

УДК 330.101.541

## О НЕСИСТЕМНОСТИ ДВУХУРОВНЕВОЙ (МАКРО- И МИКРО-) ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ

**Богатова Елена Владимировна**Российский государственный  
педагогический университет  
им. А.И.Герцена*к.э.н., доцент кафедры  
теоретической экономики, доцент  
e-mail: bogatova\_elena@bk.ru*

**Аннотация.** В настоящее время сложилась ситуация, когда формирование инновационной стратегии фирмой «не вписывается» в контекст формирования этой стратегии на государственном уровне. Подход финансового менеджмента к инновациям (это, прежде всего, подход с точки зрения позиционирования фирмы – насколько инновационной она будет *выглядеть* для фондового рынка, инвесторов, акционеров, правительства) подчас противоречит концептуальному макроэкономическому пониманию инноваций в реальном секторе экономики. Сознательное искажение (фальсификация) степени инновационности компании (для компаний, не осуществляющих инновации), без особых сложностей реализуется в рамках Международной системы финансовой отчетности (МСФО). Фондовый рынок также оказывает влияние на формирование представлений об инновационности фирм. В статье акцентировано противоречие между макроэкономическим пониманием инноваций (и, соответственно макроэкономической инновационной (основанной на научных представлениях) стратегией) и их микроэкономической трактовкой (и реализацией в рамках позиционирования компаний, в том числе на фондовом рынке).

**Ключевые слова:** инновационная экономика, международная система финансовой отчетности, нематериальные активы, интеллектуальный капитал, финансовый менеджмент, стоимость компании, структура капитала, капитализация, инновационная стратегия.

### **Учёт нематериальных активов в макроэкономическом контексте**

Ключевым фактором развития инновационной экономики является наличие интеллектуального капитала (ИК), необходимость которого постулируется на микро- и макро-уровне. На микро–уровне процедура количественной оценки интеллектуального капитала (в рамках нематериальных активов (НМА)) нормативно регулируется Международной системой финансовой отчетности (МСФО). Эта оценка рассматривается компанией как важный фактор инновационного развития. Построение оценки осуществляется преимущественно в предметном поле бухгалтерского учета (финансового менеджмента, опирающегося на аналитический аппарат бухгалтерского учета), и поэтому обусловлено конкретным содержательным наполнением таких понятий как, например, «затраты» и «активы».

На макроэкономическом уровне обеспечение будущих выгод от применения знаний рассматривается с точки зрения обеспечения

экономического роста и не зависит от того, куда в соответствии с требованиями МСФО отнесены затраты на исследования и разработки и приобретение нематериальных активов. Более того, ограниченность доступа к НМА других, не владеющих данным НМА, рыночных агентов, (критерий «контроль над НМА») является препятствием распространения знаний и в этой связи тормозом прогресса. Научно-техническая информация, носящая инновационный характер, не патентуется, держится в тайне, до тех пор, пока существует уверенность в том, что другие рыночные субъекты не сделают это первыми (и распространяется по каналам внутрикорпоративного технологического трансфера). Институт патентования в наиболее наглядной форме обнажил свои негативные стороны в истории с изобретением и использованием пенициллина. История знает также пример понимания значения непатентования открытий как фактора прогресса на макроуровне (Жолио и Мария Кюри).

Поэтому рассмотрение принципов оценки НМА как возможного стратегического фактора инновационного роста в контексте макроэкономической проблематики представляет несомненный интерес.

