Правительство Российской Федерации

федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования

"Национальный исследовательский университет
"Высшая школа экономики"

###### Факультет экономики

###### Кафедра финансового менеджмента

Допускаю к защите

Зав. кафедрой

финансового менеджмента

доцент, к.э.н. Шакина Е.А.

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2013 г.

###### ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

**На тему: Влияние нелегальных действий, совершенных американскими компаниями, на их компоненты интеллектуального капитала**

Студентка группы № Э-09-1

Тричева Ксения Константиновна

Научный руководитель

Преподаватель кафедры финансового менеджмента

Осколкова Марина Александровна

Пермь, 2013 г.

**Оглавление**

[Введение 3](#_Toc357369525)

[Глава 1. Интеллектуальный капитал в рамках теории 7](#_Toc357369526)

[1.1 Ознакомление с понятием интеллектуального капитала и разбиение его на виды 7](#_Toc357369527)

[1.2. Структуризация и выявление ключевых показателей интеллектуального капитала 12](#_Toc357369528)

[1.3. Взаимосвязь компонент ИК 23](#_Toc357369530)

[Глава 2. Особый вид интеллектуального капитала: исследование влияния 25](#_Toc357369531)

[2.1. Выделение особого вида ИК 25](#_Toc357369532)

[2.2. Метод «Разность Разностей» 29](#_Toc357369533)

[2.3. Исследуемая выборка 32](#_Toc357369534)

[2.4. Определение прокcи показателей 35](#_Toc357369535)

[2.4. Выдвижение тестируемых гипотез 38](#_Toc357369536)

[2.5. Анализ данных: описательная статистика 40](#_Toc357369537)

 2.6. Результаты протестированных гипотез………………………….42

[2.7. Подведение итогов 49](#_Toc357369546)

[Заключение 51](#_Toc357369549)

[Список использованной литературы 54](#_Toc357369550)

[Приложение 58](#_Toc357369551)

# Введение

В современном мире, основанном на глобальной конкуренции и постоянно обновляющихся инновациях, менеджеры крупномасштабных, ведущих организаций стремятся создавать новые ценности для своих предприятий. На ряду с этим, компания приобретает мощный потенциал для развития своих сотрудников, которые в свою очередь служат лицом компании и формируют соответствующую значимость у клиентов, конкурентов организации и у других немаловажных функциональных групп. Эти «новые ценности» являются результатом использования интеллектуальных ресурсов компании и представляют различные системы и методы управления, бренды, интеллектуальную собственность, отношения и репутацию фирмы, а также компетенцию работников.

Тем самым, нематериальные, или как в дальнейшем они будут называться, интеллектуальные активы стали неотъемлемой частью бизнеса, более того, стратегически важными элементами в создании стоимости компании.

По мере того, как компания развивается, наращивает клиентскую базу, укрепляет связи с поставщиками и усиливает свое влияние на рынке, формируется ряд незапланированных проблем, с которыми компании приходится бороться. В книге С. Альбрехта «Исследование громких дел» (Fraud Examination) отмечается, что чем больше и крупнее предприятие, тем больше в нем открывается «окон возможностей» для мошенничества [5].

Этому есть подтверждение, ведь если хоть на немного углубиться в изучение данной проблемы, то можно убедиться, что различные крупные организации то и дело являются участниками шумных дел по разбирательству в той или иной незаконной сделке, будь то взяточничество, предоставление ложной информации о финансовом состоянии компании или разглашение инсайдерской информации о конкурентах.

С течением времени, компаниям становится всё сложней генерировать потоки прибыли, необходимые для увеличения стоимости. Сотрудникам компаний приходится изощряться и постоянно создавать что-то новое, никем еще не тронутое, дабы оказаться в выигрышном положении. В попытках найти новые пути решения различных проблем, многие предприятия прибегают к нарушению закона, считая этот метод наиболее эффективным и быстродействующим. Однако, готова ли компания подвергнуть риску свою репутацию, сотрудников, главных клиентов ради того, чтобы получить высокие доходы, а иногда и единоразовые выгоды?

Таким образом, возникает вопрос: оказывает ли нелегальная деятельность негативное влияние на фирму, которая эти действия совершает? Источником данного вопроса служат несколько предположений. Во-первых, краткосрочный заработок, который компания, нарушающая закон, планирует приобрести, не обеспечит ни роста компании, ни увеличения её стоимости, во-вторых, штрафы, которые компания обязуется заплатить после обнаружения её вовлеченности в ту или иную незаконной сделку, равняются гигантским суммам, в несколько раз превосходящим нелегальный заработок компаний, что также усугубляет положение фирмы. Более того, вероятно существуют и другие отрицательные стороны совершения нелегальных действий, о которых далее пойдет речь.

Вопрос состоит в том, будет ли компания, вовлеченная в какой-либо вид нелегальной деятельности, стараться поддерживать дальше состояние своих активов, материальных или нематериальных, на приемлемом ей до этого уровне? Будет ли компания также уделять достаточное внимание совершенствованию знаний своих сотрудников, внедрять в своё производство что-то новое, так же бережно относиться к своим клиентам?

Стоит обратить внимание на то, что ранее представленное автором упоминание об интеллектуальном капитале в какой-то мере связано с проблемой нелегальной деятельности фирм. Так как нелегальная деятельность совершается самими сотрудниками компаний, а именно её топ менеджерами и акционерами, стоит предположить, что способность конкретных сотрудников нарушать закон, как и все другие способности, вероятно, будет приравниваться к её нематериальным активам, а именно, к интеллектуальному капиталу.

Опираясь на все вышесказанное, автор работы предполагает, что между интеллектуальным капиталом компании и незаконными операциями, которые она совершает, существует неопределенная взаимосвязь.

Таким образом, целью данной работы является выявление влияния нелегальных действий, совершенных Американскими компаниями, на их отношенческий, структурный и человеческий капитал.

Далее представлены задачи, необходимые для достижения поставленной цели:

1. Определить особый вид интеллектуального капитала, который будет наиболее точно описывать исследуемую нами способность совершения незаконных действий Американскими компаниями.
2. Выдвинуть гипотезу, предполагающую наличие влияния нелегальных действий на компоненты интеллектуального капитала, а также отражающую характер этого влияния.
3. Определить прокси показатели для каждой компоненты интеллектуального капитала.
4. Составить базу данных, представляющую собой определенные финансовые показатели исследуемых Американских компаний.
5. Протестировать выдвинутую гипотезу с помощью эконометрического аппарата и пакета Stata.
6. Проинтерпретировать полученные результаты, сопоставить их с выдвинутыми предположениями о результатах тестирования гипотезы.
7. Сформулировать рекомендации и предложить способы решения проблем, связанных с данной темой.

Объектом исследования выступают Американские компании, торгующиеся на фондовой бирже.

Предметом исследования являются нелегальные действия как особый вид интеллектуального капитала.

# Глава 1. Интеллектуальный капитал в рамках теории

## 1.1 Ознакомление с понятием интеллектуального капитала и разбиение его на виды

В современной литературе существует множество классификаций, концепций и структур, описывающих человеческие знания как некий нематериальный актив предприятия. Однако, стоит заметить, что сама сфера, посвященная исследованию неосязаемых активов, весьма не развита и находится в зачаточном состоянии, что и оправдывает нехватку подходящей научной литературы и её постоянного обновления. Таким образом, можно сказать, что данная сфера не подкреплена прочной теоретической основой и находится на ранних этапах развития.

На сегодняшний день, несмотря на то, что существует большое количество как теоретиков, так и практиков в сфере интеллектуального капитала, стандарты по его отражению и измерению не сформированы. Ник Бонтис, вошедший в Топ-30 гуру по менеджменту и являющийся лидирующим экспертом в сфере исследований, посвященных интеллектуальному капиталу и его влиянию на финансовые результаты компаний, проводил исследование в 2002 году и выяснил, что только 68 из 10000 канадских компаний приводили данные о своем интеллектуальном капитале [3]. Однако, несмотря на это, в недавних работах доктора Н. Бонтиса [2009] говорится о том, что понятие интеллектуального капитала и управления знаниями заметно укрепили свои позиции за последние несколько лет, что подтверждено возросшей долей публикаций, отражающих информацию об интеллектуальном капитале в отчетностях фирм [19].

В современной экономике прозрачность фирм, а именно информация о финансовом состоянии компании, о её управленческой политике, сфере деятельности и многом другом, очень важна. На сегодняшний день существует множество консалтинговых и аудиторских организаций, помогающих различным компаниям правильно составлять финансовую отчетность, разрабатывать корпоративную стратегию и контролировать компании в бухгалтерской сфере. Также, в последнее время компании стали уделять особое внимание нематериальной части их активов, и так, как работа с нематериальными активами организаций находится в зарождающемся состоянии, компании вынуждены обращаться за помощью к различным консалтинговым фирмам, для повышения эффективности работы с интеллектуальными ресурсами [3].

Для разбора понятия интеллектуального капитала, далее будет предложено рассмотреть специальные термины и концепции.

Понятие «Интеллектуального Капитала» (ИК) было впервые использовано Джоном Кеннетом Галбрейтом в 1969 году, но Т. А. Стюарт оспаривает этот факт и датирует первое упоминание об ИК к 1958 году, в котором он заложил теорию о его формировании с помощью работы Л. Хиройюки «Неосязаемые активы, вступающие в действие» [6].

Дело в том, что ИК означает больше, чем просто «чистый интеллект», это понятие объединяет в себе разноплановые «интеллектуальные функции и действия». Тем самым, ИК это не только некий статический нематериальный актив, но и один из видов идеологического процесса. Другими словами, понятие включает в себя путь от «владения» знаниями и навыками к их «использованию» [11].

Л. Эдвинссон, являющийся автором известного навигатора Скандия, определяет ИК как «знания, которые в дальнейшем могут быть преобразованы в стоимость». Э. Брукинг классифицирует ИК как разность между балансовой стоимостью фирмы и количеством денежных средств, которое готов предоставить кто-либо для покупки этой фирмы. Т. Стюарт рассматривает данное понятие как характерный признак любой организации. Л. Эдвинссон в свою очередь считает, что ИК – это будущий доход, полученный путем совершенствования человеческого капитала, выраженного в потенциале сотрудников. А. Скайх определяет понятие ИК как знания, которые могут быть использованы для создания стоимости [18].

