление знаний, в конкретных условиях [46, с.77].

К профессиональному капиталу относится капитал образования. Многие исследователи как Г. Беккер, В. В. Марциневич, Л. Туроу, И.В. Ильинский считают, что капитал образования является главной составляющей ЧК. Они отмечают, что фактором экономического роста страны, основой формирования и совершенствования человека, социокультурного развития является образование [47].

Уровень профессиональных навыков обуславливается величиной сложности исполняемой работы, сформированными врожденными способностями работника, уровнем полученного опыта, образования и мотивацией к труду. Образование влияет на все элементы ЧК. Поэтому инвестиции в образование - является главными из видов инвестиций. Знания, которые содержится в ЧК и в технологиях, являются двигателями экономического роста и производительности [48].

Термин «культурный капитал» обширно применялся в социологии культуры. В научный оборот «культурный капитал» ввел П. Бурдьё. Он утверждает, что культура предназначается выражением свойственных для компании черт типа мыслей и действий. Культурный капитал имеет три формы: институционализированный, объективированный, воплощенный.

Институционализированный культурный капитал означал разного рода подтверждения, свидетельствующие ценность олицетворенного в работнике культурного капитала в глазах компании, общества (почетное звание, дипломы и т.п.).

Объективированный («опредмеченный») культурный капитал это символическая составляющая различных товаров.

Воплощенный культурный капитал это определенного рода навыки и умения, которыми обладает работник компании [49].

Капитал здоровья это инвестиции в человека, которые необходимы, для формирования, совершенствования и поддержания его трудовой деятельности и здоровья. Инвестиции в охрану и здоровье, способствуют сокращению смертности и заболеваний, удлиняют продолжительность жизни человека, а значит, и время на развитие ЧК.

По мнению И.В. Ильинского, капитал здоровья состоит из базового и приобретенного капитала. Базовый капитал, по его мнению, определяется совокупностью физиологии человека, приобретаемых потомственным путем. Данные свойства во многом обусловлены заранее. Приобретенный капитал создается в процессе потребления, развития физических свойств человека, выполняемом в производственной деятельности.

Следовательно, на здоровье работника влияют внешние и внутренние факторы (биологические, наследственность особенности организма). К внешним факторам относятся условия труда, доходы, качество питьевой воды и питания, сфера обслуживания, психоэмоциональные стрессы и так далее. На все перечисленные факторы влияет государственная политика. Радикальный рост здоровья населения связан с повышением репродуктивного потенциала, снижением социальной поляризации, основным ростом жизненного уровня, увеличением зарплаты. Износ ЧК происходит всю жизнь [48].

По мнению Прониной И.В. в структуре ЧК выделяет следующие компоненты, которые характеризуют качества:

- личные, общетрудовые;
- организационные;
- квалификационные - социализация, опыт, профессиональная подготовка;
- функциональные - интеллектуальные и коммуникативные качества, волевые и мотивационные качества.

Данная классификация качеств ЧК образована на классификации главных профессиональных требований к работнику.

Общетрудовые и личностные качества состоят из вредных привычек, увлечений, занятий спортом, активности, устойчивости к нагрузкам, состояния здоровья, устойчивости к стрессу, склонности к риску, инициативности, продуктивности.

Организационные качества - это концепция руководства, лояльность, мотивацию, горизонтальную мобильность, представления о целях компании.

Социализация это позитивная карьерная мотивация, профессиональная карьера, реалистичность ориентаций, вертикальную мобильность, сроки работы на административных должностях.

Организационно-управленческие знания это особенности менеджмента и организация процесса развития компании, т.е. совокупность методов мотивации, знаний и методов обеспечения наиболее эффективного использования профессиональных навыков и знаний работника в процессе развития компании, разные управленческие технологии, персонала и технологии планирования, элементы премирования и справедливость в оплате.

Мотивационные и волевые качества это планирование своего времени, эмоциональная независимость, укрепление позиций, активное участие в определении личных задач, уровень мотивации достижений, стремление к власти, степень идентификации, конкретные карьерные цели, автономии и статусу.

Коммуникативные качества это поведение в конфликте, лидерские качества, эмоциональная стабильность, социальная активность, кооперация, лидерские качества, семейные ситуации, понимание других людей, интеграция, убеждение.

Интеллектуальные качества это креативность, интеллектуальная результативность, широта интересов, темп обучения [21].

Так, персонал компании от инвестиций в ЧК ждет роста уровня оплаты труда, гарантированную занятость, карьерный рост, моральное удовлетворение от работы. Рост профессиональной востребованности зависит от вложения средств в развитие навыков работника. По мнению, Л.Эллиот данные вложения требуют материальных, социальных и психологических затрат.

Так, социальные затраты - это период потраченный на приобретение ЧК, который мог быть применен для иной деятельности (упущенные рыночные возможности). Материальные затраты это упущенные рыночные возможности и прямые финансовые расходы. Профессиональные навыки требуют вложение средств. Поэтому инвестиции в ЧК предполагают получение в будущем высокого дохода. Компания ожидает от инвестиций в ЧК увеличение способности и гибкости к введению инноваций, производительности, уровня умений и знаний, квалификации. По мнению Р. Шуллер навыки, умения и знания является главными факторами развития компании и государства [40, с.66].

Дементьева А.Г. и Соколова М.И. утверждают, что необходимо накопление знаний и опыта персонала в компании. Они считают, что ЧК это профессиональные способности работника и его знания, возможности персонала, качество рабочей силы. Инвестиции в ЧК дают большую отдачу, чем инвестиции в основные активы [50, с.8].

Исследователи ЧК, П.А. Дэвид и Д.Форэ отмечают, что НМА имеют две категории: инвестиции направленные на сохранение физического здоровья человека; инвестиции направленные на распространение и производство знания [26].

ИК включает также и другие элементы как ОК и ПК.

Тремблей (Tremblay, 1995) отмечал, что ОК - это олицетворение в личностях составляющих компанию. ОК является уникальным ресурсом компании, это совокупность ЧК, знаний, организационные системы накопленных в компании.

По мнению К.Мейер и С.Дэвис, ОК - это политика, система, бизнес-процессы организации, которые аккумулируют знания и опыт многих работников на протяжении многих лет.

Витцель М. и Уорнер М. сравнивали общий менеджмент и ОК. Они утверждали, что распространение, применение, создание и приобретение знаний внутри организации это задача менеджера. Поэтому управление ОК является главной задачей менеджера [51]

Мильнер Б.З. утверждал, что ОК - это часть ИК, которая принадлежит компании. Также он отмечал, что ОК - это взаимоотношения с клиентами, культура организации, техническое обеспечение, бренды, системы управления, патенты, программное обеспечение, технологии, процедуры [52, с.128].

По мнению Дж. Ф. Томеру, ОК - это совокупность: важной информации конкретного работника в конкретной ситуации; источники активности внутри бизнеса и изменения неформальных и формальных социальной среды отношений. Проанализировав связь продуктивности с внутренним

организационным поведением, Дж. Ф. Томер отметил, что ОК является основой экономического роста организации. При этом он рассмотрел отношение и связь между внутренним организационным поведением и продуктивностью. Организационное поведение складывается из социальных процессов организации и индивидуальных поведений. Продуктивность труда и индивидуальное поведение в свою очередь, определяются, структурой организации, процессом организационной социализации, организационным климатом. С точки зрения Дж. Ф. Томеру основу ОК образуют взаимодействие ЧК и формализованного знания [52, с.130-131].

М. С. Малоун и Л. Эдвинссон, утверждали, что ОК это инструмент роста эффективности. Они утверждали, что к ОК относится, все то, что поддерживает продуктивность работников, а именно структура организации, программное обеспечение, патенты, техника, торговые марки [52, с.131].

Профессор А. Бонфур, характеризовал ОК, как капитальные ресурсы, применяемые для роста эффективности, равно как и прошлый успешный опыт, изменяют знания в будущую продукцию.

Р.М. Грант, считает, что ОК- это часть ресурсов компании, используемых как факторы производства, чтобы в дальнейшем получать наибольшую выгоду [52, с.132].

К.Е. Свейби разделил ОК на внешний и внутренний капиталы. По его мнению ОК - это внутренняя структура, включающая патенты, концепции, административные и компьютерные системы, и внешняя структура которая характеризуют отношения с потребителями и поставщиками, бренд, торговую марку, репутацию или имидж компании [52, с.133].

Исследователи Х. Такеучи и И. Нонако утверждали, что формирование организационного знания следует постигать как процесс, который увеличивает создаваемые индивидами знания и видоизменяет их в часть сети знаний всей компании [52, с.134-135].

С точки зрения отношений собственности ОК рассматривали в своих работах Дж. Сварт и С. Боуман. Они утверждали, что ЧК это знание, которое содержится только в голове конкретного работника. ОК это ИС, которой пользуются условно ограниченное или неограниченное число работников организации.

Т.А. Стюарт, считает, что организационное знание это организационные рутины, системы и структуры, культура, стратегия, публикации, данные, изобретения, технологии, проекты, которые будут применены персоналом компании многократно [52, с.136].

Российские ученые Орлова Т.М. и Гапоненко А.Л. отмечают, что ОК - это часть ИК, имеющая отношение к компании в целом. Это культура компании, патенты, организационные структуры и формы, программное обеспечение, технологии, процедуры, системы управления, техническое обеспечение. Далее они определяют, что ОК - это организационный потенциал организации которые могут ответить на требования рынка. ОК принадлежит компании и может выступать как объект купли-продажи [13, с.70].

Особенности инвестирования в ОК вытекают из особенностей данного вида ИК. Одна из задач ОК - кодирование знаний для хранения секретов, которые могут быть потеряны [13, с.105].

Пителинский К.В. и Кунафеев Д.А., считают, что ОК - это инфраструктурные активы и совокупность ИС организации [53].

Инфраструктурные активы - это те процессы, методы и технологии, которые необходимы для деятельности организации. Например, базы данных, методы оценки риска, информационные и коммуникационные системы, корпоративная культура, - одним словом, все то, на чем строится работа предприятия. К инфраструктурным активам относится корпоративная культура, управление процессами. К интеллектуальным активам относятся производственные секреты, товарные знаки, патент, ноу-хау, знаки обслуживания, права на дизайн, авторское право [54, с.12-13].

Рассмотрим потребительский капитал как третий важный элемент ИК. Существует разные определения ПК. Так как ПК - это совокупность продукции конечного потребления, а также часть капитала компании, которым располагают потребители ее продукции.

Джамай Е.В. и Бендиков М.А. отмечают, что ПК организации - это связь организации с потребителями ее товаров и продукции. ПК имеет свойства распространяться на поставщиков, потребителей; поддается учету и оценки [55].

Маршалл А., отмечал, что ПК - это товар, которая может удовлетворять потребности покупателя мгновенно.

Беккер Г., определил ПК как фонд специальных способностей и навыков, создающихся у работника в процессе потребления благ.

К. Тейлор, не включает ПК в состав интеллектуального. По его мнению ПК - это знания работников компании, ИС и структура компании.

М. Мэлоун и Л. Эдвинссон в структуре ИК выделяют ЧК и структурный капитал, обосновывают, что каждый из этих элементов вызван человеческими знаниями и собственно их совокупность устанавливает источники ценности, наделяющие организацию нетрадиционно значительной рыночной оценкой.

По мнению Панкрухина А.П., ПК - это капитал, который содержит связи и устойчивые отношения компании с клиентами, потребителями. ПК - это количество и качество постоянной клиентуры компании. Компоненты ОК как имидж компании, бренд, торговая марка воздействуют на потребителя. Зарегистрировавшись, торговая марка может превратиться в бренд, и тем самым становится элементом ПК. ПК взаимодействует с человеческим, организационным капиталами и создает синергетический эффект. Тем самым происходит перекрестное воздействие одних видов ИК на другие. Так, ОК, укрепляет престиж компании, и способствует приобретению новых потребителей. ПК взаимодействуя со структурным и ЧК переходит к финансовому капиталу [56, с.526-527].

Орлова Т.М. и Гапоненко А.Л., считают, что главной целью формирования ПК является формирование структуры, позволяющей потребителю

плодотворно контактировать с работниками компании. К ПК относятся различные соглашения и контракты, бренды, объем заказов, деловая репутация организации отношения с клиентами, товарные знаки, каналы продажи продукции [13, с.72].

Чернолес Г.В. считает, что ПК - это часть ИК, включающая знания о поставщиках и потребителях товара, обеспечивающая определение взаимоотношений от производителя к потребителю и переход от экономики массового производства к экономике персонального обслуживания. ПК предназначен для оценки отношений компании с потребителями ее продукции, с поставщиками. Формирование ПК отражает стремление компании удерживать потребителя, и создают все условия для удержания своего клиента. Переходя от простой сделки к сформированному партнерству, поставщик повышает свой доход, уровень участия в бизнесе потребителя и увеличивает постоянство бизнеса, т.е. увеличивает ПК. ПК характеризуется величиной информации как: степенью взаимодействия производителя и потребителя произведенного товара; доступность для потребителя информации о продукции; уведомлением о запросах клиентов, имеющимися с ним прямыми связями; уровнем прав клиента; информированностью о продукции по всей цепи его прохождения от производства до потребления; о поставщиках и потребителях товаров [57].

Развитие ПК имеет следующие направления: создание интегрированных CRM-систем; формирование собственного бренда; формирование и поддержка call-центров; создание баз данных о клиентах.

Ядром ПК компании становится информационное обеспечение в форме CRM-систем. Эта система охватывает: описание и анализ реальной организационной структуры организации; бизнес-процессы работы с клиентами; раскрытие главных потребностей бизнеса; классификация целей бизнеса; документирование; определение ожидаемых результатов и границ проекта [58]. CRM-технологии позволяют компаниям накапливать данные о клиентах и их поведении, предпочтения, способы взаимодействия и пути удовлетворения потребностей. Итоги анализа поведения клиентов всегда обновляются в процессе постоянной обработки данных, которые попадают прямо в оперативные системы предприятий [13, с.74-75].

Инструментами продвижения продукции является: методы «личной продажи» предполагают личное участие представителей компании в работе по реализации продукции, контрактов, консультации, переговоры; реклама; стимулирование сбыта; методы пропаганды, создание имиджа компании, общественной репутации [59, с.109-110].

Так, профессор Каленова С.А. отмечает, что на состояние потребительского спроса влияет маркетинговые действия, включающие рекламные мероприятия, до такой степени, чтобы она отвечала настоящим производственным потенциалам компании и сбытовой политике [60, с.376].

Уровень ПК организации напрямую зависит от качества ее маркетинговой деятельности. Поэтому изменения содержания маркетингового управления

организации с течением времени неизбежно. Это связано с увеличением критичности потребителей, размыванием границ рынков, быстрым изменением потребительского поведения. Залогом успеха компании на рынке является установление долгосрочных устойчивых отношений с клиентами [61].

Элементы ИК имеют связь друг с другом и взаимодействуя создают синергетический эффект. Недостаточно вкладывать средства в каждый элемент ИК по отдельности. Главный принцип эффективного формирования и развития ИК компании - это синергетический эффект за счет всех его видов. Данный принцип создает значительную величину ИК только за счет успешного соединения его элементов – ЧК, ОК, ПК.

Республика Казахстан имеет огромный потенциал ЧК, но потребительский и организационный капитал не развиты. Поэтому совокупный ИК существенно меньше, чем он мог бы быть. Все виды ИК поддерживают друг друга, и для роста его должны быть предприняты комплексные усилия.

Так, связь между потребительским и человеческим капиталом содействует росту индивидуальной компетенции работников компании. Это происходит при прямом контакте с потребителями. Поэтому во многих компаниях повышается количество персонала, которые имеют контакт с клиентом. Эффективное взаимодействие организационного и человеческого капитала приводит к увеличению совокупного ИК. Например, создание базы знаний, в которых отражаются данные о каждом заказе, оценка и реакция клиента, фамилии участников проекта. Определенная рабочая группа определяет так называемого статистика, который должен вносить и пополнять систематически данные в базу знаний. Большая доля личных знаний в виде способа структурирования проблем, последовательности действий, принципов, подходов, становится доступной всем работникам организации. Это приводит к переходу личных знаний в знания совместные, что разрешает эффективно учить новых работников на рабочих местах. Таким образом, все элементы ИК - имеют связь с друг другом и могут влиять на другие элементы ИК. В некоторых случаях низкий уровень одного из элементов ИК может привести к существенному понижению величины совокупного ИК [13 с.77-80].

Отсюда следует, что необходимо вкладывать средства в ИК. Поэтому возникает необходимость оценки ИК, которая влияет на деятельность компании.

1.3 Методика оценки интеллектуального капитала

На данном этапе и в ближайшем будущем ИК является важнейшим фактором производства. Развитие ИК обладает неограниченными возможностями по качественным и количественным параметрам. ИК сложная и совершенная форма капитала. Он является индикатором развития компаний и обладает огромным потенциалом социально-экономической активности. В развитых странах ИК уделяется повышенное внимание. Высокие технологии и новые знания служат основой национальной экономической системы в целом и

конкурентоспособности компаний в частности. Если недооценить важность ИК, то это может привести к печальным результатам [62].

К примеру, невосполнимые экономические потери по нематериальным активам понес Казахстан при приватизации объектов. Не был осуществлен учет НМА, так как в советское время их не отражали на балансе. На деле, это означает, что НМА инвесторам доставались даром. А объемы нематериальных активов были серьезными, особенно в отраслях тяжелой промышленности союзного подчинения (Москве) [63, с.45].

Поэтому существуют несколько причин необходимости оценки ИК (рисунок 6):

- наличие реально подкрепленных данных о стоимости ИК способствует более точному и обоснованному определению стоимости компании;
- измерение стоимости ИК необходимо для обеспечения эффективного менеджмента;
- для потенциальных инвесторов данные об интеллектуальном капитале компании, ее возможностях и перспективах является определяющим фактором инвестирования;
- требованиями эффективности обусловлена необходимость рационального использования финансовых, производственных и прочих процессов [64].

Существуют характерные черты ИК, которые осложняют его оценку и разработку методических подходов:

- неопределенность - это фундаментальное свойство каждого процесса формирования нового знания, который является уникальным;
- принципиальность означает потенциал копирования или имитирования некоторых элементов ИК с наименьшими расходами для имитатора. Вся совокупность элементов ИК очень сложно копируется конкурентами, можно копировать лишь отдельные ее элементы, что является основным фактором конкурентоспособности организации;
- неделимость, означает, что покупатель вынужден приобретать целый блок, содержащий лишнюю информацию.

Существует частная и общественная (для компании) стоимость ИК. Для компании ИК связан с установленными расходами, тогда как общество приобретает позитивные внешние эффекты от его использования и существования. Общественная стоимость ИК связана с добавочной ценностью, которую предоставляет его применение другим членам общества. Если же частная стоимость ИК превышает общественную на много, то общество несет утраты из-за присваивания итогов интеллектуальной деятельности только собственником капитала. В данном случае уменьшается потенциал инноваций. Если частная стоимость ИК меньше общественной, то для владельца ИК разрушаются стимулы способствующие повышению его стоимости. Ведь наибольшая доля добавленной ценности присваивается

обществом. В данном случае уменьшается инновационная активность организаций, у которых нет значительной мотивации, чтобы реализовать новые интеллектуальные продукты. Поэтому требуется баланс, учитывающий интересы общества и владельца ИК [65].

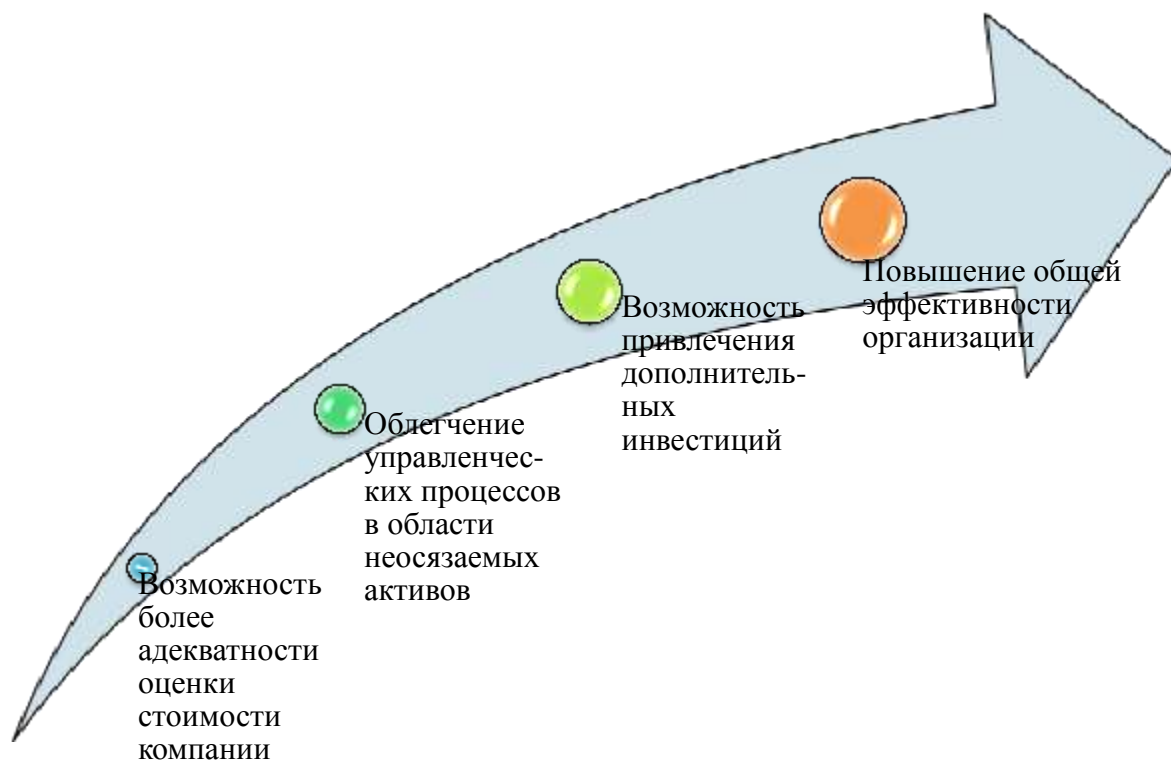


Рисунок 6 - Возможные причины для оценки ИК

Примечание - Источник [64]

На современном этапе ИК является главным ресурсом современного производства. Рыночную капитализацию организации определяет именно ИК. М. Мэлоун и Л. Эдвинссон одними из первых занимались решением проблемы создания методик количественной оценки ИК в качестве внутреннего ресурса организации. По мнению ученых ИКО связан с организационными навыками, практическим опытом, знаниями, связями с профессиональной квалификацией и потребителями, обеспечивающий организациям конкурентное преимущество на рынке. Они, считали, что основным условием является анализ всех факторов в режиме настоящего времени [66].

За десятилетия развития концепции ИК была разработаны масса способов его оценки. Так по данным Sveiby Knowledge Associates, существует 42 метода измерения ИК (начиная с 1950 по 2009 года), которые делятся по уровням (организационный и с определенным компонентом ИК), по типу оценки (денежная и недежная). Данные методы измерения ИК представлены Карлом-Эриком Свейби на его личном сайте (<http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>) [67].

К.Э. Свейби все методы измерения ИК, сгруппировал на четыре категории (Таблица 6).

Таблица 6- Методы оценки ИК

Наименование	Описание	Преимущество	Недостатки
1	2	3	4
Денежная оценка			
Методы рыночной капитализации - Market Capitalization Methods (MCM)	Вычисляется разница между рыночной капитализацией и чистыми активами организации. Приобретённая величина анализируется как стоимость ее ИК или НМА	Применяется при слиянии организации, при купле продажи компании, которые предлагают денежные оценки. Они также применяются для сравнения организации в пределах одной отрасли. Они показывают финансовую стоимость НМА, базируются на правилах учета	Не применяются в некоммерческих компаниях.
Методы отдачи на активы - Return on Assets methods (ROA)	Средний доход организации до вычета налогов за определенный период делится на материальные ресурсы организации ROA организации - сравнивается со схожими данными для отрасли в целом. Для определения среднего добавочного дохода от ИК, приобретённая разность умножается на материальные ресурсы организации. Потом определяем денежный поток, а затем стоимость ИК организации	Применяется при слиянии организации, при купле продажи компании, которые предлагают денежные оценки. Они также применяются для сравнения организации в пределах одной отрасли. Они показывают финансовую стоимость НМА, базируются на правилах учета	Применяется только в публичных организациях
Неденежная оценка			
Методы прямого измерения интеллектуального капитала - Direct Intellectual Capital methods (DIC)	Сюда относятся методы, основанные на денежной оценке всех активов или компонентов ИК и идентификации. Затем некоторые компоненты ИК или активы, вводятся интегральная оценка ИК организации.	Применяется в некоммерческих организациях. Дает точную оценку ИК.	Не предусматривает оценку финансовых показателей.

Продолжение таблицы 6

1	2	3	4
Методы подсчета очков - Scorecard Methods (SC)	Идентифицируются разные элементы НМА или ИК, при этом вычисляются индексы, индикаторы в виде подсчета очков. Данный метод предполагает получение неденежной оценки ИК. Эти методы сходны с методами диагностической информационной системы	Преимущества SC методов и диагностической информационной системы в том, что они используются на любом уровне компании. Применяются в некоммерческих компаниях, организаций общественного сектора, внутренних отделов и для социальных и экологических целей	Их недостатки в том, что индикаторы, должны выбираться в зависимости от каждой цели и специфики организации, а для сравнения это сложно
Примечание - Составлено автором на основе источника [68]			

Методы прямого измерения ИК и методы подсчета очков очень схожи. Они определяют идентификацию отдельных компонентов ИК. Методы рыночной капитализации и методы отдачи на активы тоже очень схожи. Они определяют интегральный эффект и легко определяются менеджерами и аналитиками [68].

Рассмотрим основные виды оценок ИК (Рисунок 7)

Джеймс Тобин для оценки интеллектуальности организации предложил показатель - отношение рыночной капитализации организации к балансовой стоимости. Данная модель позволяет довольно просто и быстро оценить величину ИКО. Однако данный метод может характеризовать общую оценку интеллектуальности организации и требует разных вычислительных процедур. Так балансовая стоимость организации отражает принципы бухгалтерского учета, решений и событий, уже произошедших в компании, а рыночная капитализация - отражает текущую деятельность и стратегическое положение компании [66].

Пол Страссман предложил для оценки ИК измерять ее на основе информационной производительности. Понятие «информационный менеджмент» применяется для характеристики разных интеллектуальных действий, производимых в процессе управления компании (заключение контрактов, планирование, и т.д.). Для измерения эффективности применяется метод ROM (return on management).

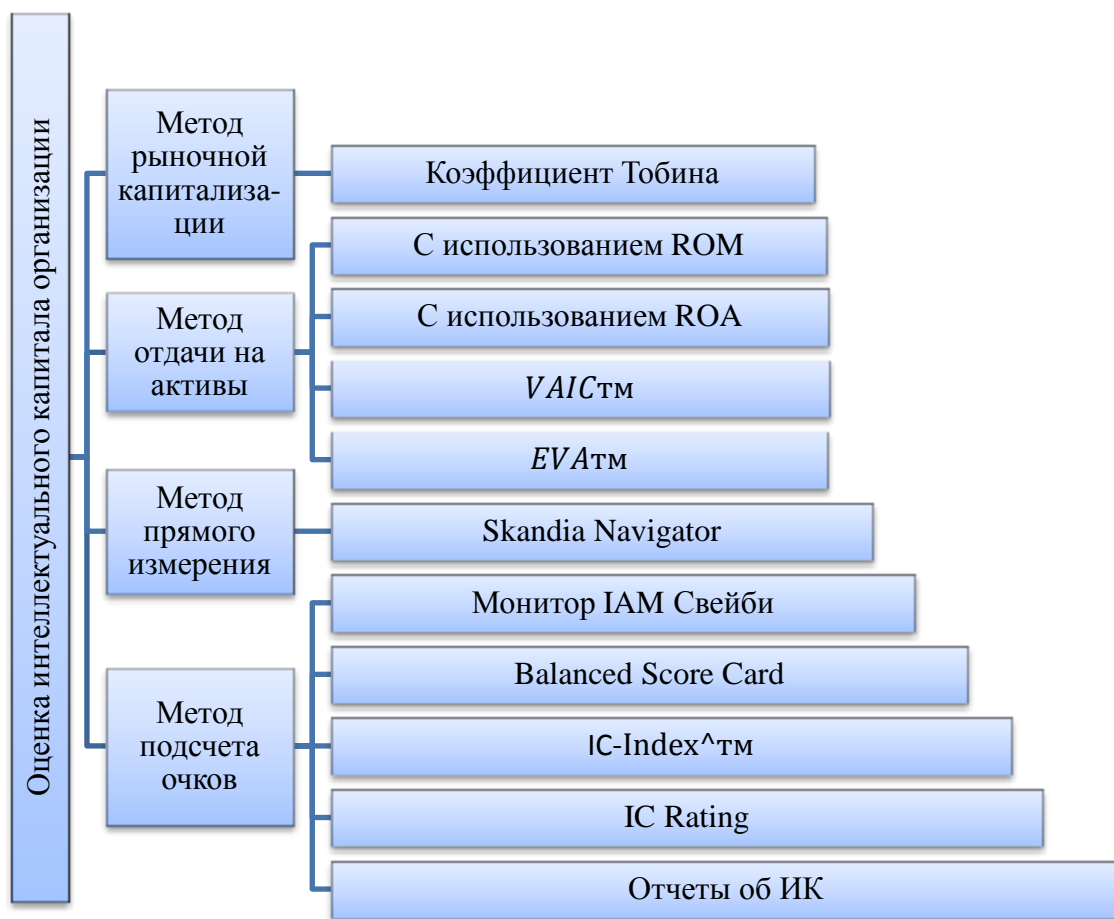


Рисунок 7 - Методы оценки ИК организации

Примечание - Разработано автором на основе источника [67]

Для определение ROM (return on management) необходимо рассчитать: затраты информационного менеджмента, которые формируются из затрат на развитие и исследования и затрат по реализации услуг, управлению организацией; но не включая расходы, связанные прямо с производством продукции и услуг; доход, добавленный ИК, т.е. прибавочный доход, получаемый в результате значительной доходности капитала. Часть чистой прибыли, относимая на интеллектуальные активы, вычисляется как разница между доходом организации и средним доходом. Средний доход определяется из средней процентной ставки и стоимости его активов и характеризует среднюю доходность капитала. Прибавочный чистый доход будет считаться как эффектом информационного менеджмента. Метод дисконтирования позволяет вычислить долю чистого дохода предприятия, относимая на вклад ИК. Прибавочный чистый доход над его средним уровнем в подобном случае дисконтируется [69, с.141-142].

Т. Стюарт разработал метод оценки ИК с применением среднего дохода на активы (ROA). Данный метод оценки ИК основан на традиционных показателях эффективности компании, когда среднегодовой доход на активы

компании сравнивается с нормализованным среднеотраслевым показателем. В подобном случае ROA определяется как отношение дохода до налогообложения к среднегодовой стоимости оборотных и основных фондов [70].

А. Пулик (VAIC™) обосновал методику стоимости, добавленной ИК, который анализируется как совокупность человеческого и структурного капитала. В его методике основное внимание уделяется анализу структуры и составу капитала организации. Данная методика состоит из пяти шагов:

1) Определение прибавочной стоимости.

На данном этапе сравниваются валовая прибыль и расходы компании, но в состав расходов не включаются расходы, связанные с заработной платой как живого носителя ИКО. Потому добавленная стоимость формируется из эквивалента заработной платы и стоимости добавочного продукта, который приобретает форму прибыли компании:

$$VA = O - I \quad (1)$$

где VA - прибавочная стоимость(Value Added);

O - валовая прибыль (Output);

I - расходы за вычетом затрат по заработную плату (Input).

2) Определение коэффициента стоимости, добавленной ЧК финансовым и физическим капиталом:

а) Коэффициент стоимости, прибавленной финансовым и физическим капиталом VACA (Value Added Capital Coefficient) определяет отдачу в расчете на единицу финансовых и материальных затрат без учета расходов на заработную плату:

$$VACA = VA/CE \quad (2)$$

где CE - использованный финансовый и физический капитал.

б) Коэффициент основанной ЧК добавленной стоимости VANU (Value Added Human Capital Coefficient) определяет, сколько добавленной стоимости было основано в расчете на денежную единицу, израсходованную на персонал компании:

$$VANU = VA / HC \quad (3)$$

где HC - ЧК, определяемый как сумма всех затрат на работников компании.

3) Вычисление стоимости, прибавочной структурным капиталом.

А. Пулик анализирует структурный капитал как разность между ИК и ЧК. Затраты на работников компании являются долей добавленной стоимости. Доля структурного капитала определяется разницей между прибавочной стоимостью и ЧК:

$$SC = VA - HC \quad (4)$$

где SC - доля прибавочной стоимости, которая относится на структурный капитал (Structural Capital).

4) Определяем относительную долю вклада структурного капитала в прибавочную стоимость компании:

$$VAST = SC / VA \quad (5)$$

где VAST - вклад структурного капитала в образовании прибавочной стоимости.

5) Определяем интеллектуальный потенциал организации.

Чем больше доля прибавочной стоимости в стоимости продукции организации, тем значительнее оценка интеллектуальных активов, это и есть коэффициент стоимости, добавленный ИК VAIC:

$$VAIC = VA / IC = (HC + SC) / (HC + SC + CE) \quad (6)$$

где IC = HC + SC + CE - вся стоимость продукции организации. Этот коэффициент представляет, как эффективно применяются возможности организации - как финансовый, так и интеллектуальный [66].

Стен Стеварт в 1997 году для оценки эффективности и оценки формирования стоимости разработал экономическую добавленную стоимость (EVA™). EVA™ является индикатором качества административных решений и определяется по формуле

$$EVA^{\text{TM}} = \text{NOPAT} - a * \text{NA} \quad (7)$$

где NOPAT- чистый операционный доход до выплаты процентов и вычетов налогов (Net Operating Profits After Taxes);

a - цена капитала;

NA - балансовая стоимость чистых активов.

Показатель EVA™ предназначен для определения эффективности ИК.

Метод EVA™ применяется в крупных компаниях, хотя его использование для малых инновационных организаций возможно с приобретением относительных оценок добавленной стоимости, учитывающей ИК [71].

Следующий метод оценки ИК является «Skandia Navigator» разработанный Лейф Эдвинссон. Лейф Эдвинссон в 1991 году был назначен директором по ИК в страховой компании Skandia. Он много лет изучал проблемы разных методик оценки ИКО, прорабатывая новаторские идеи Патрика Салливана и Юбера Сент-Онжа.

В 1994 г. Scandia издала первый отчет об ИК в виде приложения к своему годовому отчету. В данном отчете отражалась следующая информация: приобретения лицензии, уход административных работников, приобретения патента. По этому поводу Стюарт отмечал, что отчет по ИК систематически может показывать скрытую информацию о компании.

Л.Эдвинссон утверждал, что капитал организации имеет следующие компоненты: финансовый капитал и ИК. Финансовый капитал учитывается в годовом отчете и документально подтверждается; ИК, напротив, часто основан «невидимыми ценностями», и поэтому есть сложности в его расчетах. Scandia ИК состоит из структурного капитала (все, что остается в организации, когда ее работники отправляются домой). Структурный капитал состоит из ОК (структура организации) и ПК (нематериален, но имеет огромное значение для организации), предназначены для внутренней отчетности и управления знаниями. ОК состоит из процессного и инновационного капитала.

Созданная модель «Skandia Navigator» имеет пять аспектов деятельности организации:

- финансовый (учитывается в финансовой отчетности компании с детальными характеристиками показателей деятельности работы организации);
- потребительский аспект решает вопросы, связанные с клиентами компании;
- процессный аспект, решает вопросы, связанные с эффективностью деятельности компании;
- аспект развития и обновления (изобретательство, разработка, исследование, инновация, которые нужны, для организации для успешного развития и в будущем).
- аспект человеческий. Он считается главным, так как человеческий фактор имеет огромное значение для любой организации. Ведь идеи зарождаются у персонала компании, поэтому, когда они уходят домой или увольняются, свои идеи уносят с собой.

Модель «Skandia Navigator» измеряет ИКО с позиций «формирования стоимости». «Skandia Navigator» позволяет раскрыть информацию о «невидимых ценностях» компании. Эта модель дает информацию о ИКО, которая служит дополнением к финансовой отчетности. Для менеджеров организации данная модель способствует установлению истинной стоимости организации.

К.-Э. Свейби доктор, шведский ученый в 1980-х гг. разработал МНА. Он включает три основных анализа МНА организации: компетентность работников, внутреннюю структуру, внешнюю структуру. Свейби утверждал, что доход организации создают персонал компании. Полезность, которую дают действия данного персонала, - будь то авторские права, патенты, услуги, продукция удостоверяет об удачной работе организации. Согласно

К.Э.Свейби, именно персонал компании влияет на внешнюю и внутреннюю структуру. Эти структуры являются активами, приносящими в дальнейшем поступление дохода. К.Э.Свейби, характеризуя данную модель, опирается на знания персонала и не использует финансовые показатели.

МНА применяются во многих крупных зарубежных компаниях при этом оценивает ИК с разных точек зрения, а менеджеры компании глубже изучают данные показатели, которые необходимы для увеличения результативности деятельности компании [72].

На основании исследования американских организаций в 1992 году профессорами Капланом Р. и Нортон Д. была разработана сбалансированная система показателей (Balanced Score Card). ССП предназначена для реализации стратегии и оценки деятельности компании.

Цель организации ССП - позволить менеджерам исследовать свою организацию с четырех главных позиций:

- финансовая (данная информация необходима инвесторам и акционерам);
- развитие и обучение (для увеличения ценности организации и формирования стоимости);
- внутренние бизнес процессы;
- клиенты.

Положительным моментом при использовании ССП является решение стратегических вопросов компании. Данная модель характеризует компанию в целом и служит инструментом для оценки результативности деятельности и определения стратегии компании. Менеджеры используют те показатели, которые характеризуют цели организации [73].

IC-Index™ был сначала разработан в Лондоне организацией Intellectual Capital Services. Он объединяет несколько показателей, которые отслеживают изменения индексов и учитывают стратегические решения.

Рассмотрим оценку ИК по методу IC-Index™ (Рисунок 8).

Горан Роос и Йохан выработали эту идею и основали правила применения IC-Index™ по различным показателям. Данный метод относится ко второму поколению развития методов оценки ИК. По мнению Йохана Рооса, каждый показатель IC-Index™ соответствует операциям организации и предоставляет менеджерам данные, нужные для стратегического планирования. Менеджеров компании интересует, какие знания содействуют получению дохода. Именно ЧК по утверждению Йохана Рооса, создает большую ценность для организации. Также он утверждал, что данные показатели характеризующие ИК нужно рассматривать в динамике, для того, чтобы больше получить информации об ИК. Но нужно выбирать те показатели, которые в действительности имеют, стратегически важное значение для компании.



