

Михеева Т.В.¹

¹ *Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва*

Вопросы оценки и учета интеллектуального капитала в экономике предприятия

АННОТАЦИЯ:

В статье изложены основные подходы к учету интеллектуального капитала, даны рекомендации к оценке и управлению интеллектуальным капиталом, приведены ключевые проблемы и текущие задачи, стоящие перед организациями в условиях современной экономики.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: *нематериальные активы, интеллектуальный капитал, человеческий капитал, структурный капитал, клиентский капитал, учет интеллектуального капитала*

JEL: O30, O34, J24

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ:

Михеева Т.В. Вопросы оценки и учета интеллектуального капитала в экономике предприятия // Креативная экономика. — 2015. — № 1 (97). — с. 125-136. — <http://www.creativeconomy.ru/journals/index.php/ce/article/view/82/>

Михеева Татьяна Владимировна, аспирант кафедры экономики и организации производства Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, г. Москва (mikheevatv@gmail.com)

ПОСТУПИЛО В РЕДАКЦИЮ: 02.09.2014 / ОПУБЛИКОВАНО: 30.01.2015

ОТКРЫТЫЙ ДОСТУП:

<http://www.creativeconomy.ru/journals/index.php/ce/article/view/82/>

(с) Михеева Т.В. / Публикация: ООО Издательство "Креативная экономика"

Статья распространяется по лицензии Creative Commons CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>)

ЯЗЫК ПУБЛИКАЦИИ: русский



Metadata in English is available.

For detailed information, please, visit

<http://en.creativeconomy.ru/journals/index.php/ce/article/view/82/>

Интеллектуальный капитал (далее – ИК) становится ключевым фактором развития инноваций и создания конкурентного преимущества на предприятиях в условиях экономики знаний. Однако за последние несколько лет для понятия ИК исследователями было предложено большое количество определений и классификаций. Но, несмотря на разнообразие, большинство подходов к определению сходятся на точке зрения, что ИК – это запас знаний, которые могут быть использованы в производственных целях. При этом каждый из исследователей дает свое толкование данному подходу. Так, Л. Эдвинссон и П. Сулливан в совместной работе 1996 года называют ИК совокупностью знаний, которые могут быть конвертированы в некую ценность для компании. Э. Брукинг в 1996 году определила ИК как совокупность нематериальных активов, которые необходимы компании для ее функционирования.

Согласно определению, предложенному скандинавской корпорацией «Скандия», ИК – это владение знаниями, которые включают опыт, организационные технологии, отношения с клиентами, отношения с поставщиками и профессиональными качествами. Н. Бонтис представляет ИК как стремление к эффективному использованию знаний. Согласно определению Т. Стюарта, ИК – это интеллектуальный материал организации: знания, информация, интеллектуальная собственность и опыт, который может быть использован для создания ценности компании.

Несмотря на то, что данные подходы к определению ИК выглядят разными, многие исследования показывают, что ИК имеет признаки, обозначенные в каждом из этих определений. Так, в первую очередь, ИК представляет собой совокупность нематериальных ресурсов. При этом данные ресурсы обязательно образуют взаимосвязь, именно при условии использования взаимосвязи всех компонентов интеллектуального капитала возможны учет, оценка и отражение в отчетности активов ИК. Отчетность в сфере ИК при этом также может столкнуться с проблемой, которая состоит в том, что фирма не всегда имеет право собственности на все свои ресурсы. Так, существуют права собственности на товарные знаки компании, но таких прав нет, например, для организационной культуры, знаний и умений сотрудников, несмотря на то, что данные компоненты ИК несомненно принимают участие в создании ценности для компании.

Классификации интеллектуального капитала

На настоящий момент в литературе приведено множество классификаций ИК. Однако, несмотря на то, что практически все эти модели базируются на подходе, где знания играют принципиальную роль в создании стоимости, существуют различия в классификации компонентов интеллектуального капитала. Далее приведены основные направления классификации ИК. В представленных подходах к классификации отражены важность опыта, навыков и знаний сотрудников, многогранность клиентского капитала, включающий в себя, в том числе отношения с различными заинтересованными лицами, а также фундаментальную роль структурного капитала, который включает в себя различные базирующиеся на знаниях (знаниеориентированные) активы.