Таким образом, в рамках приведенной теории ИК рассматривается как некие навыки и способности, обеспечивающие создание стоимости и приводящие к важным результатам деятельности компании.

Суммируя все доводы, интеллектуальный капитал может быть обозначен, как «нематериальный ресурс, выражающийся в знаниях, информации, опыте и интеллектуальной собственности, которые в свою очередь могут быть сформированы, зафиксированы и использованы для создания стоимости» [18]. В Приложении 1 вы можете наблюдать наиболее известные упоминания о понятии интеллектуального капитала на стадии первых исследований о нем.

Сегодня появляется всё больше и больше работ, затрагивающих понятие интеллектуального капитала, и, без сомнения, на данный момент существует значительное количество различных классификаций ИК и сопутствующих концепций. Прежде всего, следует отметить, что ИК не ограничен знаниями одних только индивидов, он также включает в себя процессы, системы и взаимоотношения. Более того, многие авторы теорий об исследуемом понятии представляют нашему вниманию различную структуру интеллектуального капитала. Прежде чем представлять эту структуру, приведем определения самых часто встречающихся компонент ИК, а именно: структурного, отношенческого и человеческого.

Человеческий капитал (англ. Human Capital, HC) относится к персональным знаниям, навыкам, способностям к работе в команде и опыту сотрудников организации [4]. Иначе, HC приравнивается к результатам от инвестиций в образование, различные стажировки, конкурентоспособность и будущее сотрудников. Человеческий капитал чаще всего измеряется с помощью таких показателей, как заработная плата сотрудников, доля заработной платы в выручке компании или в ее издержках, выручка на работника, а также существуют и другие, так называемые прокси показатели, отвечающие за человеческий капитал. Тем самым, человеческий капитал сильно зависит от талантов работников [17, Cater & Cater, 2009]. Однако, данный вид капитала исчезает из компании вместе с уходом определенных сотрудников, и, следовательно, не может принадлежать ей [20].

Отношенческий капитал (англ. Relation Capital, RC) в основном заключает в себе наличие маркетинговых каналов и потребительское отношение, выраженное в лояльности или приверженности к тому или иному бренду. Данный вид капитала также включает в себя результат развития отношений с акционерами, поставщиками, дистрибьюторами и другими партнерами [17].

Исследователи считают, что RC играет главную роль в будущем развитии фирмы. Более того, отношенческий капитал включает в себя отношения с государственными органами, конкурентами и СМИ. Чаще всего выражается данный капитал в затратах на маркетинг и рекламу, в количестве затрат на маркетинг и рекламу на одного клиента, в темпе роста выручки, в количестве потребителей, приносящих большую часть дохода и в других показателях [17].

Структурный капитал (англ. Structural Capital,SC) является некой благоприятной средой для ведения бизнеса, которая выражается в наличии различных информационных систем, преобразующих индивидуальные «ноу хау» в общую собственность предприятия [20]. Можно сказать, что существует некая «спираль знаний», которая способствует переходу неявных знаний на определенный организационный уровень. Структурный капитал подразумевает под собой производственный процесс, который содержит элементы эффективности, готовности принимать нововведения, сроков сделки, а также доступ к информации для преобразования ее в знания. Стоит отметить, что структурный капитал является важным для компании, так как это единственный актив из компонентов ИК, которым компания действительно владеет.

Опираясь на размышления Л. Эдвинссона [1997] можно утверждать, что структурный капитал создается путём сохранения знаний в компании до того момента, пока эти знания не станут ее собственностью. Иными словами структурный капитал остается в компании после того, как определенные сотрудники покидают компанию. Структурный капитал выражается в издержках на информационные технологии, исследования и разработки, также определяется возрастом компании, количеством патентов и торговых марок, возможностью доступа к различным базам данных и другими показателями [9].

## 1.2. Структуризация и выявление ключевых показателей интеллектуального капитала

Тем самым, после ознакомления с наиболее известными видами ИК, можно перейти к подходам различных авторов, каждый из которых предлагает отличную от других структуру интеллектуального капитала.

Начнем с наиболее известной классификации, использованной при разработке первого отчета о наличие ИК, - навигатора Скандии [1997], сформулированного Л. Эдвинссоном в соавторстве с М. Мелони. В данной классификации, которую вы можете наблюдать на Рисунке 1, в первую очередь выделяется рыночная стоимость компании, которая впоследствии, делится на финансовый и интеллектуальный капитал, и последний в свою очередь делится на человеческий и структурный капиталы. Затем, структурный капитал делится на потребительский и организационный капиталы, где первый отвечает непосредственно за крепкие связи с потребителями, установленные с помощью проведения различных маркетинговых стратегий, а второй за внутреннюю систематизацию компании, выражающуюся в базах данных, программном обеспечении. Организационный капитал в навигаторе Скандия делится на инновационный и процессуальный капитал, где первый отвечает за способность фирмы к нововведениям, а второй за рабочие процессы и методы, IT поддержу, эффективность организационной структуры и т.д.. Данная структура отличается своей многокомпонентностью, что является плюсом для более подробного описания того, чем интеллектуально подкреплена фирма, но с другой стороны может вызвать проблемы, связанные со сбором необходимой информации для данных показателей: у некоторых компаний данная информация может быть недоступна, или просто ими не использована [9].

Рыночная стоимость

Финансовый капитал

Интеллектуальный капитал

Человеческий капитал

Структурный капитал

Потребительский капитал

Организационный капитал

Инновационный капитал

Процессуальный капитал

Рис. 1. Классификация Л.Эдвинссона и М. Мелони [9]

Кроме того, достаточно популярной является структуризация, предложенная Энни Брукинг, где она разбивает интеллектуальный капитал на рыночные активы, человеческие активы, инфраструктурные активы и активы интеллектуальной собственности. Еще одну структуру представляют Г. Русс, Н-К. Драгонетти и Л. Эдвинссон, разбивая интеллектуальный капитал на человеческий и структурный капиталы, которые делятся соответственно на компетенцию, отношение к работе сотрудников и их способность успешно маневрировать своими интеллектуальными способностями, и на взаимоотношения компании с окружающими ее институтами, управлением внутри компании и на готовность к модернизации и развитию. В дальнейшем, Руссом Г и Пайком С. было предложено разбить ИК на организационный, человеческий и отношенческий капиталы, что впоследствии стало наиболее приемлемым и уместным разбиением понятия на виды [7].

Наиболее же интересной трактовкой понятия нематериальных активов компании, автор считает концепцию Карла-Эрика Свейби, и далее, она будет подробно разобрана.

Карл-Эрик Свейби, известный эксперт в сфере управления знаниями, разделяет нематериальные активы на внешнюю, внутреннюю направленность и на компетенцию персонала. Под внутренней направленностью он подразумевает различные патенты, концепции, компьютерные и административные системы организации, говоря о том, что эти активы создаются непосредственно самими сотрудниками, но это единственные нематериальные ресурсы, которыми в действительности владеет компания [25]. Свейби отмечает, что решения в пользу развития таких активов могут совершаться с большой долей уверенности, так как, если даже самые ценные сотрудники фирмы покинут компанию, часть активов таких, как разработанное программное обеспечение, имя компании, различные методики и реестры останутся сохраненными. Также культура и командный дух, вероятно относящиеся к внутренней структуре, не будут повреждены.

В качестве внешней направленности, Свейби выделяет взаимоотношения с поставщиками и потребителями, торговые марки, бренд компании, а также ее репутацию и имидж [27]. Некоторые из перечисленных понятий могут считаться легальной собственностью предприятия, но инвестирование в эти активы не сопровождается достаточной степенью уверенности в эффективной отдаче, рассуждает профессор. Ценность таких активов в первую очередь зависит от того, как компания справляется с различными проблемами, затрагивающими потребителей, а здесь всегда может присутствовать неясность: репутация и взаимоотношения могут быть и хорошими и плохими, а также могут меняться со временем.

Переключаясь на компетенцию работников, которую Свейби определяет как способность сотрудников подстраиваться под определенную ситуацию, уметь находить из нее выход, автор отмечает, что данная характеристика не может приносить выгоды тому, кто ее приобрел, она начинает работать только у того, кто сам ее выработал. Под компетентностью же подразумеваются навыки, уровень образования, моральные ценности и коммуникабельность персонала [26].

Подводя небольшие итоги, можно сказать, что у каждого подхода к структуре ИК есть свои плюсы и минусы, и для того, чтобы выбрать наиболее подходящий, нужно брать во внимание структуру исследуемой компании, ее размер, отрасль в которой она функционирует и много других факторов. Следует отметить, что компании, использующие более сложные иерархии в структуре ИК, скорей всего, прилагают больше усилий для развития его конкретных типов, и тем самым имеют более четкое представление о нематериальных ресурсах компании.

Таким образом, в данном исследовании была выбрана структура ИК с разбиением его на человеческий, структурный и отношенческий капиталы или на внешнюю, внутреннюю направленность и компетенцию работников фирмы. Данная концепция была выбрана исходя из того, что показатели интеллектуального капитала не так прочно прижились в отчетностях многих компаний на сегодняшний день: некоторые организации игнорируют важность рассматриваемого нами нематериального актива и не указывают информации о его существовании или вовлеченности в производство в своих годовых отчетах. В следствии, в процессе проведения исследования автор может столкнуться с проблемой отсутствия той или иной компоненты в отчетностях фирм. Тем самым, во избежание этого, мы используем самую простую структуру ИК, где один вид может объединять в себе несколько отдельных компонент, выделенных до этого разными исследователями.

Далее рассмотрим, какие качественные и финансовые показатели выделяют некоторые эксперты в качестве прокси показателей того или иного вида интеллектуального капитала.

