Товстых Л.Е.
канд. техн. наук, доцент кафедры информационных технологий Санкт-Петербургского государственного морского технического университета

С миру по нитке…

к задаче анализа ценности интеллектуального капитала (потенциала) компании

Окончание. Начало в № 2/2008 «***кэ***»

Несмотря на относительную новизну методологий анализа ценности интеллектуального капиала (ИК), современная наука уже накопила их некоторый задел. Как отмечает А.Н. Козырев «Полный и очень трезвый обзор методов измерения ИК представлен Карлом-Эриком Свейби… Свейби выделяет 25 методов измерения ИК, сгруппированных в 4 категории: «Методы прямого измерения интеллектуального капитала – Direct Intellectual Capital methods (DIC)»; «Методы рыночной капитализации – Market Capitalization Methods (MCM)»; «Методы отдачи на активы – Return on Assets methods (ROA)»; «Методы подсчета очков – Scorecard Methods (SC)». В своей работе Козырев А.Н. рассматривает отдельные нюансы этих методологий, в частности сферы их применения и возможности по оценке ИК в финансовых (денежных) измерениях (1).

Методологические аспекты анализа ценности ИК и ключевые проблемы

Комплексный системный анализ вследствие целого ряда объективных причин сам по себе представляет весьма сложную задачу и выходит за рамки данной публикации. Поэтому обозначим следующие отдельные аспекты методологических проблем, наиболее важные для нас в контексте задач настоящего исследования:

1. Пока не существует единой научно-обоснованной и признаваемой большинством специалистов методологии для определения ценности ИК.

2. Не совсем ясно для достижения каких целей предполагается использовать результаты оценки ИК. В частности А.Н. Козырев включает в методологию оценки ИК два раздела «Оценка интеллектуального капитала при продаже бизнеса» и «Оценка интеллектуального капитала для привлечения инвестиций» (2).[1]

3. Так или иначе, задача определения ценности ИК в большинстве случаев увязывается с задачей определения стоимости бизнеса в целом или рыночной стоимости

[1] Формула 1 опубликована в первой части статьи в «кэ» № 2/2008 – *ред.*

компании (при этом используется формула 1) .

4. Определение рыночной стоимости фирмы обычно производится на основе стоимостной модели, предполагающей составление прогнозов будущих доходов и расходов фирмы (в общем случае весьма трудоемких процедур, часто с неверными результатами). Более точно по балансу удается определить стоимость материально-вещественных и финансовых активов (МВФА). Ценность ИК (или НМА) рассчитывается как разность между определенной (прогнозной) рыночной стоимостью и стоимостью МВФА.

5. Возможен и другой подход определения рыночной стоимости, основанный на размере капитализации фирмы, формируемой котировками акций фирмы на фондовом рынке. В этом случае мы можем получить апостериорную оценку стоимости ИК, после того как рыночная стоимость определится в ходе сделки по продаже бизнеса. Фондовые же котировки порой подвержены колебаниям, причины которых часто весьма далеки от ситуации в самом бизнесе фирмы.

Здесь возникают проблемы, обозначенные в работе А.Н. Козырева: «В современных концепциях ИК приводятся многочисленные примеры разительного несовпадения между расчетными показателями рыночной стоимости и реальной ценой сделок в сфере бизнеса… требуются радикальные изменения в принципах оценки и учета НМА» (2).

6. Необходимо отметить и незначительный возраст российского фондового рынка и связанную, в частности, с этим пассивность на нем российских фирм.

Приведем в этой связи следующее мнение А.Н. Козырева: «…рыночная стоимость (в отличие от цены) фирмы – расчетная величина. Реальная цена может отличаться от нее в ту или другую сторону в зависимости от конкретных обстоятельств совершения сделки, причем значительно … Оценка НМА – наиболее деликатная часть оценки бизнеса. Существенно при этом, что оценка бизнеса обычно предшествует оценке НМА. Сначала на основе доходного подхода и/или на основе анализа сопоставимых продаж определяется рыночная стоимость бизнеса в целом. Потом осуществляется оценка рыночной стоимости осязаемых активов.