Рисунок 8 - Оценка ИК по методу IC-Index™

Примечание – Разработана автором на основе источника [72]

Роос считает, что к стратегически важным направлениям анализа ИК необходимо относить ЧК, инфраструктуру и инновации. По его мнению, показатели должны характеризовать все четыре направления анализа ИК.

Применяя все показатели характеризующие ИК, можно вычислить IC-Index™ для конкретного направления анализа. Это нужно для целей стратегического планирования, а также и для менеджеров чтобы, в конечном счете, охарактеризовать оценку IC-Index™ в целом по компании. IC-Index™ - является качественным инструментом стратегии компании и позволяет менеджерам решать проблемы компании. Главной задачей IC-Index™, по мнению Роос, является дать эффективную характеристику компании [72].

IC Rating (Рейтинг ИК) - способ оценки ИК, который определяет способности организации, сформированные на применении знаний и направленные на увеличение ценности для своих заинтересованных сторон.

Особенность IC Rating заключается в том, что она позволяет управляющим не только фиксировать компоненты стоимости, но и учитывать риски компании.

IC Rating необходима для оптимизации конкурентоспособности и выполняет следующие функции:

- составляет систему управления бизнесом, для увеличения прибыльности компании.
- этот анализ необходим для оценки прогресса в достижении цели;
- на операционном и управленческом уровне служит основой для мер по внедрению и развитию изменений;
- нужны для принятия решений компании по тем или иным позициям;
- данные активы необходимы для компании, в будущем увеличить ценность компании и улучшить коммуникационные возможности на рынке.

IC Rating используется в следующих случаях:

- при продаже или покупке организации;
- обеспечивает стандартизированную терминологию и инструменты;
- помогает определить позиции для улучшения и развития компании;
- дополняет финансовую отчетность показателями необходимыми для улучшения ситуации в компании [74].

Следующим методом оценки ИК является отчет об интеллектуальном капитале. Шведская страховая компания Skandia одна из первых опубликовала отчет об ИК. Отчет об ИК используется как инструмент для его оценки, управления и демонстрации привлекательности организации для инвестиций. Отчет об ИК показывает всю эффективную деятельность компании, а также его текущее состояние.

Измерение состояния ИК рассматривается в динамике по нескольким важнейшим параметрам (Рисунок 9).

Отчеты об ИК показывают внешнюю и внутреннюю среду организации.

Данные методы являются главными в оценке величины ИКО, однако они имеют некоторые недостатки, такие как:

-набор показателей для измерения определяются произвольно; связь между ними может отсутствовать;

-стоимость определяется по известным показателям из финансовой отчетности компании;

-прогнозирование будущих расходов и результатов от применения ИК связано со значительной степенью неопределенности, так как он основывается на применении интеллектуальных способностей персонала, не являющихся собственностью организации [69, с.142-143].

Леонтьева Б.Б., Макарова В.Л., Козырева А.Н. предлагают денежную оценку ИК по формуле:

$$IC = HC + SC + CC \quad (8)$$

где HC - ЧК;

SC - структурный капитал;

CC - клиентский капитал.

Однако, данная методика сложна тем что отсутствуют методики определения стоимости элементов ИКО [71].

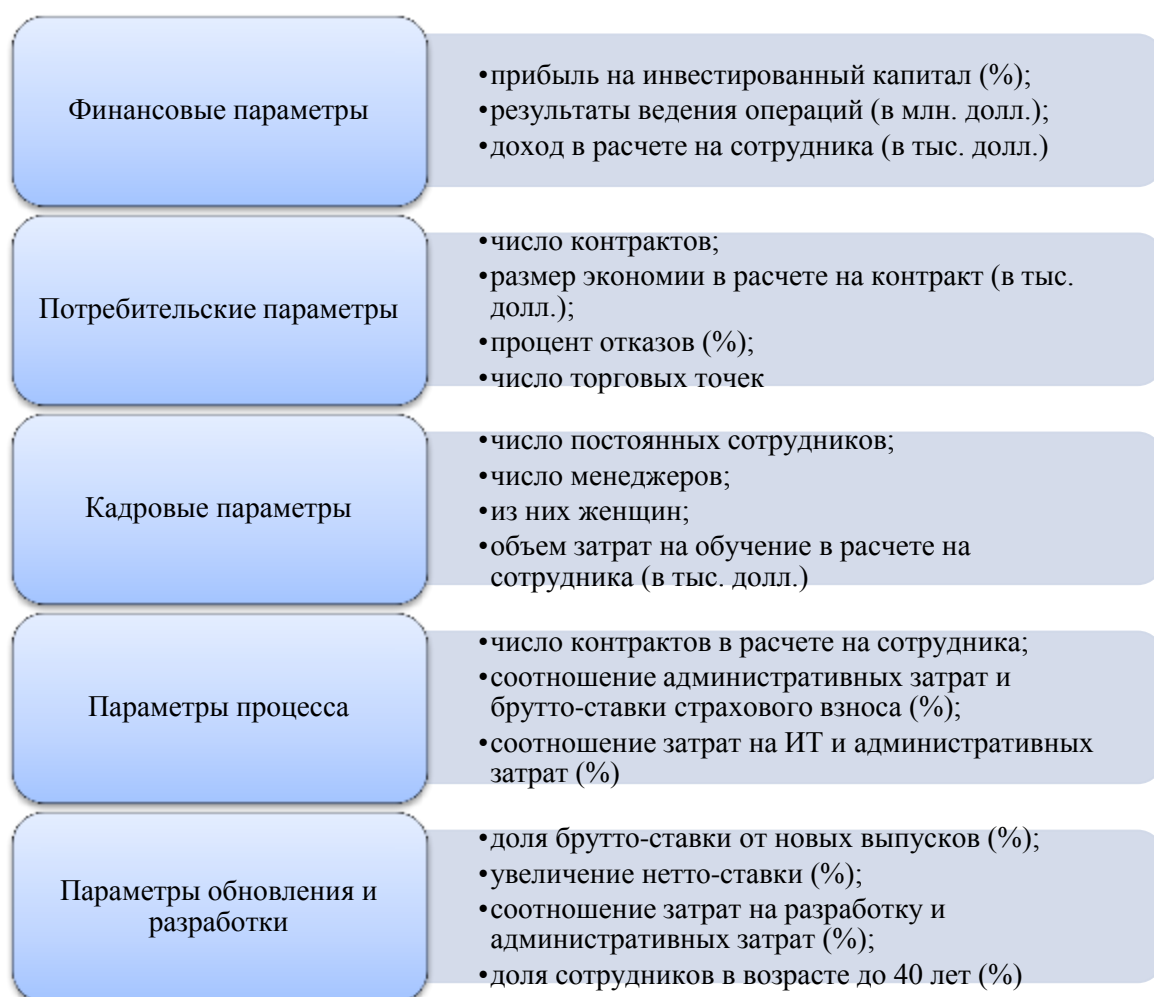


Рисунок 9 - Оценка ИК по отчету об ИК

Примечание – Источник [69, с. 142-143]

Таким образом, при проведении оценки ИК следует помнить, что он является основой будущего роста компании. Точность его определения раскроет потенциал и перспективы ее развития. Поэтому одинаково значимы как методы измерения ИК в целом, так и методы, позволяющие оценить каждый вид ИК в отдельности. Комплексное применение данных методов обеспечивает достоверный результат по оценке уровня развития ИК, а также указывает на его вклад в формирование стоимости компании. При этом необходим систематический мониторинг ИК с анализом результатов (количественных и качественных), выявлением динамики. В соответствии с этим следует принимать необходимые механизмы для развития ИК компании.

Также в условиях инновационной экономики применение перечисленных методов оценки ИК позволят увеличить прибыльность, стоимость компании и

создать конкурентоспособную продукцию. Данные методы оценки ИК применимы во всех отраслях компании. Каждая компания в зависимости от своей специфики применяет те или иные показатели для расчета ИК. Комплексная оценка ИК затруднена тем, что влияние различных факторов трудно оценить в стоимостной форме. В дальнейшем методы оценки ИК необходимо совершенствовать для получения качественной и достоверной оценки ИКО.

Выводы по первому разделу

1. ИК - ключевой ресурс компании в виде совокупности знаний, технологий, умений, полезных отношений, навыков и других неосязаемых активов, способных влиять на ее стоимость, приносящей эффективный вклад в развитие и в производство благ, дающее возможность его обладателю конкурентное преимущество;

2. ИК организации формируется на стадиях его жизненного цикла и обладает экономической функцией;

3. Важнейшей составляющей ИК организации выступают человеческие, организационные и потребительские капиталы;

4. Существует 42 методики расчета ИК. Каждая из групп методов по-своему уникальна и обладает как преимуществами, так и недостатками. В зависимости от специфики компании к ней применим тот или иной метод.

5. Применение методов оценки ИК обеспечивает достоверный результат по оценке уровня развития ИК, а также указывает на его вклад в формирование стоимости компании.

2 ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

2.1 Современное состояние и тенденции развития интеллектуального капитала организации

Развитие ИК тесно связано с крупным корпоративным капиталом, так как затрагивает вопрос капитализации компаний. В Казахстане исследования в этой области возникли в конце 90-х гг. В первую очередь это было связано с развитием фондового рынка и намеченными стратегическими целями появления национальных компаний на зарубежных рынках. Данные исследования в основном носят эмпирический характер [75].

В период финансового кризиса произошло резкое снижение капитализации крупнейших казахстанских организаций, что привело к отрицательным результатам. Данная ситуация связана с недостаточно развитыми институциональными условиями в казахстанской экономике для капитализации, что приводит к применению данного показателя только лишь в качестве оценки стоимости организации на основе изменения биржевых котировок их акций.

Вместе с тем ограниченное число организаций, акции которых обращаются на казахстанском фондовом рынке, не увеличивают капитализацию в экономике. В связи, с чем возникает необходимость создания институциональных условий для формирования процессов, обуславливающих увеличение капитализации широкого круга казахстанских организаций.

Процесс капитализации является фундаментальным аргументом экономической деятельности любой компании рынка, осуществление которого вероятно, с одной стороны, в результате роста эффективности применения вовлекаемых в производство ресурсов, а с другой - при соответствии совершенной стоимости мерилам рыночного спроса или обмена. Связь этих сторон устанавливает формирование процесса капитализации, суть которого заключается в эволюции формы накопления капитала, что в то же время обнаруживается как капитализация дохода и капитализация рыночной стоимости [76].

Чаще всего капитализация трактуется с позиции приумножения капитала акционерных обществ, ценные бумаги которых размещаются в свободном обращении и пользуются огромным спросом на бирже. Такое отношение к вопросам капитализации взято из зарубежной практики, при этом, надо отметить, что в отечественной среде данная область имеет крайне узкую сферу использования, так как акционерная форма капитала до сих пор не получила масштабного распространения. Следовательно, такой подход к вопросам капитализации не дает полной информации для подавляющего большинства хозяйствующих субъектов Казахстана, целых отраслей и регионов.

Понятие капитализации наиболее широко распространено в странах со сформировавшейся рыночной экономикой, там, где акционерная форма собственности является наиболее популяризированной, где принято свободное

обращение акций, определение рыночной капитализации предприятий происходит через оценку акций.

Именно для такой рыночной экономики дано определение Ричарда Коха: «Капитализация - это «рыночная стоимость организации, акции которой котируются на фондовой бирже».

Термин «капитализация» в литературе применяется для обозначения рыночной стоимости организации. Рыночная капитализация это произведение «рыночной стоимости обыкновенной акции акционерного общества на число обыкновенных акций данной организации, находящихся в обращении». Таким образом, на уровень капитализации организации влияет уровень рыночной стоимости акции, устанавливаемая в ходе торгов на казахстанской фондовой бирже. Следовательно, капитализация представляет собой рыночную цену акции, перемноженную на общее количество акций компании [77].

Так, К. Маркс вкладывал в «капитализацию» другой смысл. В своем труде «Капитал» К.Маркс излагает капитализацию прибавочной стоимости, как превращение прибавочной стоимости в капитал. Прибавочная стоимость в денежной форме, возможно, израсходована на потребности капиталиста, а может быть направлена на рост действующего капитала. «Для того чтобы накопить, нужно часть прибавочного продукта превращать в капитал». Добавочный капитал, - это «капитализированная прибавочная стоимость».

Для полного представления необходимо изучение механизмов, по которым совершается процесс капитализации актива. Также необходимо выяснить какие активы увеличивают свою стоимость. Такая постановка вопроса заслуживает научной оценки, так как до сих пор существует значительная недооцененность казахстанских активов. Следует понять, вследствие, чего западные активы, в отдельных случаях, обладающие худшим качеством, чем казахстанские, стоят преимущественно больше.

В настоящее время условия в области мировых финансов не способствуют увеличению стоимости активов с помощью инструментов фондового рынка. Поэтому необходимо искать способы увеличения капитализации активов, которые ориентированы на материальное обеспечение их стоимости. Одним из таких способов предлагается разработка специальных финансовых инструментов инвестиционного типа, которые будут обеспечивать увеличение прибавочной стоимости [78].

В данной сфере совершается прямое взаимодействие подобных функциональных экономических процессов как накопление, потребление, инвестирование и в ходе осуществления и оборота финансовых активов, осуществленных в форме определенных финансовых инструментов.

Неразвитость казахстанского рынка ценных бумаг тормозит повышение капитализации большого числа компаний. Связано это со следующими причинами:

- многие казахстанские компании не спешат к дополнительной эмиссии своих акций (риск потеря контроля собственности и т.д.);
- деятельность казахстанских компаний должна быть прозрачной, сведения

об аффилированных лицах должны быть доступны.

Поэтому казахстанские компании не прибегают к дополнительной эмиссии ценных бумаг с целью неизменности сложившегося распределения акций и сохранения имеющейся системы управления компании [76].

Рассмотрим рыночную капитализацию казахстанских компаний за шесть лет (Рисунок 10).



Рисунок 10 - Динамика рыночной капитализации казахстанских организаций

Примечание - Составлено автором на основе источника [79]

Из рисунка 10 видно, что за последние шесть лет (с 2008 по 2013 г.) рыночная капитализация казахстанских компаний повысилась на 1665 594 млн. тенге, а балансовая стоимость на 4650 870 млн. тенге. Также наблюдается превышение балансовой стоимости от рыночной капитализации компании. Это говорит о том, что казахстанские компании больше инвестируют в материальные ресурсы. В 2009 г. и 2010 г. наблюдается высокое значение рыночной капитализации казахстанских компаний, однако начиная с 2010 г. по 2013 г., наблюдается их резкое снижение. На это повлияло падение мировых цен на нефть, спекулятивный характер роста их стоимости на казахстанской фондовой бирже.

Повышение рыночной стоимости акций и самой акционерной компании всегда указывается в активе баланса организации в переоцененной сумме финансовых вложение, а также отражается в пассиве баланса в виде добавочного капитала.

Надо отметить постепенный рост рыночной капитализации в Республике Казахстан, что в свою очередь, предопределяет оживление фондового рынка. При этом, данная ситуация характерна, в основном, для крупного бизнеса в форме акционерных обществ [77].

Индекс KASE это отношение рыночной цены акций, входящие в представительский список индекса на дату его составления, к цене акции предоставленного перечня, на определенную дату, которое взвешено по капитализации с учетом акций, находящихся в свободном обращении.

Значение Индекса KASE отображает изменение цен акций, включенных в представительский перечень для расчета этого индекса, с учетом капитализации эмитентов и числа данных акций, оказавшихся в независимом обращении. Биржевой индекс KASE, показывает цену самых ликвидных акций.

В индекс KASE по состоянию на 11 апреля 2014 года входило восемь казахстанских компаний. Представительский список для определения Индекса KASE определяется Рисковым комитетом Биржи из числа акций, которые размещены в официальном списке Биржи [79].

Рассмотрим динамику индекса KASE (Рисунок 11).

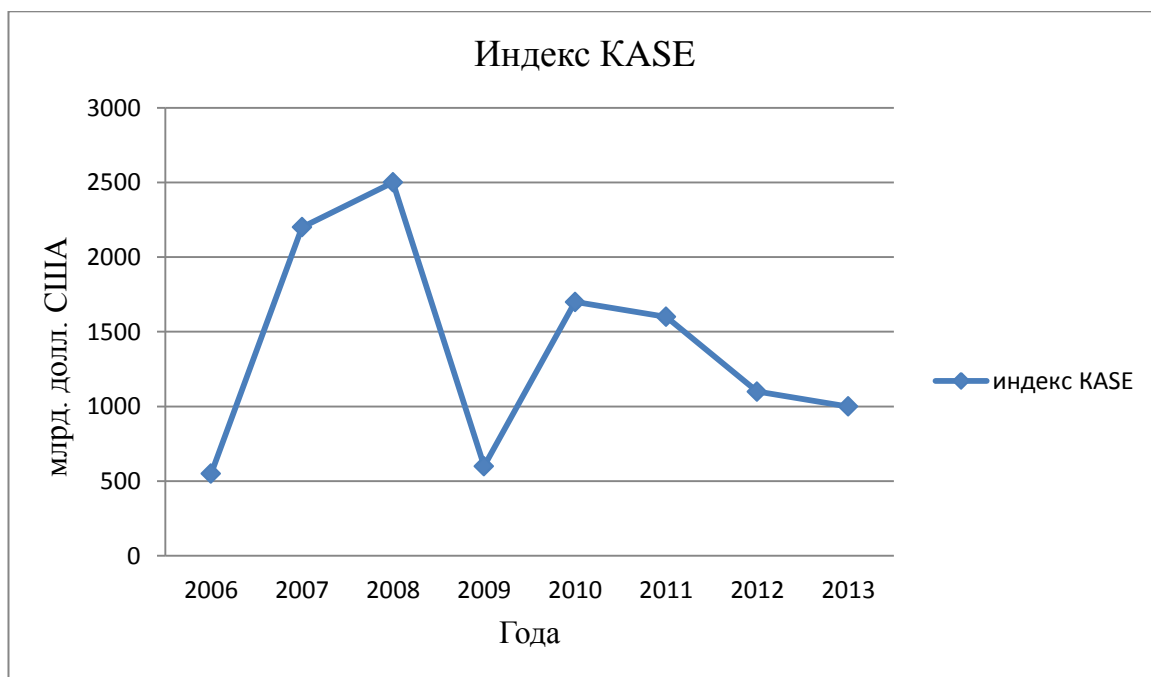


Рисунок 11 - Динамика индекса KASE

Примечание - Составлено автором на основании источника [79]

Из рисунка 11 видно, что за анализируемый период с 2006 по 2013 индекс KASE увеличился на 450 млрд долларов США. Пик снижения индекса KASE приходится на 2009 год, то есть в кризисный период он снижается.

Наиболее объективным показателем стоимости ИК организации является

ее рыночная капитализация. Для определения стоимостной оценки величины ИК в практике деятельности многих компаний используется коэффициент Тобина (q). Он определяется как отношение рыночной стоимости акций к балансовой стоимости акций компании. Коэффициент Тобина был разработан в 1969 году американским экономистом Джеймсом Тобином:

Коэффициент Тобина определяется по формуле:

$$g = \frac{(P_{ca} + B_{co})}{(B_{ca} + B_{co})} \quad (9)$$

где g - коэффициент Тобина;

P_{ca} - РСА;

B_{co} - балансовая стоимость обязательств;

B_{ca} - балансовая стоимость активов.

Так же с помощью коэффициента Тобина, можно определить стоимость рынка в целом. Он определяется следующим образом:

$$g = \frac{C_{фр}}{СК} \quad (10)$$

где $C_{фр}$ - стоимость всего фондового рынка;

СК - совокупный собственный капитал организации.

Если РСА совпадает с балансовой стоимостью активов организации, то коэффициент Тобина (q) равен единице. Если же коэффициент Тобина (q) больше единицы, то значит, что рыночная стоимость организации выше балансовой стоимости активов организации. Это, в свою очередь, означает, что рыночная стоимость выражает некоторые активы организации, которые нельзя измерить или, которые не поддаются учёту. Для инвесторов важен высокий показатель коэффициента Тобина (q), так как именно он способен склонить их к выводу больше инвестировать в капитал данной компании: это значит что он стоит дороже, чем за него уплачено [80].

В этом смысле коэффициент Тобина является показателем монопольной ренты, т. е. у организации есть, нечто (ИК), что дает ей возможность получать более высокую прибыль, чем тем организациям, у которых этого меньше или нет вообще. Это и является осязательным проявлением ИК компании. Если коэффициент Тобина больше единицы, это свидетельствует о том, что вложение ресурсов в активы данной компании выгодно [81].

Исследователями Штульц (Stulz) и Ланг (Lang) выявлена следующая логическая закономерность: коэффициент Тобина для организации, сконцентрированных на одном направлении бизнеса выше, чем для организации с несколькими видами деятельности.

Коэффициент Тобина (q) воссоздает ряд переменных:

– балансовая стоимость активов организации;

– своего рода «расположение духа» рынка (это могут быть различного

рода высказывания аналитиков об ожидаемом будущем организации или различные громкие слухи);

– ИК компании [80].

В течение большей части XX века рыночная капитализация организации предусматривала больше материальных активов. Так, индекс Доу-Джонса (DJIA) в начале 80-х годов начал показывать увеличение отрыва рыночной стоимости от стоимости реальных активов. Этот факт послужил началом, после которого ученые-экономисты обратили на него свое внимание, что и послужило появлению коэффициента Тобина, когда рыночная цена имеет прямое соотношение рыночной цены организации к цене замещения ее реальных активов. Несоответствие между этими данными имеет разные определения: невидимые активы, ИК, организационные возможности. На современном этапе, без сомнения, именно знания и ИК создают важную базу для акционеров фирмы, а мастерский процесс управления ими определяется качеством руководства этими невидимыми активами [82].

Цена реализуемого товара, как правило, включает помимо всех прямых затрат на его производство еще и наценку. Она в свою очередь, включает в себя торговую марку, гарантию качества, наценку за нововведение и т.д. Торговая марка подразумевает под собой оценку ее интеллектуальных активов, это и вложения в человеческий капитал и НИОКР, ноу-хау и т.д. Цена товара также в той или иной мере подразумевает и управленческий потенциал, это мастерство управления, координированная работа с покупателями и поставщиками. Другими словами, через цену товара мы наблюдаем рост доли стоимости знаний во всех видах производства, как материального, так и нематериального [83].

На данный момент в Казахстане затруднительно объективно рассчитать истинную стоимость организации, это связано с такими важными факторами как неофициальное развитие «черного рынка» и слабое развитие официального рынка ценных бумаг. Отсюда, мы наблюдаем не всегда корректные рейтинги, и, как следствие, невозможность достоверно найти точную стоимость ИК.

Укоренившиеся способы экономических оценок и измерений, строящиеся на основании бухгалтерского учета, на сегодняшний день стали недостаточными, потому что эти подходы были разработаны очень давно, когда о постиндустриальных тенденциях никто и не думал. Происходит так, что устаревшие способы экономической оценки расходятся с современной практикой. К примеру, устоявшаяся бухгалтерская практика представляет торговую марку как НМА, который в процессе применения теряет свою стоимость, перенося ее частями на производимый продукт, отсюда следует, что данный нематериальный актив будет учитываться по тем же правилам, что и материальный, к нему будут применяться те же нормы амортизации и производиться их списание.

Основным преимуществом применения показателя Тобина является то, что он предоставляет возможность избежать затруднений предельных издержек и оценки нормы доходности для сферы деятельности. Также важно, что рыночная

капитализация не всегда показывает настоящую стоимость организации, так как цена акции подчинена возможным ожиданиям будущих прибылей и рыночная спекуляция при таких условиях возможна. Впрочем, рыночная капитализация (или рыночная стоимость акции) наиболее объективно и справедливо отражает стоимость организации. На данный момент развития экономики именно справедливая стоимость договора считается наиболее объективной [84, с. 26-27].

Так, Туктарова Ф.К. считает, что коэффициент Тобина в среднем сравнительно постоянен во времени, а компании с очень значительным его значением, как правило, владеют уникальными факторами производства или реализуют редкие товары. Компании с низкими значениями коэффициента Тобина функционируют в сферах деятельности со значительным уровнем конкуренции. Применение в данной группе в качестве добавочного коэффициента обновления основных активов позволяет оценить инновационные направления развития организации [85, с.52].

Юристы, социологи, философы, экономисты убедительно обосновывают существование такого феномена, как ИК организации, используя огромный статистический материал, убеждают в том, что ИК показывает основное воздействие на формирование стоимости организации.

Результаты исследования показывают весьма парадоксальную ситуацию, когда на протяжении последних нескольких десятков лет в научных кругах обсуждается вопрос о несостоятельности оценки ИК и информационному бизнесу и традиционных методов экономического анализа. При этом продолжая производить расчеты экономического и финансового анализа организации и применять методы оценки организации.

Бесспорно, ничего похожего не могло бы происходить с организациями, где основную ценность составляют долгосрочные активы в виде недвижимости и оборудования, находящееся на их балансах. Безусловно данные факты удостоверяют, что выполненные прикладные изыскания в области оценки бизнеса и экономического анализа не рассматривают всеобъемлющих перемен в экономической жизни общества, порожденных нарастанием значимости информации и знаний.

По мнению Булыга Р.П., исследуемая тема в области ИК, настолько многообразная и разносторонняя. Ее можно решить только системно, целостно, на рубеже таких прикладных экономических наук как экономический анализ, оценка, бухгалтерский учет, менеджмент, экономическая теория, экономическая психология, экономическая социология и др.

Также он отмечает, что важным стратегическим методом исследования вопросов стоимостной оценки бизнеса должен стать системный подход с использованием системы ИК. Использование системы ИК в бухгалтерском учете и в оценочном процессе, по сути, равнозначно использованию методологии факторного анализа при определении количественного показателя рисков бизнеса.

По мнению Булыга Р.П., подробная группировка и упорядочение

элементов капитала предприятия (изначально ИК), понимаемая как классификация и распределение факторов роста стоимости бизнеса организации, с практической точки зрения представляет собой большой интерес и результативность, чем маскирование под категорию раздела “гудвилл”.

Вернее всего, что применение концепции ИК требует в полной мере пересмотра имеющихся подходов и методов к процессам управления организации, бухгалтерских и оценочных стандартов и оценки бизнеса.

По мнению Булыга Р.П. изначально, исходя из общенаучного метода анализа и синтеза, исследование выраженной проблемы можно проводить по следующим направлениям:

1) углубленное экономическое изучение измерителя при оценке информации и основанного на ней бизнеса;

2) изучение вопросов о возможности применения неденежной оценки, исследуемых на грани различных наук;

3) изучение практических экономических вопросов:

а) исследование показателя, характеризующего финансовые результаты деятельности бизнеса в новой экономической обстановке;

б) поиск решения проблем новой миссии показателя “цена бизнеса” в современных экономических условиях;

в) проработка методов усовершенствования существующих путей и методик оценки бизнеса [86].

Рыночная экономика ставит высокие требования к стоимости организации, к основным показателям результативности ее функционирования. Важным стремлением в области финансов предприятия является подъем ее авторитета для акционеров и потенциальных инвесторов. Координирование стоимости организации с целью её увеличения является главным инструментом улучшения развития компании и роста её эффективности. И здесь ИК является главным фактором увеличения стоимости организации.

Такие высокоразвитые страны, как США, Япония, Швеция, Израиль и др. уделяют оценке ИК значительное внимание. В наиболее перспективных иностранных компаниях интеллектуальный капитал уже стал особым предметом управления организацией. В таких компаниях как Coca-Cola, Microsoft, Hewlett-Packard и другие уже много лет оценивают свой ИК в современной конкурентной борьбе. Рыночная стоимость данных компаний очень высока. ИК данных организаций увеличивает их стоимость, делая это конкурентным преимуществом. Что в свою очередь, послужило для компаний Казахстана большим примером: казахстанские предприниматели начали обращать внимание на формирование и развитие их ИК.

По мнению ученых как Блеян В., Андреасян М. Ваганян О.Г. организации, которые имеют значительный ИК, обладают высокой конкурентоспособностью, характеризуются применением новых технологий и методов управления, присутствием ценного бренда, - обладают высоким коэффициентом Тобина. Они активно внедряют систему сбалансированных

показателей менеджмента [87].

Проведем сравнительный анализ ИК организации Японии и США, который в дальнейшем является положительным примером для казахстанских компаний мобилизовать свой ИК (приложение А1, А2).

Поэтому рассчитаем коэффициент Тобина, как отношение рыночной капитализации к чистым активам организации.

Рассмотрим сравнительную характеристику коэффициента Тобина компаний Японии и США (Рисунок 12).

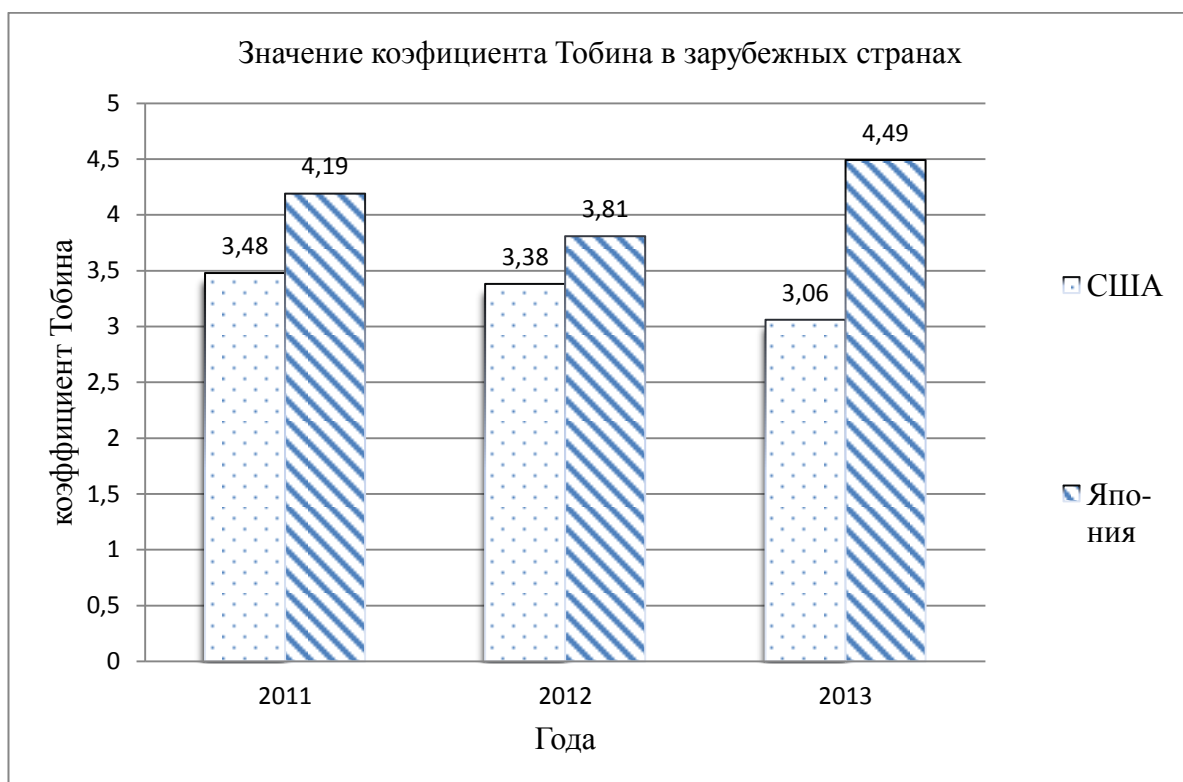


Рисунок 12 - Сравнительная характеристика коэффициента Тобина компаний Японии и США

Примечание - Составлено автором на основе источника [88]

В целом коэффициент Тобина должен теоретически составлять менее единицы, тем не менее опыт стран Японии и США показывает, его значение больше единицы. Для исчисления коэффициента Тобина использовались финансовые отчеты компании Японии и США за 2011 г. по 2013 г. (девятнадцать организаций Японии и тридцать организаций США).

Так величина коэффициента Тобина в организациях США и Японии за последние три года составляет больше единицы. Коэффициент Тобина за анализируемый период (2011-2013 гг.) в организациях США снизился на 0,42, а в компаниях Японии увеличился на 0,3. Проведенный анализ позволяет сделать вывод, о том, что значение коэффициента Тобина компаний США и Японии одинаковые [89].

Арабян К.К. отмечает, что формируется общий интернациональный рынок, в котором главным фактором, определяющим развитие организации, является присутствие конкурентного преимущества в виде ИК, который не учитывается в финансовой отчетности организации. Прирост стоимости организации в большей степени определен именно за счет формирования интеллектуального потенциала [90, с.15].

В Республике Казахстан было проанализировано девять организаций, входящих в индекс KASE. Для этого применялись данные финансовой отчетности за 2008 по 2013 год (Приложение А3, А4).

Для многих казахстанских организаций, значение рыночной стоимости компании превышает балансовую стоимость, это свидетельствует о том, что данные организации нерентабельно используют свои активы.

Для анализа оценки ИК в Казахстане проанализируем динамику изменения коэффициента Тобина (Рисунок 13).

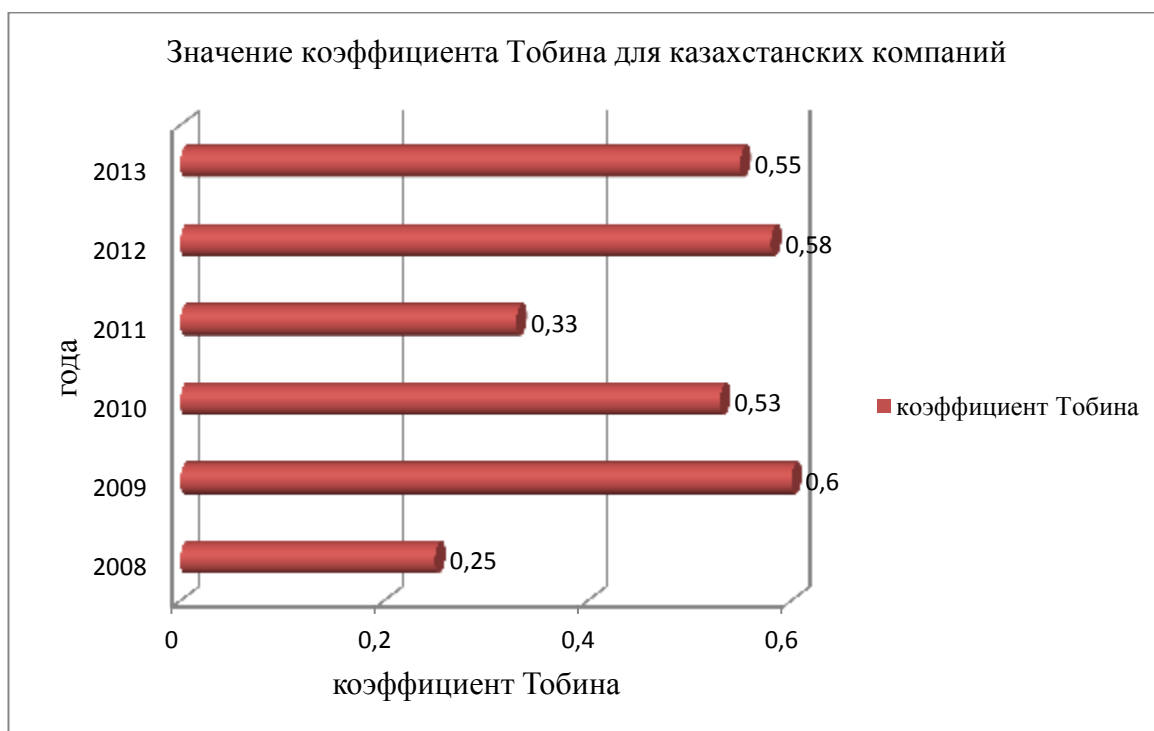


Рисунок 13 - Значения коэффициента Тобина для казахстанских компаний

Примечание - Составлено автором на основе источника [91]

Так, из рисунка 13 видно, что за последние шесть лет средняя величина коэффициента Тобина составляет меньше единицы. Это говорит о том, что казахстанские компании больше вкладывают свои средства в материальные ресурсы. За анализируемый период с 2008 г. по 2013 г. значение коэффициента Тобина возросла на 46 %. Тем не менее величина коэффициента Тобина в 2009 г. и в 2010 г. был больше единицы в таких организациях как АО «ENRC» и АО

«Казахмыс» и также за 2008 г. по 2013 г. рыночная капитализация возросла на 46%.

Таким образом, низкая величина коэффициента Тобина для казахстанских компаний, наглядно показывает, что:

- организация имеет слабое развитие ИК;
- степень управления, организационный состав предприятия, связи с потребителями недостаточно развиты и поэтому снижают капитал компании;
- предприятие расценивается как слабое.

Для каждого отдельного предприятия эти факторы нужно рассматривать индивидуально, но, тем не менее, уже само их существование говорит о серьезных проблемах в предпринимательской деятельности. Основные факторы, сдерживающие развитие ИК организаций следующие: многие казахстанские компании находятся на грани выживания, поэтому они в основном инвестируют в материальные активы; нет законодательной базы в области развития ИК (нет правовых институтов в гражданском, в бухгалтерском в налоговом законодательстве); нет единой методики оценки ИК; недостаточная развитость казахстанского фондового рынка; недостаточная развитость институциональных структур формирования ИК; нет методических рекомендации по составлению отчетов по ИК.

Следовательно, необходимо проводить мониторинг результативности деятельности предприятия не только с помощью финансовых показателей, но и нефинансовых показателей. Они принимаются в расчет и при определении стратегии, долгосрочных направлений в развитии организации. В разделе 2.2 мы рассмотрим оценку ИК с помощью нефинансовых показателей.

2.2 Методические положения формирования ИК организации

В конце XX столетия произошли кардинальные изменения в экономике ведущих стран мира, это связано с развитием ИК. В развитых странах по оценкам специалистов, имущество организации на 40-70% состоит из ИК. Анализ и оценка ИК в инновационном развитии организации играет огромную роль в создании добавленной стоимости организации. Но не все организации эффективно используют результаты ИК. В настоящее время нет единой методики оценки ИК [92]. Поэтому в данном разделе мы рассмотрим методику оценки ИКО.

Рассмотрим ее пошагово:

1 Шаг. Оценим ИКО горнодобывающей промышленности по методу монитор НМА (МНА);

2 Шаг. Рассчитаем ЭИР;

3 Шаг. Составим отчет об интеллектуальном капитале.

1 Шаг. Оценим ИК предприятий горнодобывающей промышленности по методу монитор НМА.

Для оценки ИК предприятий горнодобывающей промышленности по нашему мнению, наиболее результативным является МНА (Intangible Assets Monitor), разработанный К.-Э. Свейби в середине 1980-х годов [73].