### **Анализ принципов учёта НМА**

Нематериальные активы являются одним из наиболее сложных объектов учета ввиду их неосвязаемости, провоцирующей проблемы с их идентификацией. Учет НМА регламентируется МСФО 38 «Нематериальные активы». Для признания НМА в финансовой отчетности необходимо, чтобы они удовлетворяли критериям и определениям, установленным международными стандартами. Эти вербальные критерии постулируют наличие у актива некоторых свойств, отсутствие или наличие которых не всегда очевидно и требует процедуры доказательства, вносящей субъективный компонент в оценку НМА (например, критерии «возможность надежной оценки актива», «способность приносить экономические выгоды в будущем»). В реальном секторе экономики, являющимся «побочным продуктом деятельности игорного дома» (Дж.М. Кейнс), выгоды, представляющие собой в будущем «...выручку от продажи продукции, работ, услуг, сокращения затрат...» носят неопределенный характер. Если неопределенность велика, объекты признаются не активами, а затратами. То есть элемент субъективности заложен с самого начала в процедуру оценки и имеет нормативное (на микроуровне) обоснование. Вполне ожидаемым в этой связи является вывод [9, с.120], заключающийся в том, что «Процент привнесенной информации финансовыми аналитиками в дополнение к информации, содержащейся в финансовой отчетности,... увеличивается от компаний с несущественной долей к компаниям с высокой долей нематериальных активов...», «...в убыточных компаниях доля привнесенной информации больше, чем в компаниях, которые показывают прибыль...». Делается также вывод о том, что информация, получаемая финансовыми аналитиками из дополнительных источников, рассматривается ими как более полная и качественная, по сравнению с

информацией финансовой отчетности ввиду «неадекватного представления нематериальных активов» [9, с.116].

Контроль над НМА (критерий отнесения актива к НМА по МСФО) – свидетельством чего обычно является право собственности – позволяет вести торговлю объектами интеллектуальной собственности. Темп роста торговли интеллектуальной собственностью превышает темпы роста торговли другими видами собственности. Мировая торговля лицензиями на право использования промышленной собственности и технологий имеет рост до 12% в год, в то время как рост промышленного производства не превышает 2,5 – 3% [5, с.160]. С макроэкономических позиций смена субъектов прав собственности не ведет к росту ВВП, а имеет следствием рост транзакционных издержек непроизводительного характера. То, что запатентовано – уже вчерашний или позавчерашний день научных разработок. Приобретение патентов влияет на структуру рынка, но не дает макроэкономической системе стратегических преимуществ, создавая, тем не менее, иллюзию приобщения к «экономике знаний».

В большинстве эмпирических работ стоимость компании рассматривается через показатель капитализации совокупного капитала (Enterprise Value, EV – сумма рыночной капитализации собственного капитала и рыночной капитализации долгосрочного долга), и поэтому является зависимой от интеллектуального капитала переменной. В таком случае долгосрочный долг компании может рассматриваться как источник устойчивого развития интеллектуального капитала. Будет ли на практике привлеченный таким образом капитал использоваться на цели развития интеллектуального капитала, зависит большей частью от макроэкономической ситуации.

С макроэкономической точки зрения более целесообразно использовать другой, основанный лишь на капитализации собственного капитала, подход к оценке стоимости компаний. В данный подход заложена относительно меньшая (на качественном уровне) возможность рассмотрения реального сектора экономики в рамках кривых зеркал финансовых рынков. (При этом количественные искажения остаются сколь угодно значительными.) Сторонник данного подхода, индифферентный в своем исследовании [10] к макроэкономическим вопросам (!), использует аргументацию из области определения структуры капитала. Структура капитала, по его мнению, определяется факторами, не связанными напрямую с интеллектуальным капиталом (например, налоговой экономией (*т.е. макроэкономическим фактором!* – авт.)). Представляется, что здесь в неявной форме находит подтверждение ранее сформулированное [3] положение о том, что количественная оценка интеллектуального капитала формируется большей частью макроэкономическими рынками. Расчеты на уровне организации (микроуровне) носят вторичный – «объясняюще-оправдательный» и рекламный характер.

Стратегию инновационного развития на макроуровне часто связывают с крупными компаниями, которые и должны осуществить этот «стратегический инновационный прорыв».

