

ПРОБЛЕМЫ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ И КАЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

В статье освещены вопросы количественной и качественной оценки интеллектуального капитала, обозначены основные методы, позволяющие оценить интеллектуальный капитал, проведен анализ данных методов.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, качественная и количественная оценка, методы оценки, нематериальные активы, управление интеллектуальным капиталом.

Роль интеллектуального капитала в повышении конкурентоспособности организации широко обсуждается как в практическом, так и в теоретическом плане. В рамках теории интеллектуального капитала изучаются возможности количественной и качественной оценки составляющих данной категории. Однако в настоящее время ученые не пришли к единому мнению в определении методик оценки интеллектуального капитала.

В первую очередь это связано с тем, что нет единого подхода к структуре интеллектуального капитала. Кроме того, интеллектуальный капитал нельзя оценить, используя только данные бухгалтерской отчетности, так как она ориентирована прежде всего на оценку «прошлой» деятельности фирмы, а интеллектуальный капитал направлен на будущее компании. Что касается самих результатов проводимых исследований по различным организациям, то необходимо отметить, что их практически невозможно сопоставить [1, с. 33].

В настоящее время существует 4 группы методов оценки интеллектуального капитала (далее – ИК), сформированные одним из основоположников теории ИК – К.Э. Свейби.

1. Методы прямого измерения интеллектуального капитала. К данной группе можно отнести методы, базирующиеся на денежной оценке и идентификации отдельных активов или составляющих ИК. После оценки различных составляющих ИК формируется интегральная оценка ИК фирмы.

2. Методы рыночной капитализации. Рассчитывается как разность между рыночной капитализацией фирмы и собственным капиталом ее акционеров. Полученную величину рассматривают как стоимость ее нематериальных активов, или ИК.

3. Методы отдачи на активы. Отношение среднего дохода компании до вычета налогов за некоторый период к материальным активам компании – ROA – сравнивается с аналогичным показателем для отрасли в целом. Для вычисления среднего дополнительного дохода от ИК полученную разность умножают на материальные активы компании. Затем путем прямой капитализации или дисконтирования денежного потока определяется стоимость ИК организации.

* © Третьякова Т.И., 2012

Третьякова Тамара Игоревна (Filt087@yandex.ru), кафедра национальной экономики Самарского государственного технического университета, 443100, Российская Федерация, г. Самара, ул. Молодогвардейская, 244.

4. Методы подсчета очков. Путем идентификации различных составляющих нематериальных активов, или ИК, формируются индексы и индикаторы в виде подсчета очков или как графы. При применении методов SC не предполагается количественная оценка ИК [2, с. 69].

Далее рассмотрим основные методы оценки ИК.

«Skandia Navigator». Международная финансовая и страховая группа «Scandia» изучает проблемы интеллектуального капитала уже долгие годы. Большой вклад в развитие теории интеллектуального капитала внес директор по ИК этой фирмы Лейф Эдвинссон.

Модель «Skandia Navigator» выделяет 5 аспектов деятельности компании. Первый – финансовый, он отражается в балансовом отчете и в отчете о прибылях и убытках. Второй – потребительский, охватывает все, что касается клиентов фирмы. Третий – процессный, отмечающий все процессы, благодаря которым фирма осуществляет свою деятельность и повышает ее эффективность. Четвертый – аспект развития и обновления (творчество, инновации, разработки и исследования для успешной работы в будущем). И наконец пятый – человеческий. Он считается самым важным аспектом, и это не случайно. Ведь все идеи возникают у сотрудников организации, а когда они уходят домой или увольняются, то идеи покидают компанию вместе с ними. Поэтому человеческий аспект занимает ведущее место в данной модели [3, с. 39].

Модель «Skandia Navigator» рассматривает ИК фирмы с позиции «создания стоимости». Соответственно, ее необходимо расценивать как инструмент управления ИК, а не как метод определения стоимости нематериальных активов. Эта модель дает информацию, которую можно использовать в качестве дополнения к финансовой отчетности. В результате руководство имеет более полное представление о стоимости компании.

Сбалансированная система показателей. Примером взаимосвязи финансовых результатов и ИК служит сбалансированная система показателей, разработанная Д. Нортон и Р. Капланом. В основе этой теории лежат 4 составляющие: финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие персонала.

Большое значение Нортон и Каплан уделяют человеческому капиталу организации, они сравнивают его с корнями могучего дерева, источниками поддержки и питания, приводящими к расцвету финансовых результатов [4, с. 131].

К достоинствам сбалансированной системы показателей можно отнести возможность руководства сократить количество показателей оценки деятельности организации и сосредоточиться на главных стратегических вопросах. Другим преимуществом является то, что данную систему целиком можно адаптировать к потребностям фирмы.

Среди недостатков сбалансированной системы показателей можно выделить: отсутствие при рассмотрении динамической внешней среды; невозможность проведения внешнего сравнительного анализа.

Таким образом, применяя эту систему, можно видеть картину в целом. Но стоит отметить и то, что она представляет собой скорее сигнальное устройство, предоставляющее руководству фирмы инструмент для разработки стратегии и оценки результатов ее применения.