Известная компания Celemi, разрабатывающая бизнес-решения более 20 лет, которые имеют высокую востребованность по всему миру, составила в 1997 году специальный, так называемый, мониторинг по нематериальным активам, в котором компания указала, какие именно показатели отвечают за определенный вид капитала. В то время компания не разбивала капитал четко на отношенческий, структурный и человеческий, но разделение на материальные и нематериальные активы уже присутствовало. Итак, компания, выделяла финансы предприятия, потребителей, организацию своей деятельности и своих сотрудников. В нашем случае, нас интересуют последние три группы. В качестве показателей, выбранных для исследования клиентской базы компании, были представлены:

* темп роста выручки;
* количество клиентов, укрепляющих имидж компании;
* выручка на одного клиента;
* число повторяющихся заказов;
* пятёрка самых важных клиентов [24].

В качестве показателей, отвечающих за организационные навыки компании, были использованы:

* выручка от нововведенных продуктов;
* продвижение по службе персонала;
* выручка на одного сотрудника;
* текучесть персонала;
* трудовой стаж персонала (в годах);
* процент молодых специалистов [24].

Что же касается показателей, характеризующих работников организации, были использованы:

* средний срок вовлеченности в профессиональную деятельность;
* темп роста профессиональной конкурентоспособности сотрудников;
* количество экспертов со вторым высшим образованием; добавленная стоимость на одного эксперта;
* добавленная стоимость на одного сотрудника;
* текучесть наиболее профессиональных кадров;
* средний возраст сотрудников [24].

 После ознакомления с данной трактовкой, можно заметить, что Celemi уделяют особое внимание своим сотрудникам и клиентской базе, говоря о последнем понятии как о самом важном факторе, который способен обеспечить уверенный рост предприятия. По словам самих представителей Celemi, если управленцы не в силах владеть нематериальными активами предприятия, необходимо предпринимать активные действия по привлечению этих активов непосредственно в бизнес и, впоследствии, быть уверенным в том, что каждый сотрудник делает всё, для того, чтобы улучшить и усовершенствовать результаты своей деятельности в организации. Все вышесказанное, вероятно, приведет к непременной самореализации сотрудников и послужит явным стимулом к достижению новых целей [24].

 Показатели того или иного вида ИК различных авторов очень схожи, но все же имеются расхождения. Далее рассмотрим концепцию упомянутого выше Карла-Эрика Свейби, который разбивает интеллектуальную деятельность на внутреннюю, внешнюю направленность и компетенцию сотрудников.

В рассматриваемой концепции за внутреннюю структуру организации отвечают:

* прирост инвестиций в разработку систем и информационных технологий компании;
* затраты на исследования и разработки (НИОКР);
* различные инновации, выражающиеся в продажах новых продуктов;
* количество обновленных методов и процессов производства;
* доля «молодых специалистов» в общем числе работников (выручка на одного «молодого специалиста»);
* возраст компании;
* текучесть «молодых специалистов»;
* стаж работы профессионалов и экспертов в компании [25].

За внешнюю направленность отвечают следующие показатели:

* темп роста выручки;
* доля выручки, приходящаяся на новых потребителей;
* доля выручки, приходящаяся на потребителей, укрепляющих бренд компании (обеспечивающих «сарафанное радио» англ. «word of mouth»);
* доходность на одного клиента;
* выручка на одного клиента;
* количество крупных клиентов;
* индекс удовлетворенности потребителей;
* частота повторяющихся заказов (клиентов);
* продажи от «приверженных клиентов» [27].

За компетенцию работников в данной трактовке отвечают следующие показатели:

* количество лет, которое сотрудник работает в профессиональной сфере;
* уровень образования;
* текучесть компетенции фирмы в целом (как изменился уровень компетенции после того, как, к примеру, некоторое число старых сотрудников ушло из компании, и, в свою очередь, их заменили новые специалисты);
* индекс компетенции компании (может быть посчитан как количество лет в профессии\*стаж работы\*уровень образования);
* доля клиентов, улучшающих компетентность компании;
* преобладающий пол сотрудников и их национальность;
* затраты на образование сотрудников;
* доля профессионалов в общем числе сотрудников;
* эффект от привлеченных заемных средств (в расчете на одного профессионального сотрудника;
* добавленная стоимость на одного сотрудника;
* добавленная стоимость на одного профессионала;
* средний возраст сотрудников;
* стаж работы в данной компании;
* текучесть профессионалов [27].

Приведенная трактовка показателей Свейби весьма разнообразна и затрагивает большой объем информации по компании, тем самым, обеспечивая исследователям возможность выбрать наиболее подходящий для их работ.

Разбив интеллектуальный капитал на три вида, а именно на человеческий, структурный и отношенческий, рассмотрим, какие превалирующие тенденции в их определениях существуют на сегодняшний день.

Человеческий капитал (HC)

Исследования, посвященные оценке человеческого капитала и его влиянию на финансовые результаты компании, очень распространены на сегодняшний день, но очень малая доля этих исследований подкреплена численным измерением данного капитала, ввиду того, что определить какой именно показатель отвечает за человеческий капитал бывает очень сложно [20, Crook et al.,2011].

 По словам Б. Льва [1971] в силу того, что рыночных цен на человеческий капитал не существует, самая приблизительная его оценка будет вытекать из информации, находящейся в отчетах о прибылях и убытках компании [20,Wyatt & Frick, 2010].

Некой особенностью приведенного аргумента будет являться способность фирмы привлекать и оставлять у себя талантливых людей за определенное вознаграждение, выражающееся в заработной плате, премиях и бонусах [20, Martin & Moldoveanu, 2003]. К. Вакелин [1998] утверждает, что уровень заработной платы выражает степень накопленного человеческого капитала в компании. Другими словами, увеличивая вознаграждения сотрудников, у компании появляется возможность привлекать и приобретать больше перспективных людей [20, Pulakos, Dorsey, & Borman, 2003].

Затраты на обучение и набор новых сотрудников отражается в отчете о прибылях и убытках под показателем трудозатраты. Гарси Аюсо [2000] использует показатель издержек на труд в качестве прокси для представления человеческого капитала. К. Ладжили и Д. Зегаль [2006] пишут, что инвесторы предпочитают объявленные совокупные затраты на труд в качестве прокси показателя человеческого капитала и говорят о том, что добровольное раскрытие информации об издержках на труд приводят к более точной оценке человеческого капитала.

Результаты многих исследований показали, что достаточно высокие доли человеческого капитала, выраженные в совокупных затратах на труд, связаны с повышенной доходностью компании [20, Lajili&Ze´ghal, 2006]. Более того, К. Ладжили и Д. Зегаль [2006] выяснили, что издержки на труд и рыночная стоимость капитала компании положительно влияют друг на друга, подтверждая это тем, что инвесторы считают издержки на труд «грубым», но все же ярким представителем инвестиций в человеческий капитал.

Структурный капитал (SC)

С. Чан, Д. Кенсингер и П. Мартин [1992] утверждают, что инвесторы считают затраты на разработки и исследования деятельностью, которая увеличивает стоимость фирмы, путем создания технологичных активов.

К примеру, Б. Лев и Т. Соджианнис [1996] установили, что капитализированная стоимость исследований и разработок имеет значимую взаимосвязь со стоимостью акций компании. Также, исследователи пришли к выводу о том, что амортизированные затраты на НИОКР положительно влияют на коэффициент Тобина (Q) компании [15]. Другими словами, затраты на НИОКР систематически влияют на рыночную стоимость компании [20, Bandeira & Afonso, 2010; Coombs & Bierly, 2006] и, тем самым, рынок воспринимает эти затраты как инвестиции в нематериальные активы компании. Более того, Д-М ДеКаролис и Р. Диидс [1999] показали, что затраты на НИОКР улучшают базу знаний фирмы посредством притока новых научных знаний, которые были созданы в процессе разработок (новые патенты и лицензии). Таким образом, затраты на НИОКР являются неплохим прокси показателем для измерения размера структурного капитала.

Отношенческий капитал (RC)

Эксперты установили, что затраты на рекламу положительно влияют на коэффициент Тобина (Q) и, тем самым, на рыночную стоимость, делая вывод о том, что эти затраты воспринимаются рынком в качестве инвестиций в нематериальные активы компании, которые, вероятно, будут генерировать денежные потоки в будущем [20,Barnett & Salomon,2012; Chauvin & Hirschey, 1993]. Это может быть объяснено тем, что затраты на маркетинг и рекламу взаимосвязаны со стоимостью бренда, а именно, обеспечивают его укрепление [20, Barth, Clement, Foster, & Kasznik,1998].

Л. Келлер [1997] делает вывод о том, что укрепленная стоимость бренда увеличивает приверженность потребителей, дает возможность компании быть более устойчивой к различным конкурентным маркетинговым стратегиям других фирм, представляет собой улучшенную торговую кооперацию и поддержку и увеличивает эффективность маркетинговых коммуникаций. Данные выгоды, являющиеся результатом проведения соответствующего маркетинга, отражают определение отношенческого капитала. Таким образом, можно предполагать, что затраты на маркетинг вполне справедливо могут представлять прокси показатель отношенческого капитала [20].

Как мы видим, существует множество показателей, способных представлять конкретные виды интеллектуального капитала, а именно: отношенческого, структурного и человеческого.

Опираясь на приведенную выше информацию, в Главе 2. данной работы будут выбраны три конкретных показателя, отвечающих за определенный вид интеллектуального капитала.

## 1.3. Взаимосвязь компонент ИК

Проанализировав различные структуры исследуемого нами понятия и показатели, которые за него отвечают, следует разобраться в том, как же компоненты ИК взаимодействуют между собой, существует ли взаимосвязь между ними.

Многочисленные исследования подтверждают, что все факторы человеческого, структурного и отношенческого капиталов влияют друг на друга [7,Jacobsen et al. 2005]. Исходя из этого, можно предположить, что компоненты, отвечающие за тот или иной вид ИК, независимо или, вероятнее, как раз через взаимодействие создают интеллектуальный капитал компании. К примеру, для того, чтобы разработать рекламную кампанию и, тем самым, создать отношенческий капитал, компания нуждается в подходящих товарах (структурный капитал) и грамотных специалистах (человеческий капитал), которые поспособствуют благоприятной обстановке, подкрепленной необходимой инфраструктурой. Более того, репутация компании будет зависеть не только от качества продукции, но и от бренда фирмы. О. Гупта и Г. Руус [2001] утверждают, что разработка и укрепление бренда не являются достаточными мерами для создания стоимости компании. Так как создание стоимости является динамическим процессом, в котором взаимодействие между ресурсами играет решающую роль [20, Fernstro¨m, 2005], один ресурс менее эффективен без наличия другого. К примеру, информация по рынку, сведенная в одну базу данных, не принесет никакой пользы, если ей не воспользуется ни один сотрудник [20, Fernstro¨m, 2005]. Л. Гонзалес [1999] считает, что инновационная деятельность, включающая инвестиции в исследования и разработки, включает в себя также контроль качества, конструктивное усовершенствование или же технические работы [20].