Intangible Assets Monitor (IAM) - метод для измерения НМА. Он представляет несколько измерителей НМА. Так показатели выбираются в зависимости от стратегии организации. Данную методику в западных странах используют в основном крупные компании с большими объемами НМА [93].

Доктор Карл Эрик Свейби определяет три главных пути анализа НМА организации: компетентность персонала, внутреннюю и внешнюю структуру. Эти направления очень схожи с аспектом развития и обучения сбалансированной системы показателей, аспектом внутренних структур и с потребительским аспектом. Тем не менее, между ними наблюдаются весьма важные различия.

Каждая организация для оценки ИК должна самостоятельно разработать для себя системы показателей измерения, учитывающие ее характерные особенности [73].

Для сравнительной оценки ИКО были выбраны два предприятия горнодобывающей промышленности Республики Казахстан: АО «Казахмыс» и АО «ENRC». Исследование проведено за период 2008-2013 годы.

В приложение Б дана матрица оценки ИК по методу МНА.

Оценку ИКО горнодобывающей промышленности по методу монитор НМА можно проводить по кварталам, что даст возможность рассмотреть ее динамику и выявить негативные последствия для развития ИК.

Результаты исследования основаны на данных годового отчета компаний и Казахстанской фондовой биржи.

Изучив работы А.Г. Глушко, Л.А. Селиванова, А.А. Городничева и многих других ученых мы пришли к выводу о том, что нужно выбрать именно качественные показатели характеризующие ИК.

Данная методика позволяет оценить все компоненты ИК и показать ее состояние во времени. Кроме того, для более точной оценки ИК, МНА была дополнена несколькими показателями взятых из концепции оценки ИК, изложенной в работе Л.А. Селиванова, А.А. Городничева [94], А.Г. Глушко [95, с. 95-110].

Рассмотрим оценку ИК для предприятий горнодобывающей промышленности.

Показатели оценки ЧК организации (индикаторов квалификации) характеризуются следующими показателями:

1. Индекс квалификации (компетенции) применяется в системе стимулирования и мотивации труда в организации, плана социального развития компании, разработке планов деловой карьеры.

$$I_k = I_c * I_{c.m.} * I_o \quad (11)$$

где I_k – индекс квалификации;

I_c - индекс старшинства;

$I_{c.m.}$ – средний стаж;

I_o – уровень образования.

2. Количества лет в профессии - это число лет, которые специалисты работают в данной компании.

$$I_c = \frac{C_{\text{п}}}{K} \quad (12)$$

где I_c – величина индекса старшинства;

K – количество основных работников;

$C_{\text{п}}$ – количество работников кто проработал в данной компании более двух лет

К основным работникам относятся производственные работники и административно-управленческий персонал организации, так как данные работники считаются носителем ИК и добавляют ценность компании [93, с. 96].

Повышение индекса старшинства означает рост опытных специалистов.

3. Уровень образования – определяется для каждого персонала суммированием следующих данных: количество работников кто имеет ученую степень умножается на четыре, затем прибавляется количество работников, кто прошел курсы повышения квалификации умножается на три, затем прибавляется количество работников кто имеет высшее образование умноженная на 2,5, затем прибавляется количество работников кто закончил техникум умноженная на два и прибавляется количество работников кто закончил школу. Данный показатель определяются следующим образом:

$$I_o = \frac{\sum_{i=0}^k K_{oi}}{K} \quad (13)$$

где I_o - уровень образования;

K_{oi} - коэффициент образованности i -го персонала.

Данный показатель свидетельствует о стабильности ЧК компании, показывает средний уровень знаний, а его снижение указывает на уменьшение знаний организации.

4. Индекс затрат на ЧК. Он определяется как соотношение затрат на обучение и переподготовку на актив баланса.

$$I_{\text{чк}} = \frac{З_{\text{чк}}}{A} \quad (14)$$

где $I_{\text{чк}}$ - индекс затрат на ЧК;

$З_{\text{чк}}$ - сумма всех расходов на ЧК;

A - величина активов организации.

К расходам на ЧК относятся: затраты на заработную плату основных работников (кроме подсобного персонала); затраты на повышение квалификации работников, участие на конференциях; затраты на поддержание

организационной культуры (социальная поддержка сотрудников, проведение совместных мероприятий).

5. Гендерное разнообразие. Определяется процентным соотношением женщин от общего числа работающих.

$$I_g = \frac{K_{ж}}{K} \quad (15)$$

где I_g – гендерное разнообразие;

$K_{ж}$ – количество женщин.

6. Доля специалистов в организации.

$$D_c = \frac{Ч_c}{K} \quad (16)$$

где D_c – доля специалистов в организации;

$Ч_c$ – число специалистов.

7. Добавленная стоимость на 1-го работника определяется как соотношение валовой прибыли на число всех работников организации.

$$D_p = \frac{Д}{K} \quad (17)$$

где D_p – добавленная стоимость на 1-го работника;

$Д$ – валовая прибыль.

8. Добавленная стоимость на 1-го специалиста определяется как соотношение валовой прибыли на одного специалиста.

$$D_{\text{спец}} = \frac{Д}{C} \quad (18)$$

где $D_{\text{спец}}$ – добавленная стоимость на 1-го специалиста;

C – количество специалистов.

9. Текучесть кадров. Если он более 20%, то ситуация нестабильна, повышается неудовлетворенность работников, а если менее 5% то указывает на стабильность.

$$T_k = \frac{K_y}{K} \quad (19)$$

где T_k - индекс текучести кадров;

K_y – число покинувших основных работников.

10. Средняя зарплата определяется соотношением фонда заработной платы по компании на количество работников.

$$C_p = \frac{\Phi_{зп}}{K} \quad (20)$$

где C_p – средняя зарплата работников;

$\Phi_{зп}$ - фонд зарплаты.

11. Средний стаж. Данный показатель указывает на уровень опыта работников и его навыков.

$$I_{с.т.} = \frac{\sum_{i=0}^n C_i}{K} \quad (21)$$

где $I_{с.т.}$ - средний стаж;

C_i - стаж i -го работника в данной профессии (не только на данной организации).

12. Средний возраст персонала. Данный показатель устанавливает стабильность развития компании, если он растет, то происходит неблагоприятное старение знаний, а если снижается, то указывает на неблагоприятное снижение опыта.

$$C_B = \frac{\sum_{i=0}^n B_i}{K} \quad (22)$$

где C_B – средний возраст персонала организации;

B_i - возраст i -го основного работника.

Индикаторы ЧК (уровень квалификации) организации представлены в таблице 7.

Таблица 7 - Показатели оценки ЧК за 2013 год

Индикаторы ИК	Показатели квалификации (компетенции)	АО «Казах-мыс»	АО «ENRC»
1. Рост	Индекс квалификации (компетенции)	47	76
	Индекс старшинства	0,76	0,73
	Уровень образования	4,1	6,5
2.Обновление / инновации	Индекс затраты на ЧК	0,02	0,006
	Гендерное разнообразие (%)	35	30
3.Эффек- тивность	Доля специалистов (%)	55	54
	Добавленная стоимость на 1 работника (млн. долларов США)	0,017	0,04
	Добавленная стоимость на 1 специалиста (млн. долларов США)	0,034	0,09
4. Риск/ стабильность	Текучесть кадров (%)	2	3
	Средняя заработная плата (тенге)	274 300	356 950
	Трудовой стаж специалистов (лет)	15	16
	Средний возраст персонала (лет)	36	43
Примечание – Рассчитано автором на основе источника [96; 97]			

К индикаторам внутренней структуры компании (индикаторы состояния ОК) относятся эффективное использование нововведения и то, как организация может своими силами разработать такие новшества. Индикаторы включают:

1. Инвестиции во внутреннюю структуру (индекс расходов на ОК) определяется как соотношение всех расходов на ОК на актив компании.

$$I_{\text{ок}} = \frac{Z_{\text{ок}}}{A} \quad (23)$$

где $I_{\text{ок}}$ - индекс расходы на ОК (расходы на ОК приведены в приложении Б);

$Z_{\text{ок}}$ – расходы на ОК;

A – величина активов организации.

К расходам на ОК относятся: затраты на ИС (покупка ноу-хау, лицензии, патентов; оплата за изобретение; расходы на оформление прав на изобретения); затраты по оптимизации производства (прочие затраты на оптимизацию производства; материалы для исследований эксперимента; разработка технологических процессов; техническая документация; заработная плата конструкторов и проектировщиков; премии за изобретение).

2. Доля реализации новых продуктов обуславливает способность организации к осуществлению инноваций. Этот показатель характеризует увеличение производственного капитала компании, поскольку новые продукты применяют значительное число инноваций.

$$D_{\text{нп}} = \frac{B_{\text{н}}}{B} \quad (24)$$

где $D_{\text{нп}}$ - доля продаж новой продукции;

B - выручка от реализации продукции в отчетном периоде;

$B_{\text{н}}$ - выручка от реализации новых товаров в отчетном периоде.

3. Индекс изменения себестоимости. Данный показатель показывает изменение себестоимости и определяет эффективность производственного капитала компании.

$$I_{\text{ис}} = \frac{C_{\text{о}}}{C_{\text{п}}} \quad (25)$$

где $I_{\text{ис}}$ - индекс изменения себестоимости продукции;

$C_{\text{о}}$ - себестоимость реализованной продукции отчетного года;

$C_{\text{п}}$ - себестоимость реализованной продукции прошлого года.

4. Индекс рентабельности продукции компании. Этот показатель указывает на эффективность ОК.

$$I_{\text{рп}} = \frac{\text{ЧП}}{B_{\text{р}}} \quad (26)$$

где $I_{рп}$ - индекс рентабельности продукции компании;

V_p — выручка от реализации в отчетном периоде;

ЧП — чистая прибыль.

5. Доля обслуживающих работников в всей численности занятых свидетельствует об эффективной внутренней структуре.

$$D_{оп} = \frac{O_{п}}{K} \quad (27)$$

где $D_{оп}$ – доля обслуживающего персонала;

$O_{п}$ – количество обслуживающего персонала.

6. Количество лет компании. Те компании, которые считаются старыми как правило, стабильны.

Индикаторы организационного капитала (индикаторы внутренней структуры) организации представлены в таблице 8.

Таблица 8 - Показатели оценки ОК за 2013 год

Индикаторы ИК	Показатели квалификации (компетенции)	АО «Казах-мыс»	АО «ENRC»
1. Рост	Индекс затрат на ОК	0,01	0,01
2.Обновление/ инновации	Доля продаж новых товаров	0,15	0,14
	Индекс изменения себестоимости	1,04	1,23
	Индекс рентабельности продукции	-2,05	-0,32
3.Эффективность	Доля обслуживающего персонала	0,65	0,66
4. Риск/ стабильность	Возраст организации (лет)	84	20
Примечание – Рассчитано автором на основе источника [96; 97]			

Индикаторы внешней структуры (индикаторы оценки ПК). Они показывают, как эффективно компания влияет на рынок. Индикаторы включают:

1.Рост объема продаж показывает его конкурентоспособность на рынке.

2. Индекс затрат на ПК. От имиджа компании и осведомленности его товаров зависит успешность организации. Увеличение расходов на маркетинговые и рекламные мероприятия увеличивают потребительский капитал.

$$I_{пк} = \frac{I_{пк}}{A} \quad (28)$$

где $I_{пк}$ - индекс затрат на ПК;

A - величина активов организации;

$I_{пк}$ - сумма всех затрат на ПК в отчетном периоде.

К затратам на ПК относятся: прочие затраты по укреплению рыночной позиции; представительские расходы; затраты на послепродажный сервис; скидки для привлечения покупателей и дилеров; затраты по продвижению товара; затраты на реализацию маркетинговых исследований; затраты на рекламу.

3. Продажи новым покупателям. Часть отчислений на проекты, улучшающие внутреннюю структуру организации является существенным показателем, влияющим на рост активов.

4. Доля (уровень) продаж на одного потребителя. Он определяется отношением объема продаж продукции на количество потребителей. Данный показатель дает качественную оценку того, как рынок реагирует на товар по отношению к конкурентам.

$$Y_{\Pi} = \frac{B_p}{K_{\Pi}} \quad (29)$$

где Y_{Π} - доля (уровень) продаж на одного потребителя;

B_p - количество потребителей;

K_{Π} - выручка от реализации в отчетном периоде.

5. Индекс сравнительных цен.

$$I_{\text{сц}} = \frac{\sum_{i=0}^n \frac{C_{ki}}{C_{\text{ср}i}}}{t} \quad (30)$$

где $I_{\text{сц}}$ - индекс сравнительных цен;

t - число выпускаемых компании изделий;

C_{ki} - цена на i -е изделие компании в отчетном периоде;

$C_{\text{ср}i}$ - средняя рыночная цена на сходное с i -м изделием в отчетном периоде.

6. Доля (уровень) крупных потребителей. Данный показатель вычисляется как процент продаж в расчете на пятерых самых крупных клиентов по формуле:

$$I_{\text{кп}} = \frac{B_{\text{кп}}}{B_p} \quad (31)$$

где $I_{\text{кп}}$ - доля (уровень) крупных потребителей;

$B_{\text{кп}}$ - выручка от реализации пяти самых крупных клиентов.

7. Индекс изменения численности клиентов. Данный показатель показывает, как часто меняются у компании клиенты. Чем она ближе к единице, тем устойчивее потребительский капитал компании. Данный показатель определяется по формуле:

$$I_{\text{ч}} = \frac{K_0}{K_{\text{п}}} \quad (32)$$

где $I_{\text{ч}}$ - индекс изменения численности клиентов;
 K_0 - количество клиентов компании в отчетном периоде;
 $K_{\text{п}}$ - количество клиентов компании в предшествующем отчетному периоду.

8. Частота повторных заказов - показывает уровень удовлетворенности потребителей. Это доля заказов старых клиентов, причем «старым» клиентами считается те клиенты, которые хотя бы раз до этого сделали заказ на продукцию данной компании.

$$I_{\text{ч}} = \frac{B_{\text{пз}}}{B_{\text{р}}} \quad (33)$$

где $I_{\text{ч}}$ - индекс частоты повторных заказов;
 $B_{\text{р}}$ - выручка от реализации продукции и услуг в отчетном периоде;
 $B_{\text{пз}}$ - выручка от продаж продукции и услуг в отчетном периоде, принесенная «старыми» клиентами.

Индикаторы ПК (индикаторы внешней структуры) организации представлены в таблице 9.

Таблица 9 - Показатели оценки ПК за 2013 год

Индикаторы ИК	Показатели квалификации (компетенции)	АО «Казахмыс»	АО «ENRC»
1. Рост	Рост объемов продаж, (млн. долларов США)	-254	-960
	Доля затрат на ПК	0,043	0,033
2. Обновление/ инновации	Продажи новым покупателям (%)	32	33
3. Эффективность	Уровень продаж на одного потребителя (млн долларов США)	0,43	0,29
	Индекс сравнительных цен	0,26	0,26
4. Риск/ стабильность	Доля крупных клиентов	0,65	0,75
	Индекс изменение численности клиентов	1,06	1,65
	Частота повторных заказов	0,39	0,33
Примечание - Рассчитано автором на основе источника [96; 97]			

Таким образом, по показателям монитора нематериальных активов (таблица 7, 8, 9), можно сделать следующие выводы:

Показатели оценки ЧК свидетельствуют о том, что за последние шесть лет в АО «Казахмыс» больше выделяют средств на развитие человеческого капитала, чем на развитие ОК и ПК. Так за 2008 по 2013 года затраты на развитие человеческого капитала в АО «Казахмыс» составили 2024 млн.

долларов США, а в АО «ENRC» 817 млн. долларов США.

Показатели образования персонала в АО «Казахмыс» и в АО «ENRC» свидетельствуют о высоком уровне образования специалистов.

Показатели организационного капитала свидетельствуют о том, что в обеих компаниях мало инвестируют на инновации, новое программное обеспечение и так далее. Так в 2013 году доля затрат на ОИС в обеих компаниях составила 0,01. Это говорит о том, что на каждый 1 млн долларов США актива компании приходится 0,01 млн долларов США затрат на организационный капитал. За последние шесть лет, то есть с 2008 по 2013 года затраты на развитие организационного капитала в АО «Казахмыс» составило 312 млн. долларов США, а в АО «ENRC» 221 млн. долларов США.

Показатели потребительского капитала свидетельствуют о том, что за последние шесть лет (2008-2013 гг.) АО «ENRC» больше инвестируют средств на потребительский капитал. Так с 2008 по 2013 года затраты на развитие потребительского капитала в АО «ENRC» составили 5005 млн. долларов США, а в АО «Казахмыс» 1958 млн. долларов США.

В АО «ENRC» уделяется мало внимания на развитие человеческого и организационного капитала.

В целом можно отметить, проведенный анализ показателей МНА предприятий горнодобывающей промышленности способен серьезно помочь руководителям организации в перспективе: улучшить деловую репутацию и имидж организации; определить или изменить стратегию организации; проводить мониторинг и диагностику развития ИКО; увидеть проблемные области организации.

2 Шаг. Рассчитаем ЭИР

ЭИР рассчитывается, для того чтобы выяснить как используется ИК и какая отдача от ее использования. По мнению Поповой Т.В. [98, с. 168] «Эффект интеллектуального рычага - это рост валового дохода полученный благодаря использованию ИК усиливающего синергию взаимодействия ресурсов организации».

Для расчета ЭИР были взяты показатели из работы Поповой Т.В. [98, с.168-169].

Рассмотрим формулы характеризующие ЭИР.

$$\text{ЭИР}_a = D_{\text{ИК}} + D_{\text{син}} \quad (34)$$

$$\text{ЭИР}_o = \left(\frac{D_{\text{ИК}}}{\text{ИК}} \pm K_{\text{син}} \right) \quad (35)$$

где ЭИР_a , ЭИР_o - относительный и абсолютный уровень ЭИР;

$D_{\text{ИК}}$ - часть добавленной стоимости, относимая на ИК;

$K_{\text{син}}$ - показатель синергии;

$D_{\text{син}}$ - часть добавленной стоимости, относимая на влияние синергетического эффекта;

К - использованные материальные активы;

ИК - использованный ИК.

Коэффициент синергии может принимать положительное, отрицательное и нулевое значение.

$$K_{\text{син}} = \frac{D_{\text{син}}}{(K+ИК)} \quad (36)$$

Коэффициент синергии - это результат использования ИК применительно к имеющимся у организации материальным активам и характеристика качества менеджмента [98, с.169].

Эффективность использования совокупного капитала характеризует увеличенная отдача в результате действия ЭИР. Она показывает эффективность использования совокупного капитала следующей формулой.

$$\mathcal{E}_K = \frac{D}{K+ИК} \quad (37)$$

где \mathcal{E}_K - эффективность использования совокупного капитала;

D - добавленная стоимость, созданная в организации.

Эффективность использования материального потенциала характеризует отдачу материальных ресурсов организации без использования ИК. Она показывает эффективность применения материальных активов.

$$\mathcal{E}_{\text{ма}} = \frac{D_K}{K} \quad (38)$$

где $\mathcal{E}_{\text{ма}}$ - эффективность использования материального потенциала;

D_K - часть добавленной стоимости, относимая на материальные активы организации.

Эффективности использования ИК, которая характеризует отдачу ИКО без использования материальных активов и показывает эффективность использования ИК.

$$\mathcal{E}_{\text{ик}} = \frac{D_{\text{ик}}}{K} \quad (39)$$

где $\mathcal{E}_{\text{ик}}$ - эффективности использования ИК.

ЭИР горнодобывающих предприятий рассчитан в приложении В. Данные расчеты подтвердили, что эффективное использование ИК усиливает синергетический эффект человеческого, организационного и потребительского капиталов и ресурсов организации. В дальнейшем необходимо увеличить инвестиции в ИК, для того, чтобы получить положительный ЭИР, который влияет на прибыль и стоимость компании.

3 Шаг. Составим отчет об ИК.

Рассмотрим зарубежный опыт составления отчета об ИКО.

В Европе 1995 году были опубликованы первые отчеты об ИК для шведской страховой компании Scandia. Отчет представляется, как инструмент для демонстрации привлекательности организации для инвестиций. Он должен показывать инвесторам как развивается ИК организации [69, с.142].

Израильские компании также составляют отчет об ИК.

В своей работе исследователи Ваганян А.Г. и Ваганян О.Г. отмечают, что все данные в отчете об ИК характеризуют его состояние. Данные для отражения в отчете об ИК берутся с разных источников (интернет ресурсы, международные журналы профессиональная литература и так далее) [99].

Существуют следующие виды отчета об ИК:

1. подробный отчет, составляемый для внутреннего управления и показа сотрудникам организации с целью объединения усилий компании;
2. сокращенный отчет, в нем нет информации, которая бы подлежала свободному распространению. Этот отчет, как правило, готовится и издается с целью привлечения инвесторов.

Сокращенный отчет об ИК публикуется на сайтах и показывает инвесторам, как компания использует свой ИК. Отчет об ИК имеет разделы: что есть, что делается и что получается (Рисунок 14).

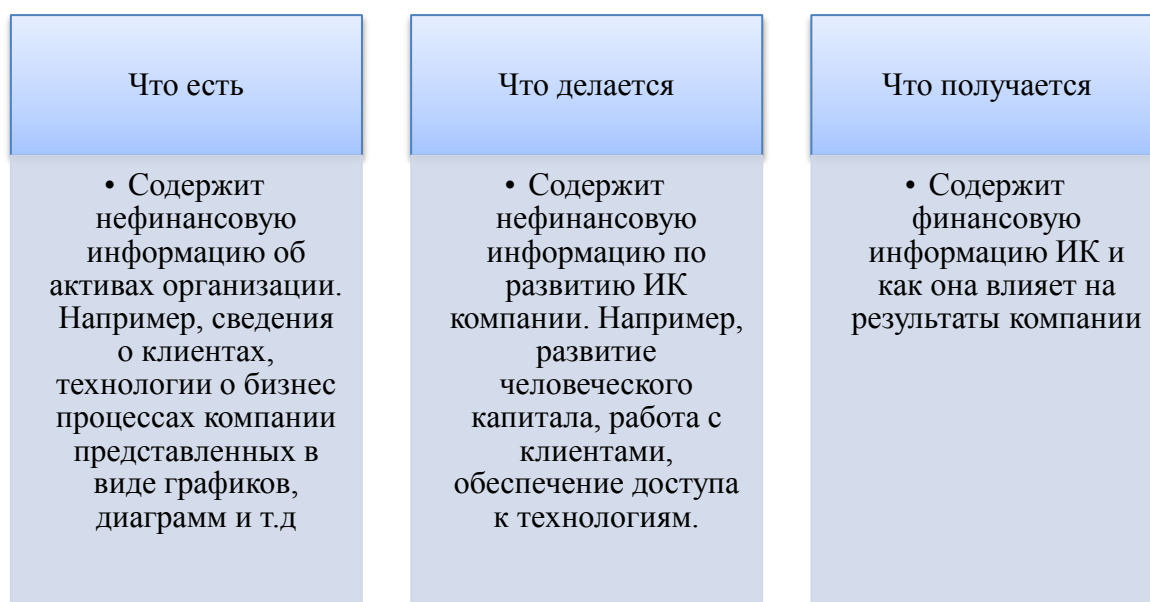


Рисунок 14- Разделы отчета об ИК

Примечание – Источник [69, с.142]

На наш взгляд отчеты об ИК, нужно анализировать в контексте факторов характеризующих организацию, формы конкуренции организации и системы управления [69, с.142].

Результаты отчета об ИК дают возможность для демонстрации привлекательности организации для акционеров и инвесторов и улучшения управления ИК. Отчет призван показывать инвестору, как используется ИКО.

При этом его величина выражается в денежной форме и неденежной форме. Важной целью отчетов по ИКО является установка понимания и раскрытие обстоятельств развития компании, а также установление процесса более результативного менеджмента этими обстоятельствами. Другими словами цель отчета об интеллектуальном капитале - увеличение стоимости организации. При этом в него должна входить информация о человеческом, организационном и потребительском капиталах компании [100].

Мы считаем, что оценка состояния ИК организации должна проводиться ежеквартально по нескольким основным направлениям. В анализ отчета об ИК включаются следующие направления: компоненты человеческого капитала; компоненты организационного капитала; компоненты потребительского капитала; компоненты ИК.

Рассмотрим рисунок 15 основные направления анализа отчета об ИК.

На наш взгляд будет целесообразно, если казахстанские компании наряду с финансовой и статистической отчетностью будут составлять отчет об ИК. Для этого необходимо разработать методические рекомендации по составлению отчета об интеллектуальном капитале. Данные отчеты следует публиковать в Интернете (на сайтах организации). Информация, содержащая в этих отчетах нужна клиентам, партнерам, инвесторам, акционерам для обоснования своих решений. Для этого необходимо разработать общие стандарты отчетности по формированию и развитию ИК организации.

Также мы считаем, что будет целесообразно, если казахстанские компании свои отчеты об ИК будут сдавать в статистические органы Республики Казахстан для создания информационной базы данных по развитию интеллектуального капитала в Республике Казахстан. А для этого необходимо разработать методологию по формированию показателей статистики ИК.

Автором впервые разработан отчет об ИК на примере АО «Казахмыс». Мы предлагаем при составлении отчета об ИК организации использовать качественные и количественные оценки ИК (Приложение Г).

Также автором получено свидетельство о депонировании объектов интеллектуальной собственности регистрационный номер № 001599 от 12 декабря 2013 года «Авторский бизнес-проект «MDR:1»» (Приложение М).

Данный «Авторский бизнес-проект «MDR:1»» позволяет казахстанским компаниям составить отчет об ИК, который даст возможность в дальнейшем повысить прибыльность и стоимость компании, эффективно использовать и управлять интеллектуальным капиталом организации, оценить ИК организации, показать, как формируется и используется ИК организации, а также привлечь инвесторов.

По данному отчету можно определить: динамику и мониторинг развития ИК; выявить ее проблемные места и возможность принять меры по их устранению; выявить потребность в инвестициях в ИК; определить долгосрочные перспективы развития компании; стоимость ИК и ее элементов; количественные и качественные показатели развития ИКО.



Рисунок 15 - Направления анализа в отчете об ИК

Примечание - Разработано автором на основе источника [94; 95, с.95-110; 101, с.133]

В целом можно сделать вывод о том, что в Казахстане отсутствуют методические инструменты по учету и оценке ИК.

В дальнейшем необходимо:

- пересмотреть методологические основы бухгалтерского учета по ИК; определить виды расходов, которые нужны на создание ИК;
- создать новый стандарт, который бы, регулировал учет ИК и его

элементов.

Также для качественного развития ИК организации необходимы инвестиции. И инвестиции нужно вкладывать в каждый элемент ИК.

В следующем разделе мы рассмотрим основные направления инвестиций в ИК и оценим ее эффективность.

2.3 Оценка эффективности инвестиций в интеллектуальный капитал

Во многих странах ОЭСР в последнее время инвестиции компании в ИК повышаются стремительнее, чем инвестиции в физический капитал. Эта тенденция сохраняется несмотря на сложные периоды экономического развития [102].

В Казахстане также осознают важность данного вопроса. Так президент РК Н.А. Назарбаев неоднократно указывал на значимость привлечения инвестиций в развитие государства. К примеру, в своем выступлении он отметил: «Мы должны привлекать инвесторов только на условиях поставки в нашу страну самых современных технологий добычи и переработки. Мы должны разрешать инвесторам добывать и пользоваться нашим сырьем только в обмен на создание новейших производств на территории нашей страны» [103].

Интеллектуальные инвестиции - это вложение капитала в ноу-хау, лицензии, подготовку специалистов, научные разработки и т.п. [104].

Мы считаем, что объектами инвестиций в ЧК является повышение квалификации, мотивация, опыт, знание.

Инвестициями в организационный капитал являются объекты ИС, организационная структура, база данных.

Инвестиции в потребительский капитал - это вложение средств в каналы коммуникаций компании.

Как утверждает Орлова Е.В. инвестиции в ИК это вложение денег в интеллектуальные активы, покупая, например, методы, технологии, ОИС. Максимальный эффект дают инвестиции в ЧК, которые сами являются источником интеллектуальных активов.

Процесс инвестирования в ЧК относится следующие виды затрат на: профориентацию; найм и поиск специалистов; работников в период адаптации, накопления потенциала роста, достижения профессионализма, обучения, повышения квалификации.

Также существует несколько направлений инвестирования в ЧК для развития ИК. К данным направлениям относятся: интеллектуальные способности персонала, квалификация персонала, уровень образования, опыт, знания сотрудников, уровень инновационной и интеллектуальной активности [105, с.21-30].

В работе Гуцериева С.С. и Гуськова Н.С., а также других авторов под инвестициями понимается все виды имущественных и интеллектуальных активов. Инвестиции в НМА это затраты на программное обеспечение, торговые марки, авторские права, права пользования земельными участками, лицензии, патенты и т.д. [106].

Лукичева Л.И. выделяет два направления инвестиций в интеллектуальный потенциал работников (Рисунок 16).



Рисунок 16 - Систематизация инвестиций в интеллектуальный потенциал (по Л.И. Лукичёвой)

Примечание – Источник [105, с.31]

Параметры роста инвестиции в ИКО представлены на рисунке 17.

Сложность оценки эффективности инвестиций в ИК следует из взаимосвязи отдельных видов ИК. Можно оценить лишь интегральную результативность всех инвестиций в ИК [106].

Для того чтобы рассчитать эффективность инвестиций в ИК организации, произведем пошаговые действия:

- 1 Шаг. Рассчитать стоимость ИК на основе информационной производительности;
- 2 Шаг. Определить эффективность инвестиций в ИК организации по годам;

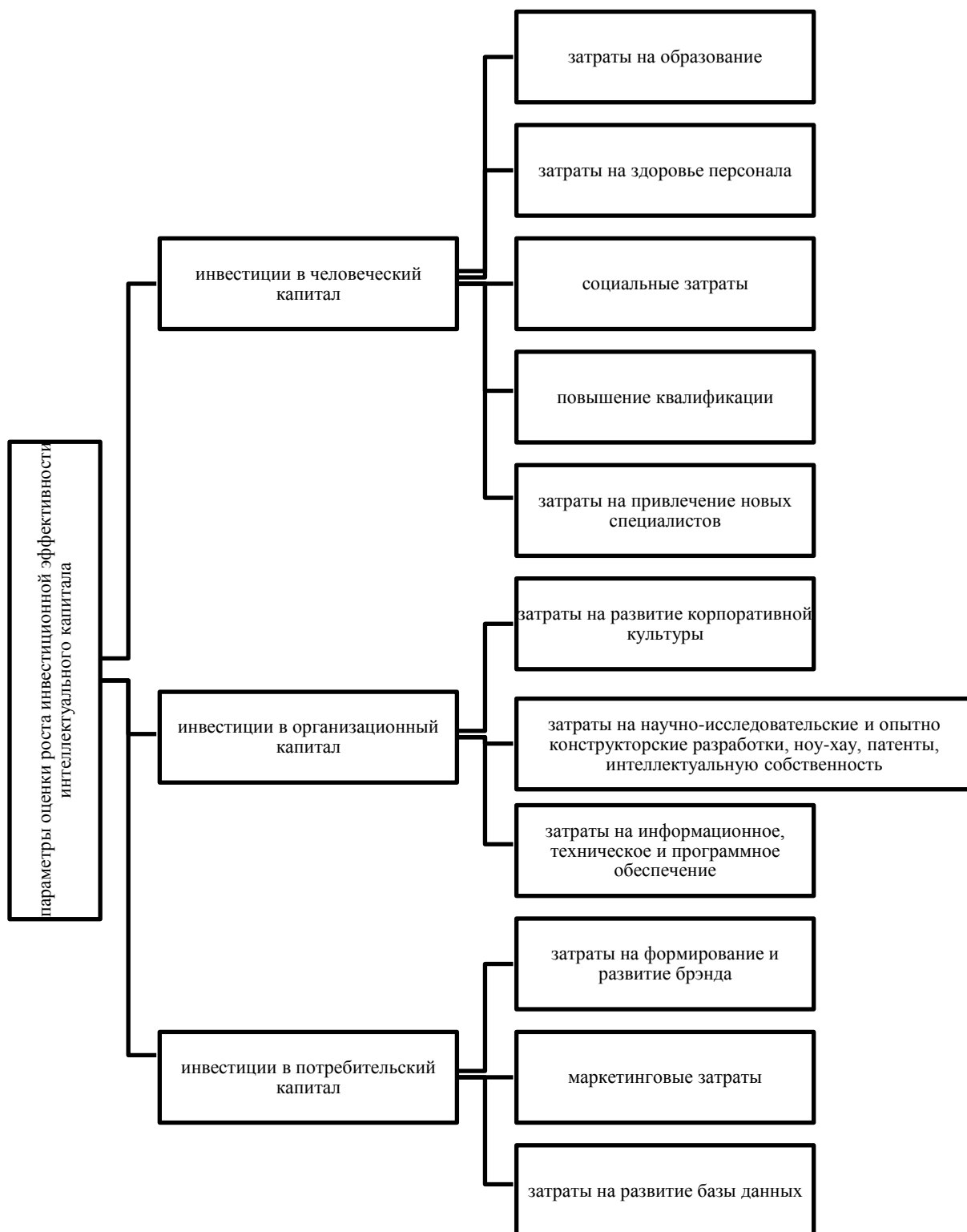


Рисунок 17 - Параметры роста инвестиции в ИК

Примечание - Разработано автором на основе источника [106]

3 Шаг. Рассчитать эффективность инвестиций в ИК с учетом коэффициента дисконтирования.

1 Шаг. Рассчитаем стоимость ИК на основе информационной производительности. Её разработал Нобелевский лауреат Пол Страсман [107].

Для того чтобы проанализировать информационную производительность, необходимо определить часть чистой прибыли компании, которая относится к «качеству управления». Для установления этой величины устанавливаются понятия затрат на информационный менеджмент и дохода, добавленного ИК. Прогноз доли чистой прибыли компании, относящийся напрямую на вклад интеллектуальных ресурсов компании, дает возможность произвести расчет методом дисконтирования стоимости ИК.

Показатели рассчитываются в четыре шага.

1. Первый шаг - установление затрат информационного менеджмента: затраты информационного менеджмента формируются из затрат на реализацию продукции и услуг, управление организацией и затрат на ее формирование.

Следовательно, в затраты информационного менеджмента не входят затраты, имеющие связь с производством продукции и услуг.

$$TC_{im} = TC_r + TC_{ta} + TC_{dis} \quad (40)$$

где TC_{im} – затраты информационного менеджмента;

TC_r - затраты реализации;

TC_{ta} - общие и административные затраты;

TC_{dis} – затраты на исследования и развитие.

2. Второй шаг - установление стоимости, добавленной информацией:

Часть чистой прибыли, относимая на интеллектуальные ресурсы, рассчитывается как разница между доходом компании и средней «нормальной» прибылью, который определяется исходя из средней процентной ставки и стоимости ее активов, характеризующей «нормальную» прибыль капитала.

При этом весь избыток чистой прибыли над его средним («нормальным») уровнем, возможно, отнесен к эффекту информационного менеджмента:

$$PV_{inf} = PV_c - S_a \times ROA \quad (41)$$

где PV_{inf} - часть прибыли, добавленная информацией;

PV_c – чистая прибыль;

S_a - стоимость активов;

ROA - средняя норма дохода на активы.

3. Третий шаг - установление отдачи на информационные ресурсы (ROM):

$$ROM = PV_{inf} / TC_{im} \quad (42)$$

где ROM - отдача на информационные ресурсы;
 PV_{inf} - прибыль, добавленный информацией;
 TC_{im} - расходы информационного менеджмента.
 Четвертый шаг - оценка стоимости ИК:

$$IC = PV_{inf} / ROE \quad (43)$$

где IC - ИК;
 PV_{inf} - прибыль, добавленный информацией;
 ROE - средняя процентная ставка возврата на акционерный капитал (рентабельность акционерного капитала).

На основе методики оценки стоимости ИК на основе информационной производительности или отдачи на менеджмент (ROM), мы получили следующие результаты (Приложение Д).

Построим график стоимости интеллектуального капитала казахстанских промышленных компаний на основе приложения Д (Рисунок 18).



Рисунок 18 - Стоимость ИК казахстанских промышленных компаний (млн. долл. США)

Примечание - Составлено автором

Из рисунка 18 видно, что за 2008 по 2013 года стоимость ИК в АО «Казахмыс» и в АО «ENRC» снизились на 22,66 млн. долларов США и на 54,33 млн. долларов США соответственно. Пик снижения стоимости ИК приходится на 2012 и 2013 года, когда обе компании получили убыток, а пик роста наблюдается в 2010 году, когда обе компании получили высокую прибыль.

В целом можно сделать вывод о том, что казахстанские промышленные компании обладают значительным и уникальным ресурсом как ИК. Однако результаты от использования ИК за последние шесть лет снижаются. Поэтому в дальнейшем необходимо эффективно, рационально и качественно управлять ИК.

Также необходимо проводить мониторинг развития ИК для раскрытия наиболее действенных мероприятий по их эффективному использованию, что даст возможность увеличения стоимости ИК организации

2 Шаг. Рассмотрим эффективность инвестиций в ИК АО «Казахмыс» по годам.

Для расчета эффективности инвестиций в ИК были взяты показатели из работы Розентул Е.А. [101, с.133].

Рассчитаем эффективность инвестиций в ИК по годам

$$\text{Эг} = \frac{\text{ИК}}{\text{ИнвИК}} \quad (44)$$

где Эг - эффективность инвестиций в ИК по годам;

ИК - стоимость ИК организации;

ИнвИК - инвестиции в ИК.

Инвестиции в ИК включают в себя денежные средства, направленные на приобретение нематериальных активов, расходы на реализацию, часть административных расходов направленных на повышение квалификации работников и т.д.

Экономическая эффективность от инвестиций в ИК по годам казахстанских промышленных компаний рассчитана в Приложении Е.

Из приложения Е видно, что от вложения инвестиций в ИК есть отдача, то есть ИК в целом используется эффективно.

Рассмотрим динамику объема инвестиций в ИК предприятий горнодобывающей промышленности (Рисунок 19).

Из рисунка 19 видно, что за последние шесть лет с 2008 г. по 2013 г. объем инвестиций в ИК в АО «Казахмыс» снизился на 17 млн. долларов США, а в АО «ENRC» на 193 млн. долларов США. При снижении инвестиции в ИК снижается стоимость ИК. Так за последние шесть лет стоимость ИК в АО «Казахмыс» уменьшилась на 22,66 млн. долларов США, а в АО «ENRC» на 54,33 млн. долларов США.

Рассмотрим эффективность инвестиции в ИК по годам казахстанских промышленных компаний за 2008 по 2013гг. (Рисунок 20).