Человеческий капитал

Возрастающее значение человеческого капитала всегда связывалось с появлением нового типа работников – креативного класса в условиях корпорации знаний, характерной для нового типа экономики. Согласно определению человеческого капитала [1], можно выделить следующие его компоненты:

- возможности работников (образование, профессиональные навыки, опыт, сеть контактов, ценности и идеи);
- потенциал роста работников (потенциал работника к достижению целей организации за пределами своей нынешней роли);
- мотивация сотрудников (ценности фирмы как основа для мотивации сотрудников);
- инновационность деятельности сотрудников (вклад в создание новых продуктов и услуг компании, лояльность к переменам компании, желание учиться).

Разумеется, практически невозможно произвести оценку данных компонентов. Однако в целях измерения работы с человеческими ресурсами, было создано большое количество различных показателей эффективности, в том числе в части оценки затрат и ценообразования. Таким образом, появилась возможность оценить человеческий капитал при помощи подсчета возможности замены сотрудника, в том числе стоимости обучения или найма нового сотрудника. В качестве альтернативного способа оценки человеческого капитала исследователи Б. Лев и А. Шварц в 1971 году предложили [10] оценить текущую

стоимость всех доходов, которые сотрудник может принести компании в будущем.

Однако данные методы при попытке соответствовать требованиям бухгалтерской отчетности сталкиваются с проблемой в виде неоднозначной природы такого компонента ИК, как человеческий капитал, поскольку его сущность динамична и нестабильна для возможности точной оценки.

Структурный капитал

Структурный капитал включает в себя организационный капитал (все ресурсы, поддерживающие текущую деятельность компании) и отношенческий капитал (отношения с клиентами, поставщиками и прочими контрагентами компании). Организационный и отношенческий капитал совместно формируют структурный капитал, притом данные компоненты ИК принадлежат организации в отличие от человеческого капитала, который не может принадлежать организации, ввиду того, что любой сотрудник может в любой момент ее покинуть. Структурный же капитал (организационная стратегия и культура) являются более независимым от рабочей силы.

Согласно определению, данному в модели ИК корпорации «Скандия» в 1994 году, организационный капитал – это все то, что остается в компании, после того как весь персонал уходит домой в конце дня. С точки зрения организационной идентичности и ресурсов он включает в себя базы данных, технологические инструкции, стратегии и т. д.

Человеческие ресурсы в состоянии производить ценность для компании только при условии, что в компании есть необходимая для этого инфраструктура. Без необходимой инфраструктуры, то есть организационного/структурного капитала, эффективное использование человеческого капитала становится практически невозможным [7]. В этой связи одной из главных целей корпоративного менеджмента становится включение знаний сотрудников в организационную систему и бизнес-процессы компании, преобразовав, таким образом, человеческий капитал в структурный капитал, что позволило бы снизить зависимость организации от человеческого капитала.

Отношенческий капитал

Отношенческий капитал состоит из знаний, включенных в основу отношений с внешней средой организации [4]. Данный тип ресурсов может включать в себя знания, полученные от поставщиков, клиентов, государственных органов и даже конкурентов. Отношенческий капитал – это так называемое восприятие фирмы другими участниками рынка, то есть, иными словами, ее репутация [5]. Отношения с внешними заинтересованными сторонами очень важны для фирмы, однако проблемы с определением права собственности объектов отношенческого капитала делают практически невозможным точную оценку стоимости отношенческого капитала.

Интеллектуальный капитал и нематериальные активы

Термины «интеллектуальный капитал» и «нематериальные активы» зачастую используются как синонимы. Однако данный подход является неверным, поскольку между этими понятиями существует колоссальная разница. В то время как под интеллектуальным капиталом подразумевают практически все неосязаемые источники создания стоимости, нематериальные активы – это идентифицируемый неденежный актив, не имеющий материальной формы. Нематериальный актив – это ресурс, созданный в результате прошлых действий организации (в том числе покупки или непосредственного создания) и управляемый организацией, с помощью которого организация планирует в будущем получить экономическую выгоду. Согласно данному подходу, нематериальные активы имеют следующие признаки:

- идентифицируемость;
- возможность юридической защиты;
- установленное право собственности;
- материальные доказательства, подтверждающие существование актива;
- создание в результате определенного события или идентифицируемого временного промежутка;
- возможность уничтожения или прекращения существования в результате определенного события или по истечению времени.