Во многих исследованиях влияния интеллектуального капитала на стоимость компании присутствует анализ взаимодействия самих компонент интеллектуального капитала. В работе «Исследование влияния ИК на финансовый результат компаний» [10, Dewi Fariha Abdullaha & Saudah Sofiana, 2012] проводится корреляционный анализ по видам ИК. В данной работе, исследователи выявили, что между человеческим и структурным капиталом прослеживается сильная взаимосвязь, равная 78,9% на уровне 99% значимости, другими словами, в 99% случаев, человеческий и структурный капитал положительно влияют друг на друга. Такая же ситуация прослеживалась между структурным и отношенческим капиталом. Тем самым, в работе сделан вывод о значимой положительной взаимосвязи между данными видами ИК [10].

Несмотря на то, что между видами интеллектуального капитала прослеживается положительная взаимосвязь и существование только одного из видов является невозможным, исходя из того, что один способствует развитию и укреплению другого, в самом начале работы было сделано предположение о том, что существует особый вид ИК, влияние на другие виды ИК которого может быть как положительным, так и отрицательным. Тем самым, далее пойдет речь непосредственно об изучении этого влияния.

# Глава 2. Особый вид интеллектуального капитала: исследование влияния

## 2.1. Выделение особого вида ИК

В рамках изучения теории об ИК стоит сделать вывод о том, что существующие исследования характеризуют данный вид капитала только с положительной стороны: положительное влияние ИК на финансовый результат компании, положительная взаимосвязь между видами интеллектуального капитала, увеличение стоимости компании в результате акцентирования внимания директоров и менеджеров на интеллектуальных ресурсах предприятия [13].

Все же, данная сфера остается весьма недоработанной и на сегодняшний день существует множество гипотез, затрагивающих проблему ИК, которые нуждаются в исследовании. Кроме того, постоянно развивающаяся экономика заставляет нас разрабатывать новые типы интеллектуального капитала, и, возможно, некоторые из них до сих пор не выведены.

В процессе изучения темы автор не встретил описания нелегальных действий как особого типа интеллектуального капитала. Тем не менее, он может быть рассмотрен с такой позиции, поскольку приносит компании определенные выгоды, выражающиеся в увеличенных прибылях. Исходя из того, что способность совершать незаконные операции приносит компаниям определенные выгоды, можно предположить, что эта способность выступает в роли некого нематериального блага или актива для предприятия.

В последние годы все больше и больше компаний становятся соучастниками различных нелегальных сделок. Американская Комиссия по Ценным Бумагам и Биржам, которая занимается раскрытием нелегальных действий со стороны различных организаций по всему миру, за последние десять лет продемонстрировала устойчивый рост в публикациях о мошенничестве, что свидетельствует о развитии незаконной деятельности в экономике. Причинами этого развития могут быть жесткая конкуренция, дороговизна необходимых для производства ресурсов, попытки увеличить долю рынка компаниями, а также многое другое.

 Компании, нарушающие закон, в основном являются всем известными, процветающими, состоятельными и имеющими стабильную клиентскую базу организациями, но, несмотря на это, среди сотрудников таких компаний зачастую появляются мошенники, проворачивающие масштабные инвестиционные ловушки, преуспевающие в разглашении конфиденциальной информации о компании и так далее. Также среди таких компаний есть и такие, кто часто дезинформирует своих инвесторов и подвергает их огромному риску, публикуя заведомо неверную финансовую отчетность, опуская долги компании и завышая её доходы. В добавлении ко всему, многие организации пользуются удобным положением, выражающимся в налаженных взаимоотношениях с правительственными органами, и, тем самым, преуспевают во взяточничестве и других подобных нелегальных сделках.

Размышляя в рамках теории об интеллектуальном капитале, сразу приходит мысль о том, что все эти нелегальные действия также представляют собой некий нематериальный капитал организации, ведь они, так или иначе, приносят фирме определенные выгоды на протяжении определенного отрезка времени, в противном случае у компании не было бы стимула их осуществлять. В пользу этого, можно сказать, что нелегальные действия основаны на знаниях сотрудников и владельцев, их специальных навыках и умениях, а также на отношениях с государством, что подчеркивает нематериальную составляющую нелегальных действий как актива предприятия. Другими словами, незаконные операции, произведенные фирмой, вероятнее всего, берут свое начало именно в неосязаемых активах компании. Тем самым, автор в данном исследовании, выделяя незаконную деятельность предприятий в качестве её нематериального актива, обозначает её неким особым видом интеллектуального капитала.

Пытаясь определить, к какому виду интеллектуального капитала относится наш особый показатель, характеризующий вовлеченность в незаконную деятельность компаниями, автор предполагает, что для совершения таких действий владельцам предприятий понадобятся определенные внешние связи с правительством или с проверяющими компанию налоговыми органами и аудиторскими проверками, а также различные связи личностного характера других сотрудников. Кроме того, сама способность использовать эти связи должна быть подкреплена человеческим фактором. Вероятно, сотрудник, являющийся сообщником в какой-либо нелегальной операции, должен обладать большим объемом знаний в той сфере относительно которой будет совершаться эта сделка, тем самым, его профессиональные навыки и опыт должны быть на высоком уровне. К тому же, такой сотрудник должен обладать сильными личностными качествами, быть приверженным к своей компании и непоколебим в своих решениях, а также должен разбираться в управленческой сфере предприятия. Таким образом, все приведенные выше аргументы, скорее всего, будут относиться к отношенческому и человеческому капиталу компании (англ. Relational Capital (RC) and Human Capital (HC)).

Иначе говоря, в данной работе сделано предположение о том, что нелегальные действия могут выступать в качестве одного из прокси показателей человеческого и отношенческого капиталов, но данные рассуждения все же больше относятся к некому теоретическому аспекту и никак не подтверждены на практике. Возвращаясь к цели данного исследования, автор склоняется к мысли о том, что совершение незаконных операций компаниями скорее всего окажет негативное влияние на состояние её интеллектуального капитала. И так как мы рассматриваем нелегальные действия в качестве прокси показателя человеческого и отношенческого капиталов, то следует предположить, согласно теории, что влияние на интеллектуальный капитал нелегальные действия окажут положительное. Однако, также мы можем предположить, что данный показатель ранее не исследовался, и, соответственно, мы не можем с точностью говорить о характере его влияния на интеллектуальный капитал. Таким образом, в данной работе будет исследовано, как именно нелегальные действия влияют на интеллектуальный капитал компаний. Точнее, будет ли факт вовлеченности компании в незаконную деятельность снижать или, наоборот, повышать эффективность ИК предприятия.

В данной работе предлагается оценить влияние негативных действий на интеллектуальный капитал именно Американских компаний. Комиссия по Ценным Бумагам и Биржам, контролирующая сферу незаконной деятельности среди различных публичных компаний в США, предоставляет открытый доступ ко всем делам и разбирательствам по ним. Познакомившись с публикациями данной организации, было определено, что наибольшую долю среди них занимают именно Американские компании, в результате чего и было решено исследовать предприятия этой страны.

## 2.2. Метод «Разность Разностей»

Для того, чтобы оценить влияние выбранного нами фактора на интеллектуальный капитал компаний США будет использован метод «разность разностей» (difference in differences), который будет осуществлен в программном обеспечении Stata, разработанном для анализа и прогнозирования данных.

Итак, следует познакомиться с данным методом. Начиная с работы Ashenfelter & Card (1985), оценивание методом «разность разностей» при анализе экономической политики получило широкое распространение. В простейшей постановке наблюдаются некоторые исходы для двух групп и двух временных периодов. Одна из групп подвержена воздействию, или участвует в некоторой программе, в одном из периодов, а вторая группа не подвержена воздействию ни в одном из периодов. В случае, когда одни и те же объекты внутри групп наблюдаются в каждом периоде, среднее изменение исхода во второй (контрольной) группе вычитается из среднего изменения исхода в первой (опытной) группе. Это устраняет смещение при сравнении исходов в опытной и контрольной группах только во втором периоде, которое может быть следствием постоянных различий между группами, а также смещение при сравнении во времени, которое может быть вызвано временными трендами, никак не связанными с программой [2].

Более подробно рассмотрим данный метод на следующем небольшом примере его применения. Предположим, например, что один из штатов США осуществляет программу в области здравоохранения для пожилых людей, скажем, в возрасте 65 лет и старше, и зависимая переменная y – это некий показатель здоровья. Одна из возможностей состоит в том, чтобы использовать данные только по жителям штата, в котором реализуется программа, как до, так и после ее внедрения, и в качестве контрольной группы взять жителей в возрасте до 65 лет (или в возрасте от 55 до 64 лет), а в качестве опытной группы – жителей в возрасте 65 лет и старше. Потенциальная проблема такого PP-анализа состоит в том, что другие факторы, не связанные с новой программой штата, могут повлиять на уровень здоровья пожилых людей по сравнению с молодыми, например изменения политики в области здравоохранения на федеральном уровне. Иная стратегия PP-анализа заключается в использовании другого штата для формирования контрольной группы, то есть в рассмотрении пожилых жителей штата, в котором программа отсутствует, в качестве контрольной группы [2].

Тем самым, накладывается постоянное изменение между этими двумя группами, и в дальнейшем измеряется влияние непосредственно самой программы на исследуемый показатель.

Итак, вернемся к математической постановке данного метода.