В исследовании [1, с.57-58] выделены факторы, влияющие на стоимость российских компаний (на показатель капитализации совокупного капитала (Enterprise Value, EV; показатель рыночной капитализации собственного капитала (Market Capitalization, MC); рыночную капитализацию долгосрочного долга крупных российских компаний (Long Term Debt, LD), и сделан вывод о большем (по сравнению с другими компонентами ИК) положительном влиянии человеческого капитала на капитализацию совокупного капитала. Также человеческий капитал увеличивает показатель долгосрочного долга, поскольку у компании, успешно позиционирующей себя в качестве сумевшей привлечь высококлассных специалистов, появляется больше шансов привлечь заемный капитал под долгосрочные проекты. Клиентский и сетевой капитал в большей степени влияют на MC. Инновационный и процессный капитал мало влияют на EV и MC. В исследовании [4] максимальное влияние на изменение рыночной стоимости активов (в добывающей промышленности, энергетике и связи) оказывает изменение ценности человеческого и отношенческого (бренды, лояльность внешнего мира по отношению к компании) капиталов, а в трех отраслях из четырех (за исключением добывающей отрасли) ценность человеческого капитала находится в обратной зависимости с фундаментальной ценностью НМА. Представляется, что полученные результаты в целом можно трактовать в пользу изложенных ранее автором [3] положений о значении фондового рынка – в формировании интеллектуального капитала (ИК) и роли последнего (в контексте вопросов его формирования и количественной оценки) в инновационном развитии на макроэкономическом уровне. В частности, о первичном (относительно методик определения ИК на уровне компании) значении фондового рынка в формировании количественных характеристик ИК. Национальные особенности фондовых рынков, имеют существенное значение для формирования ИК и оценки финансового потенциала развития инновационной экономики.

### **Финансовый подход к учёту НМА**

При межстрановых сопоставлениях фондовых рынков используется показатель насыщенности хозяйственного оборота ценными бумагами (частное от деления капитализации рынка акций на номинальный ВВП). «Неоднозначность ситуации» (несоответствие капитализации экономическому базису (номинальному ВВП)) [2, с139] в таком сравнении с макроэкономической точки зрения является «общим местом». Неправомерной представляется попытка рассматривать этот показатель в качестве «оценивающего национальное предпринимательство в сравнении с другими странами» [7, с.111]. Сравнение отечественных показателей насыщенности с зарубежными в качестве эталонных особенно некорректно ввиду существования огромных финансовых проблем в западных экономиках, смягчаемых, в том числе и за счет выкачивания из нашей страны реальных и финансовых ресурсов по каналам финансовых рынков. Так, рынок акций российских компаний, основу которого составляют ценные бумаги сырьевых компаний переместился к середине 2000-х гг. за границу. На Лондонской бирже

продавалось 80% акций российских компаний. Иностранным инвесторам и пенсионным фондам принадлежало 70% акций российских компаний, находящихся в свободном обращении [6, с.257]. «Провалы корпоративного управления – в сочетании с мобильностью свободного капитала и ограничительной макроэкономической политикой – делают для тех, кто получил контроль над огромными ресурсами России, более прибыльным перевод своего богатства за границу путем распродажи активов, а не инвестирования внутри страны» [8, с.114]. Капитал движется в рамках глобальных идей. Инвесторы пользуются одними и теми же источниками информации, и как только рынок попадает в отрицательный фон, капитализация сокращается, что проявляется в мировых или локальных финансовых кризисах. Стратегия инновационного развития страны лишается финансовых источников реализации (на уровне государственных расходов); долгосрочные (без привлечения государственных средств) инновационные проекты фирм также сворачиваются ввиду недостаточной капитализации (падение фондового рынка) и невозможности привлечь кредит. Фондовая (рыночная) оценка нематериальных активов падает (вместе с «инновационностью» пропорционально степени её «привязки» к этим активам в МСФО).

### **Человеческий капитал в структуре интеллектуальной собственности**

Во всех известных классификациях человеческий капитал выделяется как часть интеллектуального (наряду со структурной и другими возможными, составляющими). Он определяется как знания и умения, которые невозможно идентифицировать, и которыми поэтому сложно управлять. Человеческий капитал – это то, что сотрудники уносят с собой, покидая компанию. Подход Эдвинссона [11] (и в целом управление, нацеленное на инновационное развитие) предполагает трансформацию человеческого капитала в инновационный. Отсюда следует, что пока научно-исследовательская и опытно-конструкторская работа не стала критерием социального успеха, инноваций в реальном секторе экономики не предвидится. Инновационный экономический рост без инноваций в реальном секторе экономики невозможен. Поэтому абсолютно правомерным представляется в этой связи подход Эдвинссона, рассматривающего интеллектуальный капитал скорее не в качестве активов, а в качестве пассивов.