Очевидно, что лишь малая часть ИК может соответствовать вышеназванным требованиям. Патенты и торговые марки в большинстве случаев удовлетворяют этим условиям. Однако многие другие объекты ИК под эти требования не подходят. Практически невозможно

определить момент, когда возникает лояльность клиента к организации, зарождается инновационный дух компании или когда заканчивается компьютерная грамотность сотрудника. В этом и кроется основная причина, почему при работе с активами ИК используются не привычные формулы для расчета стоимости, а скорее интегральные схемы для определения приближенных значений, которые используются затем для принятия управленческих решений, как в случае со схемой фирмы Скандия (Scandia Value Scheme) и отчетной формой Скандия Навигатор (Skandia Navigator).

Значение интеллектуального капитала

Существуют доказательства, что ИК в значительной степени влияет на рыночную стоимость компании и ожидаемую доходность акций компании. Так, ИК и его компоненты стали причиной изменения рыночной стоимости компаний в легкой промышленности [6], а также компаний сферы информационных технологий [3]. Волатильность доходности акций, базирующихся на знаниях компаний, была связана с переливом знаний как на микроуровне (в пределах одной фирмы), так и на макроуровне (в пределах отрасли). Кроме того, интенсивность НИОКР и прочих исследований, связанных со структурным (организационным) капиталом фирмы, в значительной степени влияла на ожидаемую доходность компании [8].

В области финансового анализа включение объектов ИК в прогнозную прибыль компании может вызвать неоправданные ожидания и привести к ошибке прогноза [9]. Однако, в то же время при принятии стратегического решения о покупке или продаже компании ИК всегда необходимо оценить для установки реальной стоимости активов организации. Так, потребность в оценке интеллектуальных активов может возникнуть при заключении договора о ссуде или при оценке компании в случае слияний или поглощений, а также отдельной продаже или покупке активов ИК.

Интеллектуальный капитал как конкурентное преимущество компании

Интеллектуальные ресурсы компании – основные генераторы стоимости в экономике знаний [13]. В связи с этим, такая инициатива менеджмента знаний, как создание отчетности ИК в управленческих целях может помочь расширить перечень возможностей для оценки ИК

на организационном уровне. Данная инициатива, увязывающая анализ и оценку ИК, позволит структурировать приоритеты и цели организации, что в условиях экономики знаний становится первоочередной задачей.

Кроме того, если представить фирму, как совокупность ресурсов, то интеллектуальные ресурсы компании – это стратегический актив фирмы, позволяющий ей создать и удерживать конкурентное преимущество: релевантную ценность с продолжительным жизненным циклом, которую трудно скопировать или украсть, и которая в некоторых случаях позволяет владельцу получать ренту.

Отчетность в сфере интеллектуального капитала

Таким образом, учитывая все положительные стороны внедрения отчетности для активов ИК, следовало бы ожидать высокой степени распространенности внедрения этого инструмента в различных типах организаций. Однако в реальности данный подход до сих пор считается новаторской управленческой технологией: определение ИК, его классификация, бухгалтерская и управленческая отчетность, представленная в компании Скандия наряду с ее аналитическим инструментом «Скандия–Навигатор» стали одним из немногих примеров отчетности ИК.

Помимо уже ставшего классическим примера компании Скандия, существует множество корпораций, в которых ИК-отчетность и менеджмент всегда подчинялся особенностям фирмы, как, например, в случае с компаниями IBM, APiON и Coloplast [11]. Первоначально ИК-отчетность создавалась для решения текущих проблем по оценке и управлению ИК, связанными с созданием ценности при помощи активов, основанных на знаниях. Данный подход породил множество дополнительных схем отчетности и управленческих систем для работы с ИК. Однако несмотря на новизну и оригинальность предложенных решений, данный способ работы с ИК не получил ожидаемого распространения. Популярность внедрения отчетности ИК компании не выросла за последние несколько лет, хотя необходимость ее распространения в условиях современной креативной экономики нельзя переоценить.

