

УДК 330.14:331.101.262:316.344.3

Методические приёмы оценки интеллектуального капитала

Л. Н. ДАВЫДЕНКО, Т. А. ШЕРДАКОВА

Современное состояние экономики характеризуется переходом от индустриального типа производства к постиндустриальному. Своеобразие данного этапа заключается в том, что возрастает роль **знаний как стратегического экономического ресурса**.

Постиндустриальная стадия развития – «новая экономика», экономика, основанная на знаниях, – это экономика, в которой интеллектуальная составляющая перевешивает традиционные материальные факторы. Все большее значение приобретают уникальные по своей природе факторы нематериального характера – знания и умения сотрудников, профессиональная квалификация, патенты, торговые марки, отношения с клиентами, информационные технологии, структура управления и т.д., которые соединяются в категорию «интеллектуальный капитал». Ориентация на интеллектуальный капитал как общемировая тенденция выступает на первый план, благодаря способности человека генерировать новые знания, разрабатывать новые технологии, способствуя эффективному экономическому росту. Обладание интеллектуальным капиталом приравнивается развитыми странами по значению к **стратегическим ресурсам** (запасам сырья, территории, золотому запасу, валютным резервам). В современном мире идет постоянная борьба не за продукт, а за обладание интеллектом.

Несмотря на то, что термин «интеллектуальный капитал» все чаще появляется в научной экономической литературе, отсутствует как регламентированное определение данного понятия, так и его однозначная трактовка.

Считается, что впервые термин «интеллектуальный капитал» был использован Дж. К. Гэлбрэйтом в 1969 году как нечто большее, чем «чистый интеллект» человека, и включающий определенную интеллектуальную деятельность [1]. Но с методологических позиций интеллектуальный капитал как научная экономическая категория начал исследоваться с 90-х годов XX в. Значительный вклад в развитие вопроса по уточнению содержания интеллектуального капитала и выделению его структурных элементов был сделан зарубежными учеными и практиками: Т. Стюартом, Л. Эдвинссоном, Л. Прусаком, Э. Брукингом, которые указывают на взаимосвязь накопленных фирмой знаний и ее будущих возможностей, воплощаемых в рыночной стоимости.

Т. Стюарт в 1991 году опубликовал на страницах FORTUNE статью под названием «Сила интеллекта», определяя **интеллектуальный капитал** как сумму всего того, что знают работники компании. Л. Эдвинссон, директор по интеллектуальному капиталу компании «Scandia», трактует **интеллектуальный капитал** как знание, которое можно конвертировать в стоимость [2]. В качестве составляющих интеллектуального капитала были выделены «человеческий капитал» и «структурный капитал», каждый из которых был порожден человеческими знаниями, и именно их совокупность определяет скрытые источники ценности, которые наделяют компанию высокой рыночной оценкой. Данные определения только констатируют наличие знания и возможности его конвертирования в стоимость, что очень расплывчато и не отражает экономической сущности категории «капитал». Однако заслуживает внимания попытка ученых выделить интеллектуальный капитал в особую категорию и раскрыть его сущность.

Согласно Л. Прусаку из компании IBM, **интеллектуальный капитал** – это интеллектуальный материал, который формализуется, обрабатывается и используется для увеличения стоимости активов компании [2]. Здесь, хоть и раскрывается экономическая сущность интеллектуального капитала как некоторого интеллектуального материала, который используется

для производства более ценного имущества, однако отнесение к нему только «материала формализованного и зафиксированного» нельзя считать правомерным. Так как лояльность персонала, профессиональные знания, не зафиксированные документально, также являются одним из элементов интеллектуального капитала. В данном случае смешиваются понятия интеллектуальный капитал и интеллектуальная собственность, которую логично рассматривать как один из элементов интеллектуального капитала. Таким образом, интеллектуальный капитал определяется наличием знаний, заключенных в интеллектуальном материале, которые можно конвертировать в стоимость с целью увеличения активов.