 При наличии повторяющихся выборок за два периода времени модель, тестируемая с помощью данного метода, записывается следующим образом:

y = *β*0 + *β*1*dB*+ *σ*0*d2 + σ*1*d2dB + u,* (1)

где y – представляющий интерес исход, *d2* – фиктивная переменная для второго периода, *dB*- фиктивная переменная для опытной группы. Фиктивная переменная *d2* улавливает факторы, которые бы вызвали изменения y даже при отсутствии воздействия или программы. Фиктивная переменная *dB* улавливает возможные различия между опытной и контрольной группами соответственно. Представляющий собой интерес коэффициент *σ*1 находится при переменной взаимодействия *d2dB,* которая совпадает с фиктивной переменной, равной единице для наблюдений в опытной группе во втором периоде. Оценка *σ*1 методом «разность разностей» (РР-оценка) – это обычная МНК-оценка для уравнения (1) на основе случайной выборке по исследуемым группам. Её можно записать в виде

*σ*1= (*yB,2-yB,1) – (yA,2-yA,1),*  (2)

где *А* обозначает контрольную группу [2].

Таким образом, выборка в нашем исследовании также будет представлять две группы, которые будут выражаться в двух группах компаний, одна из которых являлась нарушителем закона (опытная) в одном из двух периодов, а другая подобных действий не осуществляла ни в одном из периодов (контрольная). Таким образом, переменная *d2* в нашем уравнении характеризует соответствующий конкретному наблюдению период, а переменная *dB* будет представлять различие между опытной и контрольной группами.

Таким образом, данный метод предоставляет нам возможность выявить чистое влияние на каждую из компонент отношенческого, структурного и человеческого капиталов, «программы/политики нелегальных действий», которой подверглась одна из групп компаний в первом периоде и не подверглась ни одна во втором периоде.

## 2.3. Исследуемая выборка

 В силу того, что Американская Комиссия по Ценным Бумагам и Биржам публикует отчеты о результатах проработанных дел, автору удалось найти группу компаний, уличенных либо во взяточничестве, либо в публикациях неверной финансовой отчетности, вводивших в заблуждения инвесторов. Далее приведено несколько отрывков из классических публикаций раскрытия дел о нелегальных операциях различных компаний:

«Комиссия по Ценным Бумагам и Биржам заявила, что начиная с 1998 года компания «Johnson & Johnson» давала взятки известным докторам в Греции для того, чтобы те в свою очередь использовали хирургические [имплантат](http://www.multitran.ru/c/m.exe?t=2608883_2_1&s1=surgical%20implant)ы компании «J&J», давали взятки известным докторам и управляющим клиниками Польши, докторам в Румынии для продвижения своих фармацевтических продуктов» [21].

«Комиссия по Ценным Бумагам и Биржам заявила, что компания «Orthofix» подкупала главных представителей государственных медицинских учреждений Мексики, поставляя им в качестве подарков наличные деньги, ноутбуки, телевизоры и другую технику. Данные взятки продолжались несколько лет, и компания потратила на них не более 300 000 $, получив взамен более 5 000 000 $ прибыли» [22].

«Комиссия по Ценным Бумагам и Биржам заявила, что «TheStreet Inc» опубликовала неверную финансовую отчетность за 2007 год, указывая в ней якобы завершенную сделку, относящуюся к прошлому году» [23].

В публикациях комиссией различных незаконных дел, встречалось большое количество таких нарушений, как утечка информации из компании, а также проведение инвестиционных схем различными пенсионными и страховыми фондами. Однако, данные примеры не удовлетворяют нашему исследованию так, как, к примеру, разглашение инсайдерской информации сотрудниками компаний влияет только на личные доходы и убытки конкретного сотрудника, но не влияет на состояние компании в целом. Конечно, предприятия, которые пользовались предоставленной инсайдерской информацией, возможно, оказывались в выигрышном положении, но для нас это не имеет значения.

Также, мы отбросили из выборки различные инвестиционные фонды, поскольку, в большинстве случаев, такие организации не публикуют достаточный объем информации об их нематериальных активах, который нам понадобится в нашей работе.

Итак, сформировав список компаний, нарушавших закон, необходимо было ознакомиться с их финансовой отчетностью. Для этого автор работы пользовался базами данных Bloomberg и Compustat.

 В данном исследовании приведена информация о компаниях, нарушавших закон в течение 2000-2010 годов. Средняя продолжительность периода незаконного функционирования компаний, по исследуемой выборке, как выяснилось, сосредоточена на интервале от одного года до четырех лет. Несомненно, период незаконных действий у ряда компаний довольно разрознен, и тем самым, автор пришел к выводу выбрать один период, в который вся выборка нарушавших закон компаний была вовлечена. Данный период равен одному году и представляет собой 2007 год.

Соответственно, второй период в данной работе представляет собой 2012 год, в котором ни одна из групп компаний не вовлечена в незаконную деятельность.

Источником формирования опытной группы компаний, ведущих незаконную деятельность в 2007 году, как уже говорилось ранее, является информация, предоставленная Комиссией по ценным бумагам и биржам (США) (англ. The United States Securities and Exchange Commission (SEC)). Данная комиссия является агентством правительства США, а именно, главным органом, осуществляющим функции надзора и регулирования американского рынка ценных бумаг [28].

В публикациях, которые предоставляет данная комиссия и примеры которых вы могли наблюдать ранее, содержится подробное описание каждого нарушения конкретной компанией, которое было выявлено комиссией. Таким образом, любой, кто пожелает, имеет открытый доступ к данной информации.

Проанализировав практически весь объем объявленных комиссией нарушений и незаконных действий, стоит отметить, что среди них преобладает взяточничество и предоставление ложных, а именно завышенных, финансовых результатов в отчетностях компаний. Последнее, в свою очередь, вводит в заблуждение инвесторов и акционеров компаний, тем самым, подвергает их огромному риску, который выражается в финансовых потерях. В дальнейшем, в рамках данного исследования нелегальные действия будут подразумевать под собой либо случаи взяточничества, либо разглашения заведомо фальсифицированной финансовой отчетности компаниями.

После сбора информации о компаниях, нарушавших закон, сформировалась выборка, среди которой выделяются компании телекоммуникационной, компьютерной и IT отраслей, также присутствуют компании, занимающиеся разработками в сфере медицины и биотехнологий, пищевой продукцией, охранными системами [28]. Выборка за два периода (2007 и 2012 года) была разбита на показатели по компаниям, которые закон нарушали (их число равно 50-ти) и по компаниям, которые не нарушали закон (их число также равно 50-ти). В целом, выборка состоит из наблюдений по 100 компаниям за два рассматриваемых периода.

## 2.4. Определение прокcи показателей

В силу того, что наш метод исследования предполагает построение модели с каким-либо одним показателем конкретного вида интеллектуального капитала, следует выбрать такой прокси показатель, который будет наилучшим из всех доступных и наиболее простым для составления. Опираясь на мнения различных экспертов в сфере интеллектуального капитала, которые были представлены ранее, в работе будут определены три прокси показателя, которые по мнению автора будут наиболее подходящими для исследования.

 Обращая внимание на то, что многие компании только начинают как-то выделять интеллектуальный капитал численно, автор предполагает выбор наиболее простых показателей, не таких изощренных, как, например, выручка от пяти наиболее значимых клиентов и других, приведенных ранее. Тем самым, автор увеличивает вероятность того, что доступ к нужной информации будет более открытым.

Начиная с человеческого капитала, хочется отметить, что такой показатель, как заработная плата персонала, наиболее объективно отражающий человеческий капитал, весьма редко встречался автору в отчетностях компаний: примерно половина исследуемой выборки оглашала эту цифру. Тем самым, данный показатель автоматически отсеивается. Следующий по популярности показатель связан с неким финансовым результатом, приходящимся на одного сотрудника компании, автором было предложено использовать в качестве этого результата выручку, полученную компанией за отчетный год. Таким образом, прокси показателем, выбранным в качестве финансовой интерпретации человеческого капитала, в данной работе будет являться выручка на сотрудника. Исходя из этого, для получения данной переменной, автору необходимо выяснить, какое количество сотрудников числилось в исследуемых компаниях за 2007 и 2012 года и, также, какую величину выручки генерировала каждая из компаний в эти периоды времени.

В качестве прокси показателя структурного капитала был взят показатель затрат на исследования и разработки в общем объеме текущих активов. Выбор данного показателя структурного капитала остановился именно на затратах на НИОКР (Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы), так как данная величина наиболее чётко отражает желание фирмы получать новые научные и технические знания, совершенствовать и улучшать свой продукт или услугу, укреплять систему или программное обеспечение, в которых фирма работает. Также данный показатель затрат приветствуется экспертами в области ИК и считается эффективным с точки зрения характеристики структурного капитала компании. Автором было решено корректировать затраты на исследования и разработки именно на активы компании, так как данный показатель отражает накопленный масштаб предприятия, который пересчитывается с учетом амортизации, инфляции и других факторов, влияющих на его размер. Корректировать данные затраты на выручку компании посчиталось нецелесообразным, так как выручка является результатом действий компании за предыдущий период, например, тех же затрат на НИОКР, инвестиций в оборотные активы и др.

Таким образом, для расчета данного показателя необходима информация соответственно о затратах на НИОКР исследуемых компаний за 2007 и 2012 года и, также, информация об объеме общих активов предприятий в этом периоде.

Отношенческий капитал будет представлен в качестве маркетинговых затрат, скорректированных также на размер компании, выраженном в общем объеме активов. Маркетинговые затраты распространены среди многих крупномасштабных фирм так, как они обозначают соответствующие инвестиции в привлечение и сохранение клиентской базы компании. Чаще всего в качестве маркетинговых затрат выступают затраты на основные рекламные кампании, на маркетинговый персонал, на материалы для стимулирования сбыта, такие как средства продажи в торговых точках, на премии за продажи, которые зависят от целевых показателей сбыта и другие расходы [29]. Таким образом, для расчета прокси показателя отношенческого капитала нам понадобится информация о маркетинговых затратах исследуемых компаний за 2007 и 2012 года и, соответственно, информация об объеме общих активов предприятий в этом периоде.

Приведенные показатели выражены в долях так, как выбранные нами абсолютные значения данных показателей весьма разрознены, и характеризуются высоким отклонением от среднего, что может навредить нашей будущей модели. Все три показателя являются количественными и, по мнению автора, являются наиболее общими из всех возможных прокси.

## 2.4. Выдвижение тестируемых гипотез

В нашем исследовании предлагается протестировать три гипотезы, которые помогут нам в определении степени влияния незаконной деятельности на компоненты интеллектуального капитала американских компаний. Далее, следует обратить внимание на предпосылки данных гипотез.