Оценка НМА в целом получается как разность между рыночной стоимостью фирмы (бизнеса) и стоимостью ее осязаемых чистых активов (активов за вычетом обяза-

в настоящее время не существует единой научно-обоснованной и признаваемой большинством специалистов методологии для определения ценности интеллектуального капитала

тельств). Только после этого оцениваются НМА по отдельности, если это вообще делается. Такой подход к оценке НМА или ИК обычно называется return on assets concept (ROA). Обратная последовательность действий (от активов, включая НМА к оценке фирмы в целом) практически невозможна, поскольку для оценки НМА по отдельности, как правило, просто нет достаточного количества данных» (2).

Интерес для нас представляют следующие идеи А.Н. Козырева: «Теоретически рыночная стоимость бизнеса, основанного на знаниях, не должна отличаться от рыночной стоимости любого другого бизнеса, обеспечивающего те же финансовые результаты. В соответствии с принципом, известным как «теорема-ММ», стоимость фирмы зависит лишь от величины приносимого ее деятельностью денежного потока и не зависит от структуры активов. Однако практика дает основания усомниться в справедливости данного утверждения» (2).

определение ценности интеллектуального капитала в большом числе случаев увязывается с определением стоимости бизнеса в целом или рыночной стоимости компании

Полезным является и замечание, сделанное К. Редченко, по мнению которого: «Барух Лев, профессор бухгалтерского учёта Stern Business School при New York University, выявил, что изменения в доходах и денежных потоках, как правило, слабо связаны с изменениями в рыночной капитализации (3).

В ряде работ с анализом методологических проблем по теме ИК (4, 5) сомнению подвергается предположение о том, что разница между рыночной (цена акции умноженная на количество акций) и бухгалтерской (балансовой) стоимостью фирмы является наиболее точным отражением совокупного интеллектуального капитала фирмы и указывается, что это предположение не учитывает таких факторов, как асимметричность информации и уровень ожиданий инвесторов, и справедливо для развитых финансовых (фондовых) рынков индустриальных стран, а для развивающихся стран, в том числе и в России рыночная стоимость фирмы может вообще не существовать (акции не котируются).

Пожалуй, наибольшего внимания заслуживает мнение Бендикова М.А. и Джамай Е.В.: «Сама по себе абсолютная величина стоимостной оценки интеллектуального потенциала ИК не всегда полезна в экономическом анализе. Гораздо информативнее бывают относительные показатели однотипных компаний или динамика показателей за ряд лет одной и той же компании. И поскольку экзогенные факторы одинаково влияют на деятельность различных компаний, то общий фон позволяет сделать оценки их успешности. Сокращение разрыва в

рыночной и учетной стоимости компании является признаком необходимости принятия мер для предупреждения ее деградации» (6).

К методологии анализа ценности ИК (концепция автора)

Для того чтобы оставить в стороне (хотя бы отчасти) «воз проблем» по теме ИК, обозначенных выше, мы попытаемся несколько модифицировать постановку решаемой задачи.

В самом общем виде наша задача заключается в исследовании влияния ценности интеллектуально-информационных факторов (ресурсов) на повышение результативности бизнеса фирмы и обеспечение ее всестороннего и полноценного роста и развития. Цель решения задачи имеет сугубо управленческий характер – создание базы для анализа и управления особым объектом менеджмента, а именно: интеллектуально-информационными ресурсами, то есть такого менеджмента, который бы содействовал росту экономической ценности бизнеса и созданию прочной основы для долгосрочного развития и процветания фирмы как субъекта формирующейся новой экономики.

Мы не ставим перед собой задачу измерения абсолютной величины рыночной стоимости компании в целом и ее интеллектуального капитала в тех или иных количественных единицах. Нами не рассматриваются такие категории как, например, «продажная стоимость» или «восстановительная стоимость» и другие проблемы из сферы компетенции финансово-бухгалтерских служб или фирм-оценщиков. Также оставляем в стороне правовые вопросы, связанные с использованием интеллектуально-информационных ресурсов.

определение рыночной стоимости фирмы обычно производится на основе стоимостной модели, предполагающей составление прогнозов будущих доходов и расходов фирмы

Для решения нашей задачи нам представляется целесообразным и наиболее плодотворным введение в рассмотрение и использование категории «информационно-интеллектуальный потенциал» (ИИП) согласно следующему определению.