Заслуживает внимания функциональное определение интеллектуального капитала, предложенное Х. Макдональдом [1]: «**Интеллектуальный капитал** – это знания, которые есть у организации и могут использоваться для получения разных преимуществ перед конкурентами». Здесь уже обозначены контуры интеллектуального капитала как экономической категории, то есть знания, которые есть у организации и дают преимущества перед конкурентами, способны породить новую стоимость. Однако отнесение только знаний к интеллектуальному капиталу значительно сужает это понятие, поскольку ряд исследователей относит к нему и патенты, и клиентов компании, и корпоративную культуру.

Э. Брукинг определяет **интеллектуальный капитал** как **термин** для обозначения нематериальных активов, без которых компания не может существовать [3]. В данном случае, за исключением отнесения интеллектуального капитала к нематериальным активам, больше никак не раскрывается его экономическая сущность. Согласно определению, если на данный момент компания может существовать без каких-либо патента или торговой марки, то их к интеллектуальному капиталу относить нельзя. Такой подход можно назвать научно обоснованным.

Среди отечественных ученых можно отметить Б. Леонтьева, А. Кендюхова, Л.И.Лукичеву и др. Согласно определению Б. Леонтьева, «**интеллектуальный капитал** – это совокупность имеющихся у него законных прав на результаты его творческой деятельности, его природных и приобретенных интеллектуальных способностей и навыков, а также накопленные им базы знаний и полезных отношений с другими субъектами». Здесь интеллектуальный капитал показан через раскрытие его структуры и его элементы более конкретизированы, чем у предыдущих исследователей.

Наиболее полно описывает **интеллектуальный капитал** А. Кендюхов, представляя его как «...способные создавать новую стоимость интеллектуальные ресурсы предприятия, представленные человеческим и /или машинным интеллектами, а также интеллектуальными продуктами, созданными им самостоятельно или привлеченными со стороны как средства создания новой стоимости» [4]. Данное определение выводится из гносеологического анализа базовых категорий «капитал» и «интеллект» и функционального подхода, отражающего содержание категории «капитал». В качестве структурных элементов выделяются интеллектуальные ресурсы и интеллектуальные продукты, которые способны создавать новую стоимость.

Обобщая различные подходы к определению интеллектуального капитала и его структуре, можно сформулировать следующее определение: **интеллектуальный капитал** (ИК) как экономическая категория отражает отношения по поводу вовлечения в хозяйственный оборот интеллектуальных ресурсов, представленных человеческим и машинным интеллектом, и интеллектуальных продуктов, способных создавать новую стоимость в условиях «новой экономики» и получать конкурентные преимущества в рамках конкретного предприятия.

Структурно интеллектуальный капитал можно представить следующим образом:

- *специфический человеческий капитал* (связанные с работой знания и умения, творческие способности, образование, профессиональная квалификация, лояльность, ценностные установки и психометрические характеристики персонала, интуиция);
- *инфраструктурный капитал* (информационные технологии, организационная структура, философия управления, корпоративная культура и деловое сотрудничество);

- *клиентский капитал* (отношения с покупателями, производителями, конкурентами, контракты, портфель заказов, франшизы и лицензионные договоры);
- *марочный капитал* (торговые марки, товарные знаки, корпоративная марка (имя) и марки обслуживания);
- *интеллектуальная собственность* (патенты, авторское право, производственные секреты, оригинальное программное обеспечение, «ноу-хау», права на дизайн и базы данных).

Интеллектуальный капитал состоит не из отдельно взятых элементов, а представляет собой довольно сложную и подверженную внешним влияниям систему. Взаимное влияние элементов порождает синергетический эффект, в результате которого составляющие интеллектуального капитала могут увеличивать взаимное воздействие или, наоборот, его нейтрализовать. Поэтому интеллектуальный капитал не может быть оценен путем простого суммирования составляющих его элементов, так как сама по себе оценка отдельных элементов является трудно осуществимой, а наличие синергетического эффекта еще больше осложняет расчеты.