Автор предполагает, что в то время, пока компания вовлечена в какую-либо нелегальную деятельность, она опускает и пренебрегает показателями, отвечающими за её интеллектуальный капитал. Другими словами, компания, заплатившая, к примеру, значительную взятку, ожидает прироста в показателях прибыли, и, тем самым, не так сильно, как раньше, уделяет внимание развитию и совершенствованию интеллектуального капитала.

В то время как компания реализует незаконные операции, было предположено, что затраты, связанные с маркетингом, уменьшаются, а, таким образом, уменьшается и сам показатель, отвечающий за отношенческий капитал компании.

С другой стороны, мы не можем быть уверены в том, что наличие данного фактора окажет строго негативное влияние на отношенческий капитал, поэтому, предполагается также и положительное влияние. Тем самым, гипотеза, тестирующая влияние незаконных действий на данный вид интеллектуального капитала звучит следующим образом:

H0: Нелегальные действия американских компаний оказывают негативное влияние на их отношенческий капитал.

Н1:Нелегальные действия американских компаний оказывают положительное влияние на их отношенческий капитал.

Далее предлагается оценить влияние незаконных действий Американских компаний на их структурный капитал, который в нашем случае представляет собой расходы на исследования и разработки скорректированные на общий объем активов. Также, как и в предыдущем случае, было сделано предположение, что в то время, пока компания совершает какие-либо нелегальные действия, она автоматически снижает затраты на инвестиции в интеллектуальный капитал, а именно, на НИОКР, ожидая гарантированную прибыль от нелегальных действий в будущих периодах. Тем самым, мы также не исключаем и противоположного результата, который может выражаться в положительном влиянии на затраты на НИОКР нелегальных действий, поэтому гипотезы выглядят следующим образом:

Н0: Нелегальные действия американских компаний оказывают негативное влияние на их структурный капитал.

Н1:Нелегальные действия американских компаний оказывают положительное влияние на их структурный капитал.

Приближаясь к заключительному показателю, который отвечает за человеческий капитал компании, мы также предполагаем, что нелегальные действия окажут на него негативное влияние, и, тем самым, гипотеза звучит следующим образом:

H0: Нелегальные действия американских компаний оказывают негативное влияние на их человеческий капитал.

Н1:Нелегальные действия американских компаний оказывают положительное влияние на их человеческий капитал.

## 2.5. Анализ данных: описательная статистика

Для общего описания данных, были построены гистограммы распределений показателей исследуемых переменных. По приведенным в Приложении 2 гистограммам, с наложением кривой нормального распределения, можно заметить, что ни одна из величин ему не поддается. У каждого показателя есть небольшие выбросы, от которых, в нашем случае, освобождаться не следует так, как это значительно уменьшит нашу выборку. В следствие, результаты исследования могут сильно измениться, а увеличить число наблюдений мы не в силах так, как количество нарушавших закон компаний ограничено.

Также был проведен анализ коэффициентов асимметрии и эксцесса. Согласно теории, нормальное распределение величин должно сопровождаться равным нулю коэффициентом асимметрии и равным трем коэффициентом эксцесса [1]. В нашем случае, у переменной, отвечающей за выручку на сотрудника коэффициент эксцесса равен 19,12 в 2007 году и 17,26 в 2012 (как вы можете наблюдать в Таблице 1), тем самым, мы видим, что распределение данной величины не поддается нормальному закону распределения. Коэффициенты асимметрии этой же переменной указывают на то, что значения смещены больше в правую сторону относительно математического ожидания, они соответственно равны 3,62 и 3,43 за 2007 и 2012 года, то есть в выборке больше значений выше среднего. Тем самым, значения коэффициентов асимметрии и эксцесса не позволяют нам сделать вывод о нормальности распределения данной величины.

Подобная ситуация отмечается у показателя, отвечающего за структурный капитал. Однако у показателя, отвечающего за отношенческий капитал, немного другая картина. Здесь, как видно

из Таблицы 1, коэффициенты асимметрии и эксцесса приближаются к своим желаемым значениям для нормального распределения. Таким образом, можно сделать вывод о том, что затраты на маркетинг среди исследуемых компаний меньше всего различались в своих значениях.

Таблица 1

Проверка на нормальность распределения1

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Выручка на сотр. 2007** | **Выручка на сотр. 2012** | **Маркетинг. затраты в активах****2007** | **Маркетинг. затраты в активах****2012** | **Затраты на НИОКР в активах****2007** | **Затраты на НИОКР в активах****2012** |
| **Коэффициент Асимметрии** | 3,62 | 3,43 | 0,69 | 1,75 | 4,47 | 6,1 |
| **Коэффициент****Эксцесса** | 19,12 | 17,26 | 3,072 | 5,85 | 29,12 | 41,82 |

1 Сост. по источнику: См. Приложение 3

Также следует отметить стандартные отклонения и средние величины исследуемых переменных. По данным, приведенным в Приложении 3, мы можем наблюдать, что в среднем выручка на сотрудника в 2007 и 2012 годах составила соответственно около 592 870 $ и 491 530 $. Среднеквадратическое отклонение данной величины равняется 651 074 $ и 528 966 $ за 2007 и 2012 года соответственно, что подтверждает изменчивость наших данных, а следовательно, анормальное распределение, и говорит о том, что отклонения от среднего находятся на достаточно высоком уровне.

Аналогичная ситуация наблюдается у показателей, отвечающих за структурный и отношенческий капиталы. (См. Приложение 3)

## 2.6. Результаты протестированных гипотез

Вследствие того, что данные, которыми мы располагаем, не являются нормально распределенными величинами, мы склонны предположить, что, вероятнее всего, распределение остатков наших будущих моделей также не будет подчиняться нормальному закону распределения, более того, подразумевается наличие в модели гетероскедастичности, которая подразумевает под собой непостоянство дисперсии случайной ошибки регрессионной модели [1].

 Наличие гетероскедастичности случайных ошибок в свою очередь приводит к неэффективности оценок, полученных с помощью метода наименьших квадратов. Кроме того, в этом случае оказывается  смещённой  и  несостоятельной классическая оценка ковариационной матрицы МНК оценок параметров. Следовательно, статистические выводы о качестве полученных оценок могут быть неадекватными [1].

Для того, чтобы это явление избежать, мы будем строить не классическую регрессию, а так называемую робастную регрессию, которая осуществляет соответствующую поправку на гетероскедастичность. В итоге, мы предполагаем получить эффективные и адекватные оценки параметров, и, конечно, право их интерпретировать [1].

Протестировав первую гипотезу, отвечающую за определение влияния нелегальных действий на отношенческий капитал компании, мы получили следующие результаты, которые вы можете наблюдать в Таблице 2.

В нашем случае за фиктивную переменную для второго периода отвечает переменная «\_2007», за фиктивную переменную для опытной группы отвечает переменная «tested\_var». Искомая переменная, обозначенная как «x\_f», характеризует наложение фактора вовлеченности компаний в незаконную деятельность на разность между показателями компаний в 2012 и 2007 годах.

Предположение о том, что вовлеченность в нелегальную деятельность будет уменьшать маркетинговые затраты компании

оправдалось. Это подтверждается тем, что искомый коэффициент

перед переменной «x\_f» имеет отрицательный знак. Стоит отметить, что с эконометрической точки зрения, данная переменная является

значимой. Значимость коэффициентов в данной модели тестируется с помощью параллельной проверки гипотезы H0, о равенстве коэффициентов при объясняющих переменных нулю. Результатом тестирования этой гипотезы является значение вероятности (P). В нашем случае вероятность равенства коэффициентов при объясняющих переменных нулю равна нулю. Следовательно, мы делаем вывод о том, что все наши переменные оказывают влияние на исследуемую величину. Тем самым, мы можем говорить о том, что все коэффициенты в модели являются значимыми, и можем с уверенностью интерпретировать полученные результаты. Также мы можем обратить внимание на коэффициент детерминации (R2), который равен 47,99%. Данное значение означает, что наша модель способна объяснить 47% изменений исследуемой переменной, остальные 53% составляют другие факторы, которые могут оказать на нее влияние.

Таблица 2

Проверка гипотезы о влиянии нелегальных действий на отношенческий капитал Американских компаний2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Кол-во наблюдений** | 200 |  |
| **F (3,197)** | 102,47 |
| **P > |t|** | 0,000 |
| **R-squared** | 0,479 |
| **Корень среднеквадратической ошибки** | 0,154 |
| **Маркетинговые затраты в активах** | **Коэффициент** | **Стандартная ошибка** | **tt** | **P>|t|** | **95,0 % доверитель-ный интервал** |
| **tested\_var** |  0,191 | 0,028 |  6,76 | 0,000 | [0,135;0,246] |
| **\_2007** |  0,164 | 0,012 |  13,30 | 0,000 | [0,139;0,188] |
| **x\_f** | -0,183 | 0,035 | -5,10 | 0,000 | [-0,254;-0,112] |

2 Сост. по источнику: См. Приложение 4. Рисунок 5.

В данном методе, «разность разностей» увеличение количества объясняющих переменных не предполагается, поэтому для того, чтобы улучшить коэффициент детерминации нужно увеличить число наблюдений, что для нашего исследования на сегодняшний день невозможно. Также, стоит отметить, что с эконометрической точки зрения данный коэффициент детерминации является вполне приемлемым и мы в праве судить о достаточной значимости нашей модели [1].

Интерпретируя полученные коэффициенты более подробно, можно сказать, что в среднем по тестируемой выборке у компаний, нарушавших закон, затраты на маркетинг были на 183,308.7$ меньше, чем у тех, кто его не нарушал. Также, стоит отметить, что изначально наблюдается тенденция к снижению затрат на маркетинг к 2012 году относительно 2007, это выражается тем, что в 2007 году компании тратили на маркетинг на 163 689 $ больше, чем в 2012 году. Быть может, это можно объяснить тем, что компании, в 2007 были на этапе захвата соответствующих им рынков и производили большие суммы инвестиций в каналы дистрибьюции, в разработку рекламных компаний и тому подобное.