ИИП – это совокупность интеллектуально-информационных ресурсов бизнеса фирмы, которые, так или иначе, используются в ее бизнесе для реализации стратегий, достижения поставленных целей и запланированных результатов, а, кроме того, обладают потенциальной способностью улучшать результаты бизнеса, содействовать его всестороннему полноценному росту, развитию и долговременному успеху фирмы.

Следовательно, рассматривая задачи организационно-управленческой деятельности, мы сознательно уходим от использования традиционных терминов «капитал» и «активы» (оставляя их специалистам в области финансово-бухгалтерской и бизнес-оценочной деятельности). Но вводим близкое (но не идентичное) понятие «ИИП», ибо предлагаем заменить задачу измерения

стоимости ИК (требующей первоочередного определения величины стоимости бизнеса фирмы) задачей динамического во времени анализа (и мониторинга) ценности ИИП на базе технологий решения, вообще говоря, отличных от методологии измерения стоимости ИК.

Эти технологии включают в себя решение некоторых первоочередных частных задач таких как:

– разработка общих подходов и методологий анализа ценности ИИП, структуризация – ценности ИП, представление ее в виде совокупности отдельных модулей;

– установление приоритетности ценности этих модулей для повышения эффективности бизнеса, его всестороннего и стабильного развития.

К числу частных задач второй очереди мы относим:

– детализацию структуры ИИП (модульной структуры ИИП);

– разработку процедур/технологий анализа ценности каждого модуля (эти технологии мы предполагаем и намерены строить на сочетании методов объективного прямого определения ценности и методов субъективного анализа, например, МЭО). Разработка процедур регулярного мониторинга ценности отдельных модулей и ИИП в целом;

для решения нашей задачи вводится категория «информационно-интеллектуальный потенциал»

– выработку на основе результатов выполненного анализа и мониторинга рекомендаций для практического менеджмента по отношению к ИИП.

Ниже мы остановимся только на решении первоочередных частных задач.

Исходная предпосылка (гипотеза).

Стоимость ИК – есть функция ценности ИИП, при этом рост ценности ИИП однозначно влечет за собой рост стоимости ИК, а значит и максимизацию рыночной стоимости бизнеса фирмы. Таким образом, в качестве целевой стратегической установки бизнеса фирмы мы рассматриваем максимизацию ценности ИИП.

Если мы решим задачу анализа и определения ценности ИИП, то мы получим механизм для управления ценностью ИИП (далее – ЦИИП), а, следовательно, и стоимостью ИК, не решая задачи непосредственного измерения стоимости ИК.

Базовая гипотеза к структурной модели ИИП.

Будем при разделении ИИП на составные модули (М1, М2, М3, ..., MN) исходить из того, что ЦИИП = ЦМ1 + ЦМ2 + ЦМ3 + …. + ЦМN. При этом ЦИИП возрастает в том и только в том случае, если ценность какого-либо из модулей (или ценности их совокупности) возрастает.

Исходя из этих, на наш взгляд, весьма правдоподобных и приемлемых исходных гипотез, сформулируем основные концептуальные положения нашего подхода в следующем виде:

1. Пусть мы имеем методологию оценки и анализа ценности, например, для ЦМ1. Используем эти оценки для двух последовательных моментов времени Ттек. и – Тпред. (Ттек.. = Тпред. + ΔТ, где ΔТ>0).

2. Тогда выполнение условия

ЦМ1(Ттек.) > ЦМ1(Тпред.) свидетельствует о движении бизнеса в правильном направлении (позитивном для развития бизнеса).

3. Приведенные рассуждения распространяются и на другие модули совокупной ЦИИП.

Таким образом, мы приходим к задаче динамического анализа (и, разумеется, мониторинга) ценностей отдельных модулей ЦИИП, результаты решения которой формируют информационную базу для менеджмента по отношению к ИИП.

При декомпозиции ИИП на отдельные модули для обеспечения согласованности с предложенными выше гипотезами следует исходить из нескольких принципов:

1. Совокупность всех составных модулей должна содержать все виды (категории) интеллектуально-информационных ресурсов фирмы (или большинство из таковых).