Основная внутренняя цель оценки стоимости ИК заключается в получении прибыли на инвестиции в тот или иной вид капитала. С одной стороны, необходимо отслеживать затраты (инвестиции) в элементы ИК, с другой стороны, – отслеживать те выгоды, которые организация получила от вложений в инвестиции. Разница между данными величинами и представляет норму прибыли на инвестиции.

По мнению Лукичевой, основными причинами оценки ИК являются следующие:

1 **внешние**, связанные с информированием внешних заинтересованных лиц о рыночной стоимости предприятия;

2 **внутренние**, включающие предоставление дополнительной информации внутренним пользователям (в первую очередь, менеджерам); необходимость формулировки стратегии предприятия; оценку выполнения стратегии; принятие решения по поводу диверсификации и расширения; расчет вознаграждения создателям интеллектуальных продуктов [5].

Для оценки интеллектуального капитала недостаточно только стоимостных показателей. Многие элементы интеллектуального капитала не находят отражения в бухгалтерских балансах и в принципе не поддаются учету. Именно поэтому многие попытки измерить все составляющие интеллектуального капитала, пользуясь стандартными приемами бухгалтерского учета потерпели неудачу.

В связи с большим количеством методик оценки ИК, а также других моделей, разработанных для решения различных управленческих задач и применимых для оценки интеллектуального капитала, необходимо было выделить общие признаки различных методологических подходов. В большинстве случаев критерием типологизации выступает методологическая общность, а не существенные различия моделей. Одной из первых была предложена следующая типология методов оценки ИК [6, 7].

1. **Покомпонентный подход** (component-by-component), который использует разные единицы измерения для каждой из компонентов ИК. Этому подходу придерживаются все нефинансовые модели.

2. **Стоимостной подход**. Оценка стоимости ИК происходит агрегированно, без оценки стоимости отдельных компонентов.

В дальнейшем было предложено разделить методы оценки ИК на следующие группы:

1) **непосредственные методы**, или методы прямого измерения (direct intellectual capital methods – **ДИС**) основаны на непосредственной денежной оценке различных составляющих ИК. Сущность данных методов заключается в том, что после того, как оценены отдельные элементы, выводится интегральная оценка интеллектуального капитала компании. В данном случае оценки отдельных компонентов могут как складываться, так применяться и более сложные формулы. Однако такие методы не дают точной оценки величины ИК;

2) **методы рыночной капитализации** (market capitalization methods – **МСМ**) – оценивают разницу между рыночной стоимостью и балансовой стоимостью активов. Это агре-

гированный подход, основанный на определении стоимости ИК в целом, без учета стоимости его отдельно взятых компонентов;

3) **методы рентабельности активов** (return on assets methods – **ROA**) – методы оценки эффективности. В ходе оценки получаемая разница между среднеотраслевой рентабельностью активов и рентабельностью предприятия есть дополнительная эффективность, которую генерирует интеллектуальный капитал. Данный подход позволяет проводить сравнительную характеристику различных организаций;

4) **индикативные методы или методы подсчета очков** (scorecard methods – **SC**) оценивают различные индексы и индикаторы, которые, как предполагается, влияют на величину интеллектуального капитала. В данном случае оценка в денежной форме не осуществляется [6, 8].

Данная классификация выступает достаточно понятной и позволяет анализировать практически все разработанные модели оценки ИК, поэтому типология получила широкую распространенность и используется повсеместно для анализа и сравнения различных методологических подходов.

Известный шведский теоретик и практик оценки и управления ИК Карл-Эрик Свейби (Karl-Erik Sveiby) приводит обзор методов, которые могут быть использованы для оценки ИК с использованием предложенной типологии [9]. Данные методы представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Методы оценки интеллектуального капитала

Группа	Название метода
Методы прямого измерения (DIC)	Technology Broker (Аудит ИК) The Value Explorer
Методы рыночной капитализации (MCM)	Market-to-Book Ratio Q Тобина
Методы рентабельности активов (ROA)	Economic Value Added (EVA™) Value Added Intellectual Coefficient
Индикативные методы (SC)	Scandia Navigator Intangible Asset Monitor (IAM) Balanced Scorecard (BSC)

Рассмотрим сущность некоторых перечисленных методических приемов оценки ИК, а также их достоинства и недостатки.