В целях создания эффективного бухгалтерского учета и управленческой отчетности в условиях организации элементы ИК должны классифицироваться и учитываться как отдельные и независимые ИК-активы. Притом классификация ИК в некоторой

степени выполнима: количество новых продуктов, оценка лояльности клиентов, процент сотрудников, имеющих ученую степень – данные количественные показатели практически тождественны активам ИК (человеческий, структурный и отношенческий капитал). Однако активы ИК зачастую взаимозависимы, что исключает возможность отделения друг от друга и последующей независимой классификации. Именно из-за сложной природы ИК распространился подход к включению всех активов ИК в один актив – гудвилл [12]. Фактическая величина «гудвилл» есть сравнение рыночной стоимости материальных и нематериальных активов с контрактной ценой на приобретаемое предприятие (фирму). Если контрактная цена превышает рыночную стоимость всех активов, возникает положительный гудвилл. И, наоборот, если контрактная цена ниже рыночной стоимости всех активов, возникает отрицательный гудвилл [10].

Однако данные количественные показатели все равно затруднительно перевести в денежную стоимость, чтобы включить их в отчетность или использовать в качестве механизма управления. Более того, даже если денежная оценка станет возможной, то убедить менеджмент в ее необходимости гораздо сложнее. Так, к примеру, если попытаться оценить уникальные бизнес-методы компании, то их патентование, оценка и определение стоимости может привести к потере их уникальности, например в результате публикации патентной документации, что понизит их «стоимость» и уничтожит конкурентное преимущество компании.

Вместе с тем, инициатива создания системы строгой отчетности, оценки и управления активами ИК должна исходить, прежде всего, от инвесторов и топ-менеджмента компании, которые готовы вкладывать свои ресурсы в создание и развитие ИК, и заинтересованы в принятии взвешенных решений на основании разработанной системы отчетности активов ИК. Разработка подобной системы отчетности требует от инвесторов определенных вложений, которые, впрочем, окупятся многократно в результате внедрения данной системы отчетности. Рассматривая в качестве рабочего примера человеческий капитал, попробуем представить, что данный актив ИК и его характеристики будут отражены в системе отчетности компании. Предположим, что сотрудники рассматриваемой компании имеют более высокую компьютерную грамотность, чем сотрудники конкурентов, и что эта особенность является конкурентным преимуществом организации и,

следовательно, причиной создания стоимости. Разумеется, в данном случае инвесторы компании будут готовы инвестировать в мероприятия по повышению компьютерной грамотности сотрудников, а значит, разработка такой системы отчетности для организации необходима, ведь если компьютерная грамотность сотрудников – это конкурентный актив компании, то он обязательно должен быть отражен в бухгалтерской отчетности. Однако сложно оценить рост компьютерной грамотности персонала, возникший благодаря вложениям инвесторов, и отделить его от предыдущего уровня компьютерной грамотности, а также от всей совокупности ИТ-навыков сотрудников (таких как программирование, системное администрирование и т.д.) и общей организационной культуры компании. Это порождает проблему денежной оценки такого отдельно взятого актива, как компьютерная грамотность персонала, а значит, не позволит определить необходимые вложения инвесторов для роста и управления этим активом. В то же время, компания не может погасить долг перед кредиторами при помощи ИТ-навыков сотрудников или части организационной культуры, поощряющей освоение компьютерной грамотности, учредители не могут ликвидировать ИТ-навыки сотрудников в результате банкротства компании, а сейлз-менеджмент не в состоянии продать этот ИК-актив лицам, желающим его приобрести. Таким образом, учитывая, что ИТ-грамотность сотрудников – актив, не имеющий ликвидности на рынке, инвесторы и учредители компании не всегда поддерживают разработку специальной системы отчетности для учета ИК-активов. В связи с этим, многие инвесторы не готовы вкладывать средства в создание подобной системы отчетности ИК-активов, а многие финансовые аналитики не могут извлечь выгоду согласно существующей системе отчетности, ввиду проблематичной денежной оценки ИК-активов.