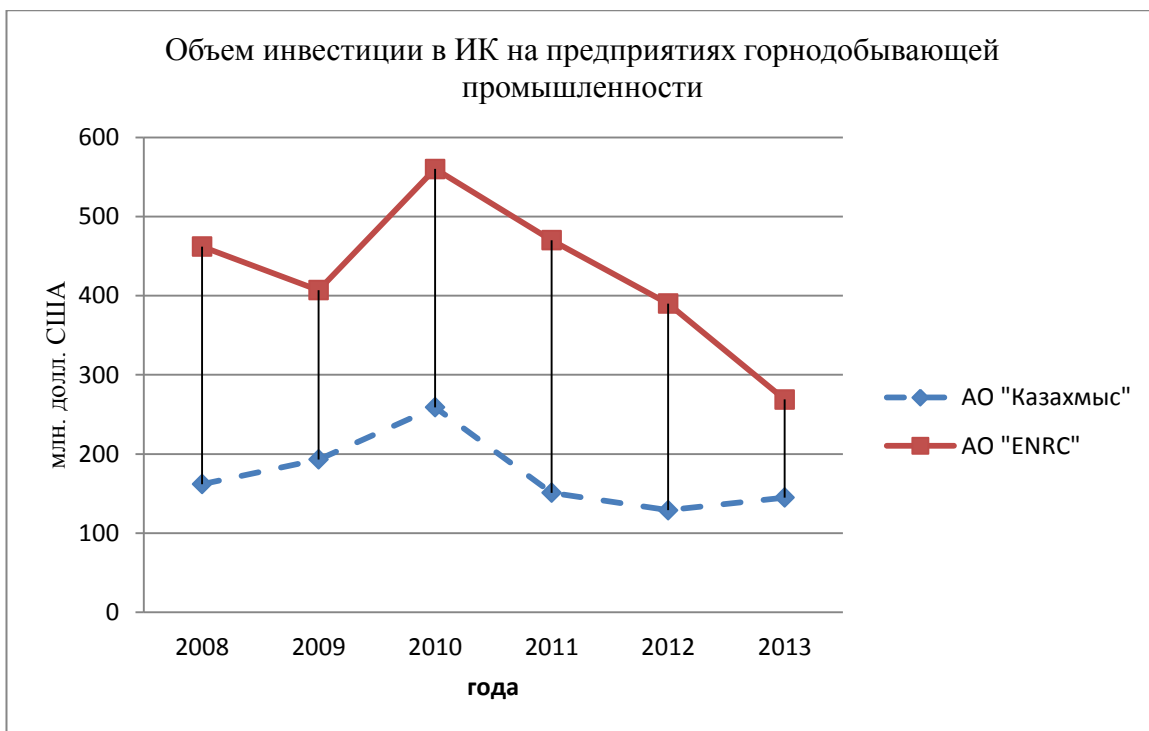


Рисунок 19 - Объем инвестиции в ИК на предприятиях горнодобывающей промышленности (млн. долл. США)

Примечание - Составлено автором

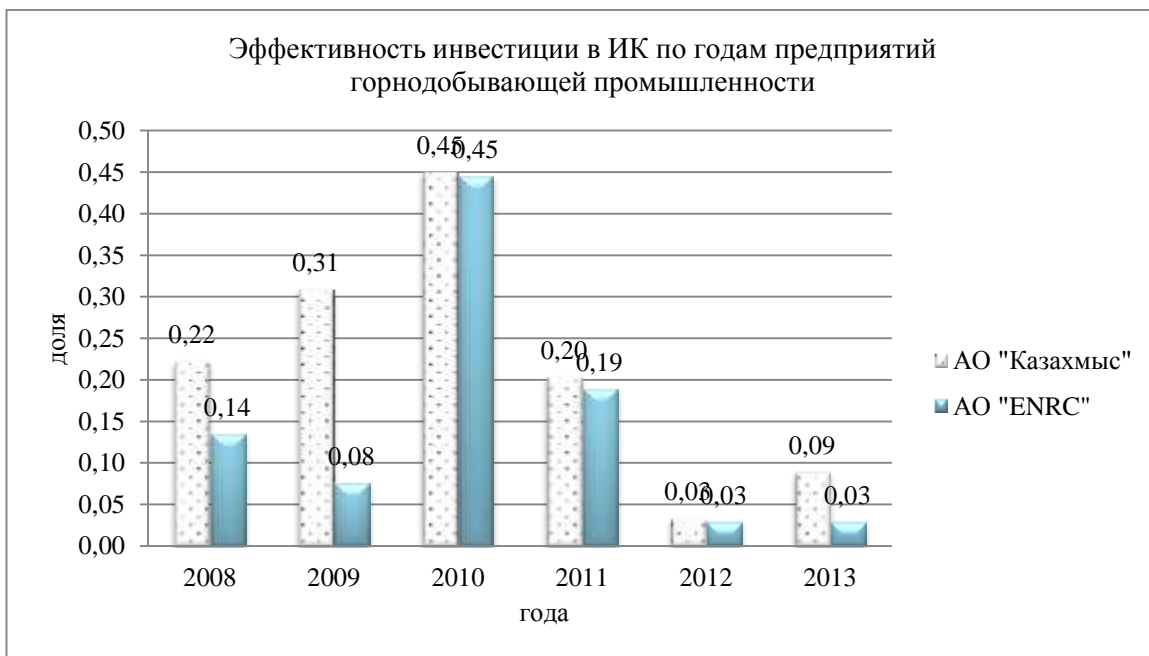


Рисунок 20 - Эффективность инвестиции в ИК по годам предприятий горнодобывающей промышленности

Примечание - Составлено автором

Из рисунка 20 видно, что самая высокая отдача от вложения в ИК наблюдается 2009 году в АО «Казахмыс», что составило 0,45. То есть на 45% ИК используется эффективно. Однако за последние шесть лет с 2008 по 2013 гг. эффективность инвестиций в ИК обеих компаний идет к снижению. Так за 2008 по 2013 года эффективность инвестиций в ИК в АО «Казахмыс» уменьшилась на 0,13, а в АО «ENRC» на 0,11 соответственно. Это свидетельствует о неэффективном использовании ИК организации.

3 Этап. Рассчитаем эффективность инвестиций в ИК с учетом коэффициента дисконтирования.

Для расчета эффективности инвестиций в ИК с учетом коэффициента дисконтирования были взяты показатели из работы Розентул Е.А. [101, с.135].

Коэффициент дисконтирования это величина денежных средств, которую можно получить с учетом риска и фактора времени. С помощью данного показателя можно получить стоимость на данный момент.

Эффективность инвестиций в ИК (Э) есть отношение прироста ИК за определенный период к инвестициям в него за тот же период с учетом дисконтирования:

$$\text{Э}_{\text{ИК}} = \frac{\text{ИК}_n - \text{ИК}_i(1+r)^{n-1}}{\sum_{i=1}^n \text{ИнвИК}_i(1+r)^{n-1}} \quad (45)$$

где ИК_i - величина ИК на конец года i ;

ИнвИК_i - инвестиции в ИК в году i ;

r - коэффициент дисконтирования ($r=0,1$)

На основании данных таблицы Д1 рассчитаем эффективность инвестиций в ИК с учетом дисконтирования за шесть лет (2008-2013 гг.) казахстанских промышленных компаний.

1. Рассчитаем эффективность инвестиции в ИК с учетом дисконтирования в АО «Казахмыс»:

$$\text{Э}_{\text{ИК}} = \frac{(13,57 - 36,23 * (1 + 0,1)^5)}{(162 + 193 * 1,1 + 259 * 1,21 + 151 * 1,331 + 129 * 1,4641 + 145 * 1,6105)} = -0,05$$

2. Рассчитаем эффективность инвестиции в ИК с учетом дисконтирования в АО «ENRC»:

$$\text{Э}_{\text{ИК}} = \frac{(8,36 - 62,69 * (1 + 0,1)^5)}{(462 + 407 * 1,1 + 560 * 1,21 + 470 * 1,331 + 390 * 1,4641 + 269 * 1,6105)} = -0,04$$

Таким образом, в результате вложения одного доллара в ИК в течении шести лет с 2008 г. по 2013 г. стоимость ИК АО «Казахмыс» с учетом дисконтирования уменьшилась на 0,05 долл. США, а в АО «ENRC» на 0,04 долл. США.

Результаты нашего исследования свидетельствуют о недостаточном вложении в ИК организации и их неэффективном использовании.

К особенностям инвестиций в ИК относятся следующие:

- инвестиции в ИК содействуют повышению стоимости организации, производительности труда и конкурентоспособности. Проведение исследования в таких странах как США и Европейский Союз обнаружили, что вклад инвестиций в ИК содействует росту производительности труда от 20% до 34%;

- страны, которые преимущественно инвестируют в ИК, также более рентабельно распределяют свои ресурсы в пользу инновационных компаний. Например: Швеция и США вкладывают свои средства в два раза больше в ИК, чем Испания и Италия, а патентующие собственные изобретения организации в Швеции и США притягивают в четыре раза капиталовложений больше, чем аналогичные организации в Испании и Италии;

- в разных странах наблюдается положительная взаимосвязь между рыночной стоимостью компании и инвестициями в ИК. При этом в финансовых отчетах корпораций наблюдается ограниченная информация об инвестициях в ИК. Это является своего рода барьером для корпоративного финансирования и управления организацией;

- рост вложений в ИК настроен на справедливую политику в сфере человеческого капитала. ЧК - есть база для ИК, наглядным примером тому может стать программное обеспечение, которое является отображением человеческого опыта в виде специфического кода;

- увеличение ИК также имеет значительные результаты для занятости и неравенства оплаты труда [102].

В дальнейшем необходимо:

1. разработать стимулы в налогово-бюджетном плане для тех организаций, которые вкладывают больше средств в ИК;

2. улучшить систему кредитования и финансирования организаций, направленных на содействие инвестициям в ИК;

3. руководителям организаций предложить разработать стратегию по развитию ИК и принять к действию концепцию инноваций;

4. для более полного понимания сущности и важности инноваций и их роста необходима единая методика измерения ИК;

5. нужно стимулировать те организации, которые наращивают свой ИК;

6. рекомендовать разработать и внедрить в налоговую базу РК систему налоговых кредитов для НИОКР, это даст возможность повысить прибыльность компании;

7. Правительству Республики Казахстан необходимо принять меры направленные на облегчение отчетности организации об инвестициях в ИК;

8. поощрять те организации, которые внедряют инновации, с помощью налоговых рычагов;

9. рекомендовать на правительственном уровне внедрение законодательно-нормативной базы по защите частной информации, разработать

систему развития технологических навыков и инфраструктуры информационно-коммуникационных технологий;

10. На предприятиях, где основной акцент ставится на интеллектуальные активы, порядок определения прав интеллектуальной стоимости должен сопровождаться конкурентоспособной политикой и действенными правоохранительными системами. Необходимо принять меры, направленные на совершенствование качества патентов, так как не всегда патенты отражают действительно инновации [102].

Таким образом, на данный момент, одним из наиболее прибыльных путей вложения денежных средств является инвестиции в развитие ИКО. Эта сфера менеджмента пока является новой и до конца не изученной, наблюдаются проблемы в способах подбора направлений инвестирования, способах оценки результативности от инвестирования, способах оценки степени интеллектуального капитала.

Для того чтобы эффективно УИК в организациях необходимо выявлять внутренние резервы, то есть внутренние возможности компании которые направлены на эффективное использование ресурсов организации, позволяющие увеличивать объем производства продукции. Поэтому необходимо организовать фонд развития ИК (Рисунок 21).

Автором дается следующее определение фонда развития ИК - это совокупность финансовых и материальных ресурсов организации, направленных на развитие ИКО. Автором предлагается создать фонд развития ИК на предприятиях горнодобывающей промышленности, который даст возможность наращивать ИКО. Основные направления фонда развития ИК включают: развитие человеческого, организационного и потребительского капитала.

Средства фонда развития ИК будут направлены на проведение тренингов, курсов повышения квалификации сотрудников, проведение аттестации, улучшение корпоративной культуры, создание базы данных о клиентах, создание интегрированных CRM систем, внедрение инноваций и т.д.

Фонд развития ИК формируется за счет чистой прибыли. Стимулирующее воздействие этого фонда на повышение эффективности производства проявится как в процессе его формирования, так и в процессе распределения и использования в каждом трудовом коллективе.

Этапы формирования и использования фонда развития ИК:

- сформировать фонд развития ИК (20 % от чистой прибыли);
- составить смету расходов по основным направлениям развития ИК;
- контроль за расходованием ИК.

Основная функция фонда развития ИК является эффективность использования ИК организации (Рисунок 22).



Рисунок 21 - Основные направления фонда развития ИК организации

Примечание – Источник [108]

Фонд развития ИК должен взаимодействовать со следующими структурными подразделениями: отдел развития человеческого капитала; отдел развития организационного капитала; отдел развития потребительского капитала.

В отделе развития человеческого капитал средства фонда должны быть направлены на повышение квалификации сотрудников, проведение тренингов, трудовые отношения, эффективность работы организации, наем, обучение и развитие персонала. В отделе развития организационного капитала средства фонда должны быть направлены на приобретение нематериальных активов и на инновационные разработки. В отделе потребительского капитала средства фонда должны быть направлены на создание базы данных о клиенте, что позволяет организациям создавать и эффективно применять собственные инструменты и методики исследования, которые дадут возможность увеличить стоимость организации.

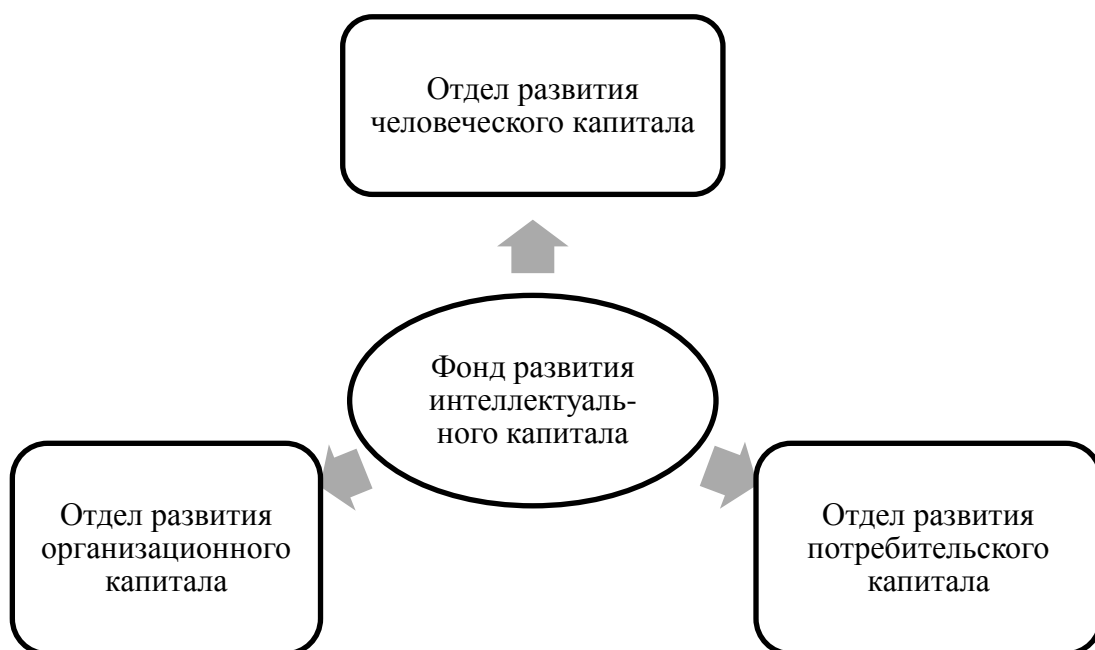


Рисунок 22 - Взаимосвязь фонда развития ИК организации

Примечание - Разработано автором

Для того, чтобы рассмотреть эффективность работы фонда развития ИК необходимо рассчитать прогнозную чистую прибыль. Прогнозная прибыль АО «Казахмыс» и АО «ENRC» за 2014 по 2019 годы дана в приложение Ж. На фонд развития ИК ежегодно отчисляется 20% чистой прибыли компании (Приложение Ж).

На основании таблицы Ж1 и Ж2 (Приложении Ж) построим диаграмму прогнозирования фонда развития ИК в АО «Казахмыс» и АО «ENRC» за 2014 г. по 2019 г. (Рисунок 23).

Из рисунка 23, видно, что в АО «Казахмыс» и АО «ENRC» за 2014 г. по 2019 г. фонд развития ИК увеличится на 30,5 млн. долл. США и 25 млн. долл. США соответственно. На это влияет рост чистой прибыли в обеих компаниях на 152,3 млн. долл. США и 125,1 млн. долл. США соответственно.

Рассмотрим среднегодовой темп прироста чистого дохода предприятий горнодобывающей промышленности за 2015-2019 гг. (Таблица 10).

Из таблицы 10 видно, что среднегодовой темп роста чистого дохода на предприятиях горнодобывающей промышленности составляет 20%. То есть создания фонда ИК способствует получение ежегодно 20% чистого дохода.



Рисунок 23 - Диаграмма прогнозирование фонда развития ИК

Примечание - Составлено автором

Таблица 10 - Прогнозные данные среднегодового темпа прироста чистого дохода предприятий горнодобывающей промышленности

Наименование организации	2015	2016	2017	2018	2019
АО «Казакхмыс»	120,0	120,3	119,8	120,2	120,2
АО «ENRC»	119,9	119,9	120,0	120,0	120,2

Примечание - Рассчитано автором

Создание фонда развития ИК даст возможность в дальнейшем увеличить стоимость и прибыльность организации, так как средства данного фонда будут направлены на развитие ИК организации. Для казахстанских компаний создание фонда развития ИК является новым явлением, которое позволит в дальнейшем быть конкурентоспособным на рынке [109].

Выводы по второму разделу

1. Эффективность деятельности той или иной организации можно оценивать не только с помощью финансовых показателей, но и нефинансовыми показателями.

2. Проведенный анализ показателей МНА предприятий горнодобывающей промышленности способен серьезно помочь руководителям

организации в перспективе: улучшить деловую репутацию и имидж организации; определить или изменить стратегию организации; проводить мониторинг и диагностику развития ИКО; увидеть проблемные области организации.

3. Рекомендовано для казахстанских компаний составлять отчет об ИК, который даст возможность в дальнейшем повысить прибыльность и стоимость компании, эффективно использовать и управлять интеллектуальным капиталом организации, оценить ИК организации, показать, как формируется и используется ИК организации, а также привлечь инвесторов.

4. Эффект интеллектуального рычага предприятий горнодобывающей промышленности свидетельствует об эффективном использовании ИК, который усиливает синергетический эффект человеческого, организационного и потребительского капиталов и ресурсов организации.

5. Отсутствуют методические инструменты по оценке и учету ИК и не отработаны критерии оценки стоимости ИК по нормативной бухгалтерской модели.

6. Одним из наиболее выгодных направлений инвестирования считаются вложения в развитие ИК организации. Практика выбора направлений инвестирования явно не учитывает значение ИК.

7. Для качественного и динамичного развития интеллектуального капитала в организациях необходимо создание и развитие фонда развития ИК.

3 ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

3.1 Основные направления развития интеллектуального капитала в Республике Казахстан

Высокие технологии как веяние современности сегодня повсеместно внедряются во все области социума и производства. В этой связи особо актуальной становится государственная поддержка и мотивация сферы развития интеллектуального капитала. Что выражается через механизмы обеспечения институционально-правовых условий.

Конкурентоспособность субъектов казахстанского рынка в разрезе мировой экономики, возможно при соблюдении правил «современной игры» на основе развития интеллектуального капитала и стимулирования применения новейших инновационных технологий и знаний. Это в свою очередь будет способствовать росту конкурентного потенциала государства в целом.

Рассмотрим основные законодательные документы в области развития ИК в РК.

В свете задач, направленных на эффективную экономику, республика определила стратегический курс на завоевание успешной позиции среди тридцати наиболее развитых стран мира к 2050-ому году. Эта ключевая цель нашла отражение в Послании Президента Республики Казахстан народу страны «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства», обнародованного в декабре 2012 года и была более подробно раскрыта в следующем Послании «Казахстанский путь развития: единая цель, единые интересы, единое будущее».

Ведущим вектором Стратегии «Казахстан-2050» определена инновационная модернизация страны. В связи с чем, государство ставит задачу проведения второго этапа модернизации и формирования наукоемкой экономики. Реализация намеченной государственной задачи связана с повышением внедрения инновационных знаний в рост экономического сектора. Также немаловажное значение в этом смысле имеет увеличение сегмента услуг и трансформация экономики в экологическую направленность. Эти меры позволят увеличить объемы продуктов несырьевого характера казахстанского экспорта до 70%, что даст внедряемая наукоемкая форма (модель) экономики. При этом предполагается увеличение субсидирования науки в пределах не менее 3% от ВВП [110].

В стратегическом государственном документе также намечена задача по подготовке квалифицированных кадровых резервов, работа которых обеспечит достижение высокой цели по вхождению Казахстана в тридцатку лидеров мира. Согласно задаче, подготовка должна проходить в ключе совершенствования кадрового потенциала с высокими стандартами функциональных навыков [111].

Ключевым моментом в развитии любой организации, на котором основывается ИК является человек. Это играет роль на любом уровне: от

мелкой организации до уровня в национальных масштабах. Государство в этом развитии играет важное значение.

Так в Послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Казахстанский путь - 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее», предлагается создание наукоёмкой экономики, что даст рост и повысит качество образования и науки в Республике Казахстан. Поэтому в дальнейшем необходимо совершенствовать законы в области коммерциализации научных разработок, по венчурному финансированию поддерживать исследователей и инноваторов, повысить качество правовых основ защиты ИС. Также необходимо разработать этапы финансирования науки, обоснованные конкретными разработками и открытиями. Создать условия для притока интеллектуального капитала (знаний и новых технологий). Также создать инжиниринговые центры совместно с иностранными организациями и повысить рентабельность национальной инновационной системы направленную на развитие венчурных сделок. Повысить активизацию технологических парков. Уже первые интеллектуально-инновационные кластеры функционируют в городе Алматы - Парк информационных технологий «Алатау» и в городе Астане на базе Назарбаев Университета. Также ведется активная работа по стимулированию развития технопарков в крупных казахстанских организациях [1].

В соответствии с идеей интеллектуального капитала была создана программа «Интеллектуальная нация -2020».

В документе дано ёмкое определение термина «ИК»:

Во-первых, ИК рассматривается как совокупность знаний и навыков специалистов различных отраслей наряду с накопленной научно-профессиональной и социокультурной информацией.

Во-вторых, - это духовно-культурный «багаж» отдельно взятого индивида, его социально-психологические и нравственные особенности наряду с народными обычаями и традициями позитивного характера.

И, в - третьих, под ИК в рамках его определения в Проекте понимается особая гражданская позиция человека в соответствии с такими социальными качествами, как профессионализм, образованность, патриотизм, воспитанность, умение быть частью социально-активного коллектива, трудолюбие, смелость, честность, дисциплинированность. Параметры интеллектуального капитала, лежащие в основе его определения, и есть достояние государства.

В рамках проектного документа определены направления его реализации в части формирования соответствующей инфраструктуры в целях укрепления интеллектуального капитала нации к намеченному сроку (к 2020 году). В их числе предусмотрены следующие шаги:

1) создание такого концептуального подхода, который бы позволил на основе консолидации необходимых специалистов различных отраслей осуществить сбор факторов, негативно влияющих на образование интеллектуальной нации. Концепция должна координировать деятельность

работников образования, здравоохранения, правоведов, юристов, экономистов, статистов, демографов и так далее;

2) формирование и реализацию многовекторных государственных программ, направленных на улучшение качества жизни жителей сельских зон республики, в получении беспрепятственного доступа к необходимой медицинской помощи, правовой консультации, всевозможной информации и так далее;

3) формирование республиканской базы данных интеллектуального капитала;

4) совершенствование законодательной базы в сфере интеллектуального права в республике [112].

Участие государства в развитии интеллектуального капитала создает возможности для качественных показателей предприятий республики. Интеллектуальный резерв и ресурсы формируют заинтересованность ими со стороны мощных бизнес-субъектов. Взаимодействие бизнес-структур с интеллектуальным резервом реализуется в форме масштабных инвестиционных проектов в сотрудничестве с правительством и властями в регионах.

Конкурентный потенциал экономики тесно связан с фактором его совокупной производительности, росту которой способствует наращивание отраслевых предприятий обрабатывающей промышленности с наукоемким производством. В этой связи фокус государственной поддержки направлен на модернизацию ведущих фондов предприятий. В этом смысле государство стремится стимулировать рост производительности, внедрять в производство современные инновационные и менеджмент технологии. Эти задачи сегодня для государства являются первостепенными.

Важным моментом для формирования эффективных модернизированных и конкурентоспособных производств является базис в лице инновационной мобильности бизнес-субъектов, мощного бренда, квалификационной составляющей персонала, навыки успешного продвижения и реализации услуг, продукта, качественный уровень конкурентного ареала, доступ к привлекательным рынкам сбыта. Наряду с вышеуказанным базисом ключевое значение имеет менеджмент, играющего важную роль во внедрении актуальных технологий управления [113].

Обоснование необходимости повышения производительности экономики в стране, прозвучало ранее, в частности, в выступлении Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева, обратившегося к народу страны с посланием «Новое десятилетие - новый экономический подъем - новые возможности Казахстана» (29.01.2010 г.). В докладе было отмечено, что комплексный рост производительности труда является важной государственной задачей в виду его низких показателей, что, в свою очередь возможно путем внедрения инноваций. Экономика Казахстана, по его словам, дает всего лишь семнадцать тысяч долларов произведенной продукции с одного работника. Тогда как этот показатель в развитых странах равен девяноста тысячам долларов. Правительство, как подчеркнул в этой связи Президент, поставит на особый

контроль задачу по оценке и финансовой поддержке всех категорий в этой области [114].

Международные экономические институты также привлечены к участию в развитии конкурентного потенциала промышленного сектора страны. Так, Всемирный Банк принял методологическое участие в разработке программы «Производительность 2020», являющегося составляющим направлением государственного плана по форсированному индустриально-инновационному развитию Казахстана. В реализации программы будут задействованы приоритетные секторы экономики, в которых предусмотрены решение задач по совершенствованию технологических, производственных и управленческих систем в целях конкурентоспособности и модернизации производства.

Согласно целям рассматриваемой Программы, её участники в лице предприятий обрабатывающих отраслей к 2020 году должны будут увеличить вдвое темпы производительности труда [113].

Принятая Правительством Республики Казахстан Государственная Программа по форсированному индустриально-инновационному развитию страны на первом этапе в 2010-2014 годы была направлена на развитие ИК в государстве. Второй этап ГПФИИР также направлен на обеспечение рынка труда и экономики в целом спросом и квалифицированными специалистами. Для чего принимаются действенные меры по созданию модели перманентного обучения. Данная модель образования носит комплексный характер. Где предусмотрено развитие образования как взаимосвязанной системы и развитие рынка как динамично сбалансированной системы. Все виды образования от профессионально-технического до дополнительного профессионального будут развиваться как единая взаимосвязанная система. В этих целях разрабатываются механизмы сотрудничества государства и бизнес-структур. Что даст возможность обеспечить приоритетные сектора экономики квалифицированными кадрами.

Инновационная стратегия в перспективе на будущее концентрирует свое внимание на стимулировании рыночной эффективности компаний. Этому будут способствовать такие формы экономической деятельности как трансферт технологий, внедрение технологий управления, модернизация технических составляющих, улучшение бизнес-процессов. В перспективный план инновационной политики входит поддержка проектов новейших конкурентноориентированных продуктов с соответствующей поддержкой процессов по их производству.

Росту конкурентного потенциала отдельных компаний и государственной экономики на мировом рынке способствует подготовка специалистов по менеджменту. Управленческие кадры являются принципиальным фактором конкурентности экономики. В этих целях в рамках отмеченной программы будет проводиться работа по сотрудничеству с отечественными и иностранными партнерами в области образования управленческих кадров. Так менеджеры соответствующих отраслей и руководящий состав будут повышать профессионализм, стажирясь за границей. Способ опережающего образования

сотрудников базируется на непрерывном обновлении знаний и навыков в течении всей жизни. Для развития опережающей формы образования персонала будет использована трехступенчатая система обучения и переобучения специалистов в звеньях начального, среднего и высшего образования. В рамках данной системы образования в производстве подразумевается подготовка внутри предприятия. Отделы занятости на основе полномочий будут организовывать подготовку и переподготовку фокус-категорий населения. Такая работа будет иметь порядок приоритетности. Что означает следующее. Возможность переподготовиться и повысить квалификацию будут иметь определенные слои населения [115].

Другая государственная правительственная программа «Дорожная карта бизнеса 2020» также направлена на улучшение степени кадрового персонала в стране. В соответствии с этой Программой, начиная с 2011 года, ведется работа по нескольким направлениям:

- адресная подготовка квалифицированных кадров по государственному заказу. Данная категория будет задействована в реализации разработок индустриальной Карты. Предполагается, что после принятия финансирования по региональному признаку в целях реализации политики будет разработана пошаговая программа переобучения по специальностям и отраслям;

- осуществление переобучения в целях наполняемости вакантных рабочих мест по недостающим техническим специальностям;

- замена зарубежной кадровой силы отечественными специалистами. При этом предполагается использовать потенциал учреждений профессионального и технического образования (колледжи, лицеи) и обучающих центров на базе больших действующих предприятий;

- меры по формированию социально ориентированных мест работы [116].

Комплекс задач по улучшению кадрового качества населения страны требует государственной поддержки в виде сервиса, инжиниринга, грантов и тому подобное. Реализация технологических целей, в свою очередь, нуждается в поддержке инвесторов, компаний, институциональных образований развития инноваций и так далее.

Поступательно-динамичный характер развития инноваций требует создания принципиально других хозяйственно-региональных форм деятельности. Такими единицами могут стать фонды территориальных инноваций, бизнес-инкубаторы, технопарки и так далее. Эти хозяйственные структуры, главным образом, должны создать условия их организаторам для получения коммерческого базиса научно-инновационных проектов.

В частности, по подобному образцу в государстве создается двухступенчатая система инкубаторов. Это региональные и национальные технопарки. Для деятельности вторых характерен признак отраслевой векторности на основе льготного налогообложения по режиму специальной экономической зоны. Соответствующая статистика показывает, что клиентами технопарков на территории государства в своем подавляющем большинстве являются производители услуг и товаров. В их числе производители пищевой

отрасли, мебели, по пошиву одежды, ремесленники и оказывающие услуги в области образования, консалтинга, строительных и ремонтных работ. Тогда как всего 2% от общего числа клиентов технопарков заняты в соответствующем бизнесе. И это при том, что деятельность бизнес-инкубаторов предполагает, по своей сути, создание предприятий с высокими технологиями со стадии «зарождения» идеи проекта [117].

Ученым Днишевым Ф.М. в авторском научном труде [118, с. 320] выдвигается точка зрения о том, что экономический рычаг создания инновационной сферы должен использовать систему льготных стимулов и выстраиваться на преференциальном уровне ведения хозяйственной деятельности. Учитывая мировой практический опыт в данной области, им были предложены ряд ведущих категорий соответствующих льгот. Среди которых отмечены:

- льготы фискального характера, под которыми, понимается налоговое стимулирование определенных видов бизнеса. В их перечень могут войти льготы по установлению налоговой базы. В частности, на доход, стоимость имущества и землю. А также соответствующие льготы по налоговым каникулам, ускоренной амортизации, понижении налоговых ставок;

- льготы финансового характера, под которыми понимаются всевозможные виды субсидирования. В их форме могут выступать аренда производственных помещений и земельных наделов по сниженной плате. Либо использование таких по преференциальным национальным (государственным) кредитам или за счет государственных средств;

- льготы внешнеэкономического характера, под которыми понимается специальный таможенно-ценовой режим. Такой вид льгот может быть направлен на упрощение процедур по внешнеторговым операциям. Также на снижение либо полную отмену экспортно-импортных пошлин.

Подобный подход в формировании экономических механизмов развития инноваций потребует законотворческой работы. Поэтому таможенные, налоговые законодательные акты должны быть подвергнуты изменениям и дополнениям.

Учитывая факт, что экономике республики необходимо трансформироваться из сырьевой в сервисно-технологическую плоскость, своевременным становится вопрос всемерного использования успешного международного опыта в области развития инноваций. Актуализация преемственности соответствующего опыта даст толчок развитию в Казахстане производства промышленных отраслей с высокотехнологичной и наукоемкой ориентацией.

В этих целях внедряется опыт иностранных партнеров по формированию фондов венчурного характера, технологического трансферта и финансирование кардинально новых приоритетных предприятий с высокими технологиями. Это является одним из основных условий слияния республики с международным рынком новейших технологий и дает возможность участия Казахстана в распределении труда интеллектуальной элиты на мировом уровне. Реальные

результаты международного опыта демонстрируют эффект от участия фондов венчурного характера в развитии научно-экономического потенциала ведущих государств мира. Перед фондами венчурного характера, как важным элементом, стоят задачи мотивации инновационной активности в Казахстане [119].

В республике, на сегодняшний день, действует АО «Национальное агентство по технологическому развитию» (по тексту - АО «НАТР»), ставший Фондом номер один в Казахстане при формировании институтов венчурной формы с инвестиционной направленностью. В АО «НАТР» входят АО «Logusom perspective innovations», АО «АИФРИ «Венчурный фонд «Сентрас», АО «Фонд Высоких технологий «Арекет», АО «АИФРИ «Венчурный фонд «Delta Technology Fund». Долевое участие АО «НАТР» в фондах венчурных институтов Казахстана равно 49%. В деловой партнерский портфель АО «НАТР» также входят иностранные партнеры венчурных институтов. Международными партнерами являются Израиль, США, Европа, Юго-Восточная Азия в лице представителя «Wellington Partners III Technology Fund L.P., а также Венчурный фонд Vertex III Fund L.P., «Центрально-Азиатский фонд поддержки малых предприятий «CASEF, LLC», Mayban Jaic Asian Fund.

Участие государства в рассматриваемом партнерстве создает необходимые условия для стимулирования венчурных капиталов. Эти меры осуществляются по принципам:

- непосредственного участия в образовании фондов венчурных институтов;
- сотрудничества с капиталом частного характера в целях инвестирования проектов инновационного развития и НИОКР;
- оказания содействия в становлении и развитии управленческого сегмента в области инноваций;
- оказания содействия в развитии линий частных инвесторов;
- создание фундаментальной базы субъектам финансового и институционального рынка для партнерства в венчурном инвестировании [120].

Субъекты инновационной инфраструктуры по инициативе правительства государства имеют ряд послаблений таможенно-налогового характера. Так, в частности, в свободной экономической зоне ПИТ, п. Алатау, участники инновационного бизнеса производят оплату корпоративного налога с 50%-ым послаблением, порог послабления налога на имущество и землю составляет 100%, а также на 100% от уплаты НДС от оборотов по реализуемым услугам. Кроме того, инновационный бизнес имеет абсолютное послабление по таможенным платежам на импортируемые товары. Институциональные структуры развития финансируются на льготной основе [121].

Однако, на наш взгляд, подобная форма стимулирования, направленная на развитие ИК, не может ограничиваться лишь по отношению к свободным экономическим зонам.

Государство способно реализовывать стимулирование и поддержку инновационной деятельности, применяя следующие инструменты:

- создавать покупки для государственных нужд передовой техники и наукоемкой инновационной продукции с целью снабжения гарантированного их внедрения и распространения;

- совершенствовать и развивать правовую основу в области инновационной деятельности;

- выделять целевые финансы из средств государственного бюджета на инновационные проекты и программы;

- формировать в определенном законодательном порядке льготные условия с учетом национальных интересов, для реализации инновационной деятельности и поощрения зарубежных и отечественных инвесторов [122].

В мировой практике для стимулирования инновационной деятельности применяются следующие налоговые льготы:

- предоставление инвестиционного и исследовательского налогового кредита;

- снижение налога на прирост инновационных издержек;

- предоставление «налоговых каникул» в течение нескольких лет на доход, полученных от продажи инновационных проектов;

- льготное налогообложение дивидендов физических и юридических лиц, приобретенных по акциям инновационных компаний;

- снижение ставок налога на доход, которые направлены на совместные и заказные проекты;

- предоставление льгот с учетом приоритетности осуществляемых проектов;

- льготное налогообложение дохода, приобретенной в результате использования ИК.

- снижение налогооблагаемого дохода на сумму стоимости основных средств всем инновационным компаниям [123].

Финансирование инновационной деятельности может быть эффективным за счет государственных, частных инвестиций и за счет смешанного финансирования. Проанализируем порядок обеспечения инновационной деятельности в США.

Доминирующей формой государственного финансирования разработок и исследований является федеральная контрактная система в США, через которую обеспечивается НИОКР, при этом определяющая доля контрактов состоит из государственных ведомств с корпорациями на конкурсной основе.

Специальными научными фондами выделяются субсидии, которые образуются за счет бюджета административных ведомств и паевых взносов. Существует такие фонды, которые созданы за счет государственного бюджета США, как Национальный научный фонд и Национальный институт здоровья, которые выделяют субсидии по личным исследовательским проектам их исполнителя. Из агентств федерального правительства США выделяются

средства для финансирования многих проектов. Специалист должен предоставить обоснование своей идеи, которая связана с кругом проблем данного фонда.

Косвенным государственным стимулированием развития техники и науки, поощряющая роль государства в инновационной деятельности являются налоговые льготы и система ускоренной амортизации основного капитала.

Налоговые льготы предоставляются компаниям, которые больше расходуют средств на НИОКР и образовательные цели.

На программы фундаментальных научных исследований в США осуществляется скидка с налога на прибыль в размере 20% затрат, реализовываемых университетами по контрактам с организациями. Также в США приток средств в организации, поощряющих инновационную деятельность, стимулируется снижением ставки налогообложения дохода от реализации их акций.

Амортизационная политика также является косвенным стимулированием инновационного процесса, касающегося технического перевооружения организаций. Законодательство, устанавливает завышенные нормы амортизации, дает инвесторам потенциал учитывать на бухгалтерских счетах часть дохода в виде стоимости затраченных средств производства. В результате совершается перераспределение дохода в амортизационные фонды, не облагаемые налогом, которое повышает скорость оборота основного капитала.

В США, например, существуют правила, которые предусматривают ускоренную амортизацию для оборудования и машин: вводится срок амортизации на пять лет, со следующими нормами: первый год - 20 %, второй - 32 %, третий - 24 %, четвертый - 16%, пятый - 8 %, для зданий и сооружений - 10 лет, для транспортных средств - 3 года. Эти нормы не зависят от настоящего возмещения и выбывания списанного оборудования [122].

Налоговый кредит, является главным рычагом косвенного регулирования инновационной деятельности в развитых странах. Например, в Австрии с 2005 г. компании, инвестирующие в науку и технологии, если даже они сами не осуществляют разработки и исследования, приобретают премию в размере 25% от затрат на разработку и исследования, но не более 100 тыс. евро в год. В Канаде размер налогового кредита для «научных» издержек составляет 35% на первые 2 млн. канад. долл.