1. Technology Broker (Аудит ИК). Модель аудита ИК – одна из первых моделей, которая предлагала денежное выражение стоимости ИК и его компонентов, разработанная Э. Брукингом [3]. ИК рассматривается как сочетание четырех основных элементов: рыночных активов, интеллектуальной собственности, человеческих активов и инфраструктурных активов.

Аудит ИК начинается с ответов на 20 вопросов-утверждений, которые составляют ИК-индикатор. Результаты этого теста показывают, насколько организация нуждается в управлении ИК и внедрении специальной методики для его оценки. В дальнейшем предполагается проведение дополнительных тестов по каждому из выделенных компонентов интеллектуального капитала. Брукинг полагает, что ценность ИК для отдельной организации полностью зависит от целей организации, а также состояния рынка, на котором действует организация. После завершения аудита (тестирования) предполагается оценка денежной стоимости компонентов ИК затратным, рыночным или доходным методом. Формальные критерии использования тех или иных методов для оценки денежной стоимости не формируются.

К достоинствам подхода можно отнести следующее:

– аудит ИК – инструментальная модель, которая, как полагает автор, поставляется в готовом для использования виде;

– некоторая эмпирическая апробация методики.

Недостатками данного подхода считаются:

- противоречивый переход от качественных результатов к количественным (денежным);
- субъективность составления тестов аудита и вопросников.

2. The Value Explorer. Метод был разработан нидерландским подразделением Knowledge Advisory Service (KAS) аудиторской компании KPMG по заказу Министерства экономики в ходе проекта по изучению новых подходов к оценке интеллектуальных активов [5]. До 2003 года методика несколько раз была использована в ряде консалтинговых проектов со смешанными результатами.

Метод The Value Explorer построен на основе использования концепции ключевых компетенций, которая используется для идентификации стратегически важных компонентов ИК предприятия. Методика представляет собой пятишаговую модель, для реализации которой необходимо:

- идентифицировать компоненты путем сопоставления ключевых компетенций организаций;
- провести оценку стоимости с использованием вопросника, который позволяет оценить добавочную стоимость, конкурентоспособность, потенциал, устойчивость и надежность выделенных ключевых компетенций;
- провести финансовую оценку ИК путем распределения доли ожидаемой нормированной прибыли организации по ключевым компетенциям;
- разработать план мероприятий для менеджмента и разработать рекомендации по улучшению управления ИК на основе проделанной работы;
- разработать шаблон отчета о состоянии ИК для менеджмента.

К достоинствам метода относят то, что:

- это интегрированный подход, т.е. все элементы ИК рассматриваются в совокупности как ресурсы имеющихся и потенциальных ключевых компетенций;
- это инструментальная методология, т.е. методика несколько раз была внедрена на практике, что позволило разработчикам выделить критические факторы успешного внедрения;
- она имеет стратегическую направленность, так как метод создан прежде всего для улучшения и оптимизации управления ИК.

В ряду недостатков можно выделить:

- недостаточно определенную диагностическую часть – выделение ключевых компетенций представляет собой в большей степени творческий процесс;
- метод не подходит для представления информации ИК внешним пользователям;
- осуществляется субъективный переход от качественных оценок к количественным показателям.