В целом, можно подтвердить нашу гипотезу H0 о том, что факт вовлеченности компании в нелегальные действия негативно влияет на ее отношенческий капитал, тем самым, инвестиции в данный вид капитала снижаются.

Далее посмотрим, какое влияние оказывают нелегальные действия на человеческий капитал исследуемых компаний. В Таблице 3 вы можете наблюдать результаты тестирования модели.

Проанализировав представленные коэффициенты, было выявлено, что наша гипотеза о негативном влиянии нелегальных действий на человеческий капитал компании также подтверждается. Мы видим, что знак коэффициента перед исследуемой переменной «x\_f» является отрицательным, а сама переменная является значимой. Другими словами, вероятность того, что искомый коэффициент при переменной «x\_f» равняется нулю, равна 0,7%. Пользуясь установленными в пособиях по эконометрике нормами значения данной вероятности, можно утверждать, что данный коэффициент значим на уровне значимости 1% [1].

Коэффициент детерминации в данной модели равен 31,33%, это означает, что наша модель способна описать 31% изменений исследуемой переменной, остальные же 69%, возможно, поддаются описанию с помощью включения других факторов. Также, как и было описано ранее, мы можем интерпретировать данный коэффициент детерминации как удовлетворительный, все также из-за малого числа наблюдений по компаниям, которые являлись нарушителями закона.

В среднем у нарушающих закон американских компаний

Таблица 3

Проверка гипотезы о влиянии нелегальных действий на человеческий капитал Американских компаний3

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Кол-во наблюдений** | 200 |  |
| **F (3,197)** | 41,10 |
| **P > |t|** | 0,000 |
| **R-squared** | 0,313 |
| **Корень среднеквадратической ошибки** | 0,670 |
| **Выручка на сотрудника** | **Коэффициент** | **Стандартная ошибка** | **tt** |  **P > |t|** | **95,0 % доверитель-ный интервал** |
| **tested\_var** |  0,612 | 0,119 |  5,17 | 00,000 | [0,379;0,846] |
| **\_2007** |  0,424 | 0,052 |  8,10 | 00,000 | [0,321;0,527] |
| **x\_f** | -0,456 | 0,166 | -2,74 | 00,007 | [-0,784;-0,128] |

3 Сост. по источнику: См. Приложение 4. Рисунок 6.

производительность человеческого капитала имела тенденцию к снижению. Таким образом, у не нарушавших закон американских компаний производительность человеческого капитала оценивалась на 455 880 $ больше, чем у нарушавших закон компаний. Тем самым мы вправе сделать вывод о том, что в период незаконного функционирования компании пренебрегают человеческим капиталом, уменьшая количество инвестиций в его развитие и укрепление.

В целом, можно сделать вывод о том, что наша гипотеза Н0 о негативном влиянии нелегальных действий на человеческий капитал американских компании подтвердилась.

Заключительная модель предоставила нам следующие результаты, приведенные в Таблице 4.

Стоит отметить, что в нашем исследовании эта модель является наименее значимой, так как коэффициент детерминации составляет

всего 8%, что означает, что данная модель и переменные в ней объясняют лишь 8% изменений исследуемой переменной. Возможно это связано с тем, что затраты на исследования и разработки принимают очень разрозненные значения в компаниях, функционирующих в разных отраслях. К примеру, компании, занимающиеся биотехнологиями, скорее всего, осуществляют затраты на исследования и разработки вне зависимости от какого-либо фактора так, как это их непосредственная деятельность и без нее компания вряд ли будет генерировать приемлемый уровень выручки. Тем не менее, наша модель так же, как и предыдущие две, подтверждает наши предположения о том, что нелегальные действия отрицательно сказываются на исследуемом виде интеллектуального капитала, который в данном случае представляет структурный капитал. Здесь все коэффициенты модели также являются значимыми. Тем самым, мы можем интерпретировать их влияние на зависимую переменную с той же уверенностью, что и в предыдущих двух примерах.

 По результатам модели можно сказать, что в среднем компании, которые нарушали закон, снижали стоимость структурного капитала на 141 478 $ в отличие от компаний,

Таблица 4

Проверка гипотезы о влиянии нелегальных действий на структурный капитал Американских компаний4

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Кол-во наблюдений** | 200 |  |
| **F (3,197)** | 28,35 |
| **P > |t|** | 0,000 |
| **R-squared** | 0,086 |
| **Корень среднеквадратической ошибки** | 0,282 |
| **Затраты на НИОКР в активах** | **Коэффициент** | **Стандартная ошибка** | **t** | **P>|t|** |  **95,0 % доверитель-ный интервал** |
| **tested\_var** |  0,074 | 0,017 |  4,20 | 0,000 | [0,039;0,108] |
| **\_2007** |  0,135 | 0,027 |  5,06 | 0,000 | [0,082;0,188] |
| **x\_f** | -0,141 | 0,033 | -4,22 | 0,000 | [-0,208; -0,075] |

4 Сост. по источнику: См. Приложение 4. Рисунок 7.

которые закон не нарушали. Также можно говорить и о том, что в среднем по исследуемой выборке показатель, отвечающий за структурный капитал, в 2007 году был больше на 134 931 $, чем в 2012.

Таким образом, третья гипотеза Н0, выдвинутая в пользу негативного влияния нелегальных действий американских компаний на их структурный капитал подтверждается.

Подводя некий итог, можно отметить, что, результаты тестирования подтвердили наши предположения о том, что в период несанкционированных действий, показатели интеллектуального капитала американских компаний подвергаются значительному изменению, причем в худшую сторону. Также, следует заострить внимание на том, что в 2007 году американские компании больше вкладывали всевозможных ресурсов в развитие и совершенствование интеллектуального капитала, так как по всем трём видам интеллектуального капитала показатели к 2012 году по сравнению с 2007 продемонстрировали тенденцию к снижению. Возможно данный вывод свидетельствует о том, что к 2012 году исследуемые американские компании уже сформировали большую часть интеллектуального капитала, в котором они нуждались, и затраты на его совершенствование заметно снизились. Также возможна и другая причина данного снижения.

## 2.7. Подведение итогов

Так как интеллектуальный капитал – это актив, отдача от инвестиций в который ожидается в долгосрочном периоде, компания уменьшающая сейчас вложения в ИК рискует не получить возможные выгоды от него в будущем. Более того, стоит отметить, что компания, нарушающая закон не только наносит вред себе, но и вредит окружающим ее институтам. К примеру, в случае предложения взяток компанией государству и различным авторитетным организациям, одной из целей компании является увеличение сбыта своей продукции. Таким образом, увеличивая объемы продаж, компания ограничивает своих конкурентов в количестве сбыта. Конечно, избавление от конкуренции является несомненным плюсом для компании, но при условии, что она не вредит при этом своему состоянию. Также, появилось предположение о том, что от нелегальной деятельности компаний страдают и потребители её продукции. Вероятнее всего, фирма, которая не в силах увеличить спрос на свой товар или на услуги с помощью классических методов и стратегий, скорее всего, поставляет товары и услуги не очень высокого качества. Тем самым, растет недовольство потребителей. Ко всему прочему, под негативным влиянием оказывается и посредник между покупателем и продавцом продукции, который, в свою очередь, может испытывать периоды уменьшения прибыли от продаж так, как индивиды плохо предъявляют спрос на продукцию такого качества. В итоге, было выявлено, что нелегальная деятельность негативно влияет как на интеллектуальный капитал компании, которая эту деятельность ведет так и, непосредственно, на три немаловажных внешних объекта, которые компанию окружают. Конечно, таких «объектов» может быть сколько угодно, здесь важно рассматривать каждый случай отдельно.

В добавлении ко всему, следует добавить, что выгоды, которые фирма может получить в период нелегальной деятельности во много раз меньше тех затрат и потерь, которые фирма понесет в будущем. На сегодняшний день ориентация на максимизацию прибыли компании, тем более краткосрочную, не актуальна. Ведущие организации ставят перед собой цель увеличения стоимости компании, а в дальнейшем увеличения стоимости её нематериальной составляющей. Тем самым можно сделать вывод о том, что попытки фирм заработать с помощью незаконных операций не только наносит вред их ИК, но и попросту, устаревает.

# Заключение

Подводя итоги, следует отметить, что все поставленные автором задачи и цель работы были успешно достигнуты. По мере исследования, автор углубил свои знания в сфере интеллектуального капитала фирмы: познакомился с разными трактовками авторов структуры ИК, выделил наиболее известные количественные и качественные показатели, отвечающие за тот или иной вид ИК. Последнее, в свою очередь, является очень важным фактом так, как немногие на сегодняшний день имеют представление о том, в чем выражается ИК, каким образом компании его формируют. Более того, было сделано предположение о существовании особого вида интеллектуального капитала, выражающегося в способностях сотрудников участвовать в различной деятельности нелегального характера. Благодаря соответствующему анализу в работе, автором было установлено, что вероятнее всего, этот особый тип интеллектуального капитала относится либо к человеческому, либо к отношенческому капиталу фирмы, либо и к тому и другому вместе. Данное предположение характеризуется тем, что компании необходимо иметь достаточное количество связей, чтобы суметь реализовать определенную незаконную сделку, начиная от связей с поставщиками и клиентами, заканчивая связями с правительственными органами потенциально важных для сбыта регионов и стран. Более того, для столь серьезных и рискованных сделок компании необходима прочная опора в качестве человеческого капитала: стойкость в процессе принятия решений, четко выраженная приверженность к компании, отличные знания в сфере юриспруденции и соответственные умения и знания в сфере законодательства.

Для реализации практической части работы, была составлена база данных по 100 Американским компаниям за два рассматриваемых периода, 2007 и 2012 год. После определения прокси показателей для каждого вида ИК, была окончательно сформирована выборка. В конечном итоге, она состояла из 1000 показателей по затратам на исследования и разработки, маркетинговым затраты, выручке, числу сотрудников и по объему активов исследуемых компаний.

Автором было решено исследовать влияние ранее выделенного им особого вида ИК на три его компоненты. Таким образом, были выдвинуты три гипотезы, об исследовании характера влияния нелегальных действий на компоненты отношенческого, структурного и человеческого капиталов компаний, которые в результате подтвердились.