### **Стратегический подход в управлении НМА**

Необходимо отметить, что в последнее время в системе стратегического менеджмента происходит определенный разворот, свидетельствующий об осознании глубины разрыва между показателями НМА, часто рассматриваемыми в качестве стратегического инновационного преимущества, и механизмом достижения этих преимуществ. Содержание финансовой политики компаний в настоящее время подвержено влиянию новых для финансового менеджмента идей, воплотившихся в моделях построения стратегии и соответствующей оценки стратегических целей (KPI (Key



Performance Indicators). В моделях КРІ используется МСФО. Стратегической целью компании провозглашается рост внутренней фундаментальной стоимости для стейкхолдеров, в том числе и в значительной степени для работников. Конкретизация этих моделей происходит в русле, которое на макроуровне можно обозначить как «стыдливый марксизм».

Таким образом, между инновационными стратегиями фирм, базирующимися на ключевых преимуществах, заключенных в НМА, и инновационным развитием экономики на макроэкономическом уровне не просматривается причинно-следственная зависимость, выраженная какой-либо системой показателей. Накопление интеллектуального капитала может рассматриваться и как накопление активов, и как накопление пассивов, приводящее к изменению оценки компании в координатах микро–уровня, не оказывая влияния на макроэкономические параметры роста (инновационного роста).

### **Государственное управление инновационной деятельностью**

На уровне государства для оценки инновационной деятельности используются известные статистические показатели, рекомендуемые руководством Осло (Фраскатти) – количество «инновационных» фирм за отчетный период, а также объемы средств, затраченных различными субъектами хозяйственной деятельности на «инновации». Эта статистика не находится ни в какой связи ни с КРІ фирм, ни с институциональной средой (требование руководства Осло учитывать этот фактор остается простой декларацией), ни с макроэкономическими показателями роста.

Применение не связанных в систему показателей инновационной деятельности приводит к изменению целевых установок фирм (сдвиг в сторону *демонстрации* финансовых признаков инновационности (не всегда адекватных реальному инновационному процессу), как минимум не способствует участию фирм в разработке и реализации стратегии инновационного развития макроэкономической системы.

### **Вывод**

Несистемность инновационной стратегии проявляется в возможности позиционирования фирмами себя (микроуровень) в качестве инновационных без осуществления инноваций (с целью получения от государства определенных преференций и возможного повышения капитализации), и тем самым в подаче «ложных сигналов» субъектам, разрабатывающим и реализующим стратегию инновационного роста на макроэкономическом уровне. Данная проблема выявлена при рассмотрении вопросов формирования НМА (с позиций МСФО – на микроэкономическом уровне, с позиций фондового рынка – на макроэкономическом уровне), а также вопросов формирования инновационной стратегии развития страны (Руководство Осло (Фраскатти) и стратегии фирмы (КРІ, МСФО). Причины несистемности: фондовый рынок выступает в качестве фактора, влияющего на оценку нематериальных активов (рыночная оценка компании минус материальные

активы), поэтому «инновационность» компании, оцененная фондовым рынком меняется в зависимости от состояния этого рынка (1); позиционирование завышенных нематериальных активов (в том числе интеллектуального капитала) позволяет повышать рыночную капитализацию (повышение рыночной капитализации – цель управления компанией в рамках теоретических положений корпоративных финансов, поэтому позиционирование может носить рекламный характер)(2); в МСФО возможно с большой степенью субъективности формировать НМА (в том числе, связанные с инновациями)(3).