3. Market-to-Book Ratio и Q Tobin (Коэффициент Тобина). Метод соотношения рыночной и балансовой стоимостей предприятия (Market-to-Book ratio) – один из наиболее известных способов оценки величины ИК благодаря своей простоте и доступности. Основное допущение такой модели состоит в том, что ИК представляет собой разницу между величиной рыночной стоимости и ее балансовой стоимостью, взятой из финансовых отчетов. Обычно используется соотношение двух величин для того, чтобы устранить внешние макроэкономические факторы (к примеру, уровень процентной ставки), которые, как ожидается, оказывают примерно одинаковое влияние на изменение рыночной стоимости (капитализации) компаний.

Коэффициент Тобина (Q Tobin) – аналогичный показатель, за исключением того, что в знаменателе используется не балансовая стоимость активов (первоначальная стоимость за вычетом начисленной амортизации), а восстановительная – стоимость активов фирмы на рынке при условии их замещения.

В качестве достоинств описанного подхода выделяют:

- простоту;
- использование надежных исходных данных для расчетов;

– они удобны для сравнения сходных компаний одной отрасли, функционирующих на одних рынках и имеющих сходную базу материальных активов.

В качестве недостатков можно выделить следующие:

– методический подход не учитывает огромное количество внешних факторов, которые оказывают влияние на рыночную стоимость предприятия;

– концептуальная противоречивость методического подхода, так как числитель и знаменатель в указанном отношении представляют собой разные вычислительные процедуры. Балансовая стоимость представляет собой отражение принципов бухгалтерского учета, уже принятых в компании, а рыночная – отражение текущей деятельности и стратегического положения (то есть, разница между рыночной и балансовой стоимостями отражает не только величину ИК, но и ожидания инвесторов по поводу стратегии и будущих прибылей – фактор, не имеющий прямого отношения к ИК; разделить эти два эффекта в методике невозможно);

– невозможность использования методического подхода в транзитивных экономиках с неразвитыми финансовыми рынками, в которых фундаментальная обоснованность рыночной стоимости сомнительная;

– практическая сложность оценки восстановительной стоимости активов (для Q Tobin).

4. EVA и MVA. Модель **Economic Value Added (EVA™)** была представлена консалтинговой компанией Stern Stewart как всесторонняя модель оценки эффективности деятельности компании, которая использует переменные бюджетирования капитальных расходов, финансового планирования, постановки целей, коммуникации с акционерами, механизма вознаграждения менеджеров и т.д. EVA создавалась как улучшение модели MVA с учетом специфики современного бухгалтерского учета. MVA представляет собой разницу между денежными средствами инвесторов компании, вложенными в момент ее основания, и текущей стоимостью средств, которые они получили бы в случае продажи принадлежащих им акций. Основным недостатком MVA – учет всех результатов с момента основания.

Численно EVA представляет собой разницу между чистым операционным доходом после уплаты налогов и стоимостью капитала (как акционерного, так и долгового). В общем случае цель расчета EVA заключается в том, чтобы получить прибыль, близкую к реальным денежным результатам и сопоставить эту норму с капитальной базой.

К достоинствам подхода относятся:

- понятная и логичная методология;
- возможность использования для закрытых компаний;
- использование аудированных финансовых данных;
- соответствие общим принципам бухгалтерского учета.

Недостатки данного метода:

-неприспособленность для оценки ИК: оба метода оценивают общую эффективность деятельности предприятия, а ИК оценивается только косвенно (достаточно часто MVA используется для оценки общей рыночной стоимости ИК);

-слабая эмпирическая поддержка, доказывающая связь величины EVA с величиной рыночной стоимости (специальные статистические исследования показывают, что EVA предсказывает величину рыночной стоимости не лучше, чем бухгалтерская прибыль).

5. Value Added Intellectual Coefficient. Методология VAIC, разработанная Ante Pullic в 1998г., представляет вычислительную базу для проведения широкого эмпирического исследования. С формальной точки зрения, VAIC – сумма трех показателей: CEE – эффективности занятого капитала; HCE – эффективности человеческого капитала; SCE – эффективности структурного капитала.