В ходе проверки гипотез, использовался метод «разность разностей», наиболее подходящий к такому роду исследований. По итогам тестирования было построено три модели, по результатам которых был определен характер влияния нелегальных действий на каждую из разновидностей интеллектуального капитала.

Главным выводом, данной работы стало то, что в период незаконного функционирования, компании скорее всего ослабляли развитие своего интеллектуального капитала. Другими словами, компании, нарушавшие закон, вероятнее всего, использовали все возможные силы для продвижения в текущей незаконной сделке и гораздо меньше уделяли внимание проблемам интеллектуальных ресурсов. В дополнении, следует отметить и другую причину данного негативного влияния, заключающуюся в том, что компания, заключившая нелегальную сделку: опубликовавшая неверную финансовую отчетность или участвовавшая во взяточничестве, прогнозировала для себя достаточно высокий рост прибылей в будущем и, тем самым, ограничивала и уменьшала вклады в дальнейшее развитие структурного, отношенческого и человеческого капиталов.

В заключение, следует отметить, что проблема интеллектуального капитала на сегодняшний день является достаточно актуальной, несмотря на то, что данная сфера является достаточно неразвитой. В надежде на то, что данная работа, возможно, послужит основой для дальнейшего исследования влияния нелегальных действий на состояние компании, следует признать, что тема нуждается в более тщательной проработке понятия самих нелегальных действий, их истоков и причин возникновения.

#   Список использованной литературы

**Специальная литература**

1. Вербик М. Путеводитель по современной эконометрике// Пер. с англ. Банникова В.А. Научн. ред. и предисл. Айвазян С.А.М.:Научная книга. 2008. С.234-269.
2. Вулдридж Д.М. Оценивание методом разность разностей// Журнал Квантиль.2009. Вып. 6. С. 1-24.
3. Молодчик М.А. Интеллектуальный капитал компании: искусство измерения // Учебное пособие. С.10-50.
4. Руус Й., Пайк С., Фернстерм Л. Интеллектуальный капитал: практика управления / Пер. с англ.. Спб.: Высшая Школа Менеджмента. 2008. С. 134-249.
5. Albrecht S., Albrecht C., Albrecht O-C., Zimbelman M. Fraud Examination / U.S.A., Ohio: South-Western College Publication. 2010. P. 102.
6. Chang W. Intellectual Capital and Value Creation - Is Innovation Capital a Missing Link? // International Journal of Business and Management. Canada, Canadian Center of Science and Education. 2011.V.6.P.2*.*
7. Chang S-L. Valuing Intellectual Capital and Firms’ Performance: Modifying Value Added Intellectual Coefficient (VAICTM) in Taiwan IT Industry // Ageno School of Business: Golden Gate University. 2007. August. P. 1-134.
8. Chang L., Birkett B. Managing intellectual capital in a professional service firm: exploring the creativity-productivity paradox// Management Accounting Research. V. 15. 2004. P. 7-31.
9. Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital. Realizing Your Company’s True Value by Finding Its Hidden Brainpwer / New York. HarperBusiness. 1997. P.1-240.
10. Fariha D., Sofiana S. The Relationship between Intellectual Capital and Corporate Performance // International Conference on Asia Pacific Business Innovation & Technology Management/ Faculty of Management and Human Resource Development. Universiti Teknologi Malaysia. 2013. P. 1-65.
11. Gowthorpe C. Wider still and wider? A critical discussion of intellectual capital recognition, measurement and control in a boundary theoretical context // Critical Perspectives on Accounting. United Kingdom, Oxford Brookes University, 2008. Vol. 20. P. 823.
12. Longo M., Mura M. The effect of intellectual capital on employees’ satisfaction and retention // Information & Management. V.48. 2011. P. 278-287.
13. Lu W-M., Wang W-K., Tung W-T., Lin F.Capability and efficiency of intellectual capital: The case of fables companies in Taiwan // Expert Systems with Applications. Taiwan. Published by Elsevier Ltd.,2010.Vol. 37. P.555.
14. Nahapiet J. Social capital, intellectual capital and the organizational advantage // Academy of Management Review. United Kingdom, Academy of Management, 1998. Vol. 23. P. 250.
15. Nemec-Rudez H., Mihalic T. Intellectual capital in the hotel industry: A case study from Slovenia // Hospitality Management. New York, Bantam Doubleday Publishing, 2007. Vol. 26. P.188.
16. Pervaiz K. K., Ahmed K. Kwang Kok im, Ann Y E Y E Loh Learning Through Knowledge Management // Business & Economics. 2002. P. 1-168.
17. Roos J., Roos G., Dragonetti N., Edvinsson L*.* Intellectual Capital: Navigating the New Business Landscape. London, Macmillan Press ltd, 1997. V.3. P.121.
18. Seleim A., Ashour A., Bontis N. Human capital and organizational performance: a study of Egyptian software companies// Management Decision. Canada, Emerald Group Publishing Limited, 2007. V.45 P. 880.
19. Serenko A., Bontis N. Meta – Review of Knowledge Management and Intellectual Capital Literature : Citation Impact and Research // Research article on Knowledge and Process Management. Canada, Emerald Group Publishing Limited, 2004. V.11. P. 186.
20. Sydler R., Haefliger S., Pruksa R. Measuring intellectual capital with financial figures: Can we predict firm profitability?// European Management Journal. 2013. P. 1-16

**Электронные ресурсы**

1. Sec.gov / Сайт Американской Комиссии по Ценным бумагам и Биржам [Эл. ресурс]. Режим доступа: http://www.sec.gov/news/press/2011/2011-87.htm
2. Sec.gov / Сайт Американской Комиссии по Ценным бумагам и Биржам [Эл. ресурс]. Режим доступа: http://www.sec.gov/news/press/2012/2012-133.htm
3. Sec.gov / Сайт Американской Комиссии по Ценным бумагам и Биржам [Эл. ресурс]. Режим доступа: http://www.sec.gov/news/press/2012/2012-270.htm
4. Sveiby.com / Сайт Ассоциации Знаний Свейби [Эл. ресурс]. Режим доступа: www.sveiby.com/articles/InvisibleBalance.html
5. Sveiby.com / Сайт Ассоциации Знаний Свейби [Эл. ресурс]. Режим доступа: www.sveiby.com/articles/MeasureInternalSrtucture.html
6. Sveiby.com / Сайт Ассоциации Знаний Свейби [Эл. ресурс]. Режим доступа: www.sveiby.com/articles/MeasureCompetence.html
7. Sveiby.com / Сайт Ассоциации Знаний Свейби [Эл. ресурс]. Режим доступа: www.sveiby.com/articles/MeasureExternalStructure.html
8. Sec.gov / Сайт Американской Комиссии по Ценным бумагам и Биржам [Эл. ресурс]. Режим доступа: http://www.sec.gov/about/whatwedo.shtml
9. Elatrium.ru / Сайт центра дистанционного образования Элатриум [Эл. ресурс]. Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2010/06/02/ raskhody\_na\_marketing.html

# Приложение

Приложение 1

Таблица 1

Упоминания о понятии интеллектуального капитала

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Год** | **Автор** | **Концепция** |
| **1980** | Итами Х. | Итами выпускает работу «Приводим в действие нематериальные активы». |
| **1987-89** | Свейби К. | Свейби выпускает работу «Новый годовой отчет», включая в него «капитал знаний»;Выпускает работу «Нематериальная составляющая в балансе предприятия». |
| **1990** | Свейби К.,Стюарт Т.А. | Свейби выпускаяет работу «Управление знаниями»;Понятие «Интеллектуальный Капитал» формируется Стюартом.  |
| **1991** | Скандия,Эдвинссон Л.,Стюарт Т.А. | Скандия формирует первую корпоративную функцию ИК; Эдвинссон становится вице-президентом Скандии; Стюрт публикует первую «Интеллектуальную» статью в журнале Fortune.  |
| **1995** | СкандияХосел, T. и Канавский В., Руус Й. | Презентует первый отчет с ИК; Разрабатывается система расчета интеллектуальной добавленной стоимости с таким же успехом как и система расчета экономической добавленной стоимости (EVA). |
| **1997** | Свейби К.Эдвинссон Л., Малун М.Stewart, T.A.Руус Г., Руус Й., Драгонетти Н.К., и Эдвинссон Л.Бонтис Н.Лев Б. |  «Новое богатство организации»;«Интеллектуальный капитал»;«Интеллектуальный капитал»;“Интеллектуальный капитал: Управляя новой бизнес средой”Первая докторская дискуссия на тему ИК;Лев возглавляет специальный отдел Брукингского института, занимающийся нематериальными активами.  |
| **2000** | Правительство Дании | Выпускаются первые рекомендации об учете интеллектуального капитала с точки зрения бухгалтерии. |
| **2001** | Европейская высококвалифицированная экспертная группаЭдвинссон Л.Брукингский институт | Выпускают первый полный отчет о Нематериальных Активах;Первый, занимающий должность эксперта в сере ИК в мировой профессуре Университета Lund; Выпускают работу «Невидимое богатство». |

Приложение 2

**Описательная статистика переменных**



Рисунок 2. Гистограмма распределения для показателя выручки на сотрудника (2012 г.).



Рисунок 1. Гистограмма распределения для показателя выручки на сотрудника (2007г.).

Рисунок 3.Гистограмма распределения для показателя маркетинговых затрат в активах (2012г.).

Рисунок 4. Гистограмма распределения для показателя маркетинговых затрат в активах (2012г.).





Рисунок 6. Гистограмма распределения показателя затрат на НИОКР в общих активах (2012 г.).

Рисунок 5. Гистограмма распределения показателя затрат на НИОКР в общих активах (2007 г.).

Приложение 3



Рисунок 1. Описательная статистика для компоненты, отвечающей за человеческиц капитал.



Рисунок 2. Описательная статистика для компоненты, отвечающей за структурный капитал.



Рисунок 3. Описательная статистика для компоненты, отвечающей за отношенческий капитал.

Приложение 4



Рисунок 4. Проверка гипотезы о влиянии нелегальных действий на отношенческий капитал Американских компаний.



Рисунок 5. Проверка гипотезы о влиянии нелегальных действий на человеческий капитал Американских компаний.



Рисунок 6. Проверка гипотезы о влиянии нелегальных действий на структурный капитал Американских компаний.