Отсрочка налогообложения осуществляется для решения проблем, у организаций, затрачивающих свои средства на осуществление изобретательских работ и получение нужного для этого оборудования. В Бельгии с 2005 года начали активно стимулировать научную сферу, при этом введено снижение налога на оплату труда ученым. При этом организациям, осуществляющим исследования и разработки разрешено оставлять себе 50% от объема налогов с заработной платы.

Законодательные нормы, также являются косвенным методом государственного регулирования инновационных процессов. Например,

функционирующее в США уже около 200 лет патентное право законодательно укрепляет права изобретателей на их открытия ИС, которая предполагает монополию автора на научно-техническое решение. Это позитивно влияет на активность научной деятельности в стране.

В мировой практике используется организация инновационной инфраструктуры, которая включает развитие целой информационной системы внутри страны, и которая также считается косвенным методом государственного регулирования инновационной деятельности.

В информационных инфраструктурах Великобритании, Дании, Нидерландах, Финляндии основным является организация по прикладным исследованиям, а также региональные центры коммерческой реализации изобретений, способные исполнять надлежащие маркетинговые мероприятия.

Члены Евросоюза, особое внимание уделяют к вопросам облегчения доступа к информации по новым технологиям, прежде всего патентной, для малых и средних организаций. Так, в Нидерландах основным источником информации для приобретения новых знаний в предпринимательском секторе является Патентное ведомство. В Германии, помимо Патентного ведомства, организовано 25 патентно-информационных центров и служб.

В Японии ежегодно издается «Белая книга по науке и технологии», тем самым демонстрируется обзор новейших тенденций на рынке. Государством поощряется интенсивный обмен научно-технической информацией. В Китае уже более 10 лет существует программа инновационно-технологического развития страны, в рамках которой формируется сеть технопарков, каждый из которых включает от одного до трех инновационных центров.

К прямым методам стимулирования инновационной деятельности относят организации, промышленных корпораций в области НИОКР, поощряющие кооперацию университетов с промышленностью.

В зарубежных странах инновационное законодательство главным образом использует программное финансирование и специальные нормы, поощряющие формирование инноваций, при этом по программам с конкретными проектами.

Прямые методы государственного регулирования инновационных процессов делятся на две формы: административно-ведомственная и программно-целевая.

Административно-ведомственная форма проявляется в виде прямого дотационного финансирования.

Так, в США существует закон Стивенсона-Вайдлера «О технологических нововведениях». Он включает ряд мер стимулирования промышленных инноваций: поощрение физических лиц и организаций, которые осуществили значительный вклад в развитие техники и науки; оказание поддержки в обмене научным и техническим работником между институтами, промышленностью и федеральными лабораториями;

Программно-целевая форма государственного регулирования инноваций предполагает финансирование государственных целевых программ помощи нововведений, в том числе и в малых наукоемких фирмах; формируется

система государственных контрактов на получение тех или иных товаров и услуг, фирмам предоставляются кредитные льготы для реализации новшеств и т.д. [124].

Так, изучив нормативную правовую базу развития ИК, мы пришли к выводу, что в Республике Казахстан созданы все условия для развития ИК. Однако есть ряд проблем тормозящих развитие интеллектуального капитала страны, а именно:

- слабая связь между наукой, образованием, государством и бизнесом;
- высокая цена капитала;
- отсутствие опыта внедрения передовых технологий в мире;
- низкая правовая база регулирующая и стимулирующая ИК;
- низкий уровень квалификации кадров;
- бюрократизм и коррупция чиновников;
- отсутствие единой государственной стратегии развития ИК;
- слабая инновационная активность организации и отсутствие спроса на инновации [125].

В нашей стране наблюдается слабое влияние государства на инновационную активность. В связи с этим мы считаем, нужны меры государственного регулирования формирования ИК.

Главная задача государственного регулирования ИК заключается в том, чтобы обеспечить его эффективное формирование, использование и развитие. Государственная политика в сфере ИК должна заключаться в следующем:

- в обеспечении адекватности сложившимся внешним, общецивилизованным условиям;
- в обеспечении эффективного функционирования интеллектуального капитала на внутреннем уровне путем финансирования и создания организационно-экономического механизма и правовой среды;
- в создании социально-экономических институтов для обеспечения воспроизводства ИК.

При построении модели нами был учтен опыт развитых стран, которые возвели в ранг государственной политики развитие ИК.

Рассмотрим основные направления государственного регулирования формирования ИК (Рисунок 24).

К прямому стимулированию ИК относятся:

- финансирование фундаментальных исследований;
- предоставление субсидий на научные прикладные исследования;
- государственные закупки иностранных проектов ИС;
- переход к частному финансированию прикладных исследований в промышленности.

К косвенному стимулированию ИК относятся:

- стимулирование развития венчурного инвестирования, налоговое стимулирование;
- привлечение инвесторов.

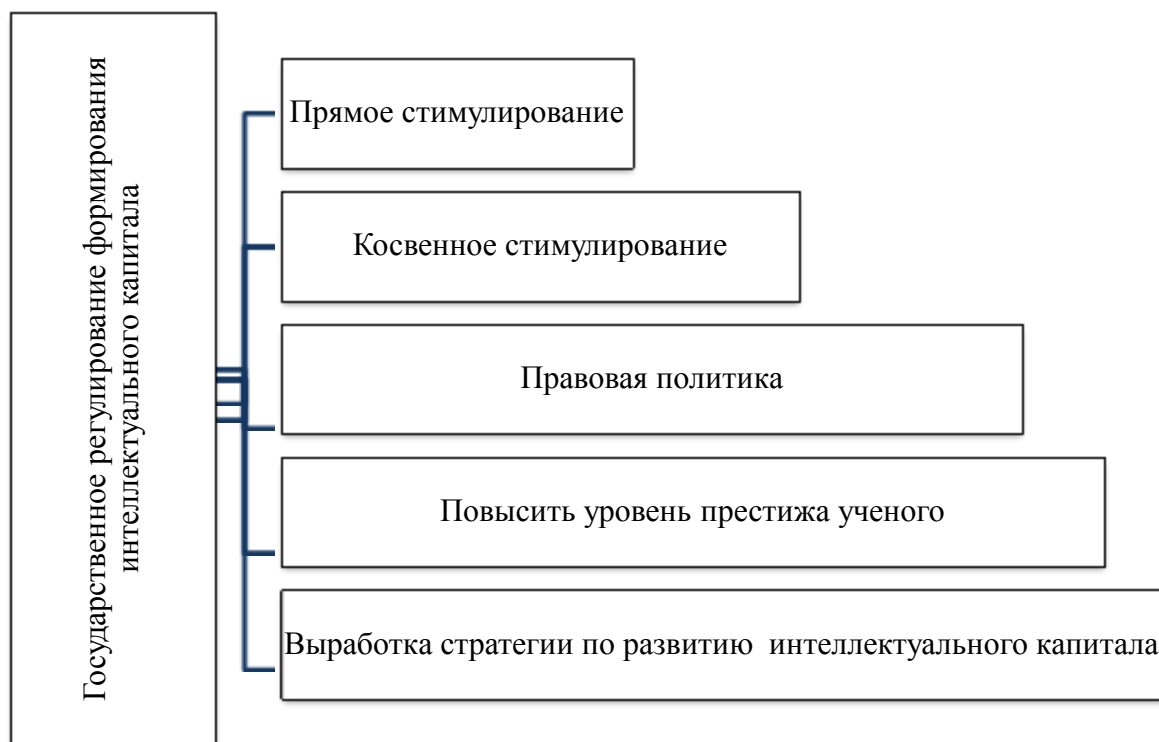


Рисунок 24 - Основные направления государственного регулирования формирования ИК

Примечание - Составлено автором на основе источника [126]

К налоговому стимулированию относятся:

- особая налоговая система сферы НИОКР;
- совершенствование системы налоговых льгот тех организаций, которые наращивают ИК.

Мы считаем в дальнейшем необходимо стимулировать организации, которые наращивают свой ИК компаний.

Нами предлагаются следующие шаги стимулирования (Приложение Л):

- ввести нулевую ставку КПП для организаций малого бизнеса, выпускающие инновационную продукцию, на срок до пяти лет, с начало выпуска инновационной продукции;
- освободить инноваторов от уплаты в бюджет социальных отчислений и социального налога до 5 лет с момента производства инновационной продукции;
- ввести нулевую ставку КПП для организаций малого бизнеса, выпускающие инновационную продукцию, на основе лицензионных соглашений, заключенных в Республике Казахстан, на срок три года с момента выпуска инновационной продукции.

К правовой политике относятся:

- развития правового поля венчурного финансирования в научно-технической среде;

- введение законов, которые регулируют развитие ИК;
- страхование инновационных рисков.

Необходимо повысить престиж общественного мнения относительно ученых, науки, и нововведений. К данным мерам относятся:

- обеспечение высокой пенсии ученых;
- привлечение молодых специалистов в сферу науки и образования;
- рост престиж труда молодых ученых;
- повышение финансирования науки и образования;
- обеспечение молодых специалистов ученых жильем.

Выработка стратегии по развитию ИК:

- разработка и проведение политики в сфере интеллектуального капитала;
- выбор основных направлений техники и науки;
- объективная смена технологических укладов в экономике;
- развитие внутренних связей науки, образовании, производства;
- создание условий для эффективности применения научно-технологического потенциала.

Ближайшая задача государственного регулирования формирования ИК заключается:

- в сохранении талантливых научных кадров, предотвращения ухода молодых;
- рост заработной платы;
- совершенствование социальной защищенности;
- помощь в обеспечении жильем [126].

Так, в нашей стране не существует государственной стратегии по развитию ИК, которая охватывала бы все аспекты его развития. Для этого мы предлагаем разработать государственную стратегию развития ИК. Стратегия будет направлена на регулирование ИК страны. Основной целью стратегии будет являться развитие ИК. Рассмотрим рисунок 25 государственная стратегия развития ИК.

1. К основным положениям государственной стратегии развития ИК относятся: цель; объект задачи.

Целью стратегии является повышение конкурентоспособности экономики.

К объектам относятся ИК страны.

К основным задачам государственной стратегии относятся:

- рост ИК страны за счет роста НМА;
- стимулирование развития ИК;
- создание информационной базы по развитию ИК в Республике Казахстан, что даст возможность повысить информативность общества;
- создание правовых условий в области ИК;
- создание сайта по ИК Республики Казахстан;
- совершенствование деятельности по ИС.

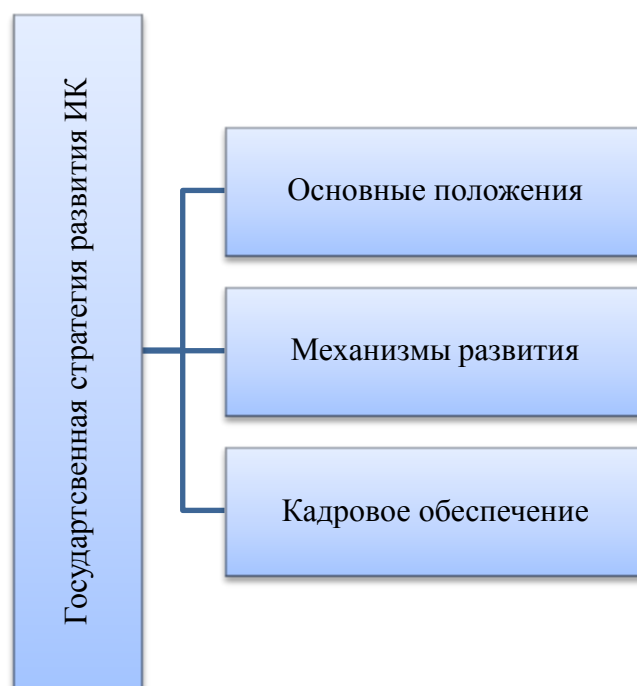


Рисунок 25 - Основные направления государственной стратегии развития ИК

Примечание - Разработано автором

2. Государственная стратегия предполагает создание механизмов развития ИК, к которым относятся:

- разработка методических рекомендаций по оценке ИК;
- создание базы данных по развитию ИК;
- разработка стандартов по учету и аудиту в области ИК;
- разработка методических рекомендаций по составлению отчета по ИК;
- проведение мониторинга и контроля по развитию ИК;
- обеспечение доступной информации о результатах интеллектуальной деятельности;
- облегчение процедур регистрации объектов ИС;
- способствование формированию организационных и правовых механизмов вовлечения результатов интеллектуальной деятельности;
- повышение информированности общества в вопросах развития ИК.

4. К кадровому обеспечению относится подготовка специалистов в области оценки и управления ИК. В связи с этим нужно организовать бизнес-тренинги по специальным курсам по предметам: «Управление ИКО», «Методика оценки ИК», «ИК организации: теория, методика и практика», «Бухгалтерский учет и аудит ИК».

В нашей стране созданы все условия для развития интеллектуального капитала, так создана программа «Балапан», Интеллектуальные школы, программа «Болашак», АО «Назарбаев Университет». Проводятся мероприятия

по возвращению казахстанских ученых работающих за рубежом, также приглашаются иностранные специалисты, проводятся мероприятия по предотвращению утечки квалифицированных кадров.

Мы, считаем, что отток интеллектуального капитала, наиболее опасная угроза, чем отток финансового капитала. Поэтому в 2007 г. по поручению Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева была организована база данных ученых казахов, которые находятся за рубежом. Также он предложил разработать программу по возвращению казахстанских ученых, работающих за рубежом [127].

Так, за 2012-2013 годы в Казахстан вернулись и работают 28 докторов наук, обучавшихся по программе «Болашак». Однако за рубежом еще работают 232 казахстанских ученых [128].

Таким образом, в дальнейшем необходимо совершенствовать государственного регулирования развития интеллектуального капитала в РК, а именно: увеличить инвестиции на развитие интеллектуального капитала; повысить качество образования; стимулировать деятельность научных работников; укреплять связи науки, образования, государства и бизнеса; улучшать институциональную среду в сфере развития ИК; повышать качество инновационной инфраструктуры; совершенствовать нормативно-правовое регулирование ИК.

3.2 Совершенствование механизмов развития интеллектуального капитала организации

В XXI веке Республика Казахстан характеризуется новым этапом развития, в котором главным фактором производства является ИК организаций, который опирается на знания персонала. Эти знания нужно направить в необходимое русло и превратить в конкурентоспособное производство, а для этого необходимо профессионально подготовить специалистов. Применяя различные технологии и модели в процессе деятельности организации и на стадии приобретения профессионального образования необходимо активно работать в данном направлении [129].

На современном этапе Республик Казахстан имеет ограниченные инновационные и производственные возможности и неэффективный механизм его применения. Каждая организация должна быть заинтересована во внедрении инноваций. Однако на практике пока еще нет заинтересованности и нет условий для активизации инновационного потенциала. Поэтому значительная доля экспортируемой продукции Республики Казахстан составляет сырьевая продукция. Конечно, такое положение дел не содействует качественному росту экономики и не формирует основу для приобретения долгосрочных экономических выгод.

В последнее десятилетие лидерами в производстве наукоемкой продукции являются Япония и США, которого они достигли, применяя различные подходы. Так в Японии проводится политика направленная на покупку новых

технологий. В США созданы все условия для талантливых людей и созданы все условия для развития военно-промышленного комплекса.

На сегодняшний день современные компании характеризуются тем, что обладают интеллектуальными ресурсами, которые обеспечивают значительную долю получаемого дохода. Для того, чтобы интеллектуальные ресурсы организации, были направлены на достижения конкретных целей, необходимы механизмы преобразования ИК в интеллектуальные ресурсы организации [130].

Эффективность формирования ИК организации зависит: от уровня интеллектуального потенциала специалиста в организации; от уровня квалификации специалиста, который применяет свои знания в процессе труда; от условия труда в организации, который создает работодатель; от уровня инвестиции в ИК [131].

Для повышения и совершенствования эффективности ИК в организации, необходимы механизмы развития ИК, которые включают в себя следующие составляющие процессы формирования и использования ИК на уровне организации: инвентаризация, оценка, инвестиции, управление.

Рассмотрим механизмы развития ИК применительно для предприятий горнодобывающей промышленности Республики Казахстан (Рисунок 26).

Мы считаем, что до проведения оценки ИК необходимо провести инвентаризацию ИК организации. Для того чтобы начать инвентаризацию ИК в организации необходимо организовать комиссию по проведению инвентаризации ИК. Состав комиссии утверждается руководством компании. Перечень объектов инвентаризации ИК необходимо указать в соответствующих документах.

Так как крупные казахстанские компании перешли на МСФО, то это дает возможность определить расширенный список неосязаемых активов и права, на которые предоставляют возможную коммерческую и иную ценность для компании.

К таким активам относятся:

- научные открытия, которые необходимы для производства инновационной продукции;
- потребительский капитал;
- ЧК, который не учитывается в составе НМА организации, так как знания принадлежит человеку;
- коммерческие идеи, и другие неосязаемые активы, которые являются ценностью организации.

В Республике Казахстан наблюдаются усилия некоторых крупных компаний формировать функциональные подсистемы управления ИК, как, например, модели управления высококвалифицированным персоналом. В качестве самостоятельного объекта управления ИК в разных социальных системах применяется мало, а само представление ИК в отечественной и зарубежной литературе пока не вполне обусловлено.



Рисунок 26 - Механизмы развития ИК предприятий горнодобывающей промышленности

Примечание - Разработано автором

Проведение инвентаризации ИК содержит следующие мероприятия: реализацию научно-технического, правового и экономического анализа; идентификация субъектов прав; разработка рекомендаций по оформлению правовой охраны на и применении их в гражданском обороте.

При проведении инвентаризации ИК анализируются следующие документы:

- бухгалтерские учетные документы, удостоверяющие факт выбытия или поступления надлежащих объектов учета в компании;
- документы, связанные с выполнением технологических операций и НИОКР;
- учредительные документы;
- лицензионные договоры;
- договоры об уступке прав;
- документы, свидетельствующие права правообладателя, включая охранно-правовые документы.

Инвентаризация ИК предполагает выполнение следующих действий:

- надо составить перечень ОИС, защищенных свидетельствами и патентами;
- проверить, функционируют ли еще эти охранные документы, уплачены ли пошлины за этот год, посмотреть срок продления данного документа;
- обследовать, все ли правовые документы (патенты и свидетельства) имеются в наличии в организации, получить дубликат в случае их утраты;
- внести в документы коррективы, в связи с изменением юридического статуса, юридического адреса или иные изменения;
- обеспечить соответствующую защиту ОИС (патентами и т.д.);
- вовремя зарегистрировать договоры уступки на объекты ИС и лицензионные договоры, так как без регистрации такие договоры считаются недействительными;
- оценка ИС в организации осуществляется с помощью оценщиками.

Все перечисленные меры направлены на повышения конкурентоспособности организации.

В компаниях для проведения инвентаризации ИК создается инвентаризационная комиссия, состав данной комиссии утверждается приказом организации.

Все объекты ИС должны учитываться в специальном реестре, который подлежит обязательному учёту.

На основании проведенного экономического, научно-технического, правового анализа, а также итогов проведенной идентификации ИК, рабочая инвентаризационная комиссия подготавливает рекомендации по осуществлению юридически важных действий для получения охранного документа. А также для сохранения информации о выявленном в режиме коммерческой тайны, для установления порядка его правомерного применения в гражданском обороте. Рекомендации отражаются в актах инвентаризации ИК.

По итогам проведенной инвентаризации ИК инвентаризационная комиссия составляет акты по инвентаризации ИК и сдает их руководству компании [132].

В данном разделе мы не будем рассматривать процесс оценки и инвестиции в интеллектуальный капитал, так как они были рассмотрены в разделе 2.

Рассмотрим процессы внедрения управления ИК.

Для того чтобы начать процессы внедрения управления ИК необходимо изучить элементы развития ИКО (Приложение И).

Также нам необходимо рассмотреть инструменты развития ЧК.

Так в Республике Казахстан к методам обучения работников в Казахстане относятся: тренинги, курсы, конференции, обучение на рабочем месте, коучинг. Данные методы приведены на рисунке 27.

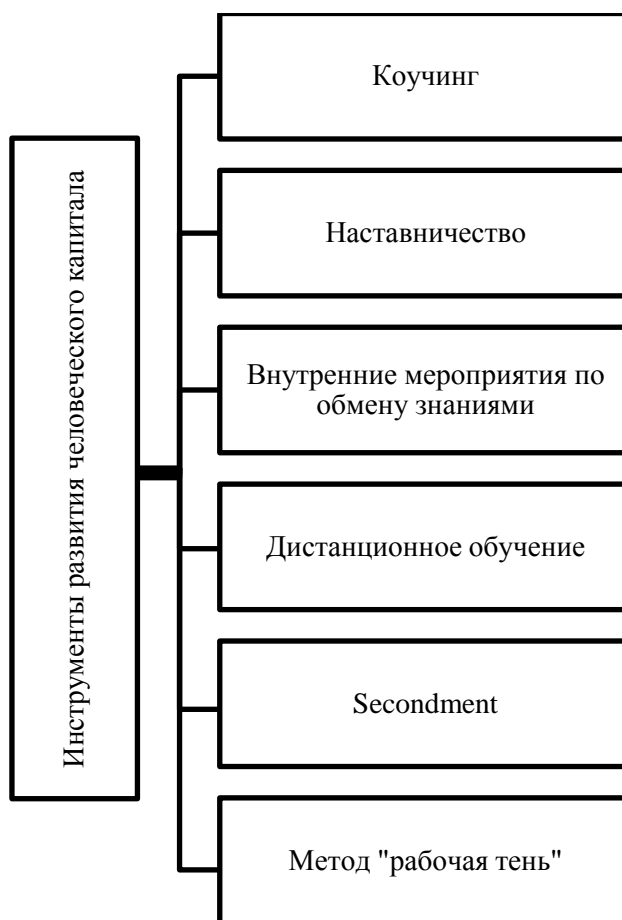


Рисунок 27 - Инструменты развития ЧК

Примечание – Источник [133]

Коучинг (англ. coaching - тренировки, обучение) - метод тренинга и консалтинга. Коуч предполагает достижение поставленных цели, новых, позитивно выраженных результатов в работе [134].

Коучинг - это способ и вид консультирования. Цель коучинга помочь клиенту определить его задачи и цели, сосредоточиться на их достижении и приобретать значительные результаты, в кратчайший период.

Коучинг в управлении компании содействует: росту эффективности управления; экономия времени на решении поставленных задач; улучшение коммуникаций внутри компании [135].

Наставничество это способ приобретения навыков и знаний более опытным работником менее опытному.

Наставник - это квалифицированный работник, обладающий достаточным опытом работы в организации. Он поддерживает новых работников адаптироваться в компании. Также наставник способствует их карьерному росту и профессиональному развитию. Он представляет интересы работников в отношениях с организацией. Внедрение системы наставничества необходимо для быстрорастущих компаний [136].

В Великобритании и США также используют методы обучения персонала как: e-learning, job shadowing, secondment, видео и аудио курсы.

Secondment это перемещения работника, на определенное время в иную структуру для изучения им нужных навыков. Он может быть внутренним (когда работниками обмениваются отделения организации), и внешним (когда работники отправляются на работу в другую организацию другой сферы деятельности).

Методом обучения работников за рубежом является Job Shadowing (в переводе обозначает «рабочая тень»). Сущность его состоит в том, что работник которого обучают становится «тенью» более опытного работника в настоящей рабочей обстановке (в течении трех дней). Цель метода - изучение и наблюдение особенностей работы работников организации. Став «тенью» специалиста компании, можно научить будущего работника определенными навыками.

E-learning является эффективным инструментом организации обучения.

К инструментам e-learning относятся: системы менеджмента обучения, системы управления учебным контентом, электронные курсы и инструменты для их создания. Применение информационных технологий в обучении относится к сфере e-learning [133].

Инструментами развития потребительского капитала является краудсорсинг.

Краудсорсинг (в переводе на английский язык означает «толпа» и «применение ресурсов») - передача некоторых производственных функций другому лицу, часто согласовывающих при этом свою деятельность с помощью информационных технологий [137].

В рамках анализа рассматриваемого вопроса исследования предлагаем рассмотреть практический опыт развития ЧК в АО «ENRG» и АО «Казахмыс».

В кадровой стратегии АО «Казахмыс» определено, что квалифицированный персонал, владеющий профессиональными знаниями, умениями и опытом, является основной ценностью компании. В компании действует целенаправленная система капиталовложения в обучение и стимулирование персонала в целях формирования потенциально мощного кадрового состава. За счет созданных обучающих программ достигаются положительные показатели профессионализма персонала, и снижается использование зарубежных рабочих ресурсов. Обучающие программы носят индивидуальный и групповой характер, разработанные по принципу доступности. Реализация политики привлечения и «сдерживания» ценных кадров осуществляется на уровне оплаты труда по принципу конкурентности. Анализ зарплатного фонда показывает, что его показатели в компании превышают средний уровень по республике, в том числе и на предприятиях горнодобывающей промышленности.

В 2010 году в компании был введен Совет оценки и управления труда, являющийся гарантом оценки труда персонала и вознаграждения. Система позволяет компании привлекать и удерживать способных сотрудников.

На предприятиях Группы действуют Советы молодых специалистов, которые помогают в привлечении, сохранении и развитии молодых специалистов, а также в создании пула потенциальных лидеров.

В состав Совета на два года избираются молодые сотрудники от трех до пятнадцати человек. Молодые специалисты с техническим и профессиональным образованием. Проработавшие в компании не менее пяти лет, имеют возможность войти в число соответствующей категории. В кадровой политике компании предусмотрены возможности карьерного роста, трудовой мотивации, развития и обучения. Молодые кадры имеют ряд дополнительных привилегий, такие как безвозмездное жилье и другие.

Численность персонала АО «Казахмыс» превышает 56 000 сотрудников. Компания дает порядка 2% от ВВП всей республики, являясь тем самым крупным структурообразующим предприятием.

Особое внимание уделяют развитию ЧК и в АО «ENRG». На сегодняшний день в компании занято порядка 70 000 сотрудников, 65 000, из которых работают в пределах республики. В частности, в настоящее время в компании действует программа «Группа 150», охватывающая руководящий состав.

В компаниях АО «Казахмыс» и АО «ENRG» ведется наставническая работа. В ходе осуществления программ наставничества реализуются задачи:

- ускорения адаптации новых сотрудников к производственному процессу; повышения кадровой квалификации персонала;
- приведение в соответствие уровня качества профессиональной подготовленности потребностям компании;
- поддержание уровня профессионализма персонала;
- снижение кадровой текучести.

Эти программы в рамках компаний позволяют персоналу получить новые навыки и умения, успешно применяемые в трудовой деятельности. В обучении персонала в компаниях применяются такие методы подготовки, как тренинги, обучение по месту трудовой деятельности, обучающие курсы, проводятся конференции. Однако, наряду с успешными проектами по развитию ЧК, в компаниях наблюдаются и недостатки в работе в данном направлении.

АО «Казахмыс» в последние годы существенно сократило инвестирование на развитие ОК. Инструментами ОК являются формирование коммуникационных линий, систем электронного документооборота, информационных систем применяемых внутри компании и корпоративная культура.

Потребительский капитал является третьим важным элементом в развитии интеллектуального капитала. Установление связей и стабильных отношений с потребителями и клиентами является ведущей целью ПК. Результативные внешние связи компании формирует его потребительский капитал. Грамотно выстроенная подсистема ПК увеличивает конкурентный потенциал компании, в нужном направлении развивает связи с поставщиками, акционерами,

сотрудниками, населением на местах и дает возможность эффективно применять преимущества подсистемы.

Инструментами потребительского капитала являются: бренд, подход к персональному потребителю, работа по улучшению деловой репутации, клиентская база, ожидание потребителей, банк данных об уровне продаж, менеджмент и мониторинг поставок, разработка рациональных рекомендаций.

Такие государства, Россия, Европа, Китай являются крупными клиентами рассматриваемых компаний. Инвестиционный акцент компаний горнодобывающих отраслей направлен на развитие потребительского капитала. В частности, АО «ENRG» в 2013 году затратило на развитие потребительского капитала 561 млн. долларов США. Аналогичные расходы АО «Казахмыс» в соответствующем периоде достигли отметки в сумме 73 млн. долларов США. Кроме того, в компаниях действуют собственные службы логистики [96; 97].

Рассмотрев все элементы развития и практический опыт развития ИК на предприятиях горнодобывающей промышленности, необходимо изучить вопросы управления ИК.

Управление ИК это совокупность влияний на все элементы ИК и их взаимодействия для роста результативности его развития в соответствии с целями и стратегией конкретной организации. Основная цель УИК - рост конкурентоспособности данной компании.

В организациях существуют разные активы, которые требуют вложения средств, некоторые необходимо изъять, а некоторые не имеют никакой ценности. Данный подход нужно учитывать при эффективной программы управления ИК. Также нужно отметить, что данная эффективная программа управления ИК основана на применении навыков и опыта персонала. Поэтому необходимо иметь специалистов в области ИК, которые могут оценить ИК, провести аудит ИК учитывать их на балансе организации, уметь разработать программы по мониторингу НМА и собрать всю информацию по ИК, для того чтобы создать банк данных по ним [138].

Э. Брукинг выделяет такие виды деятельности в УИК, как:

- 1 Шаг. Идентификация ИК;
- 2 Шаг. Разработка политики развития ИК;
- 3 Шаг. Аудит ИК;
- 4 Шаг. Документальное оформление ИК;
- 5 Шаг. Защита ИК;
- 6 Шаг. Распространение ИК;
- 7 Шаг. Приумножение и обновление ИК [139].

Рассмотрим каждый из этих элементов.

1 Шаг. Идентификация - (от лат. *identificare* сопоставлять) определение соответствия данного объекта, товара с соответствующей документацией, его наименованию во избежание замены одного объекта другим [140].

Идентификация знаний - это раскрытие коллективных и индивидуальных знаний, которые можно анализировать как актив организации. Японские ученые Х. Такеучи и И. Нонаки, считают, что идентификация знаний это

основная задача менеджеров, которые «анализируют подразумеваемые знания персонала прогрессивной линии и менеджеров исполнителей, производят их явными и затем воплощают их в технологиях и в новой продукции» [141].

Считаем, что для целей учетно-аналитической системы согласно МСФО 38 интеллектуальный капитал можно рассмотреть как идентифицируемую и неидентифицируемую долю (Таблица 11).

Таблица 11- Идентификация ИК

Идентифицируемая часть ИК		Неидентифицируемая часть ИК		
Организационный капитал	Потребительский капитал	Человеческий капитал	Организационный капитал	Потребительский капитал
Продукты творческого труда	Коммерческие идеи	Профессиональные знания и умения специалистов	Организационная структура и система управления	Участие в коммерческих партнерствах
	Средства индивидуализации		Информационные системы и технологии	Коммерческая сеть распространения продукции
			Электронные сети	
Примечание - Составлено автором на основе [142, с.11]				

Идентифицируемая доля ИК - это объекты, которые дают компании экономические выгоды, и выделяют из объектов ИК, их можно оценить и принять их на баланс компании в качестве НМА.

Так к продуктам творческого труда относятся исключительные права на использование, промышленный образец, базы данных и исключительные права на изобретение, программы для ЭВМ, топологии интегральной микросхемы, полезная модель.

К коммерческим идеям относятся исключительное право на ноу-хау.

К средствам индивидуализации относятся исключительный знак, обслуживание, право на товарный знак, на фирменное наименование.

Неидентифицируемая доля ИК - это объекты, которые дают компаниям будущие экономические выгоды. Они не учитываются в бухгалтерском учете и не могут быть объектом сделки [142, с.11].

Мы исследовали весь ИК, который обеспечивает компанию достижением корпоративных целей. Как только компания познала природу своего ИК, появляется необходимость в разработке политики по его формированию и сохранению. Затем необходимо провести анализ ИК.

Необходимо выяснить, как вообще этот капитал применяется и может ли он содействовать исполнению нужных изменений [143].

2 Шаг. Разработка политики развития ИК - обуславливается коллективной стратегией развития организации. Стратегия управления ИК обязана соответствовать корпоративной культуре.

Для эффективного УИК организации нужен комплексный подход, объединенный с управлением всеми видами НМА. Бизнес считается эффективным, если его менеджмент распоряжается всеми тремя капиталами: интеллектуальным, финансовым и материальным.

Только применение полной оценки и управления ИК приведет к большой ценности организации. Так как каждая организация имеет свою бизнес-модель, значительно отличающуюся от других, не существует единой системы УИК [144].

3 Шаг. Аудит ИК.

Благодаря аудиту ИК можно построить базу знаний, включающую сведения о том, кто что умеет. Такая база послужит ядром корпоративной памяти и разрешит значительно больше, чем на 20 % применить ресурсы компании. В организациях, где поддерживается корпоративная память, НМА является ценностью.

Процесс управления включает составление отчета о состоянии ИК и рекомендации по его реструктуризации.

Этапы аудита ИК:

1. цели компании (описание желаемых превращений);
2. определение оптимальных параметров активов;
3. присвоение параметрам верхних пороговых значений;
4. предпочтение метода аудита;
5. проведение аудита НМА;
6. документально оформить ценности активов в базе знаний ИК.

В процессе аудита огромный накопленный объем информации оформляется документально и хранится в электронном виде.

Рассмотрим процесс аудита (Рисунок 28):

1. Описание цели компании включает в себя:

- оценку имеющихся ресурсов компании необходимых для достижения корпоративных целей;
- рассмотрение стратегии компании и активы для того чтобы предоставить информацию о компании для инвестора;
- подготовка всей документации необходимой для создания службы корпоративного обучения;
- оценку о потребности в активах компании.

2. Определение оптимальных параметров активов.

Параметры активов - это характеристика активов. Например: численность клиентов, повторные покупки, портрет покупателя и т.д.



Рисунок 28 - Процесс аудита ИК

Примечание – Источник [145, с. 333]

3. Присвоение параметрам верхних пороговых значений - это означат к чему нужно стремиться, показывает оптимальное значение данного параметра для данной компании.

4. Предпочтение метода аудита - позволяет определить текущее состояние параметра. Например к методам аудита рыночных активов относятся: опрос покупателей; интервью с клиентом; анализ затрат и продаж; анализ контрактов; анализ платежей и т. д.

5. Затем необходимо провести аудит, то есть рассмотреть всю документацию и сделать аудиторское заключение. И в конце документально все оформить [145, с. 332-339].

Необходимо рассмотреть следующую документацию:

- предшествующие отчеты, относящиеся к ИС;
- документы, касающиеся к регистрации свидетельств, патентов, и прочее;
- лицензионные соглашения;
- содержание творческих и производственных процессов;
- итоги тестов, проекты и чертежи;
- резюме работников и подрядчиков;
- заключения обзоров рынка и потребителей;
- другие материалы, имеющие отношение к ИС и НМА.

В процессе аудита проверяются и определяются критерии безопасности, программы обнаружения коммерческой тайны, политику торговой марки, и прочие подобные аспекты.

В процессе аудита будет получен огромный объем информации, которую следует оформить документально и сохранить, в конечном итоге, в электронном виде [138].

4 Шаг. Документальное оформление ИК.

Документальное оформление базы знаний, предполагает создание корпоративной памяти организации. В результате этого создается система для хранения массива знаний об ИК компании на базе информационных технологий.

В итоге данное документальное оформление знаний переходит из владения некоторым лицом во владение компании, при этом зафиксированная информация будет находиться в памяти компьютера [141].

Политика организации в отношении управления ИК обязательно должна быть сформулирована, чтобы ответственные за управление ИК осознавали свои права и обязанности и, следовательно, исполняли свои функции.

Организации целиком владеют ИК, то есть и владеют наемными работниками, если речь идет о ЧК, и совместно с потребителями и другими контрагентами, если речь идет о ПК [143].

5 Шаг. Защита ИК.

Пителинский К.В., Кунафеев Д.А. считают, что защита ИК организации основывается на долгосрочном формировании ИК.

Они считают, что к элементам защиты ЧК относятся:

- комплекс мероприятий по удержанию специалиста;
- система формирования компетенций персонала;
- система управления знаниями;
- новейшая система мотивации персонала.

А к элементам защиты ОК относятся:

- актуализация маркетинга;
- система контроля и постановки задач;
- мероприятия по оптимизации бизнес-процессов;
- система управления проектами.

Основные направления защиты ИК связаны со структурой экономической безопасности организации и стратегией развития организации в долгосрочной перспективе.

В свою очередь, защита ИК должна быть согласована с корпоративной, функциональной, продуктовой, операционной, управленческой и ресурсной стратегиями компании.

Этапами построения системы защиты ИК организации являются:

- идентификация ИК организации несколькими способами;
- классификация отдельных элементов ИК организации;
- обнаружение основных угроз ИК организации;
- разработка системы защиты ИК;

- согласование стратегий компании со структур безопасности [53].

6 Шаг. Распространение ИК - это распространение и передачи знаний из базы тем работникам организации, которые нуждаются в них.

Команда по управлению ИК ответственна за распространение информации об ИК, при помощи ноу-хау. К методам распространения относятся публикация отчета об ИК и базы знаний [146].

7 Шаг. Приумножение и обновление ИК.

Приумножение и обновление ИК можно добиться с помощью найма новых работников и проведения организационного обучения [141].

Для эффективного управления ИКО, необходимо формирование структуры развития ИК, которая даст возможность повысить эффективность развития ИК. А для этого необходимо создать отдельную структуру, в компетенцию которого входит управление ИКО. Данную структуру должен возглавлять директор по развитию ИКО.

Поэтому мы предлагаем создать Департамент по развитию ИКО и вести должность директора по развитию ИК.

Специалисты данного отдела должны уметь: оценивать ИК и эффективно его использовать; разрабатывать программы по мониторингу развития ИК.

Организационная структура управления ИК представлена на рисунке 29.

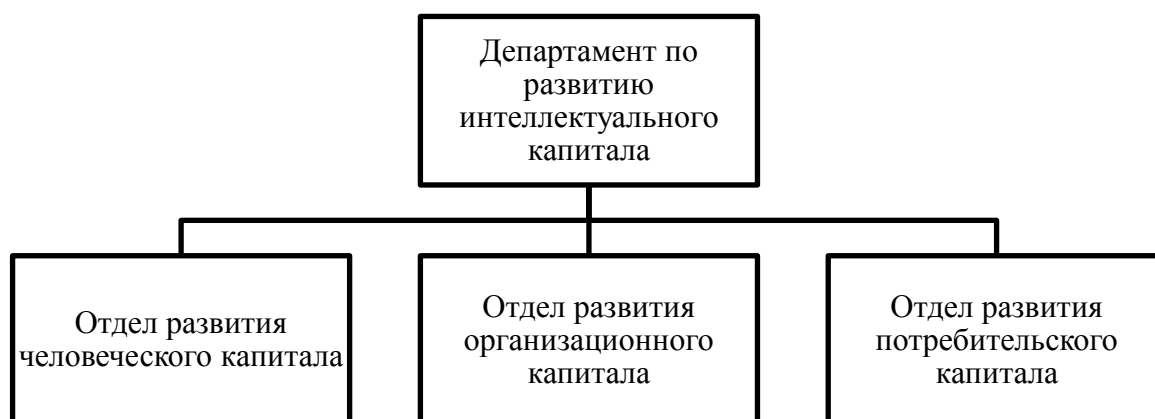


Рисунок 29 - Организационная структура управления ИК

Примечание - Разработано автором

Рассмотрим организационную структуру управления ИК.