Таким образом, VAIC оценивает не саму величину ИК, а эффективность его использования. Основное соотношение выглядит следующим образом:

$$VAIC = CEEi + HCEi + SCEi \quad (1)$$

Чем выше данный показатель, тем эффективнее использует организация собственные ресурсы.

Достоинства предложенного метода следующие:

– VAIC представляет собой стандартизированную оценку эффективности ИК, при которой можно проводить исследования на больших выборках (как по странам, так и по отраслям);

– исходные данные для методологии VAIC основаны на проверенной аудиторскими информации.

К недостаткам можно отнести то, что:

– большинство элементов ИК по VAIC выступают лишь оценками, полученными из финансовой отчетности;

– надежность выходных результатов связана с надежностью данных финансовой отчетности;

– существует слабое эмпирическое доказательство связи эффективности ИК по методике VAIC с финансовыми результатами.

6. Scandia Navigator. Scandia – это шведская страховая и финансовая группа. Компания начала публиковать дополнение к годовому финансовому отчету под названием «Visualizing Intellectual Capital in Scandia» в 1994 году и продолжала его публиковать вплоть до 2003 г. [5]. В последних годовых отчетах присутствует специальный раздел, посвященный человеческому капиталу.

В Scandia Navigator выделяется пять фокусных областей: финансовая, клиентская, процессная, обновления и развития, человеческий капитал. Каждая из них соответствует элементу ИК. Финансовая область добавляется к более широкой области ИК для того, чтобы обеспечить историческую финансовую перспективу. Человеческий капитал стоит в центре навигатора, что отражает его ключевую роль. В качестве *человеческого капитала* объединяются знания, навыки, инновационность и возможности отдельных сотрудников организации. Он также включает ценности, культуру и философию организации. При этом человеческий капитал не может принадлежать организации. *Структурный капитал* – аппаратное и программное обеспечение, базы данных, организационная структура, патенты, товарные знаки – все то, что способствует росту производительности работников. Структурный капитал также обеспечивает *клиентский капитал*, который понимается как отношения с основными клиентами организации. Таким образом, ИК представляет собой сумму человеческого и структурного капиталов.

В Scandia Navigator входят 91 новых ИК-индикатора и 73 традиционных, которые включают абсолютные, денежные показатели и результаты опросов. Денежные показатели комбинируются с использованием детерминированных весов для получения общей стоимости ИК организации (С). Относительные показатели, которые считаются оценками неполноты, агрегируются в коэффициент эффективности ИК (i). Организационный ИК представляет собой произведение С на i .

К достоинствам предложенного подхода можно отнести то, что:

– это одна из первых систематических попыток создания таксономии оценки ИК;

– особое внимание уделено клиентскому капиталу (customer capital);

– обеспечивается широкое покрытие различных аспектов организационной культуры и бизнес-процессов.

В качестве недостатков выделяют следующие:

– многие индикаторы могут иметь альтернативную интерпретацию для отдельных организаций;

– используется балансовый подход, не учитываются динамические потоки внутри организации;

– элементы структурного капитала являются не совсем логичными (к примеру, общее число ПК в организации);

– часть индикаторов пересекается и оценивает одни и те же аспекты деятельности;

– большое количество используемых индикаторов осложняет действительное использование модели на практике.

7. Intangible Asset Monitor (IAM) – Монитор нематериальных активов (НМА).

IAM представляет собой двумерную модель набора финансовых и нефинансовых индикаторов, которые, по мнению создателей, отражают величину и эффективность использования ИК [1, 3].

Разработчики монитора знаний (К.-Э. Свейби) выделяют следующие группы элементов ИК:

- внешние структуры (бренды, отношения с поставщиками и покупателями);
- внутренние структуры (менеджмента, корпоративная структура, НИОКР и т.д.);
- индивидуальные компетенции (образование, опыт).

Для каждой группы элементов выделяется три семейства показателей: рост и обновление (т.е. изменение), эффективность и стабильность. Свейби рекомендует выделять два-три наиболее важных индикатора для каждой группы элементов ИК, общая же матрица не должна превышать по объему одной страницы.