Заключение

1. На текущий момент потребность в эффективной системе отчетности нематериальных активов остается высокой, и концепция ИК, совместно с обыкновенной финансовой отчетностью, для этих целей является наиболее подходящей в условиях новой экономики, где знание является источником богатства. Нами были исследованы причины необходимости создания системы ИК-отчетности, а также факторы, которые препятствовали для внедрения ИК-отчетности на большинстве хозяйствующих субъектов.

2. ИК-активы с трудом поддаются классификации, оценке и идентификации и зачастую могут использоваться лишь в совокупности с другими ИК-активами, что затрудняет их отдельную оценку, и, в конечном счете, влияет на надежность предложенных систем ИК-отчетности. В то же время неэффективный рынок ИК-активов не позволяет произвести точную оценку и многократно увеличивает цену контракта при сделке с участием ИК-активов, что, в свою очередь, влияет на участников рынка и владельцев активов, которые не ходят вкладывать свои ресурсы в создание системы отчетности ИК-активов ввиду высоких издержек. Однако самой важной проблемой в этой области являются разногласия между практикой и теорией ИК, поскольку до тех пор, пока бухгалтерский учет нематериальных активов и бухгалтерский учет ИК не будут отделены друг от друга, возможность создания точной системы отчетности активов ИК является спорным моментом.

ИСТОЧНИКИ:

1. Быкова А.А., Молодчик М.А. [Влияние интеллектуального капитала на результаты деятельности компании](#) // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8 «Менеджмент». — 2011. — Вып. 1. — С. 27-55.
2. Макаров В.Л. [Экономика знаний: уроки для России](#) // Экономическая наука современной России. Экспресс-выпуск. — 2003. — № 1 (11). — С. 5-31.
3. Мильнер Б.З. [Управление знаниями](#). — М.: ИНФРА-М, 2003. — 178 с.
4. Al-Horani A, Pope PF, Stark AW. [Research and development activity and expected returns in the United Kingdom](#) // European Finance Review. Vol. 7, issue 1, 2003. pp. 27-46.
5. Bontis N. Intellectual Capital: an exploratory study that develops measures and models // Paper presented at ASAC, 17th Annual McMaster Business Conference, Managing Intellectual Capital and Innovation. — Hamilton, Canada, 1996.
6. Bontis N. [Intellectual capital: an exploratory study that develops measures and models](#). Management Decision. Vol. 36, issue 2, 1998. pp. 63-76.
7. Clarke T, Rollo C. [Capitalising knowledge: corporate knowledge management investments](#) // Creativity and Innovation Management. Vol. 10, issue 3, 2001. pp 177-188.
8. Edvinsson L, Sullivan P. [Developing a model for managing intellectual capital](#) // European Management Journal. Vol. 14, issue 4, 1996. pp. 356-364.
9. Grasenick K, Low J. [Shaken, not stirred: defining and connecting indicators for the measurement and valuation of intangibles](#) // Journal of Intellectual Capital. Vol. 5, issue 2, 2004. pp. 268-281.
10. Lev B, Schwartz A. On the economic concept of human capital in financial statements // Accounting Review. 46, 1971.
11. Luft JL, Shields MD. [Why does fixation persist? Experimental evidence on the judgment performance effects of expensing intangibles](#) // Accounting Review. Vol. 76, issue 4, 2001. pp. 561-587.
12. Tseng C, Goo YJ. [Intellectual capital and corporate value in an emerging economy: empirical study of Taiwanese manufacturers](#) // R&D Management. Vol. 35, issue 2, 2005. pp. 187-201.
13. Wang WY, Chang C. [Intellectual capital and performance in causal models: Evidence from the information technology industry in Taiwan](#) // Journal of Intellectual Capital. Vol. 6, issue 2, 2005. pp. 222-236.