К задачам отдела по развитию ЧК относятся:

- инвентаризация человеческого капитала;
- оценка эффективности работников (профессиональных, деловых и моральных качеств);
- формирование кадрового резерва;
- проведение аттестации.

- оценка эффективности инвестиции в ЧК;
- внедрение, разработка и проверка реализации стратегии организации и кадровой политики;
- формирование системы адаптации, подбора, и социализации сотрудников предприятия;
- определение состава персонала;
- развитие организационной культуры компании;
- контроль, внедрение и разработка системы обучения.

К задачам отдела развития организационного капитала относятся:

- инвентаризация организационного капитала;
- защита результатов творческой деятельности;
- проведение консультаций персонала по вопросам ИС;
- учет и хранение документов на итоги интеллектуальной деятельности, обеспечение контроля по их дальнейшему использованию;
- заключение и подготовка лицензии, связанных с применением объектов ИС;
- подготовка документов результатов творческой деятельности для отражения на бухгалтерский учет в качестве НМА;
- подготовка правовых документов в области ИС.
- организация хранения и учета документов на результаты творческой интеллектуальной деятельности, и их контроль
- проведение консультаций работников по вопросам ИС;
- анализ окупаемости инвестиции в организационный капитал.

К задачам отдела развития потребительского капитала относятся:

- инвентаризация потребительского капитала;
- создание базы данных по клиентам организации;
- организация системы понижения риска утечки коммерческой тайны;
- формирование связей предприятий с прессой;
- обеспечение благоприятного имиджа компании;
- разработка ценовой политики и товарной политики компании;
- оценка эффективности инвестиции в потребительский капитал;
- определение маркетинговой стратегии;
- анализ конкурентоспособности товара и его качество.

Таким образом, департамент по развитию ИК позволит организациям:

- проводить инвентаризацию ИК;
- разработать стратегию по управлению ИК;
- провести аудит ИК;
- создать механизмы для наращивания ИК;
- создать базу данных по ИК организации;
- обеспечить защиту ИК (объектов ИС).

Департамент по развитию ИК возглавит директор по развитию ИК.

Он обязан:

- знать теоретические основы сущности и понятия ИК;
- разработать механизмы УИК;

- знать методы оценки эффективности ИК;
- знать нормативно-правовые основы в области развития ИК;
- разрабатывать эффективную стратегию развития ИК;
- проводить мониторинг и диагностику развития ИК;
- подготовить конкретные программы развития ИК;
- проводить оценку эффективности инвестиции в ИК;
- координировать работу по развитию ИК на всех этапах.

Директор по развитию ИК имеет право:

- запрашивать любую информацию необходимую для учета ИК;
- знать все аспекты развития ИКО;
- знать свои права и обязанности;
- вносить предложения по совершенствованию оценки и управления ИК;
- внедрять мероприятия по совершенствованию развития ИК;
- анализировать эффективное использование ИК;
- разрабатывать правила по управлению ИК.

Таким образом, представленные выше мероприятия, на наш взгляд, позволят в дальнейшем наращивать ИКО.

В зарубежных странах проблема наращивания ИК является приоритетным значением. То есть на государственном уровне ведется, активная поддержка развития ИК. Поэтому в нашей стране необходимо создать все условия для наращивания ИК и его эффективное использование, а именно нужно поощрять и стимулировать те организации, которые наращивают свой ИК.

На уровне организации, необходимо эффективно и правильно управлять ИК и постоянно в него инвестировать.

3.3 Разработка эконометрических моделей развития ИК

Проводя обзор эмпирических исследований в сфере развития ИК, мы пришли к выводу о том, что за последние четырнадцать лет возникло много работ посвященных данным исследованиям. Во всех работах применялись эконометрические анализы воздействия ИК на итоги деятельности организации.

В основном данные работы исследовались авторами, как в развитых странах, так и развивающейся странах [147]. Однако все данные исследования говорят об отсутствии единого измерения ИК организации. Также можно отметить, что эмпирические изучения ИК в мире разнообразны, и различаются их по типу данных, объема выборки, по времени проведения и полученным результатам в зависимости от отрасли и страны. В связи с этим мы считаем, что данное исследование не позволяет сформулировать правильных выводов и применить их к казахстанским организациям, что определило наш исследовательский интерес.

В этой связи, автором впервые разработана модель ИК на итоги деятельности казахстанских организаций, что обуславливает новизну проведенного изучения.

Количественный анализ изучения ИК позволяют эмпирически обосновать его растущую роль в условиях инновационной экономики как самой организации так и для ее инвесторов.

Модель ИК - это эконометрическая зависимость итогов деятельности организации от уровня ИК и его элементов.

Формулировка моделей исследования.

Изучив предыдущие теоретические и эмпирические исследования ИК, мы сформулировали следующие предположения:

1 если стоимость ИК увеличивается, то и увеличиваются рыночная стоимость организации;

2 если величина ИК увеличивается, то и увеличиваются показатели характеризующие итоги деятельности организации;

3 если увеличить затраты на ИК, то увеличится валовая прибыль.

По данным с 2008 года по 2013 года (за шесть лет), нами было построено и проанализировано более 26 линейных многофакторных регрессий, для проверки сформулированных предположений. Однако мы выбрали пять моделей регрессионного анализа, так как их коэффициенты были значимы и характеризовали взаимосвязи между:

1) СИК и РСА;

2) затраты на ИК и валовая прибыль;

3) индикаторами затрат ИК и валовая прибыль;

4) затратами на ИК и стоимостью на ИК;

5) коэффициентом Тобина и рыночной стоимостью активов и балансовой стоимостью компании.

Для проведения данного исследования применялась модель множественной линейной регрессии.

Для построения эконометрической модели нам необходимо разработать корреляционно-регрессионный анализ. Корреляционный коэффициент может быть отрицательной и положительной. Если коэффициент корреляции отрицательный, то связь между случайными данными считается обратной. Это означает, что если увеличивается величина одной случайной величины, то она ведет к уменьшению значений другой. Если имеет место положительный коэффициент корреляции, то связь характеризуют как прямую.

Парная линейная регрессия - это модель, где средняя величина зависимой переменной анализируется как функция одной величины x и это модель вида:

$$Y = A + B(x) + E \quad (46)$$

где y - зависимые данные;

x - независимые данные;

A и B - неизвестные коэффициенты;

E - случайные данные, свидетельствующие об отклонении реальных значений результативного признака от теоретического.

Множественная регрессия - это уравнение связи с несколькими независимыми переменными:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_m) + E \quad (47)$$

где y - зависимые данные;

$x_1, x_2, x_3, \dots, x_m$ - независимые данные;

Нами выбрана линейная функция для построения уравнения множественной регрессии:

$$Y = A + (B_1 * X_1) + (B_2 * X_2) + (B_3 * X_3) + (B_m * X_m) + E \quad (48)$$

Оценка параметров этой модели осуществлялась в MS Excel с использованием программы «Регрессия».

Статистические данные

В исследовании использовались две горнодобывающие организации. Данные были взяты в общедоступной неконсолидированной финансовой отчетности компаний за 31.12.2008-31.03.2014 гг., представленные на их официальных сайтах и на сайте казахстанской фондовой биржи. Общий объем выборки составил 22 наблюдений (2 компании за период с 31 декабря 2008 года по 31 марта 2014 года).

Результаты эмпирических исследований.

Модель 1. Показывает связь между стоимостью ИК и рыночной стоимостью активов.

Для этого нам, необходимо провести корреляционную модель зависимости между стоимостью ИК и рыночной стоимостью активов.

Значения выборочных коэффициентов корреляции R представлены в таблице 12.

Таблица 12 - Коэффициенты корреляции (R)

Наименование организаций	R
АО «Казахмыс»	0,84
АО «ENRC»	0,80
Примечание - Рассчитано автором	

Из таблицы 12 видно, что в обеих компаниях коэффициент корреляции очень высок, то есть, установлена сильная прямая связь. Это свидетельствует о том, что необходимо больше средств выделять на развитие ИК.

Для разработки эконометрической модели использован индикатор стоимости ИК (Таблица 13).

Таблица 13 - Результаты проверки гипотез по однофакторной модели

Наименование показателя	АО «Казахмыс»		АО «ENRC»	
	Оценки коэффициентов регрессии			
	у	X1	у	X1
Коэффициент перед объясняющей переменной	4647	76	6009	71
Стандартная ошибка	611	11	1261	12
<i>t</i> -статистика	7,6	7	5	6
<i>t</i> -критическое (5%-й уровень значимости)	2,09	2,09	2,09	2,09
Вывод о нулевой гипотезе по результатам <i>t</i> -теста	Отклонить	Отклонить	Отклонить	Отклонить
Доверительный интервал (5%-й уровень значимости): - нижняя граница - верхняя граница	3372 5922	53 99	3379 8640	46 96
<i>F</i> -статистика	49		35	
<i>F</i> -критическое (5%-й уровень значимости)	4,35		4,35	
Вывод о нулевой гипотезе по результатам <i>F</i> -теста	отклонить		отклонить	
Коэффициенты детерминации: - выборочный <i>R</i> ² - скорректированный <i>R</i> ² _{adj}	0,71 0,70		0,63 0,62	
Примечание - Рассчитано автором				

Выводы для АО «Казахмыс» по первой модели, показывающие связь между СИК и РСА:

При анализе однофакторной модели (13) переменной модели нулевая гипотеза отклоняется и принимается альтернативная. Следовательно, СИК зависит от РСА. Все коэффициенты и уравнения регрессии являются статистически значимы.

Результатом оценки стало следующее уравнение регрессии:

$$Y = 4647 + 76 \cdot x_1 + e \quad (49)$$

Уравнение регрессии показывает, что при увеличении стоимости ИК на 1 млн. долл. США, РСА увеличивается на 76 млн. долл. США.

В данном случае значение коэффициента детерминации и скорректированного коэффициента детерминации имеют высокое значение (0,71 и 0,70 соответственно), что говорит о тесной взаимосвязи между анализируемыми переменными. Т.е. на казахстанском рынке РСА компаний на 71% объясняется фундаментальной ценностью СИК.

Так как $F_{факт} = 49 > F_{крит} = 4,35$. Следовательно, полученное значение не случайно, оно сформировалось под влиянием существенных факторов, то есть подтверждается статистическая значимость всего уравнения.

Для проверки гипотез рассчитывается значение *t*-статистики и сравнивается с *t*-критическим. В нашем случае расчетное значение *t*-статистики, при x_1 равно 7, а при 5%-м уровне значимости величина *t*-

критического составляет 2,09. В силу того, что неравенство $-t_{крит} < t < t_{крит}$ не выполняется, то следует отклонить нулевую гипотезу и принять альтернативную. Это означает, что согласно проведенной проверке сформулированных гипотез, нулевая гипотеза, по объясняющей переменной, может быть отклонена, а значит, РСА казахстанских компаний зависит от СИК.

Теперь рассмотрим результаты регрессионной модели для АО «ENRC», показывающие связь между СИК и РСА.

Результатом оценки стало следующее уравнение регрессии:

$$Y = 6009 + 71 \cdot x_1 + e \quad (50)$$

Уравнение регрессии показывает, что при увеличении стоимости ИК на 1 млн. долл. США, РСА увеличивается на 71 млн. долл. США.

В данном случае значение коэффициента детерминации и скорректированного коэффициента детерминации имеют высокое значение (0,63 и 0,62 соответственно), что говорит о тесной взаимосвязи между анализируемыми переменными. Т.е. на казахстанском рынке РСА компаний на 63% объясняется фундаментальной ценностью СИК.

Так как $F_{факт} = 35 > F_{крит} = 4,35$. Следовательно, полученное значение не случайно, оно сформировалось под влиянием существенных факторов, то есть подтверждается статистическая значимость всего уравнения.

Для проверки гипотез рассчитывается значение t -статистики и сравнивается с t -критическим. В нашем случае расчетное значение t -статистики, при x_1 равно 6, а при 5%-м уровне значимости величина t -критического составляет 2,09. В силу того, что неравенство $-t_{крит} < t < t_{крит}$ не выполняется, то следует отклонить нулевую гипотезу и принять альтернативную. Это означает, что согласно проведенной проверке сформулированных гипотез, нулевая гипотеза, по объясняющей переменной, может быть отклонена, а значит, РСА казахстанских компаний зависит от СИК.

Также регрессионная модель показала прогнозные данные на три года (Таблица 14).

Таблица 14 - Прогнозные данные рыночной стоимости активов горнодобывающих компаний на 2014-2016 гг.

Наименование организации	года		
	2014	2015	2016
АО «Казахмыс»	8293	11351	13509
АО «ENRC»	9343	15995	23769
Примечание - Рассчитано автором			

Как видно из таблицы 14 прогнозные данные РСА по двум компаниям увеличиваются с ростом СИК.

Модель 2. Показывает связь между затратами на ИК и валовой прибылью.

Проведем корреляционную модель зависимости между затратами на ИК и валовой прибылью. Значения выборочных коэффициентов корреляции R представлены в таблице 15.

Таблица 15 - Коэффициенты корреляции (R)

Наименование организаций	R
АО «Казахмыс»	0,85
АО «ENRC»	0,99
Примечание - Рассчитано автором	

Сильная прямая связь установлена в АО «Казахмыс» и АО «ENRC» и составила 0,85 и 0,99 соответственно. Это говорит о том, что с увеличением затрат на ИК, увеличивается валовая прибыль.

Построим регрессионную модель связи между затратами на ИК и валовой прибылью.

Результаты статистического оценивания по выборке в целом показаны в таблице 16.

Таблица 16 - Результаты проверки гипотез по однофакторной модели

Наименование показателя	АО «Казахмыс»		АО «ENRC»	
	Оценки коэффициентов регрессии			
	y	X1	y	X1
Коэффициент перед объясняющей переменной	-2952	6,2	200,8	3,1
Стандартная ошибка	480	0,67	99	0,1
t-статистика	6,15	9,22	2,03	31
t-критическое (5%-й уровень значимости)	2,09	2,09	2,09	2,09
Вывод о нулевой гипотезе по результатам t-теста	Отклонить		Отклонить	
Доверительный интервал (5%-й уровень значимости):				
- нижняя граница	- 3953	4,77	6,07	2,8
- верхняя граница	- 1950	7,57	408	3,3
F-статистика	84,94		960,2	
F-критическое (5%-й уровень значимости)	4,35		4,35	
Вывод о нулевой гипотезе по результатам F-теста	отклонить		отклонить	
Коэффициенты детерминации:				
- выборочный R2	0,81		0,98	
- скорректированный R2adj	0,80		0,98	
Примечание - Рассчитано автором				

Выводы для АО «Казахмыс» по второй модели, показывающие связь затратами на ИК и валовой прибылью:

При анализе однофакторной модели (16) переменной модели нулевая гипотеза отклоняется и принимается альтернативная. Следовательно, затраты

на ИК зависят от интеллектуальной прибыли. Все коэффициенты и уравнения регрессии являются статистически значимы.

Результатом оценки стало следующее уравнение регрессии:

$$Y = 1720 + 3,6 * x_1 + e \quad (51)$$

Уравнение регрессии показывает, что при увеличении затрат на ИК на 1 млн. долл. США, валовая прибыль увеличивается на 3,6 млн. долл. США.

Выводы для АО «ENRC» по второй модели, показывающие связь затратами на ИК и валовой прибылью:

Анализ однофакторной модели (16) переменной модели нулевая гипотеза отклоняется и принимается альтернативная. Следовательно, затраты на ИК зависят от валовой прибыли. Все коэффициенты и уравнения регрессии являются статистически значимы.

Результатом оценки стало следующее уравнение регрессии:

$$Y = 200,8 + 3,1 * x_1 + e \quad (52)$$

Уравнение регрессии показывает, что при увеличении затрат на ИК на 1 млн. долл. США, валовая прибыль увеличивается на 3,1 млн. долл. США.

Модель 3. Показывает связь между индикаторами затрат ИК (то есть индексы затрат на ЧК, индексы затрат на ОК и индексы затрат на ПК) и валовой прибылью.

Для этого построим корреляционную модель зависимости между индикаторами затрат на ИК и валовой прибылью. Значения выборочных коэффициентов корреляции R представлены в таблице 17.

Таблица 17 - Коэффициенты корреляции (R)

Наименование показателей	АО «Казахмыс»	«ENRC»
Индексы затрат на ЧК	0,79	0,64
Индексы затрат на ОК	- 0,9	- 0,42
Индексы затраты на ПК	- 0,76	0,71
Примечание - Рассчитано автором		

Из таблицы 17 видно, что сильная прямая связь между затратами на ЧК и валовой прибылью установлена в АО «Казахмыс» и АО «ENRC», что составило 0,79 и 0,64 соответственно. Также наблюдается сильная прямая связь между затратами на ПК и валов прибылью в АО «ENRC», что составило 0,71. Это говорит о том, что в АО «Казахмыс» больше инвестируют в ЧК, а на организационный и потребительские капиталы инвестируют недостаточно. В АО «ENRC» больше инвестируют в ЧК и ПК чем на ОК.

Построим регрессионную модель зависимости между индексом затрат на ЧК и валовой прибылью в АО «Казахмыс».

Результаты статистического оценивания по выборке в целом показаны в таблице 18.

Таблица 18 - Результаты проверки гипотез по однофакторной модели в АО «Казахмыс»

Наименование показателя	Оценки коэффициентов регрессии	
	у	X1
Коэффициент перед объясняющей переменной	588	27058
Стандартная ошибка	156	4638
t-статистика	3,77	5,83
t-критическое (5%-й уровень значимости)	2,09	2,09
Вывод о нулевой гипотезе по результатам t-теста	отклонить	отклонить
Доверительный интервал (5%-й уровень значимости):		
- нижняя граница	262	17383
- верхняя граница	914	36734
F-статистика	34	
F-критическое (5%-й уровень значимости)	4,35	
Вывод о нулевой гипотезе по результатам F-теста	отклонить	
Коэффициенты детерминации:		
- выборочный R2	0,63	
- скорректированный R2adj	0,61	
Примечание - Рассчитано автором		

Выводы для АО «Казахмыс» по второй модели, показывающие связь индексом затратами на ЧК и валовой прибылью.

При анализе однофакторной модели (18) переменной модели нулевая гипотеза отклоняется и принимается альтернативная. Следовательно, валовая прибыль зависят от индекса затрат на ЧК. Все коэффициенты и уравнения регрессии являются статистически значимы.

Значение коэффициента корреляции $R = 0,63$, то это говорит о наличие весьма тесной линейной связи между признаками. Коэффициент детерминации $R^2 = 0,61$, это означает, что близко к 1 и считается, что использование регрессионной модели для аппроксимации зависимости результирующего признака и факторами статистически обосновано. Значит, полученное уравнение регрессии на 61 % объясняет зависимость индексом затрат на ЧК АО «Казахмыс» от валовой прибылью. Уравнение регрессии считается статистически значимым.

Результатом оценки стало следующее уравнение регрессии:

$$Y = 588 + 27058 \cdot x_1 + e \quad (53)$$

Уравнение регрессии показывает, что при увеличении индекса затрат на ЧК на 1 млн. долл. США, валовая прибыль увеличивается на 27058 млн. долл. США.

Как видно из таблицы 18 уравнение регрессии и выбранный коэффициент статистически значимы. Следовательно, индекс затрат на ЧК зависит от валовой прибыли и для казахстанского рынка данное предположение статистически обосновано.

Построим регрессионную модель зависимости между индексом затрат на ЧК и ПК и валовой прибылью в АО «ENRC».

Результаты статистического оценивания по выборке в целом показаны в таблице 19.

Таблица 19 - Результаты проверки гипотез по двухфакторной модели в АО «ENRC»

Показатели	Оценочные коэффициенты регрессии		
	У	X1	X2
Коэффициент перед переменной	1316	98989	17044
Стандартная ошибка	259	22506	3279
t - статистика	5,1	4,4	5,2
t - критическое, (5% уровень значимости)	2,09	2,09	2,09
Итог о нулевой гипотезе по результатам t - теста		отклонение	отклонение
Доверительность интервала (5% уровень значимости):			
- нижний предел	775	51884	10180
- верхний предел	1858	146094	23908
F - статистика	29		
F- критическое, (5% уровень значимости)	4,35		
Итог о нулевой гипотезе по результатам F - теста	отклонение		
Коэффициенты детерминации: - выборочный R2	0,75		
- скорректированный R2adj	0,73		
Примечание - Рассчитано автором			

При анализе двухфакторной модели (19) переменной модели нулевая гипотеза отклоняется и принимается альтернативная. Следовательно, индекс затрат на ЧК и ПК зависят от валовой прибыли. Все коэффициенты и уравнения регрессии являются статистически значимы.

Также анализ двухфакторной модели (19) позволил сделать вывод о том, в какой степени каждая из независимых переменных влияет на зависимую. Результатом оценки стало следующее уравнение регрессии:

$$Y = 1316 + 98989 *x_1 + 17044 *x_2 + e \quad (54)$$

Уравнение регрессии показывает, что при увеличении индекса затрат на ЧК на 1 млн. долл. США валовая прибыль увеличивается на 98989 млн. долл.

США. А при увеличении индекса затрат на ПК на 1млн. долл. США, валовая прибыль увеличивается на 17044 млн. долл. США.

Основными видами инвестиций в ЧК организация являются вложения в эмоциональное поведение, специальную подготовку, физиологию человека. Накопление опыта содействует быстро перейти на новейшие технологии. Так в США, на повышение квалификации специалистов расходуют втрое меньше, чем на поиск новых специалистов. В год на одного человека расходы на переподготовку составляют около 10 тыс. долл. США, а на обучение квалифицированного рабочего в год составляют 12,5 тыс. долл. США [148].

Модель 4. Корреляционная модель связи между затратами на ИК и стоимостью ИК на предприятиях горнодобывающей промышленности.

Значения выборочных коэффициентов корреляции R представлены в таблице 20.

Таблица 20 - Коэффициенты корреляции (R)

Наименование организаций	R
АО «Казахмыс»	0,79
АО «ENRC»	0,53
Примечание - Рассчитано автором	

Сильная прямая связь корреляции (20) установлена в АО «Казахмыс» и АО «ENRC» и составила 0,79 и 0,53 соответственно. Это говорит о том, что с увеличением затрат на ИК, увеличивается интеллектуальная прибыль.

Построим регрессионную модель связи между затратами на ИК и интеллектуальной прибылью. Результаты статистического оценивания по выборке в целом показаны в таблице 21.

Выводы для АО «Казахмыс»: При анализе однофакторной модели (21) переменной модели нулевая гипотеза отклоняется и принимается альтернативная. Следовательно, затраты на ИК зависят от интеллектуальной прибыли. Все коэффициенты и уравнения регрессии являются статистически значимы.

Результатом оценки стало следующее уравнение регрессии:

$$Y = - 368 + 0,58 * x_1 + e \quad (55)$$

Уравнение регрессии показывает, что при увеличении затрат на ИК на 1млн. долл. США, стоимость ИК увеличивается на 0,58 млн. долл. США.

Выводы для АО «ENRC» по второй модели, показывающие связь затратами на ИК и стоимостью ИК:

Анализ однофакторной модели (21) переменной модели нулевая гипотеза отклоняется и принимается альтернативная. Следовательно, затраты на ИК зависят от интеллектуальной прибыли. Все коэффициенты и уравнения регрессии являются статистически значимы.

Таблица 21 - Результаты проверки гипотез по однофакторной модели

Наименование показателя	АО «Казахмыс»		АО «ENRC»	
	Оценки коэффициентов регрессии			
	у	X1	у	X1
Коэффициент перед объясняющей переменной	-368	0,58	-72	0,15
Стандартная ошибка	72	0,1	55	0,06
t-статистика	-5	6	-1,3	2,8
t-критическое (5%-й уровень значимости)	2,09	2,09	2,09	2,09
Вывод о нулевой гипотезе по результатам t-теста	Отклонить		Отклонить	
Доверительный интервал (5%-й уровень значимости):				
- нижняя граница	- 517	-218	187	0,04
- верхняя граница	- 0,37	0,8	43	0,3
F-статистика	33		7,9	
F-критическое (5%-й уровень значимости)	4,35		4,35	
Вывод о нулевой гипотезе по результатам F-теста	отклонить		отклонить	
Коэффициенты детерминации: - выборочный R2	0,62		0,28	
- скорректированный R2adj	0,61		0,25	
Примечание - Рассчитано автором				

Результатом оценки стало следующее уравнение регрессии:

$$Y = - 72 + 0,15 \cdot x_1 + e \quad (56)$$

Уравнение регрессии показывает, что при увеличении затрат на ИК на 1 млн. долл. США, стоимость ИК увеличится на 0,15 млн. долл. США.

Модель 5. Показывает связь между коэффициентом Тобина и рыночной стоимостью активов и балансовой стоимостью компании.

Для этого построим корреляционную модель зависимости между коэффициентом Тобина и РСА и активов компании. Значения выборочных коэффициентов корреляции R представлены в таблице 22.

Таблица 22 - Коэффициенты корреляции (R)

Наименование показателей	АО «Казахмыс»	«ENRC»
РСА	0,98	0,94
балансовая стоимость активов	0,23	- 0,86
Примечание - Рассчитано автором		

По таблице 22 видно, что в обеих компаниях наблюдается сильная прямая связь между коэффициентом Тобина и РСА.

В связи с этим построим регрессионную модель между коэффициентом Тобина и РСА. (Таблица 23)

Таблица 23 - Результаты проверки гипотез по однофакторной модели

№ пп	Наименование показателя	АО «Казахмыс»		АО «ENRC»	
		Оценки коэффициентов регрессии			
		у	X1	у	X1
1	Коэффициент перед объясняющей переменной	0,1	8,66E-05	-0,11	8,65E-05
2	Стандартная ошибка	0,03	3,98E-06	0,1	7,17E-06
3	t-статистика	2,3	22	-1,2	12
4	t-критическое (5%-й уровень значимости)	2,09	2,09	2,09	2,09
5	Вывод о нулевой гипотезе по результатам t-теста	Отклонить		Отклонить	
6	Доверительный интервал (5%-й уровень значимости): - нижняя граница - верхняя граница	0,01 0,2	7,83E-05 9,49E-05	-0,31 0,1	7,15E-05 0,0001
7	F-статистика	33		146	
8	F-критическое (5%-й уровень значимости)	4,35		4,35	
9	Вывод о нулевой гипотезе по результатам F-теста	отклонить		отклонить	
10	Коэффициенты детерминации: - выборочный R2 - скорректированный R2adj	0,96 0,96		0,88 0,87	
Примечание - Рассчитано автором					

Выводы для АО «Казахмыс» по второй модели, показывающие связь между коэффициентом Тобином и РСА.

При анализе однофакторной модели (23) переменной модели нулевая гипотеза отклоняется и принимается альтернативная. Следовательно, затраты на ИК зависят от интеллектуальной прибыли. Все коэффициенты и уравнения регрессии являются статистически значимы.

Результатом оценки стало следующее уравнение регрессии:

$$Y = 0,1 + 8,66E-05 * x_1 + e \quad (57)$$

Уравнение регрессии показывает, что при увеличении РСА на 1млн. долл. США, коэффициент Тобиана увеличивается на 8,66E-05 млн. долл. США.

Выводы для АО «ENRC» по второй модели, показывающие связь затратами на ИК и стоимостью ИК:

Анализ однофакторной модели (23) переменной модели нулевая гипотеза отклоняется и принимается альтернативная. Следовательно, коэффициент Тобиана зависит от РСА. Все коэффициенты и уравнения регрессии являются статистически значимы.

Результатом оценки стало следующее уравнение регрессии:

$$Y = - 0,11 + 8,65E-05 * x_1 + e \quad (58)$$

Уравнение регрессии показывает, что при увеличении РСА на 1 млн. долл. США, коэффициент Тобин увеличится на $8,65E-05$ млн. долл. США.

В данном случае значение коэффициента детерминации и скорректированного коэффициента детерминации имеют высокое значение (0,88 и 0,87 соответственно), что говорит о тесной взаимосвязи между анализируемыми переменными. То есть на казахстанском рынке коэффициент Тобина компаний на 88% объясняется фундаментальной ценностью рыночной капитализации компании.

Проверка сформулированных гипотез, предполагает, что нулевая гипотеза по первому переменному может быть отклонена, значит, коэффициент Тобина зависит от фундаментальной ценности рыночной капитализации казахстанских компаний. Это означает, что для исследуемых компаний необходимо наращивать рыночную капитализацию.

Подводя итоги, можно отметить следующее:

1) Построение эмпирических моделей воздействия ИК на итоги деятельности организаций, являются актуальными для казахстанских промышленных компаний;

2) Предложенная методика дает возможность руководству организации усовершенствовать систему механизма создания затрат на ИК и определяет ее стратегию развития для достижения наилучшего финансового результата;

3) Все эконометрические модели измеряют ИК применяя разные показатели. В целом данные модели дают качественную оценку;

4) Практическая часть данной работы показала определенную зависимость ценности ИК и рыночной стоимости организаций. Показатели объясняющей силы многофакторной регрессионной модели оказались высокими;

5) Была принята гипотеза о влиянии факторов, составляющих потребительского, организационного и человеческого капитала, ценность организации. В целом полученные результаты в ходе исследования совпали с ожиданиями, представляется, что организационный и ПК оказалась недооцененной;

6) На практике существует множество методов оценки ИК. Полученные в результате подобного исследования, показатели, могут быть использованы как ориентир для инвесторов и менеджмента организаций при принятии решений.

В целом все разработанные эконометрические модели доказали, что ИК является важным ресурсом организации. Построения эмпирических моделей влияния ИК на итоги деятельности организации связаны со спецификой эконометрического анализа, подходами к его измерению и уникальными свойствами ИК. Данные модели позволяют повысить эффективность УИК, которая даст возможность изучить факторы, влияющие на увеличение прибыльности и стоимости организации.

Выводы по третьему разделу

1. В нашей стране принято ряд стратегий и программ в области индустриально-инновационного развития, корпоративного развития, интеллектуальная нация и т.д., которые направлены на развитие ИК;

2. Предложено создание государственной стратегии развития ИК, который даст мощный импульс в развитии ИК страны.

3. Механизмом развития ИК является инвентаризация, оценка, инвестиции и управления.

4. Для эффективного управления ИК организации, было предложено создание Департамента по развитию ИК организации. Данную структуру должен возглавлять директор по развитию ИК организации.

5. Разработанные эконометрические модели доказали, что ИК является важным ресурсом организации. Построения эмпирических моделей влияния ИК на итоги деятельности организации связаны со спецификой эконометрического анализа, подходами к его измерению и уникальными свойствами ИК. Данные модели позволяют повысить эффективность УИК, которая в дальнейшем позволяет изучить факторы, влияющие на увеличение прибыльности и стоимости организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное в диссертации комплексное исследование формирования и развития ИК организации позволило получить и обосновать ряд новых существенных выводов и предложений:

1 На основе изучения мирового и отечественного опыта эволюции и развития ИК выработан научный аппарат категории «интеллектуальный капитал организации», включающий теоретическое обоснование ее внутренней сущности и содержания, субъекты и объекты, принципы, критерии, показатели, свойства.

ИК является ресурсом организации и его эффективное развитие позволяет увеличить прибыль и стоимость организации. ИК уникален для каждой организации и может использоваться несколько раз в процессе производства товаров и услуг.

Также предложена авторская трактовка: «ИК организации - ключевой ресурс компании в виде совокупности знаний, умений, навыков, технологий, полезных отношений и других неосязаемых активов, способных влиять на ее стоимость, приносящей эффективный вклад в развитие и в производство благ, дающее возможность его обладателю конкурентное преимущество».

ИК является неоднородным и сложным по составу и характеру применения, что требует глубокого изучения его структуры. Установлено, что в теории интеллектуального капитала нет единого мнения о его структуризации. По нашему мнению, в структуру ИК входят потребительский, организационный и человеческий капиталы. Она позволяет учесть все факторы развития компании, установить назначения развития, использовать его как ведущий экономический ресурс и выделить показатели, характеризующие ИК.

2 Проведенный статистический анализ ИК США, Японии и Республики Казахстан позволил сделать вывод, о том, что казахстанские компании не уделяют внимание развитию ИК. В то же время компании США и Японии, понимают значимость, ценность и конкурентное преимущество использования ИК. Для казахстанских компаний коэффициент Тобина составляет меньше единицы, это свидетельствует, о том, что находясь на грани выживания, они в основном инвестируют в материальные активы. Определено, что в Республике Казахстан отсутствует законодательная база в области развития ИК (неясность в определении правовых институтов в гражданском, в бухгалтерском в налоговом законодательстве). Также нет единой методики оценки ИК.

3 Для оценки ИК применяют коэффициент Тобина. При этом в качестве показателей были взяты рыночная капитализация и балансовая стоимость организации. В Республике Казахстан было проанализировано девять ведущих компаний, входящих в листинг KASE. Рассчитано и установлено, что для многих организаций Казахстана величина рыночной стоимости меньше балансовой стоимости. Это свидетельствует о том, что данные организации

нерентабельно используют свои активы и больше инвестируют в материальные активы.

4 Для нефинансовой оценки ИК на предприятиях горнодобывающей промышленности был применен подход разработанный К.-Э. Свейби (монитор нематериальных активов). С помощью МНА можно рассматривать динамику показателей, что позволяет принимать меры по эффективному использованию ИК.

Проведенные эмпирические исследования на предприятиях горнодобывающей отрасли показали, что данные компании обладают огромным интеллектуальным потенциалом в виде накопленного творческого и квалифицированного образовательного потенциала работников. Однако организационный капитал недостаточно развит. Но работа по совершенствованию данного элемента способна повысить стоимость ИК. Рассматриваемые компании имеют большой интеллектуальный потенциал и способны эффективно и рационально использовать свои ИК, что необходимо для эффективного управления ими.

5 Обоснована необходимость создания статистической базы данных по формированию ИК по Республике Казахстан. В перспективе казахстанские компании наряду с финансовой и статистической отчетностью должны составлять отчет об ИК и сдавать их в статистические органы Республики Казахстан. Отчет об ИК является основой для его измерения, управления и демонстрации привлекательности организации для акционеров и инвесторов. В отчете даны качественные и количественные характеристики ИК и информация о человеческом, организационном и потребительском капитале организации. Данный отчет дает возможность повысить прибыльность и стоимость компании, эффективно использовать и управлять ИК организации, показывает, как формируется и используется ИК, а также способен привлечь инвесторов.

6 Выявлен ряд проблем, связанных с формированием и развитием ИК организации, среди которых следует отметить нормативно-правовые и методологические проблемы оценки и учета; низкая инновационная активность организаций; уход квалифицированных кадров по собственному желанию. Данные проблемы препятствуют развитию ИК организации. Автором предлагается разработать: методические рекомендации по формированию отчета об ИК; ввести международный стандарт отчетности по развитию ИК; методологию по формированию показателей статистики ИК.

7 Методика оценки эффективности инвестиций в ИК, основана на соотношении стоимости ИК (рассчитана по методу Пол Стассмана) и инвестиций в ИК. Обнаружено, что компоненты ИК постоянно взаимодействуют друг с другом, создавая синергетический эффект, поэтому инвестиции в каждый из них по отдельности не имеют смысла. Результаты нашего исследования свидетельствуют о недостаточном вложении в ИК компании и их неэффективном использовании.

8 Обоснованы механизмы развития ИК, в рамках которого особо выделены его инвентаризация, оценка, инвестиции и управление ИК. Данные механизмы между собой взаимосвязаны. Главная причина неэффективного использования ИК горнодобывающих предприятий Казахстана состоит в недостатке функционирующих механизмов развития ИК. Поэтому было предложено создание специализированного структурного подразделения – Департамент по развитию ИК, который бы возглавил директор по развитию ИК. Также для качественного и динамичного развития ИК на предприятиях горнодобывающей промышленности предложено создать фонд развития ИК. Создание структурных подразделений и фонда способно увеличить стоимость, прибыльность организации и обеспечить конкурентоспособность на рынке.

9 В Казахстане приняты ряд стратегий и программ в области индустриально-инновационного развития, корпоративного развития, формирования интеллектуальной нации и т.д., которые направлены на развитие ИК. Несмотря на это обоснована необходимость в совершенствовании налогового законодательства, в разработке и внедрении в систему обучения бухгалтеров и аудиторов Казахстана курсов по бухгалтерскому учету ИК организации. Также было предложено создание государственной стратегии по развитию ИК, которое даст возможность в дальнейшем наращивать ИК страны.