Предложенный метод позиционируется как инструмент стратегического менеджмента. В этой связи создателями предлагается некая общая структура модели, а ее специфика и подробное наполнение должны определяться исходя из целей конкретного предприятия.

Таким образом, IAM – инструмент исполнения и контроля стратегии, ориентированной на рост и эффективность использования ИК. В обобщенном виде монитор НМА представлен в таблице 2 [5].

Таблица 2 – Монитор нематериальных активов

Показатели	Интеллектуальные активы		
	Внешние структуры	Внутренние структуры	Индивидуальная компетенция
Рост/обновление	Рост численности сотрудников Рост доли рынка Удовлетворение потребителей или качество	Инвестиции в информационные технологии Время на НИОКР Поведение персонала	Потребители, которые способствуют росту компетенций Рост средней профессиональной компетенции (лет) Оборот компетенций
Эффективность	Доход на одного покупателя Продажи на одного агента	Доля административного персонала Продажи на одного работника	Добавленная стоимость на одного сотрудника Изменение доли высококомпетентных сотрудников
Стабильность	Повторяющиеся заказы Возрастная структура продаж	Возраст организации Доля «новичков»	Текучесть кадров

К достоинствам монитора НМА можно отнести:

- привязку к стратегическим целям и задачам организации (управление и оценка ИК рассматриваются как интегрированный процесс повышения эффективности деятельности);
- некоторую эмпирическую поддержку и апробацию: шведская компания Selemi в течение нескольких лет отслеживала и оценивала ИК по методологии IAM.

Недостатками, по мнению автора, выступают:

- отсутствие схемы материальной мотивации в модели;
- сложность и значительные затраты на внедрение модели;

- сильная связь фундаментальных основ модели с корпоративной культурой организации;
- субъективность выбора индикаторов.

8. Balanced Scorecard (BSC) – Система сбалансированных показателей. BSC – одна из наиболее известных систематических моделей использования нефинансовых показателей в стратегическом управлении. Она была разработана в начале 1990-х гг. в ходе широкомаштабного исследования, организованного Harvard Business School. Ее создатели – Каплан и Нортон. Разработанная модель в настоящее время широко используется на практике.

BSC представляет собой систему оценки деятельности организации в составе четырех измерений. Финансовое измерение использует традиционные показатели бухгалтерской отчетности. Клиентское измерение использует показатели, представляющие идентификацию целевых групп потребителей, а также общемаркетинговые индикаторы (удовлетворенность покупателей, доля рекламаций и т.д.). Измерение внутренних бизнес-процессов основывается преимущественно на идее стоимости цепи (value chain). Измерение обновления и роста включает индикаторы, связанные с персоналом, а также системами, направленными на обучение и распространение знаний внутри организации. Однако, по замыслу создателей, BSC не просто некоторый логически связанный набор финансовых и нефинансовых показателей. Это средство управления исполнением стратегии и систематическим изложением стратегических целей организации. После идентификации и формализации стратегии в форме стратегической карты (strategy map) выделяются ключевые факторы успеха, а на их основе разрабатываются специфические индикаторы.

Достоинства модели:

- систематический подход – концепция широко разработана и представлена на всех этапах от начала внедрения до привязки компенсационных механизмов к системе;
- обширная апробация.

К недостаткам можно отнести:

- относительную жесткость;
- недостаточное внимание к человеческому капиталу: сотрудники организации рассматриваются в составе измерения обновления и роста вместе с ИТ-системами (знание рассматривается как физическая субстанция).

Проводя сравнительный анализ вышеописанных групп методов оценки стоимости интеллектуального капитала организации, можно сделать вывод о том, что методы прямого измерения (непосредственной оценки) и методы индикативных показателей основываются на оценке отдельных элементов, тогда как методы рентабельности активов исходят из эффективности, а агрегированные методы – из общей оценки интеллектуального капитала организации. Преимуществом таких методов является то, что они могут быть использованы на всех уровнях функционирования организации.