2. Согласованность структуризации ЦИИП с принятыми моделями структуризации ИК, а также и с распространенной ныне концепцией Balanced Scorecard – BSC (Р.Каплан и Д.Нортон).

3. Помимо этого декларируется и следующий (возможно самый главный) принцип – способность модуля к приемлемо достоверному определению/измерению его ценности тем или способом в количественных единицах.

На ближайшее время мы поставили перед собой задачу построения законченных процедур анализа для двух приоритетных, на наш взгляд, модулей:

– рыночный (клиентский) потенциал – М1;

– потенциал персонала фирмы (человеческий) – М2.

цель решения задачи – создание базы для анализа и управления особым объектом менеджмента, а именно интеллектуально-информационными ресурсами

Наш выбор исходит из предложенных нами принципов 2 и 3 и основан на следующих положениях:

1. М1 и М2 включаются в состав ИК и соответствуют концепции BSC (проекции «Рынок» и «Персонал» в BSC).

2. Именно М1 и М2 мы склонны относить к тем компонентам бизнеса, которые являются детерминантами успешного развития любой фирмы в современных условиях перехода к новой экономике знаний.

3. Ожидаемые трудности в разработке соответствующих аналитических методологий для М1 и М2 представляются менее существенными по сравнению с трудностями оценки других компонент ИИП.

К настоящему моменту нам удалось разработать (и апробировать на модельной задаче) относительно приемлемую и корректную методологию и процедуры динамического анализа ценности для М1, рассмотрение которых могло бы стать предметом следующей публикации.

Помимо М1 и М2 мы включаем в состав ИИП такую общую категорию как интеллектуально-информационные ресурсы бизнеса, содержащую широкий спектр разнообразных информационных продуктов, в том числе:

– документы, составляющие информационный банк фирмы;

– формализованные знания персонала;

– результаты инновационных исследований и разработок;

– информационные бизнес-модели и информационные системы, используемые в бизнесе.

Сюда, в частности, относится и совокупность объектов интеллектуальной собственности фирмы. Расстановка приоритетов для каждого из этих составных модулей, конкретика их содержания и методологий оценки/анализа их ценности в большой степени связана со спецификой бизнеса. –

В заключение отметим, что к основным результатам работы мы относим:

1) краткий анализ процесса интеллектуализации и методико-терминологических основ по рассматриваемой теме;

2) обозначение основных проблем и трудностей в области методологий анализа интеллектуального капитала;

3) создание методологической базы на основе подхода, отличного от традиционных решений, принятых в области управления интеллектуально-информационной компонентой бизнеса фирмы.

Литература

1. Козырев А.Н. Тезисы к докладу Интеллектуальный капитал: состояние проблемы (15 апреля 2004 года) (Электронный ресурс). – Электрон. дан. – Режим доступа: http://kozyrev.labrate.ru/kozyrev_doklad_i-capital_2004.htm. – Загл. с экрана.

2. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. Рабочий документ для обсуждения на заседании рабочей группы по капитализации интеллектуальных активов Европейской комиссии ООН (19-20 ноября 2002 г.). – 31 с. (языки: русский, английский) (Электронный ресурс). – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.unece.org/operact/enterp/documents. – Загл. с экрана.

3. Редченко К. Революция в учете (Электронный ресурс). – Электрон. дан. – Режим доступа: www..cfin.ru. – Загл. с экрана.

4. Костецкий А.Н. Старкова Н.О. Интеллектуальные активы фирмы: идентификация и управление.26.10.2006 Библиотека креативной экономики – (Электронный ресурс). – Электрон. дан. – Режим доступа: www.creativeconomy.ru/linrary. – Загл. с экрана.

5. Костецкий А.Н. Старкова Н.О. Некоторые методические аспекты исследования процесса формирования интеллектуальных активов фирмы (Электронный ресурс). – Электрон. дан. – Режим доступа: www.intel-assets..h1.ru. – Загл. с экрана.

6. Бендиков М.А., Джамай Е.В. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения //Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №4. (Электронный ресурс). – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/press/management/2001-4/01.shtml. – Загл. с экрана.

КЭ