10 Разработанные эконометрические модели доказали, что ИК является важным ресурсом организации. Данные результаты позволили сделать вывод о том, что: построение эмпирических моделей воздействия ИК на итоги деятельности организаций, являются актуальными для казахстанских горнодобывающих промышленных компаний; предложенная методика дает возможность руководству организации усовершенствовать систему механизма создания затрат на ИК и определяет ее стратегию развития для достижения наилучшего финансового результата; все эконометрические модели измеряют ИК применяя разные показатели и в целом данные модели дают качественную оценку; практическая часть данной работы показала определенную зависимость ценности ИК и рыночной стоимости организаций, так как показатели объясняющей силы многофакторной регрессионной модели оказались высокими; была принята гипотеза о влиянии факторов, составляющих потребительского, организационного и человеческого капитала, ценность организации. В целом полученные результаты в ходе исследования совпали с ожиданиями, представляется, что организационный и ПК оказалась недооцененной; на практике существует множество методов оценки ИК, но полученные в результате подобного исследования, показатели, могут быть использованы как ориентир для инвесторов и менеджмента организаций при принятии решений.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Послание Президента Республики Казахстан - Лидера Нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана Казахстанский путь - 2050: единая цель, единые интересы, единое будущее от 17 января 2014 года // http://www.akorda.kz/ru/page/page_215741.18.01.2014.
- 2 Назарбаев Н.А. Вступительное слово Президента Н.А. Назарбаева на встрече с представителями общественности республики по итогам 2007-го года (Астана, Акорда, 27 декабря 2007) // <http://iwerp.kz/stariysite/images/document/Vistuplenia%20presidenta/27%20December%202007.pdf>. 28.11.2009.
- 3 Прохоров А.М. Большая Советская Энциклопедия: в 30 т. - 3-е изд. - М.: Советская Энциклопедия; Ива-Италики, 1972. - Т.10. - 592 с.
- 4 Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. В.Д. Камаева. - 7-е изд., перераб. и доп. - М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2002. - 640 с.
- 5 Экономическая энциклопедия/Науч.-ред. Совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин. - М.: ОАО Издательство «Экономика», 1999. - 1055 с.
- 6 Иванюк И.А. Воспроизводство ИК в современных маркетинг - системах: монография / Иванюк И.А.; ВолгГТУ. - Волгоград: РПК Политехник, 2003. - 156 с.
- 7 Трофимова Н.А. НМА как часть ИК// <http://finman.ru/articles/2008/3/5281.html>. 23.01.2011.
- 8 Исаенко Ю.С. Ретроспективный анализ становления и развития системы ИК // Вестник ВолГУ. Серия 9. - 2008. - Вып.7. - С. 72-77.
- 9 Муртазин А.С. - ИК как фактор повышения конкурентоспособности малого инновационного бизнеса в современной экономике // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. - 2011. - № 24.- С. 360-365.
- 10 Оганян К.М., Оганян К.К. ИК органов государственного управления // Журнал "Современные наукоемкие технологии. - 2008.- №5. - 106-108.
- 11 Скоблякова И.В. Инновационные системы и венчурное финансирование. - М.: Издательство Машиностроение, 2006. - 210 с.
- 12 Груенко И.С. Интеллектуальные ресурсы современной России и условия их эффективной реализации в посткризисном экономическом пространстве//http://innclub.info/wp-content/uploads/2011/03/Груенко_256_стр_кач_конк_д_....22.03.2012.
- 13 Гапоненко А.Л., Орлова Т.М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. - М.: Эксмо, 2008. - 400 с.
- 14 Ковылин Д.М. Сущность и структура ИК// Креативная экономика. - 2011. - № 5 (53). - С. 26-33.
- 15 Эскиндаров М.А. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике. - М.: Республика, 1999. - 368с.

- 16 Козырев А.Н. ИК: Доклад на семинаре// http://www.labrate.ru/kozyrev/kozyrev_doklad_i-capital_28-08-2001.htm. 01.08.2011.
- 17 Брукинг Э. ИК / пер. с англ.; под ред. Л.Н. Ковалик. - СПб.: Питер, 2001. - 288с.
- 18 Мильнер Б.З. Управление знаниями. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 198 с.
- 19 ИК// http://ru.wikipedia.org/wiki/Интеллектуальный_капитал. 22.02.2012.
- 20 Досманбетова М.С. ИК организации: теория, методика, практика. Монография - Алматы, 2014. - 156 с.
- 21 Пронина И.В. ИК: сущность, структура, функции// <http://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnyy-kapital-suschnost-struktura-funktsii>.05.06.2012.
- 22 Марченкова Л.М., Илюхина И.Б. Человеческий и ИК как основа и результат инноваций // http://orelgiet.ru/32_marchenkova_lyukhina_20_02_12.pdf. 20.08.2012.
- 23 Ягафарова Е.Ф. Формирование устойчивого конкурентного преимущества фирмы// <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2007/122.pdf>.07.07.2011
- 24 Кошно Д.О. Амортизация ИК// http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/rr133_67/rr133kok.pdf.12.10.2013.
- 25 Старкова Н.О., Костецкий А.Н. Интеллектуальные активы фирмы: идентификация и управление // Экономика, управление, право. - 2000. - №4. - С.16-22.
- 26 Шафиев Р.М. Парадигма капитализации интеллектуальной собственности в России // Экономический вестник Национального технического университета Украины «Киевский политехнический институт»: сборник научных трудов. - 2010. - № 7.- С.9-13.
- 27 Зайцева О. Источники формирования ИК, его использование и оценка // Проблемы развития инновационно-креативной экономики - 2009/ Сб. научных статей по итогам Международной научной конференции, С.-Петербург, 19-20 мая 2009 г. / Под общ. ред. проф. Горелова Н.А., проф. Мельникова О.Н. - М.: Издательство «Креативная экономика», 2009. - 840 с.
- 28 Лукичёва Л.И., Егорычев Д.Н., Салихов М.Р., Егорычева Е.В., Управление процессами коммерциализации и оценки стоимости ИК наукоёмких предприятий// <http://www.mevriz.ru/articles/2009/4/5576.html>.11.01.2011.
- 29 Макконнелл К.Р., Брю С.А. Экономикс: в 2 т. / пер.с англ. - М: Инфра-М, 1992. - Т. 1. - 399 с.
- 30 МСФО 38// <http://www.grossbuh.kz/information/show/id/148.html>.12.112013
- 31 Гражданский Кодекс Республики Казахстан от 1 июля 1999 года № 409- I (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.03.2014 г.)// http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1013880#sub_id=9610000. 08.03.2014.

- 32 Барсукова О.В., Машегов П.Н. Инновационные процессы в современной экономике: проблема вовлечения ИС в хозяйственный оборот и концепция интеллектуальных активов // http://umc.gu-unprk.ru/umc/arhiv/2007/1/Barsukova_Mashegov.pdf. 15.07.2011
- 33 Лосева О.В. Концепция оценки человеческого капитала в инновационной экономике // Вестник Финансового университета. - 2012. - № 5 (71). - С. 27-38.
- 34 Жизненный цикл организации // http://ru.wikipedia.org/wiki/Жизненный_цикл_организации. 12.01.2012.
- 35 Николаева Ю.Р. Формирование ИК предприятия: автореф. ... канд. экон. наук:08.00.05. - М.:РГТЭУ, 2013. - 30 с.
- 36 Гарафиева Г. И. Управление воспроизводством ИК предприятий // Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. - 2012. - №1. - С. 29-38.
- 37 Abramovitz M., David P.A. American Macroeconomic Growth in the Era of Knowledge-Based Progress: The long-Run Perspectiv Engerman S.L., Gallman R.E. / eds. An Economic History of the United States: The Twentieth Century. - N.Y: Cambridge University Press, 2000. - Vol. 3. - P. 1-92.
- 38 Теория управления: Учебник / Под общ. ред. А.Л. Гапоненко, АЛ. Панкрухина. - М.: Изд-во РАГС, 2003. - 558 с.
- 39 Корицкий А.В. Истоки и основные положения теории человеческого капитала // Креативная экономика. - 2007. - № 5 (5). - с. 3-10.
- 40 Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / пер. с англ.; под ред. С.К. Мордовина. 8-е издание. - СПб.: Питер, 2004. - С. 832.
- 41 Игольникова И.В. Управление профессиональным развитием как фактор развития ЧК в Брянской области// <http://ekonomika.snauka.ru/2013/03/1636.26.08.2013>
- 42 ЧК в условиях обеспечения конкурентоспособности национальной экономики: современная концепция, приоритеты и механизмы реализации/под ред. М.К. Мельдаханова. - Алматы, 2012.- 420с.
- 43 Мухамеджанова А.Г. ЧК в современной экономике Казахстана (теория, методология, приоритеты развития): дис. ...док. экон. наук: 08.00.01. - Алматы: Университет Туран, 2002. - 262с. - Инв.№0503РК00003.
- 44 Васильева А.Н. Специфика и структура человеческого капитала организации //Известия ИГЭА. 2009. № 6 (68) - С. 110 - 114.
- 45 Толочек В. А. Современная психология труда/ Учебное пособие. - СПб.: Питер, 2005. - 479 с.
- 46 Новый экономический курс составляющегося государства: предложения и рекомендации по реализации Послания Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан - 2050» / под ред. С.С. Еспаева. - Алматы: Институт Экономики КН МОН РК, 2013. - 213 с.

- 47 Беляева С.С. Роль человеческого капитала в развитии предприятия // Креативная экономика. - 2008. - № 10 (22). - С. 120-127.
- 48 Тугускина Г. Методологические основы инновационного процесса в управлении персоналом // <http://hr-portal.ru/article/modelirovanie-struktury-chelovecheskogo-kapitala>.16.03.2012.
- 49 Тросби Д. «Культурный капитал» // <http://artpragmatica.ru/analitics/?uid=118>.23.04.2012.
- 50 Управление человеческими ресурсами /под ред. Соколова М.И., Дементьева А.Г. - М.:ТК Велби, Проспект, 2006.- 240с.
- 51 Уорнер М., Витцель М. Виртуальная организация. Новая форма ведения бизнеса в 21 веке // http://www.plam.ru/bislit/virtualnye_organizacii_novaja_forma_vedenija_biznesa_v_xxi_veke/p8.php.22.03.2012.
- 52 Башкирова О. Роль организационного капитала в структуре управления современной корпорации //Вестник Института экономики РАН. - 2011. - С. 127-140.
- 53 Пителинский К.В., Кунафеев Д.А. Защита ИК компании в современных условиях//Вестник Московского университета имени С.Ю.Витте. Серия1: Экономика и управление. -2013.-№3(5). - С. 70-77.
- 54 Гольман А. Ф. Стратегическое лидерство: науч. - практ. Пособие / А. Ф. Гольман; ГОУВПО «Удмурт. гос. ун - т», Ин - т экономики и упр. Каф. упр. социал. и эконом. системами. - Ижевск, 2008. - 262с.
- 55 Бендииков М.А, Джамай Е.В. Идентификация и измерение ИК инновационноактивного предприятия // Экономическая наука современной России. - 2001. - №4 - С. 83-108.
- 56 Панкрухин А.П. Маркетинг/ под. ред. А.П. Панкрухин; Гильдия маркетологов. - 3-е изд. - М.: Омега-Л, 2005. - 656с.
- 57 Чернолес Г.В. ИК в структуре активов предприятия, основанного на новых знаниях: сущность, содержание и функциональные роли его составляющих // Инновация.- 2008. - № 9. - С.18 - 25.
- 58 Еременко О.А. Основные показатели оценки ИК// <http://web.snauka.ru/issues/2011/06/592>.25.04.2012.
- 59 Евстафьев Д.С., Молчанов Н.Н. Маркетинг в информационном обществе. - Спб.:Мби, 2002. - 222 с.
- 60 Маркетинг: учебник / под общ. ред. А.А. Абишева, В.В. Герасименко, С.А. Каленова. - Алматы: Экономика, 2011. - 704 с.
- 61 Макаров А. М. Формирование клиентского капитала предприятия на основе маркетинга взаимоотношений с потребителями// <http://www.cfin.ru/press/practical/2004-05/06.shtml>.07.07.2012.
- 62 Хаванов К.Е., Хвостенко О.А. ИК современной компании: структура и методы оценки// Финансы, денежное обращение и кредит.- 2010. - №9(70). - С.212-215.
- 63 Экономика знаний / под науч. ред. д.э.н., А. Рамазанова. 2-е изд. доп. и перераб. - Алматы, 2011. - 170 с.

- 64 Андрусенко Т. Измерение ИК. // Корпоративные системы. - 2006. - №3. - С.19-27.
- 65 Лукичева Л.И., Салихов М.Р. Подходы к оценке стоимости ИК организаций // Менеджмент в России и за рубежом. - 2006. - №4. - С.114-122.
- 66 Тугускина Г.Н. Отечественный и зарубежный опыт оценки ИК организаций // Креативная экономика. - 2009. - № 5 (29). - С.50-57.
- 67 Личный сайт К.-Э. Свейби// <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>.11.03.2012.
- 68 Козырев А.Н. ИК: состояние проблемы// http://www.labrate.ru/kozyrev/kozyrev_doklad_i-capital_2004.htm.11.02.2011.
- 69 Ивлиева Н.Н., Шишляев Д.В. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. - М.: Московская финансово-промышленная академия, 2006. - 207 с.
- 70 Кручинина Н.А., Цуриков С.В. Классификация методов оценки ИК // http://www.safbd.ru/sites/default/files/2008_1_tsurikov.pdf.11.02.2012.
- 71 Кузьмин А.И., Кузьмина Е.М., Анализ применимости основных методов оценки ИК для инновационного предприятия // <http://uran.donetsk.ua/~masters/2011/fknt/klimko/library/kuzmin.pdf>.27.03.2012.
- 72 Романтеев П.В. Аналитический обзор методик оценки ИК// Экономика, предпринимательство и право. - 2011. - № 3 (3). - С. 36-48.
- 73 Постаногова Л.В. Качественные модели оценки ИК компании // <http://web.snauka.ru/issues/2011/06/692.25.05.2012>.
- 74 Словарь по управлению персоналом// <http://www.hr-portal.ru/varticle/ic-rating-reyting-intellektualnogo-kapitala.22.01.2012>.
- 75 Ванюшин Д.В Эволюция взглядов на капитализацию российских компаний // <http://shgpi.edu.ru/files/nauka/vestnik/2013/2013-4-30.pdf>.22.06.2012.
- 76 Сирота Л.В. Институциональные условия роста капитализации // Бизнес в законе. - 2011.- №2. - С.377-380.
- 77 Дедкова М.В. Капитализация компании: теоретический аспект // http://www.cfin.ru/management/finance/capital/capitalization_forms.shtml.12.02.2012.
- 78 Алексеев Д.А. К вопросу о механизмах капитализации компании// Известия ИГЭА.- 2009.- №4(66). - С.25-28.
- 79 Казахстанская фондовая биржа// <http://www.kase.kz>.01.04.2014.
- 80 Коэффициент Тобина // http://ru.wikipedia.org/wiki/Коэффициент_Тобина.11.05.2011.
- 81 Рыбьянцева М.С. Информационные возможности анализа отчетности компании // <http://ej.kubagro.ru/2010/10/pdf/19.pdf>.19.01.2012.
- 82 Розен А.А., Розен Л.Г. Использование знаний - ключ к выживанию в глобальной экономике// http://rgu-penza.ru/mni/content/files/2012_Rozen,%20Rozen.pdf.11.03.2012.
- 83 Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России// http://www.labrate.ru/articles/makarov_knowledge-economy-2003.htm.11.02.2012.

84 Романова И.Ю., Пархоменко В.Л. Современные подходы к оценке эффективности информационных систем управления// Актуальные проблемы российского менеджмента: Сб. науч. тр. / Под общей ред. канд. экон. наук, профессора В.В. Быковского. Тамб. гос. техн. ун-т. Тамбов, 2005. Вып. 2. - 312 с.

85 Туктарова Ф.К. Сравнительный тактический анализ экономического развития организаций. - Пенза, 2008. - 198 с.

86 Булыга Р.П. Использование концепции ИК в методологии оценки бизнеса // http://www.auditfin.com/fin/2003/3/fin_2003_03_rus_04_02_Bulyga/fin_2003_03_rus_04_02_Bulyga.asp.11.03.2012.

87 Ваганян О., Блеян В., Андреасян М. Рейтинг Армянских Интернет ресурсов (к оценке ИК некоммерческих и коммерческих организаций) // http://www.iatp.am/news/rating/ArmITrating_20_01_06.htm.27.02.2012.

88 Финансовая отчетность компаний США, Японии // <http://www/finance.yahoo.com>, www.moneycentral.msn.com.10.04.2014.

89 Досманбетова М.С. Анализ развития ИК казахстанских компаний// Журнал «Актуальные проблемы экономики». - Республика Украина, г. Киев, 2012. - № 10(316). - С.410-417.

90 Арабян К.К. Учет и анализ интеллектуального потенциала при формировании стоимости предприятия: автореф. ... канд. экон. наук:08.00.12. - М., 2007. -22 с.

91 Финансовая отчетность компаний Республики Казахстан // http://www.kase.kz/ru/index_kase.10.04.2014.

92 Верин С.А. Нематериальные активы как экономическая категория // <http://www.tisbi.ru/assets/Site/Science/Documents/412-VERIN.pdf>.26.05.2013.

93 Словарь по управлению персоналом// <http://hr-portal.ru/varticle/intangible-assets-monitor-analiz-nematerialnyh-aktivov-sveiby>.16.01.2012.

94 Селиванова Л.А., Городничева А.А. Исследование предприятия на основе монитора НМА К.-Э.Свейби//Балтийский экономический журнал. - №4, 2010. - С. 165-176.

95 Глушко Л.Г. Анализ эффективности функционирования ИК на промышленном предприятии: дис. ...канд. экон. наук:08.00.05 - Краснодар: КГУ, 2004 - 161 с. - Инв. №61:04-8/4154.

96 Финансовая отчетность АО «Казахмыс» за 2008-2013гг.//<http://www.kazakhmys.com/ru/>.10.04.2014.

97 Финансовая отчетность АО «ENRC» за 2008-2013гг.// <http://www.enrc.com/ru/>.10.04.2014.

98 Попова Т.В. Роль и место ИК в хозяйственной системе предприятия: дис. ...канд. экон. наук:08.00.01, 08.00.05 -Владимир, 2006 - 210с.- Инв. № 6106-8/1827.

99 Ваганян Г.А., Ваганян О.Г. ИК Израиля 2006 // http://globalteka.ru/articles/doc_details/2794----.html.12.08.2013.

- 100 Скляренко В.В., Шубаев С.В. ИК банка// Северо-западный банковский журнал. - 2008. - №1. - С.52-54.
- 101 Розентул Е.А. Инвестиционная стратегия развития ИК коммерческой организации: дис. ... канд. экон. наук:08.00.05 - М.: ФГОУ ВПО «РАГСПрФ», 2008. - 168с. - Инв.№ 04.200.810966.
- 102 Организация экономического сотрудничества и развития: Инвестиции в ИК, рост и инновации// <http://gtmarket.ru/news/2013/10/15/6302.03.12.2013>.
- 103 Стратегия-2050: регионы обретают статус «инвестиционных магнитов»// <http://www.inform.kz/rus/article/2519588.19.01.2013>.
- 104 Интеллектуальные инвестиции//http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law/5519.05.12.2012.
- 105 Инвестиции в ИК организации: учебное пособие / Е.В. Орлов; Нижегород. гос. архит.- строит. ун-т.- Н. Новгород: ННГАСУ, 2010. - 39 с.
- 106 Ваганян О.Г. Методика оценки эффективности инвестиций в ИК // Креативная экономика. - 2007. - № 9 (9). - С. 67-72.
- 107 Иващенко А.Е. Технология оценки стоимости, добавленной интеллектуальным капиталом на основе определения информационной производительности // Креативная экономика. - 2011. - № 4 (52). - С. 90-99.
- 108 Зубко В.Ю. Развитие различных видов ИК: человеческого, организационного и капитала отношений // Креативная экономика. - 2009. - № 12 (36). - С. 60-65.
- 109 Кузнецова И. Д. Организация фонда ИК на предприятии пищевой промышленности / И. Д. Кузнецова, Е. А. Аксенова / Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. - 2011. - № 1. - С. 61-66.
- 110 Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан - 2050»»: новый политический курс состоявшегося государства от 14 декабря 2012// http://www.akorda.kz/ru/page/page_kazakstan-respublikasynyn-prezidenti-%E2%80%93-elbasy-n-a-nazarbaevty-n-19.12.2012.
- 111 Указ Президента Республики Казахстан от 17 января 2014 года № 732 «О Концепции по вхождению Казахстана в число 30 самых развитых государств мира»// <http://www.akorda.kz/upload/%D0%96%20%E2%84%96%20732%20%D1%80.pdf>. 18.01.2014.
- 112 Этапы реализации программы «Интеллектуальная нация -2020» // http://rus.intelligent.kz/index.php?Itemid=223&id=82&option=com_content&view=article.07.09.2012.
- 113 Программа "Производительность 2020". Постановление Правительства Республики Казахстан от 14 марта 2011 года № 254// <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1100000254.24.03.2013>.
- 114 «Новое десятилетие - новый экономический подъем - новые возможности Казахстана». Послание Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева народу Казахстана от 29 января 2010 года

//http://www.akorda.kz/ru/page/poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-n-a-nazarbaeva-narodu-kazakhstana-29-yanvary-a-2010-goda_1340624693.18.06.2012.

115 Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010 - 2014 годы Утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 958// http://adilet.zan.kz/rus/docs/U100000958_.23.11.2013

116 Постановление Правительства Республики Казахстан от 13 апреля 2010 года № 301. Об утверждении Программы «Дорожная карта бизнеса 2020» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 31.03.2014 г.)// <http://www.damu.kz/3146.01.04.2014>.

117 О развитии технологических парков в Казахстане // http://www.kazmk.kz/news/o_razviti_tehnologicheskikh_parkov_respubliki_kazahstan.21.07.2012.

118 Технологическое развитие экономики Казахстана в условиях глобализации: приоритеты и механизмы. Коллективная монография. - Алматы: Институт экономики КН МОН РК, 2012. - 332 с.

119 Амирбекулы Е. Особенности функционирования элементов инновационной инфраструктуры в Республике Казахстан // http://rusnauka.com/18_NPM_2008/Economics/34424.doc.htm.11.02.2012.

120 Кайгородцева Т.Ф. Венчурные фонды в Казахстане // <http://www.group-global.org/publication/view/1841.27.12.2012>.

121 В специальной экономической зоне ПИТ «Алатау» отменяют налоги// http://www.itk.kz/index.php?Itemid=44&id=190&lang=kz&option=com_content&view=article.23.05.2012.

122 Антошкиева Т.М. Зарубежный опыт макроэкономического обеспечения инновационной деятельности// http://www.rusnauka.com/22_PNR_2012/Economics/16_115057.doc.htm.06.05.2012.

123 Микушева Т. Ю. Зарубежный опыт государственного регулирования инновационной деятельности// <http://www.pandia.ru/816112/>.25.06.2013.

124 Цукерман В.А., Горячевская Е.С. Зарубежный и отечественный опыт государственного регулирования инновационного развития// <http://www.pandia.ru/text/77/147/2075.php>.11.05.2013.

125 Программы по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республики Казахстан на 2010 - 2014 годы. Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 ноября 2010 года № 1308(с изменениями от 02.04.2014)// <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1000001308.27.01.2013>.

126 Левин И.В. Институциональные факторы воспроизводства ИК// Наукові праві ДонНТУ. Серія: економічна. - 2006. - Випуск 103-3. - С.134 - 138.

127 Казахстан будет возвращать своих ученых, работающих за рубежом // <http://www.arba.ru/news/1735.26.02.2013>.

- 128 Казахстанские ученые не хотят работать на родине// <http://news.mail.ru/inworld/kazakhstan/society/17318722/>.23.1.01.04.2014.
- 129 Корчагин А.А. Эффективные механизмы управления ИК предприятия// <http://www.sworld.com.ua/index.php/uk/economy-411/innovation-economy-411/11075-411-0664.22.02.2013>.
- 130 Лычева И.М. Совершенствование механизма реализации ИК компании//<http://region.cs-alternativa.ru/text/879.23.01.2013>.
- 131 Ковылин Д.М. Управление знаниями организации: от знаний к интеллектуальному капиталу // Российское предпринимательство. - 2011. - № 3 Вып. 1 (179). - С. 89-96.
- 132 Алексеев В. Объекты и понятия, используемые при инвентаризации интеллектуальных прав предприятия//<http://refdb.ru/look/3678977.html>.11.03.2013.
- 133 Томашов А.С. Проблемы управления развитием человеческого капитала в РФ // Экономика труда УЭКС. - 2012. - №9(45). - С. 17-22.
- 134 Коучинг// <http://ru.wikipedia.org/wiki/Коучинг>.23.05.2013.
- 135 Казарин М.Г. Коучинг как средство управления // http://www.iteam.ru/publications/human/section_67/article_3539/print/. 23.07.2012.
- 136 Наставничество как элемент системы развития персонала в компании// <http://www.hr-portal.ru/article/nastavnichestvo-kak-element-sistemy-razvitiya-personala-v-kompanii.03.02.2013>.
- 137 Краудсорсинг// <http://ru.wikipedia.org/wiki/Краудсорсинг>.27.05.2013.
- 138 Стратегия успеха - в использовании интеллектуального капитала// <http://www.smart-edu.com/strategiya-uspeha-v-ispolzovanii-intellektualnogo-kapitala.html>.11.03.2013.
- 139 Казакова Н.В. Некоторые подходы к управлению знаниями и интеллектуальным капиталом в современной экономике// <http://innov.etu.ru/innov/archive.nsf/0d592545e5d69ff3c32568fe00319ec1/85786b97094139ebc3256d33003d19bd?opendocument>.23.04.2013.
- 140 Идентификация // <http://imxoteb.com/node/3545>.15.02.2013.
- 141 Управление интеллектуальным капиталом// <http://www.znannya.org/?view=intellectual-capital-3>.11.03.2013.
- 142 Бабичева Л.В. Формирование финансовой составляющей учетно-аналитической системы ИК в периода в период перехода на МСФО: автореф. ... канд. экон. наук:08.00.12. - Орел.: ГУУНПК, 2012. - 24 с.
- 143 ИК// <http://www.ngpedia.ru/id75860p3.html>.11.03.2013.
- 144 Ермоленко В.В., Попова Е.Д. ИК корпорации: сущность, структура, стратегии развития и модель управления// Человек. Сообщество. Управление. - 2012. - №2. - С.110-122.
- 145 Одегов Ю.Г., Николаева Т.В. Аудит и контроллинг персонала. - Изд-во: Альфа-Пресс, 2010. - 672с.
- 146 Распространение информация// <http://www.ngpedia.ru/id373507p1.html>.23.06.2013.

147 Осколова М.А., Теплых Г.В. Измерение результатов использования ИК: обзор эмпирических исследований // Финансовый менеджмент. - 2012.- 24(114). - С. 41-49.

148 Кирьянов А. В. Виды инвестиций в человеческий капитал и их эффективность // <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn07/08.shtml>. 12.01.2013.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 - Оценка ИК компаний США, входящий в индекс Доу-Джонса

Символ	Компания	Рыночная капитализация, млн. долларов США			Балансовая стоимость, млн. долларов США			Коэффициент Тобина		
		2010	2012	2013	2010	2012	2013	2010	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
MMM	3M Co	60 160	58 340	64 510	15 420	17 575	17 502	3,90	3,32	3,69
AA	Alcoa Inc	17 320	10 090	9 710	13 844	13 199	10 593	1,25	0,76	0,92
AXP	American Express Co	52 360	54 480	64 070	18 794	18 886	19 496	2,79	2,88	3,29
T	AT&T Inc	169 420	167 850	178 530	105 534	92 362	90 988	1,61	1,82	1,96
BAC	Bank of America Corp	151 400	71 220	124 030	230 101	236 956	232 685	0,66	0,30	0,53
BA	Boeing Co/The	52 090	56 600	57 260	3 515	5 867	14 875	14,82	9,65	3,85
CAT	Caterpillar Inc	61 320	67 130	61 210	12 883	17 532	20 811	4,76	3,83	2,94
CVX	Chevron Corp	183 220	208 420	210 870	121 382	136 524	149 113	1,51	1,53	1,41
CSCO	Cisco Systems Inc	113 360	103 440	111 620	47 226	51 286	59 120	2,40	2,02	1,89
KO	Coca-Cola Co/The	286 370	304 790	164 970	31 635	32 790	33 173	9,05	9,30	4,97
DD	El du Pont de Nemours & Co	45 780	45 040	43 140	8 593	10 208	16 229	5,33	4,41	2,66
XOM	Exxon Mobil Corp	379 900	385 920	389 460	154 396	165 863	174 003	2,46	2,33	2,24
GE	General Electric Co	190 140	217800	281 570	116 438	123 026	130 566	1,63	1,77	2,16
HPQ	Hewlett-Packard Co	50 890	27 510	54 040	38 625	22 436	27 269	1,32	1,23	1,98
HD	Home Depot Inc	59 500	68 830	99 700	17 898	17 777	12 522	3,32	3,87	7,96
IBM	Intel Corp	173 920	205 300	205 760	20 138	18 860	22 792	8,64	10,89	9,03
INTC	International Business Machines Corp	104 890	126 600	107 500	45 911	51 203	58 256	2,28	2,47	1,85
JNJ	Johnson & Johnson	165 370	182 370	203 520	57 080	64 826	74 053	2,90	2,81	2,75
JPM	JPMorgan Chase & Co	166 660	135 970	171 970	183 573	204 069	211 178	0,91	0,67	0,81
KFT	Kraft Foods Inc	59 750	26 950	32 140	16 588	3 572	5 187	3,60	7,54	6,20
MCD	McDonald's Corp	102 880	89 090	96 360	14 390	15 293	16 009	7,15	5,83	6,02
MRK	Merck & Co Inc	105 510	116 900	124 780	54 517	53 020	49 765	1,94	2,20	2,51
MSFT	Microsoft Corp	237 430	243 540	226 830	57 083	66 363	78 944	4,16	3,67	2,87
PFE	Pfizer Inc	139 440	157 810	170 430	82 190	81 260	76 307	1,70	1,94	2,23

Продолжение таблицы А.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
PG	Procter & Gamble Co/The	180 270	179 850	193 750	67 640	63 439	68 064	2,67	2,84	2,85
TRV	Travelers Cos Inc/The	24 570	27 570	32 770	24 477	25 405	24 796	1,00	1,09	1,32
UTX	United Technologies Corp	72 520	70 140	78 780	21 880	25 914	31 866	3,31	2,71	2,47
VZ	Verizon Communications Inc	101 370	110 490	127 860	35 970	33 157	38 836	2,82	3,33	3,29
WMT	Wal-Mart Stores Inc	194 320	207 680	230 950	71 315	76 343	76 255	2,72	2,72	3,03
DIS	Walt Disney Co/The	70 280	69 900	92 660	37 385	39 759	45 429	1,88	1,76	2,04
Среднее значение								3,48	3,38	3,06
Примечание - Рассчитано автором на основе источника [88]										

Таблица А.2 - Оценка ИК компаний Японии, акции которых котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже

Символ	Компания	Рыночная капитализация, млн. долларов США			Балансовая стоимость, млн. долларов США			Коэффициент Тобина		
		2010	2012	2013	2010	2012	2013	2010	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
6857 JT Equity	Advantest Corp	3 830	1 680	2 590	1 667	1 599	1 500	2,30	1,05	1,73
7751 JT Equity	Canon Inc	59 980	59 650	43 220	33 157	30 047	27 689	1,81	1,99	1,56
6501 JT Equity	Hitachi Ltd	23 430	27 030	35 110	1 439	1 771	2 082	16,28	15,26	16,86
7267 JT Equity	Honda Motor Co Ltd	54 030	64 200	73 350	53 692	53 372	53 491	1,01	1,20	1,37
9766 JT Equity	Konami Corp	2 820	3 720	2 860	2 340	2 618	2 394	1,21	1,42	1,19
6326 JT Equity	Kubota Corp	10 040	14 670	20 530	7 660	7 938	8 054	1,31	1,85	2,55
6971 JT Equity	Kyocera Corp	37 960	30 310	33 200	17 136	17 857	17 480	2,22	1,70	1,90
6503 JT Equity	Mitsubishi Electric Corp	18 340	17 020	24 610	1 050	1 132	1 300	17,47	15,04	18,93
8306 JT Equity	Mitsubishi UFJ Financial Group Inc	76 390	63 220	76 860	100 576	104 297	112 650	0,76	0,61	0,68
8031 JT Equity	Mitsui & Co Ltd	27 460	27 010	24 490	2 370	2 640	3 180	11,59	10,23	7,70
7731 JT Equity	Nikon Corp	8 980	11 210	6 960	3 892	4 336	4 913	2,31	2,59	1,42

Продолжение таблицы А.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
9432 JT Equity	Nippon Telegraph & Telephone Corp	60 900	61 610	50 100	96 775	95 785	88 336	0,63	0,64	0,57
5407 JT Equity	Nisshin Steel Co Ltd			74 255	205 095	193 485	179 253			0,41
8604 JT Equity	Nomura Holdings Inc	22 930	12 690	20 820	26 040	26 309	24 051	0,88	0,48	0,87
9437 JT Equity	NTT DoCoMo Inc	73 180	75 510	60 760	60 815	64 287	55 120	1,20	1,17	1,10
7733 JT Equity	Olympus Corp	3 820	5 040	10 730	1 019	966	960	3,75	5,22	11,18
6758 JT Equity	Sony Corp	35 620	17 710	13 470	30 743	24 654	23 337	1,16	0,72	0,58
6762 JT Equity	TDK Corp	5 660	4 650	6 050	6 003	6 463	7 165	0,94	0,72	0,84
7203 JT Equity	Toyota Motor Corp	131 400	114 420	153 370	10 330	10 920	11 070	12,72	10,48	13,85
Среднее значение								4,19	3,81	4,49
Примечание - Рассчитано автором на основе источника [88]										

Таблица А.3 - Оценка ИК компаний Республики Казахстан, входящий в индекс KASE, (за 2008-2010гг.)

№ пп	Компания	Рыночная капитализация, млн. тенге			Балансовая стоимость, млн. тенге			Коэффициент Тобина		
		2 008	2 009	2 010	2 008	2 009	2 010	2 008	2 009	2 010
1	АО «Банк Центркредит»	72500	109475	118776	940528	1160575	1224558	0,08	0,09	0,10
2	АО «ENRC»	772800	2704800	3052560	1209391	1427740	2106448	0,64	1,89	1,45
3	АО «Казахмыс»	235400	1658500	1952750	1286684	1479107	1621763	0,18	1,12	1,20
4	АО «Народный сберегательный банк Казахстана»	96565	555246	628260	1651349	2023009	2097935	0,06	0,27	0,30
5	АО «Кселл»									
6	АО «Казкоммерцбанк»	321540	601160	398664	2614805	2587873	2688108	0,12	0,23	0,15
7	АО «Казхтелеком»	150150	206760	225840	334893	365452	370562	0,45	0,57	0,61
8	АО «КазТрансОйл»									
9	АО «КазМунайГаз»	699360	1622664	1316880	1019532	1292587	1428810	0,69	1,26	0,92
	Среднее значение							0,25	0,60	0,53
Примечание - Рассчитано автором на основе источника [91]										

Таблица А.4 - Оценка ИК компаний Республики Казахстан, входящий в индекс KASE, (за 2011-2013гг.)