### **Список литературы:**

1. Байбурина Э.Р., Ивашковская И.В. Роль интеллектуального капитала в создании стоимости российских компаний // Вестник финансовой академии. - 2007. - №4. - С. 53-63.
2. Берсенев Е.П. Воздействие фундаментальных факторов на динамику фондовых рынков // Вестник финансовой академии. - 2008. - №3. - С. 136-146.
3. Богатова Е.В. Особенности интеллектуального капитала на финансовом рынке // Научно-технические ведомости СПбГУ. - 2009. - №3(79). – С. 284-289.
4. Гаранина Т.А. Структура интеллектуального капитала: вопросы оценки и эмпирического анализа // Вестник Санкт-Петербургского университета. - 2008. - № 8, вып.1. - С. 96-118.
5. Касаев Т.Т. Интеллектуальная собственность: социально-экономические выгоды от использования // Сибирская финансовая школа. - 2009. - №6. - С. 160-162.
6. Расков Н.В. Переходная экономика России. - СПб: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2006. - 289 с.
7. Российский финансовый рынок и его роль в инновационном развитии экономики (по материалам круглого стола) // Вестник финансовой академии. - 2008. - №3. - С. 98-119.
8. Стиглиц Дж. Quis custodiet ipsos custodes? Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку // Экономическая наука современной России. - 2001. - №4. - С. 108-146.
9. Яненко В.К. Достаточно ли для инвесторов информации о нематериальных активах, содержащейся в финансовой отчетности? // Вестник финансовой академии. - 2008. - №1. - С. 116-120.
10. Abdolmohammadi M.J. P 2005, 'Intellectual capital disclosure and market capitalization', *Journal of Intellectual Capital*, vol.6, no.3, pp.397-416.
11. Edvinsson L., Malone M.S 1997, *Intellectual Capital: Realizing your company's true value by finding its hidden brainpower*, 1<sup>st</sup> edn, Harper Business, New York.

## ABOUT ABSENCE OF SYSTEM IN TWO-LEVEL (MACRO– AND MICRO–) INNOVATIVE STRATEGY

Bogatova Elena Vladimirovna

Herzen State Pedagogical University of Russia

**Abstract.** Current situation: innovation strategy of the company badly correspond to macroeconomical strategy of the government. Financial management approach conflict with government conception of innovation in real sector of economy because in the view of firm it's important the firm *looks innovative* for stock market, stockholder investor, government. For these purposes, firms can deliberately falsify the degree of its own innovation in the IFRS frames. Stock market also influences on forming of the notion of the innovative firm. The article is devoted to dichotomy between macroeconomical conception of innovation (and science-based government innovative strategy accordingly) and their microeconomical interpretation (and realization in the frames of company positioning, including on stock market).

**Key Words:** innovation economics, International Financial Reporting Standards (IFRS), intangible assets, intellectual capital, financial management, enterprise value, capital structure, capitalization, innovation strategy.

### References:

1. Bayburina E.R., Ivashkovskaya I.V. Rol' intellektual'nogo kapitala v sozdanii stoimosti rossiyskikh kompaniy // Vestnik finansovoy akademii. - 2007. - №4. - S. 53-63.
2. Bersenev Ye.P Vozdeystviye fundamental'nykh faktorov na dinamiku fondovykh rynkov // Vestnik finansovoy akademii. - 2008. - №3. - S. 136-146.
3. Garanina T.A. Struktura intellektual'nogo kapitala: voprosy otsenki i empiricheskogo analiza // Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. - 2008. - № 8, vyp.1. - S. 96-118.
4. Garanina T.A. Struktura intellektual'nogo kapitala: voprosy otsenki i empiricheskogo analiza // Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. - 2008. - №Ser.8, vyp.1. - S. 96-118.
5. Kasayev T.T Intellektual'naya sobstvennost': sotsial'no-ekonomicheskiye vygody ot ispol'zovaniya // Sibirskaya finansovaya shkola. - 2009. - №6. - S. 160-162.
6. Raskov N.V. Perekhodnaya ekonomika Rossii. - SPb: Izdatel'skiy dom Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo universiteta, 2006. - 289 s.
7. Rossiyskiy finansovyy rynek i yego rol' v innovatsionnom razvitii ekonomiki (po materialam kruglogo stola) // Vestnik finansovoy akademii. - 2008. - №3. - S. 98-119.
8. Stiglits Dzh. Quis custodiet ipsos custodes? Neudachi korporativnogo upravleniya pri perekhode k rynku // Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii. - 2001. - №4. - S. 108-146.



9. Yanenko V.K. Dostatochno li dlya investorov informatsii o nematerial'nykh aktivakh, sodержashcheysya v finansovoy otchetnosti? // Vestnik finansovoy akademii. - 2008. - №1. - S. 116-120.
10. Abdolmohomadi M.J. P 2005, 'Intellectual capital disclosure and market capitalization', *Journal of Intellectual Capital*, Vol.6, no.3, pp.397-416.
11. Edvinsson L., Malone M.S 1997, *Intellectual Capital: Realizing your company's true value by finding its hidden brainpower*, 1<sup>st</sup> edn, Harper Business, New York.