Коэффициент Тобина. Для финансовой оценки ИК используют коэффициент Тобина (Д. Тобин – лауреат Нобелевской премии в области экономики). Тобин предложил более точный показатель оценки уровня ИК компании, нежели просто разница между рыночной капитализацией и остаточной стоимостью основных фондов. Коэффициент Тобина (q) определяется как отношение рыночной цены объекта

к цене его замены (оборудование, сооружения и здания). Рыночная стоимость фирмы может быть определена на основе данных о ее капитализации, базирующихся на оценке фондового рынка. Но наиболее точно стоимость проявляется при продаже компании [5, с. 214]. И если стоимость организации в несколько раз превышает стоимость ее материальных активов, это значит, что, обладая примерно равными с фирмами-конкурентами ресурсами, компания зарабатывает гораздо больше, что свидетельствует об определенных преимуществах ее ИК (талант персонала, отношения с клиентской сетью, эффективность управляющих систем и др.).

Коэффициент Тобина можно рассчитать как для организации в целом, так и для ее составляющих (транспортных средств, лабораторных или производственных помещений). Применение коэффициента Тобина устраняет эффект различных политик определения износа основных фондов. Однако есть и недостатки, которые заключаются в труднодоступности информации по затратам на замещение [6, с. 96].

Модель VAIC™. В 2000 году А. Пулик предложил новый метод измерения ИК компании – интеллектуальный коэффициент добавленной стоимости. Эта модель дает возможность организации определить вклад в добавленную стоимость нематериальных и материальных активов. Чем выше коэффициент, тем лучше используются активы компании.

Метод Пулика имеет несколько особенностей. Во-первых, интеллектуальный коэффициент включает в себя добавленную стоимость физического капитала. Высокое значение этого показателя говорит о том, что компания лучше использует свою добавленную стоимость вследствие большей величины ИК. Во-вторых, автор метода предполагает, что человеческий и структурный капитал находятся в обратной зависимости, т. е. чем больше добавленной стоимости создает структурный капитал, тем меньше ее создает человеческий и наоборот. Необходимо также сказать, что при определении добавленной стоимости затраты не включают в себя стоимость рабочей силы [1, с. 36].

Достоинством модели является простота расчетов и доступность данных. Но использование бухгалтерской отчетности говорит о том, что не учитывается будущая деятельность организации и некоторые свойства интеллектуального капитала. Модель Пулика дает возможность анализировать покомпонентное влияние ИК и физического капитала на результаты деятельности организации.

Монитор нематериальных активов. В середине 1980-х годов шведским ученым Свейби был разработан монитор нематериальных активов, имеющий достаточно много общего со сбалансированной системой показателей. Данный метод включает в себя три основных направления исследования: компетентность сотрудников, внешнюю и внутреннюю структуры. Однако у монитора нематериальных активов есть принципиальные отличия от сбалансированной системы показателей (далее – ССП).

Первым различием является то, что, по мнению Свейби, прибыль организации приносят только ее сотрудники. Их действия преобразуются как в нематериальные, так и в материальные структуры знаний, имеющие внутреннюю или внешнюю направленность. Эти структуры являются, в свою очередь, активами, так как влияют на поступление прибыли. А ССП рассматривает сотрудников организации скорее как затраты, чем как источник получения дохода.

ССП не уделяет внимания и вопросу о сущности компании. Нортон и Каплан считают свой метод инструментом управления. Свейби подходит к проблеме с позиции знаний, Нортон и Каплан – с позиции руководства.

В мониторе нематериальных активов не используются финансовые показатели в отличие от ССП. Свейби убежден, что знания человека мало связаны с денежной оценкой [3, с. 44].

Как видно из вышесказанного, у этих двух методов есть отличия, но также и много общего. Благодаря им у руководителей организаций появляется больше возможностей для анализа, чем это позволяет сделать финансовая отчетность.

Подводя итоги, необходимо отметить, что для оценки ИК существует множество качественных и количественных моделей. И в настоящее время исследователи не пришли к единому мнению, какая из них наиболее точно позволяет оценить ИК. Поэтому выбор необходимо делать самой фирме, основываясь на целях исследования и специфике компании. Среди приведенных выше моделей много различий, но объединяет их одно – ИК является важной составляющей компании, ее конкурентным преимуществом. Оценка и управление ИК позволит увидеть проблемные места, выявить факторы, позволяющие увеличить прибыль организации, а также ее рыночную стоимость.

Библиографический список

1. Быкова А.А., Молодчик М.А. Влияние интеллектуального капитала на результаты деятельности компании // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. «Менеджмент». 2011. № 1.
2. Скляренко В.В. Банковский менеджмент: учебное пособие. СПб.: СПбГУЭФ, 2009. 108 с.
3. Романтеев П.В. Аналитический обзор методик оценки интеллектуального капитала // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 3. С. 36–48. URL: <http://err.enjournal.net/article/282/>.
4. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей: шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / пер. с англ. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2004. 328 с.
5. Хаванов К.Е., Хвостенко О.А. Интеллектуальный капитал современной компании: структура и методы оценки // Финансы, денежное обращение и кредит. 2010. № 9(70).
6. Бендиков М.А., Джамай Е.В. Идентификация и измерение интеллектуального капитала инновационно активного предприятия // Экономическая наука современной России. 2001. № 4.

*T.I. Tretyakova**

PROBLEMS OF QUANTITATIVE AND QUALITATIVE EVALUATION OF INTELLECTUAL CAPITAL

In the article questions of quantitative and qualitative assessment of intellectual capital are highlighted, the basic methods allowing to evaluate intellectual capital are given, the analysis of data of methods is carried out

Key words: intellectual capital, qualitative and quantitative assessment, methods of evaluation, intangible assets, intellectual capital management.

* *Tretyakova Tamara Igorevna* (Filto87@yandex.ru), the Dept. of National Economy, Samara State Technical University, Samara, 443100, Russian Federation.