№ пп	Компания	Рыночная капитализация, млн. тенге			Балансовая стоимость, млн. тенге			Коэффициент Тобина		
		2 011	2 012	2 013	2 011	2 012	2 013	2 011	2 012	2 013
1	АО «Банк Центркредит»	49490	38986	33734	1081917	1087817	1090767	0,05	0,04	0,03
2	АО «ENRC»	1932000	901600	386400	2302574	3039521	3407995	0,84	0,30	0,11
3	АО «Казахмыс»	1150250	936250	829250	1740880	1506345	1389077	0,66	0,62	0,60
4	АО «Народный сберегательный банк Казахстана»	351486	287975	256220	2273930	2407998	2475032	0,15	0,12	0,10
5	АО «Кселл»		345400	518100		149641	224462		2,31	2,31
6	АО «Казкоммерцбанк»	194360	135600	106220	2565689	2444812	2384374	0,08	0,06	0,04
7	АО «Казхтелеком»	238800	162600	124500	421696	419259	418041	0,57	0,39	0,30
8	АО «КазТрансОйл»		318010	477015		496451	744677		0,64	0,64
9	АО «КазМунайГаз»	1006260	1190400	1282470	1541033	1564101	1575635	0,65	0,76	0,81
	Среднее значение							0,33	0,58	0,55
Примечание - Рассчитано автором на основе источника [91]										

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 - Матрица оценки ИК АО «Казахмыс»

Показатели	Года					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Показатели оценки человеческого капитала						
Индекс квалификации (компетенции)	54	54	47	52	46	47
Индекс старшинства	0,78	0,73	0,72	0,71	0,7	0,76
Уровень образования	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1
Индекс затраты на человеческий капитал	0,03	0,028	0,054	0,033	0,027	0,02
Гендерное разнообразие (%)	30	3	30	33	34	35
Доля специалистов (%)	55	55	55	55	55	55
Добавленная стоимость на 1 работника (млн. долларов США)	0,026	0,020	0,030	0,032	0,022	0,017
Добавленная стоимость на 1 специалиста (млн. долларов США)	0,052	0,041	0,060	0,064	0,044	0,034
Текучесть кадров (%)	4	4	5	5	2	2
Средняя заработная плата (тенге)	50959	72075	92096	115689	129847	274 300
Трудовой стаж специалистов (лет)	17	18	16	18	16	15
Средний возраст персонала (лет)	33	34	34	34	34	36
Показатели оценки организационного капитала						
Индекс затрат на ОК	0,005	0,005	0,001	0,003	0,007	0,011
Доля продаж новых товаров	0,17	0,16	0,16	0,15	0,14	0,15
Индекс изменения себестоимости	1,20	0,34	1,24	1,14	1,25	1,04
Индекс рентабельности продукции	0,55	0,44	0,8	0,48	-1,71	-2,05
Доля обслуживающего персонала	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65
Возраст организации (лет)	79	80	81	82	83	84
Показатели оценки потребительского капитала						
Рост объемов продаж, (млн. долларов США)	-105	-2747	833	326	-210	-254
Доля затрат на потребительский капитал	0,034	0,041	0,015	0,027	0,033	0,043
Продажи новым покупателям (%)	30	31	32	30	33	32
Уровень продаж на одного потребителя (млн долларов США)	0,25	0,21	0,2	0,31	0,43	0,43
Индекс сравнительных цен	0,25	0,27	0,28	0,25	0,25	0,26
Доля крупных клиентов	0,66	0,64	0,56	0,52	0,6	0,65
Индекс изменение численности клиентов	1,07	1,05	1,03	1	1,04	1,06
Частота повторных заказов	0,41	0,36	0,35	0,35	0,34	0,39
Примечание - Рассчитана автором						

Таблица Б.2 - Матрица оценки ИК АО «ENRC»

Показатели	Года					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Показатели оценки человеческого капитала						
Индекс квалификации (компетенции)	76	81	78	86	68	76
Индекс старшинства	0,66	0,67	0,68	0,69	0,71	0,73
Уровень образования	6,77	6,73	6,71	6,55	6,42	6,5
Индекс затраты на человеческий капитал	0,01	0,005	0,009	0,02	0,007	0,006
Гендерное разнообразие (%)	30	30	30	30	30	30
Доля специалистов (%)	54	54	54	54	54	54
Добавленная стоимость на 1 работника (млн. долларов США)	0,07	0,03	0,05	0,05	0,03	0,04
Добавленная стоимость на 1 специалиста (млн. долларов США)	0,14	0,05	0,10	0,11	0,07	0,09
Текущая текучесть кадров (%)	2	2	5	5	4	3
Средняя заработная плата (тенге)	66247	93698	119725	150396	168801	356 950
Трудовой стаж специалистов (лет)	17	18	17	19	15	16
Средний возраст работников (лет)	43	43	43	43	43	43
Показатели оценки организационного капитала						
Индекс затрат на ОК	0	0,001	0,002	0,002	0,002	0,007
Доля продаж новых товаров	0,14	0,13	0,12	0,11	0,15	0,14
Индекс изменения себестоимости	1,23	0,93	1,46	1,24	1,06	1,23
Индекс рентабельности продукции	0,57	0,56	0,58	0,47	-0,33	-0,32
Доля обслуживающего персонала	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66
Возраст организации (лет)	15	16	17	18	19	20
Показатели оценки потребительского капитала						
Рост объемов продаж, (млн. долларов США)	2717	-2992	2774	1100	-1385	-960
Доля затрат на потребительский капитал	0,133	0,053	0,07	0,063	0,03	0,033
Продажи новым покупателям (%)	33	33	32	34	33	33
Уровень продаж на одного потребителя (млн долларов США)	0,3	0,33	0,25	0,27	0,28	0,29
Индекс сравнительных цен	0,23	0,25	0,21	0,23	0,27	0,26
Доля крупных клиентов	0,75	0,74	0,76	0,77	0,71	0,75
Индекс изменение численности клиентов	1	1	0,89	0,97	1,56	1,65
Частота повторных заказов	0,33	0,29	0,32	0,31	0,28	0,33
Примечание - Рассчитана автором						

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Эффект интеллектуального рычага предприятий горнодобывающей промышленности

Наименование показателей	Услов обоз.	Наименование организаций					
		АО "Казахмыс"			АО "ENRC"		
		2011	2012	2013	2011	2012	2013
Выручка от продажи продукции, работ, услуг (млн. долларов США)	В	3563	3353	3099	7705	6320	5841
Себестоимость продукции работ, услуг (млн. долларов США)	С	1619	2023	2110	3517	3723	3441
Добавленная стоимость (млн. долларов США)	Д	1944	1330	989	4188	2597	2400
Стоимость материальных активов (млн. долларов США)	К	2163	2448	2754	9891	14591	21524
Стоимость ИК (млн. долларов США)	ИК	30,85	4,39	13,57	87,51	13,36	8,36
Часть добавленной стоимости, относимая на материальные активы (млн. долларов США)	Дк	1010,88	691,6	514,28	1 717,08	960,89	840
Часть добавленной стоимости, относимая на интеллектуальные активы (млн. долларов США)	Дик	1146,96	744,8	524,17	2 722,20	1 610,14	1 416,00
Относительный уровень эффекта интеллектуального рычага	ЭИРо	0,476	0,288	0,190	0,178	0,068	0,040
Абсолютный уровень эффекта интеллектуального рычага (млн. долларов США)	ЭИРа	1166,4	758,1	534,06	2764,08	1636,11	1440
Часть добавленной стоимости, относимая на действие синергетического эффекта (млн. долларов США)	Дсин	19,44	13,3	9,89	41,88	25,97	24
Коэффициент синергии	Ксин	0,009	0,005	0,004	0,004	0,002	0,001
Эффективность использования ИК	ЭИК	37,18	169,83	38,61	31,11	120,49	169,30
Эффективность использования совокупного капитала	Эк	0,89	0,54	0,36	0,42	0,18	0,11
Эффективность использования материальных активов	Эма	0,47	0,28	0,19	0,17	0,07	0,04
Примечание - Рассчитано автором на основании источника [96;97]							

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Отчет об интеллектуальном капитале на 01.01.2014г. АО «Казахмыс»

Компоненты	Показатели	Значение
ЧК	Индекс затрат на ЧК	0,020
	Индекс старшинства	0,76
	Индекс образования	4,1
	Средний стаж (лет)	15
	Текучесть кадров (%)	2
	Средний возраст работников (лет)	36
	Стоимость человеческого капитала (млн. долл. США)	3,69
	Инвестиции в ЧК (млн. долл. США)	34
ОК	Доля затрат на ОК	0,011
	Доля продаж новых продуктов	0,15
	Индекс рентабельности продукции	-2,05
	Индекс изменения себестоимости	0,16
	Стоимость организационного капитала (млн. долл. США)	1,95
	Инвестиции в ОК (млн. долл. США)	18
ПК	Уровень продаж на одного потребителя (млн. долл. США)	0,43
	Доля затрат на ПК	0,043
	Доля крупных потребителей	0,66
	Индекс изменения численности клиентов	1,06
	Частота повторных заказов	0,39
	Индекс сравнительных цен	0,26
	Стоимость потребительского капитала (млн. долл. США)	7,93
	Инвестиции в ПК (млн. долл. США)	93
ИК	Стоимость интеллектуального капитал (млн. долл. США)	13,57
	Инвестиции в ИК (млн. долл. США)	145
	Экономическая эффективность инвестиции в ИК по годам	0,09
Примечание - Расчитано автором на основании источника [96]		

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Оценка стоимости ИК предприятий горнодобывающей промышленности на основе информационной производительности или отдачи на менеджмент (ROM), (млн. долларов США)

№ п п	Показатели	АО «Казахмыс»						АО «ENRC»					
		года											
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1 Этап													
1	А) Затраты реализации	80	52	55	64	64	73	431	366	485	501	530	605
2	Б) Общие и административные расходы	407	402	657	751	805	819	422	359	539	716	733	746
3	В) Расходы на исследование и развитие	48	159	37	48	17	10	74	38	108	77	149	88
4	Затраты информационного менеджмента (А+Б+В)	535	613	749	863	886	902	927	763	1132	1294	1412	1438
2 Этап													
1	А) Чистый доход	910	553	1450	930	-2270	-2032	2684	1062	2197	1986	-852	-763
2	Б) Стоимость активов	10654	9963	10995	11731	9993	8619	10014	9617	14281	15516	20164	17392
3	В) Средняя норма прибыли	0,085	0,055	0,130	0,079	-0,227	-0,235	0,266	0,11	0,150	0,127	-0,042	-0,044
4	Часть дохода, добавленная информацией (А - (Б*В))	4,41	5,03	20,65	3,25	-1,59	-6,54	20,28	4,13	54,85	15,47	-1,08	-0,92
3 Этап													
1	А) Доход, добавленный информацией	4,41	5,03	20,65	3,25	-1,59	-6,54	20,28	4,13	54,85	15,47	-1,08	-0,92
2	Б) Затраты информационного менеджмента	535	613	749	863	886	902	927	763	1132	1294	1412	1438
3	Отдача на информационные ресурсы (А/Б)	0,0082	0,0082	0,0276	0,004	0,0018	0,0072	0,0219	0,01	0,0485	0,0120	0,0008	-0,0006
4 Этап													
1	А) Доход, добавленный информацией	4,41	5,03	20,65	3,25	-1,59	-6,54	20,28	4,13	54,85	15,47	-1,08	-0,92
2	Б) Средняя процентная ставка на акционерный капитал	0,12	0,08	0,18	0,11	-0,36	-0,48	0,32	0,13	0,22	0,18	-0,08	-0,11
3	Стоимость ИК (А/Б)	36,23	59,93	116,86	30,85	4,39	13,57	62,69	31,1	249,88	87,51	13,36	8,36
Примечание - Рассчитано автором на основании источника [96; 97]													

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Экономическая эффективности инвестиции в ИК по годам казахстанских промышленных компаний, (млн. долларов США)

№ пп	Показатели	АО «Казахмыс»						АО «ENRC»					
		Года											
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	Инвестиции в ИК	162	193	259	151	129	145	462	407	560	470	390	269
2	Стоимость ИК	36,23	59,93	116,86	30,85	4,39	13,57	62,69	31,13	249,88	87,51	13,36	8,36
3	Экономическая эффективность инвестиции в ИК по годам	0,22	0,31	0,45	0,20	0,03	0,09	0,14	0,08	0,45	0,19	0,03	0,03
Примечание - Рассчитано автором на основании источника [96; 97]													

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Таблица Ж.1- Прогнозирование прибыли организации АО «Казахмыс» (млн. долларов США)

№ пп	Показатели	года					
		2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	Доходы	3382,0	3847,0	4512,0	5577,0	6042,0	6507,0
2	Себестоимость реализованной продукции	3322,2	3775,2	4425,7	5473,5	5917,7	6357,6
3	Прибыль до налогообложения	59,8	71,8	86,3	103,5	124,3	149,4
4	Налог на прибыль	12,0	14,4	17,3	20,7	24,9	29,9
5	Чистая прибыль	47,8	57,4	69,1	82,8	99,5	119,5
6	Фонд потребление	16,7	20,1	24,2	29,0	34,8	41,8
7	Резервный фонд	7,2	8,6	10,4	12,4	14,9	17,9
8	Фонд накопления	14,4	17,2	20,7	24,8	29,8	35,9
9	Фонд развития ИК	9,6	11,5	13,8	16,6	19,9	23,9
Примечание - Рассчитано автором							

Таблица Ж.2 - Прогнозирование прибыли организации АО «ENRC» (млн. долларов США)

№ пп	Показатели	года					
		2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	Доходы	6557,0	6662,0	6867,0	6992,0	7077,0	7500,0
2	Себестоимость реализованной продукции	6441,1	6523,0	6700,3	6791,9	6837,0	7211,5
3	Прибыль до налогообложения	115,9	139,0	166,7	200,1	240,0	288,5
4	Налог на прибыль	23,2	27,8	33,3	40,0	48,0	57,7
5	Чистая прибыль	92,8	111,2	133,4	160,0	192,0	230,8
6	Фонд потребление	32,5	38,9	46,7	56,0	67,2	80,8
7	Резервный фонд	13,9	16,7	20,0	24,0	28,8	34,6
8	Фонд накопления	27,8	33,4	40,0	48,0	57,6	69,2
9	Фонд развития ИК	18,6	22,2	26,7	32,0	38,4	46,2
Примечание - Рассчитано автором							

ПРИЛОЖЕНИЕ И

Элементы развития ИКО

Факторы развития ИКО	человеческий капитал	увеличение компетентности, знаний и опыта сотрудников, усиление взаимодействия между сотрудниками, воспитание лояльности у сотрудников, формирование командного духа, рост интеллектуальной активности сотрудников и т.д.
	организационный капитал	увеличение инновационного потенциала организации, создание эффективной организации внутрифирменных процессов и административных процедур, минимизация сроков поиска нужной информации, улучшение внутрикорпоративной культуры, справедливость в оплате и т.д.
	потребительский капитал	рост удовлетворенных клиентов, поставщиков, партнеров, акционеров; налаживание долгосрочных отношений с клиентами; увеличение длительности отношений с партнерами каналов распределения; рост клиентской базы; улучшение качества товаров и услуг, повышение имиджа
Инструменты развития ИКО	человеческий капитал	коучинг, наставничество, непрерывность обучения персонала, рациональное применение знаний организации, привлечение сотрудников к процессу принятия решений, делегирование полномочий, внедрение эффективной системы мотивации персонала, предоставление социальных льгот, использование опыта других организаций, соглашения между руководителями и сотрудниками, создание совместного владения и т.д.
	организационный капитал	внедрение внутрикорпоративных информационных систем, создание системы ориентированной на интенсивный обмен знаниями, формирование корпоративной культуры, инвестиции в знания сотрудников, создание сетей коммуникации, формирование и использование системы электронного документооборота, защита объектов интеллектуальной собственности, создание и продвижение торговых знаков
	потребительский капитал	формирование базы данных с клиентами и их предпочтениями, организация и управление отношениями партнерства с клиентами, кооперирование с конкурентами и/или клиентами в проектах НИОКР, сбор данных о продажах в целях рационализации, управление и контроль цепочками поставок, индивидуальный подход к потребителю, формирование и продвижение брендов, улучшение репутации, краудсорсинг и т.д.
показатели развития ИКО	человеческий капитал	индекс квалификации, количество лет в профессии, уровень образования, затраты на обучение и переподготовку, гендерное разнообразие, доля специалистов, добавленная стоимость на 1 работника, добавленная стоимость на 1 специалиста, текучесть специалистов, средняя заработная плата, трудовой стаж специалистов, средний возраст работников
	организационный капитал	инвестиции во внутреннюю структуру, доля новых товаров, индекс изменение себестоимости, индекс рентабельности продукции, доля обслуживающего персонала, возраст организации
	потребительский капитал	рост объемов продаж, доля затрат на потребительский капитал, продажи новым покупателям, уровень продаж на одного потребителя, индекс сравнительных цен, доля крупных клиентов, индекс изменение численности клиентов, частота повторных заказов

Примечание - Составлено на основе источника [94; 95, с. 95-110; 108]

ПРИЛОЖЕНИЕ К

Акты внедрения

Қазақстан Республикасының Ғылым және Білім Министрлігі
Ғылыми және Ғылыми-техникалық қызметінің ұлт аралық академиясы Алматы қ. Жандосов көшесі, 59
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АЛМАТЫ АКАДЕМИЯСЫ

<p>Бағалау және құрылыс академиясы</p> <hr/> <p>Қазақстан Республикасы 050035 Алматы қ. Жандосов көшесі, 59 тел/факс: +77273095831</p> <p>№ <u>37</u></p>		<p>Академия оценки и строительства</p> <hr/> <p>Республика Казахстан 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 59 тел/факс: +77273095831</p> <p style="text-align: right;">УТВЕРЖДАЮ Ректор Кыдырбек-улы А.Б. <i>Кыдырбек</i> 2013 г.</p>
--	---	--

СПРАВКА

№ 37-21/09-50
Алматы

о внедрении результатов исследования в учебный процесс

Материалы диссертации докторантки Досманбетовой Маншук Серикбаевны на тему: «Формирование и развитие интеллектуального капитала в организации: теория, методика, практика» используются кафедрой «Оценка и статистика» в преподавании учебных дисциплин «Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов», «Управление стоимостью компании» и «Оценка бизнеса».

Материалы обсуждены и одобрены на заседании кафедры «Оценка и статистика» протокол №7 от 01 октября 2013 г.

<p>Зав.кафедрой «Оценка и статистика»</p> <p><i>Кыдырбек-улы А.Б.</i></p>	<p>Кыдырбек-улы А.Б.</p>
---	--------------------------

«АЛМАТЫ ОБЛЫСЫНЫҢ
СТАТИСТИКА
ДЕПАРТАМЕНТІ»

МЕМЛЕКЕТТІК МЕКЕМЕСІ

050040, Алматы қаласы, Маршыл көшесі, 44
Тел./факс: 8 (727) 271-55-23, 271-55-26
СТН 090100001207, e-mail: obstat.almaty@mail.ru

№ 57-30/538

21 Октябры 2013



ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ДЕПАРТАМЕНТ
СТАТИСТИКИ
АЛМАТИНСКОЙ ОБЛАСТИ»

050040, город Алматы, улица Маршала, 44
Тел./факс: 8 (727) 271-55-23, 271-55-26
РФИН 090100001207, e-mail: obstat.almaty@mail.ru

Акт

об использовании результатов диссертации Досманбетовой М.С.

«Формирование и развитие интеллектуального капитала в организации: теория,
методика, практика»

Настоящий акт подтверждает, о том, что результаты исследования, разработанные в докторской диссертации М.С. Досманбетовой, в частности создания статистической базы данных по формированию, развитию и использованию интеллектуального капитала организации внедрены в практическую деятельность Департамента статистики по Алматинской области.

Создания статистической базы данных по формированию, развитию и использованию интеллектуального капитала организации позволят: повысить конкурентоспособность действующих предприятий Республики Казахстан; повысить эффективность использования интеллектуального капитала организации; создание и пополнение базы данных по интеллектуальному капиталу.

Заместитель руководителя
Департамента статистики
Алматинской области



Токсеитов Б.Т.

001348

**ЖШС «Жоғары
технологиялар институты»**

050012, Қазақстан Республикасы
Алматы қаласында, Бөгенбай Батыр көшесі,
168, ҚҰС бойынша есепке қою туралы
куәлік: серия 60001, 01.12.09ж №0007062,
есеп шоты KZ44826A1KZTD2004035
АО «АТФ Банк» Қазақстан филиалы,
СТН 600700239241, БТК: ALMNKZKA, Код 17



**ТОО «Институт высоких
технологий»**

050012, Республика Казахстан,
город Алматы, ул. Бөгенбай Батыра 168,
Ся-во о поставке на учет на НДС: серия
60001 №0007062 от 01.12.09г.
ИИК (p/c) № KZ44826A1KZTD2004035
Филиал АО «АТФ Банк» Қазақстан,
РНН 600700239241,
БИК: ALMNKZKA, Код 17

Тел.: +7 (727) 258-39-06; Факс: +7 (727) 258-39-03; E-mail: hitech@iht.kz

№ 137 от «18» ноябрь 2013 г.

Об использовании результатов
диссертационной работы
на соискание ученой степени
доктора философии (PhD)

Настоящим подтверждаем, что результаты диссертационной работы Досманбетовой Маншук Серикбаевны «Формирование и развитие интеллектуального капитала в организации: теория, методика, практика», представленной на соискание ученой степени доктора философии (PhD), приняты к использованию в деятельности ТОО «Институт высоких технологий» при разработке методов оценки интеллектуального капитала организации:

- Методик оценок по интеллектуальному капиталу;
- Разработка эконометрической модели развития интеллектуального капитала организации;
- Методические рекомендаций по проведению оценки интеллектуального капитала в организациях.

Использование указанных результатов позволяет: повысить прибыльность, стоимость и конкурентоспособность действующих предприятий атомной промышленности Казахстана; повысить эффективность использования интеллектуального капитала организации; создание и пополнение базы данных по интеллектуальному капиталу.

Результаты диссертационной работы также частично использованы при разработке нормативно-методических документов, регулирующих инновационные процессы на уранодобывающих предприятиях Компании в ходе выполнения договора на НИР №214/НАК-13 от 02.08.2013г. по теме «Организация коммерческого использования объектов интеллектуальной собственности АО «НАК «Казатомпром».

Начальник отдела
управления и коммерциализации
интеллектуальной собственности,
кандидат технических наук

Кайпбаев Д.К.

Досманбетова Маншук Серикбаевна
Д.С. Маншук Серикбаевна
Аманжол Б.Х.

исх 268 от 21.11.2015

Материалы диссертации докторантки Досманбетовой Маншук Серикбаевны на тему: «Формирование и развитие интеллектуального капитала в организации: теория, методика, практика» используются в практической деятельности ТОО «PKF Сапа-Аудит» в частности используется результаты составления отчета об интеллектуальном капитале.

По материалам исследования внедрены методические рекомендации по оценке интеллектуального капитала.

Директор



Базарбекова К.Б.

ТОО «PKF Сапа-Аудит» | Қазақстан | 050057 | Алматы | ұл.Ауысова, 112

Тел.: +8 727 258 59 39 | 258 17 52 | 258 17 53 | 274 73 55 | 274 95 78 | Факс: +8 727 258 59 50

mail@sapa-audit.kz | www.sapa-audit.kz

ТОО «PKF Сапа-Аудит» кезектескенде PKF International Limited, обидденеи қарамастан қарамастан ФизМ-қанда

Исх. № 198

11.12.2013

СПРАВКА

о внедрении научно-исследовательских результатов докторской диссертации Досманбетовой Маншук Серикбаевны на тему «Формирование и развитие интеллектуального капитала в организации: теория, методика, практика»

Основные положения диссертационного исследования были использованы в Учебно-сертификационном центре Союза международных автомобильных РК перевозчиков при проведении курсов повышения квалификации бухгалтеров транспортных компаний.

В частности примененная автором методика оценки интеллектуального капитала организации вызвал большой интерес у слушателей курсов.

Внедрение разработанных автором методических принципов позволяет на практике повысить понимание о механизме формирования интеллектуального капитала и тем самым способствует его развитию.

Заместитель директора
по учебной работе




Ахметов С.И.

ПРИЛОЖЕНИЕ Л

Alatau IT City ақпараттық
технологиялар Паркіні дамытуға
ықпал ету Қауымдастығы



Ассоциация содействия
развитию Парка информационных
технологий Alatau IT City

УСХ № 467
от 07.10.2013 г.

Премьер Министру
Республики Казахстан
г-ну Ахметову С.Н.

Уважаемый Серик Ныгметович!

Для успешной реализации Программы форсированного индустриально-инновационного развития необходимо массовое вовлечение малого бизнеса в инновационный процесс на основе государственно-частного партнерства.

Создание «зеленого коридора» для развития малого инновационного предпринимательства в первую очередь зависит от законодательной базы, которая должна быть приведена в соответствие с требованиями инновационной модернизации экономики и опытом 30 наиболее конкурентоспособных стран мира.

6 сентября 2013 года инноваторы провели круглый стол, на котором обсудили актуальные вопросы развития инноваций и коммерциализации интеллектуальной собственности. Результаты круглого стола были освещены Казахским информационным агентством Kazinform.kz (<http://inform.kz/rus/article/2587340>) и в газетах «Бизнес и власть», «Литер», «Капитал», «Панорама».

Направляем Вам конкретные **ПРЕДЛОЖЕНИЯ** круглого стола инноваторов по совершенствованию коммерциализации интеллектуальной собственности и инновационной деятельности в Республике Казахстан. Учет этих предложений, на наш взгляд, будет способствовать вхождению Казахстана в число экономически развитых государств мира.

Приложение: Предложения круглого стола инноваторов на 3 листах

С уважением,

Президент
Ассоциации содействия развитию
СЭЗ ПИТ

А.Коныбаев

Президент
Ассоциации владельцев
интеллектуальной собственности

Б.Курмагали

ПРЕДЛОЖЕНИЯ
круглого стола инноваторов по совершенствованию коммерциализации
интеллектуальной собственности и инновационной деятельности
в Республике Казахстан

Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития РК на 2010-2014 годы успешно выполняется в индустриальной сфере. Создано и функционирует большое количество промышленных предприятий и инфраструктурных объектов. Этот бесспорный факт свидетельствует о больших достижениях экономической политики Президента страны – Лидера Нации.

Обратной стороной высокой динамики индустриализации является возникновение отдельных проблем. Эта программа де-факто является индустриально-инфраструктурной. Её инновационная компонента мала и не может выйти из латентного состояния. За достаточно большой срок не были получены практически ощутимые результаты в инновационной сфере. Вяло действуют сборочные производства на основе трансфера технологий, устаревших в развитых странах. Инновационные гранты часто не доходят до реальных инновационных товаропроизводителей. Как результат такого положения дел на отечественных прилавках очень редко появляется собственная инновационная продукция. Такова ситуация во многих регионах. 16 июля 2013 года на заседании Правительства РК было высказано мнение, что «Менеджмент и стратегия развития специальных экономических зон **требуют значительной корректировки**», тогда как по прошедшим планам в ряде СЭЗ уже должны быть развёрнуты крупномасштабные инновационные производства.

Мировой опыт свидетельствует о том, что для успешного развития любого инновационного проекта **необходимо одновременное органическое соединение материальных, интеллектуальных и финансовых ресурсов в одном месте** при низком уровне коррупции и высоком уровне промышленной культуры.

В последние годы в ряде министерств и их структурах много говорят о коммерциализации интеллектуальной собственности. В соответствии с мировой практикой существует три основных пути коммерциализации интеллектуальной собственности:

1. **Использование интеллектуальной собственности в собственном производстве** для выпуска высокотехнологической конкурентоспособной продукции и её реализации на внешнем или внутреннем товарных рынках;
2. **Продажа лицензий или уступка патентов** на внешнем или внутреннем рынках интеллектуальной собственности;
3. **Покупка лицензий и патентов** на внешнем или во внутреннем рынках для производства, реализации конкурентоспособной продукции и перевооружения производства, то есть юридическая форма трансфера технологий.

По третьему пути прошла Япония в середине 20 века. Для успеха на этом пути требуется очень высокий уровень промышленной культуры и умение получать конкретные результаты в сжатые сроки.

Второй путь возможен только тогда, когда пройден первый. Нормальный бизнесмен не будет выкладывать деньги за патенты или лицензии, если на их основе не выпускались востребованные первоклассные товары. Он должен четко видеть реальные результаты инновационной деятельности.

К сожалению, Национальная Инновационная Система долго буксует на уровне, предшествующем созданию реальных инновационных производств. А малый бизнес не

может полностью брать на себя высокие риски по внедрению высоких технологий. Входные барьеры в высокотехнологический бизнес велики даже для среднего бизнеса. Большие расходы на первоначальной стадии часто не возвращаются. В этом плане Налоговый кодекс не конструктивен и противоречит базовым требованиям инновационного развития. В Налоговом кодексе упоминаются научно-исследовательские работы. После них идут нематериальные активы. Между этими стадиями дистанция огромного размера. Законодательно не прописан процесс оформления перехода результатов научно-исследовательских работ в нематериальные активы. Поэтому совершенно ясно, что нет смельчаков готовых перепрыгнуть эту пропасть.

В структуре капитала ведущих компаний 30 наиболее конкурентоспособных стран доминируют нематериальные активы. Как они создаются - это абсолютно незнакомое дело для наших предпринимателей. Первый патентный закон РК (1992 г.), носивший инновационный характер, давал возможность делать первые шаги в этом направлении.

Основные системные проблемы в области инноватики обозначились достаточно ясно:

- 1. В организациях Национальной Инновационной Системы отсутствуют кадры, имеющие личный опыт производственной инновационной деятельности.**
- 2. Кардинально перепутаны основные инновационные модели.**
- 3. Продолжительное время существует межведомственная разобщённость в области инноватики ответственных государственных структур.**
- 4. Очень слабо государственно-частное партнёрство в сфере инновационной деятельности.**
- 5. Налоговый кодекс и Патентный закон разъединяют предпринимателей и создателей новых технологий и инновационных продуктов.**
- 6. Система управления Национальной Инновационной Системы содержит избыточное количество уровней менеджмента.**

Крупный бизнес стран СНГ живет за счет природной ренты и органически не может создавать новые направления в экономике. Для этого нужно появление большого количества новых инновационных предприятий. Ученые и изобретатели самостоятельно не в состоянии решить вопросы развития инноваций. Как подчеркнул Президент РК –Лидер Нации Н.А.Назарбаев: «Программа форсированного индустриально-инновационного развития, прежде всего, подразумевает совместную работу Правительства и бизнеса». Необходимо массовое вовлечение малого бизнеса в инновационный процесс на основе государственно-частного партнерства. Только в этом случае возможен переход из инертной фазы в положительную стадию. Поскольку всех инноваторов физически не возможно собрать в СЭЗах, то необходимо создать для них благоприятные условия по всей стране. Форма отчетности для них должна быть максимально упрощена. Первоначально важен сам факт производства инновационной продукции.

Создание большого количества малых инновационных фирм - это путь, которым прошли почти все экономически развитые страны. Там со временем часть этих фирм выросла в средние и из них через несколько десятков лет выкристаллизовалось ядро, состоящее из нескольких вендоров, которые стали локомотивами новой экономики, основанной на знаниях (примеры: Microsoft, SONY,

Philps, Google, ...). Такой подход существенно уменьшил затраты государства на модернизацию экономики.

Этот путь снижает риски государства на первоначальной стадии и через короткий исторический период (5 лет) увеличивает налогооблагаемую базу. Он позволяет создать новые конкурентоспособные отрасли экономики и увеличить политическую стабильность государства за счет роста среднего класса.

Базовые предложения для развития инновационного предпринимательства в РК:

1. Ввести нулевую ставку корпоративного подоходного налога (КПН) для предприятий малого бизнеса, выпускающих инновационную продукцию на основе охраняемых документов РК, на срок пять лет с начала выпуска инновационной продукции.

2. Инноваторы, выпускающие инновационную продукцию, должны быть освобождены от социального налога и социальных отчисления на срок 5 лет с момента выпуска инновационной продукции.

3. Ввести нулевую ставку КПН для предприятий малого бизнеса, выпускающих инновационную продукцию на основе лицензионных соглашений, заключенных в РК, на срок три года с момента выпуска инновационной продукции.

4. Обсудить с Национальной Палатой Предпринимателей и крупными бизнес-ассоциациями вопрос о создании инновационно-активных территорий. Создать благоприятные условия для любых инвестиций, кредитов, ссуд в частные инновационные проекты.

5. Предусмотреть участие крупных компаний в мониторинге результатов перспективных экспериментальных производств путём нетендерной закупки и апробирования отечественных инновационных продуктов в собственной деятельности.

6. Разработать и внедрить в систему обучения бухгалтеров и аудиторов Казахстана курсы по бухгалтерскому учету инвестиций в интеллектуальную собственность и отражению на балансе предприятий современных инновационных разработок в качестве нематериальных активов.

7. Для получения Правительством РК объективной и неискаженной информации по инновационным процессам целесообразно создать в Астане и Алматы Экспертные советы в рамках ГЧП. Их экспертами должны быть представители бизнес-ассоциаций, реальные инноваторы-производители и представители ассоциаций, специализирующихся в области кластерных инноваций.

**Президент
Ассоциации содействия развитию
СЭЗ ПИТ**

А.Конысбаев

**Президент
Ассоциации владельцев
интеллектуальной собственности**

Б.Курмангали

ОО «АССОЦИАЦИЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ»

Республика Казахстан, г. Алматы, п.Алатау, ул.Ибрагимова, 9, тел. 8 727 2275979, факс 8 727 2275979, cci_ip@mail.ru

11/05/2014г.

СПРАВКА

По результатам семинара и круглого стола 5-6 сентября 2013 года от имени Ассоциации содействия развитию СЭЗ «Парк инновационных технологий» и Ассоциации владельцев интеллектуальной собственности были посланы предложения Премьер-Министру Республики Казахстан. Далее это письмо было направлено для детальной проработки в Министерство индустрии и новых технологий РК, от которого был получен ответ. Исх. номер письма МИНТ № 08-2/6-38104//5790 от 30.10.2013 года

Ассоциация владельцев интеллектуальной собственности подтверждает, что автором следующих инновационных предложений:

1. Ввести нулевую ставку корпоративного подоходного налога (КПН) для предприятий малого бизнеса, выпускающих инновационную продукцию на основе охраняемых документов РК, на срок пять лет с начала выпуска инновационной продукции.
2. Инноваторы, выпускающие инновационную продукцию, должны быть освобождены от социального налога и социальных отчислений на срок 5 лет с момента выпуска инновационной продукции.
3. Ввести нулевую ставку КПН для предприятий малого бизнеса, выпускающих инновационную продукцию на основе лицензионных соглашений, заключенных в РК, на срок три года с момента выпуска инновационной продукции.
4. Разработать и внедрить в систему обучения бухгалтеров и аудиторов Казахстана курсы по бухгалтерскому учету инвестиций в интеллектуальную собственность и отражению на балансе предприятий современных инновационных разработок в качестве нематериальных активов,

посланных Премьер-Министру Республики Казахстан, является член Ассоциации Досманбетов Маншук Серикбаевича.

Президент



Б. Курмангали

ПРИЛОЖЕНИЕ М



Aston Alliance

ЕВРО-АЗИАТСКИЙ
ДЕПОЗИТАРИЙ
АВТОРСКИХ
ПРОИЗВЕДЕНИЙ
www.avtor-web.com

РОССИЙСКАЯ
НАЦИОНАЛЬНАЯ
БИБЛИОТЕКА

Все авторские произведения депонируются
в Российской Национальной Библиотеке
(г. Санкт-Петербург, Российская Федерация)

СВИДЕТЕЛЬСТВО

о депонировании объектов
интеллектуальной собственности

Регистрационный № **001599**

Вид объекта:

Авторский бизнес-проект

Название материала:

«MDR:1»

Автор:

Досманбетова Маншук Серикбаевна (РК)

Правообладатель:

Досманбетова Маншук Серикбаевна (РК)

Адрес публикации в Интернете:

http://www.avtor.uz/index.php?option=com_deposition&task=display_deep_detail=1707&Itemid=88&lang=ru

Дата депонирования (создания)

12 декабря 2013 г.



Уполномоченный оператор
в странах СНГ и Евразии
Евро-азиатского электронного
депозитария "AVTOR"

С.Мунинов
ООО "Астон Альянс"
(Санкт-Петербург, РФ)

Aston Alliance
www.aston-alliance.com

Юридическая информация: Владелец Евро-Азиатского Электронного Депозитария "AVTOR" является Общество с ограниченной ответственностью "Астон Альянс" (Санкт-Петербург, ОГРН 1137847065344, Российская Федерация), оказывающее услуги по СНГ, Европе и Азии.

Деятельность депозитария и подтверждение авторских прав осуществляется в соответствии с нормами Бернской конвенции об охране литературных и художественных произведений.

В соответствии со статьей 6 Закона Республики Казахстан от 10 июня 1996 года № 6-1

"Об авторском праве и смежных правах" Евро-азиатский депозитарий "AVTOR" обеспечивает подтверждение факта создания авторских произведений по следующим критериям:

1. Являющихся результатом творческой деятельности.
2. Выраженных (существующих) в объективной форме.



CERTIFICATE

About deposition of object of intellectual property

Registration № 001599

Type of object: Authorial business is a project
Name of object: «MDR:1»

Author: Dosmanbetova Manshyk Serikbaevna (Kazakhstan)
Rightholder: Dosmanbetova Manshyk Serikbaevna (Kazakhstan)

Web-address of deposition: http://www.avtor.uz/index.php?option=com_deposition&task=display_deep_det&id=1707&Itemid=88&lang=ru

Date: Decemberber 12, 2013

КУӘЛІК

Туралы зияткерлік меншіктің нысанының енгізуінде

Тірке-нөмір 001599

Объектісі көрінісі: Авторлық бизнес-жоба
Объектісі атауы: «MDR:1»

Автор: Досманбетова Маншук Серикбаевна (Қазақстан)
Құқығын иеленуші: Досманбетова Маншук Серикбаевна (Қазақстан)

Объектісі веб-мекенжайы: http://www.avtor.uz/index.php?option=com_deposition&task=display_deep_det&id=1707&Itemid=88&lang=ru

Күні: 2013 жылдың 12 желтоқсан

АВТОР

Copyright office

©:AVTOR

Copyright office

©:AVTOR

Copyright office

©:AVTOR

Copyright office

АВТОР

Copyright office

©:AVTOR

Copyright office

©:AVTOR

Copyright office

©:AVTOR

Copyright office

Сценарий реализации авторского произведения «Авторский бизнес проект MDR:1»



«Авторский бизнес проект MDR:1» направлен на выполнение функций по составлению отчета об интеллектуальном капитале организации.

Новизна и отличие авторского бизнес проекта, заключается в том, что используя «Авторский бизнес проект MDR:1» казахстанские компании смогут составить отчет об интеллектуальном капитале, которая даст возможность:

- повышения прибыльности компаний;
- повышение стоимости компаний;
- эффективности использования и управления интеллектуальным капиталом организации;
- создания и пополнения базы данных по интеллектуальному капиталу;
- оценить интеллектуальный капитал организации;
- привлечения инвесторов.

Основной творческий замысел заключается в том, что «Авторский бизнес проект MDR:1» позволит определить:

- динамику и мониторинг развития интеллектуального капитала компаний;
- выявить ее проблемные места и возможности принятия мер по их устранению;
- выявить сколько нужно инвестиций в интеллектуальный капитал;
- определить долгосрочные перспективы развития компаний;
- демонстрации персоналу компании возможностей использования интеллектуального капитала компаний;
- стоимость интеллектуального капитала и ее элементов;
- количественные и качественные показатели развития интеллектуального капитала организации;

«Авторский бизнес проект MDR:1» является интеллектуальной разработкой и может быть реализован в виде WEB-версии, сайта, мобильного приложения для использования в операционных системах Windows, Mac OS, Linux, Android, Chrome и др.

Также данная интеллектуальная разработка может быть использована в мобильных операционных системах, таких как Android, IOS, WindowsMobile, Linux, PalmOS, BlackBerryOS и др.

Copyright office

©:AVTOR

Copyright office

©:AVTOR

Copyright office

©:AVTOR

Copyright office

©:AVTOR

Copyright office

АВТОР

Copyright office

©:AVTOR

Copyright office

©:AVTOR

Copyright office

©:AVTOR

Copyright office

АВТОР

Copyright office

©:AVTOR

Copyright office

©:AVTOR

Copyright office

©:AVTOR

Copyright office

©:AVTOR

Copyright office

БЕРНСКАЯ КОНВЕНЦИЯ (1971 г.)

об охране литературных и художественных произведений

Даты присоединения:
Великобритания - 9 сентября 1886 г.
Российская Федерация - 13 марта 1995 г.
Республика Узбекистан - 19 апреля 2005 г.
Республика Казахстан - 10 ноября 1998 г.



BERNE CONVENTION (1971)

for the Protection of Literary and Artistic Works

Date of signing:
United Kingdom - September 9, 1886
Russian Federation - March 13, 1995
Republic of Uzbekistan - April 19, 2005
Republic of Kazakhstan - November 10, 1998



Гражданский кодекс
Республики
Казахстан
(Особенная часть)
от 1 июля 1999 г.
№ 409 (с изм.)

Статья 979. Депонирование произведений

1. Депонирование рукописей произведений, других произведений на материальном носителе, в том числе на машинном, признается использованием произведения, если такое депонирование произведено в открытом для доступа каждом хранилище (депозитарии) и допускает получение по договору с депозитарием экземпляра произведения любым лицом.

2. Депонирование произведения осуществляется на основе договора правообладателя с депозитарием, устанавливающего условия использования произведения. Такой договор и договор депозитария с пользователем являются публичными.

Порядок признания возникновения авторского права

Закон Республики Казахстан "Об авторском праве и смежных правах"

Статья 6. Объект авторского права.

"Авторское право распространяется на произведения науки, литературы и искусства, являющиеся результатом творческой деятельности..."

Статья 7. Произведения, являющиеся объектами авторского права

1. Объектами авторского права являются:
- литературные, драматические и музыкально-драматические сценарные произведения, произведения хореографии и пантомимы, музыкальные произведения с текстом или без текста, аудиовизуальные произведения;
 - произведения живописи, скульптуры, графики и другие произведения изобразительного искусства;
 - программы для ЭВМ...

Ответственность за нарушения авторских прав

Закон Республики Казахстан "Об авторском праве и смежных правах"

Статья 49. Защита авторских и смежных прав

1. Защита авторских и смежных прав осуществляется судом путем:

- 1) признания прав;
- 2) восстановления положения, существовавшего до нарушения прав;
- 3) пресечения действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения;
- 4) возмещения убытков, включая упущенную выгоду;
- 5) взыскания дохода, полученного нарушителем вследствие нарушения авторских и (или) смежных прав...

Уголовный кодекс Республики Казахстан

Ст.184 - Наложение штрафа размером до пятисот месячных расчетных показателей либо ограничением свободы на срок до двух лет

"Астон Альянс" (ООО)
6 этаж, 638 офис, корпус "Д",
ул. Новолитовская 15,
Санкт-Петербург, 194100,
+7 812 640-27-67
Российская Федерация

"Aston Alliance" TOO
405 офис, пр.Абая
151/115, 050009, Алматы,
"АЛАТАУ" Бизнес-центр
+ 7 777 262 90 40
Республика Казахстан

"Aston Alliance Asian Division" ООО
79а, ул.Мустакиллик,
Ташкент, 100000,
Тел (998 71) 150 54 45
+ 998 90 189 69 94
Республика Узбекистан

www.aston-alliance.com