При оценке стоимости интеллектуального капитала целесообразнее использование относительных показателей и показателей эффективности. Одним из таких показателей является коэффициент Тобина, динамика изменения которого свидетельствует о мере использования интеллектуального капитала организацией. Высокий показатель коэффициента Тобина свидетельствует о существенном превышении цены компании над ценой ее материальных активов, что означает высокую оценку ее нематериальных активов [7].

Как утверждает Ваганян О.Г., «по мере продвижения к экономике знаний цены замещения реальных активов будут включать все более и более значимый когнитивный компонент». Т.е. интеллектуальный капитал будет все более и более проявляться в разных активах и поэтому использование традиционного коэффициента Тобина будет затруднено [10].

В связи с указанным выше, Ваганян О. Г. предложена модификация данного коэффициента, направленная на выявление объективной оценки интеллектуального капитала организации. Суть модификации состоит в следующем: в качестве рыночной цены предлагается принимать не рыночную капитализацию, а максимально приближенное значение рыночной цены компании (числитель), определяемое как результат оценки активов фирмы фондовым

рынком. В знаменателе традиционной формулы расчета предлагается использовать показатель, характеризующий чистые активы.

Полагаем, что такой подход позволит сравнивать в динамике не только рост ИК той или иной коммерческой организации, но и сравнивать между собой их группы, как в региональном масштабе, так и отрасли.

Таким образом, существование различных подходов к оценке интеллектуального капитала свидетельствует о повышении роли факторов нематериальной природы в деятельности организации. Многообразие методических подходов отражает стремление организации наиболее эффективно использовать интеллектуальный капитал в целях достижения поставленных задач. Оценка интеллектуального капитала является достаточно сложной, но в то же время необходимой для определения эффективности деятельности организации. Игнорирование интеллектуальной составляющей производства – интеллектуального капитала обернется для предприятий шагом назад. Поскольку в настоящее время становится очевидным, что экономика, базирующаяся на знаниях и ориентированная на формирование и использование интеллектуального капитала, становится главным фактором социально-экономического развития как предприятия, в частности, так и страны в целом.

Abstract. Methodological means of intellectual capital estimation are considered in the paper. Possible strong and weak points in the procedure are also studied.

Литература

1. Голубкин, В. Н. Интеллектуальный капитал в эпоху глобализации мировой экономики [Текст] / В.Н. Голубкин, Л. П. Клеева, Л. В. Патока // Бизнес – образование. – 2005. – № 1(18).
2. Комаров, И. Интеллектуальный капитализм [Текст] / И. Комаров // Персонал. – 2000. – № 5. – С. 54 – 59.
3. Брукинг, Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии [Текст] / Э. Брукинг. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
4. Кендюхов, А. Гносеология интеллектуального капитала [Текст] // Экономика Украины. – № 4. – С. 28-34.
5. Лукичева, Л. И. Управление интеллектуальным капиталом [Текст] : учеб. пособие / Л.И. Лукичева. – М. : Омега – Л, 2007. – 552 с.
6. Luthy, D. Intellectual Capital and its Measurement [Text] / D. Luthy // Asian Pacific Interdisciplinary Research in Accounting Conference (APIRA). – Osaka (Japan), 1998.
7. Кулаева, Д. О. Сколько стоит интеллектуальный капитал организации? [Текст] / Д. О. Кулаева // Креативная экономика. – 2007. – № 11. – С. 11 – 18.
8. Williams, M. Is intellectual capital performance and disclosure practices related? [Text] / M. Williams // McMaster Intellectual Capital Conference. – Hamilton, Ontario, 2001.
9. Sveiby, K.-E. Intellectual Capital and knowledge Management. 1999 [Электронный ресурс] / К.-Е. Sveiby // Режим доступа: <http://www.sveiby.com.au/Intellectual Capital.html>. Дата доступа: 05.07.2007 г.
10. Ваганян, О. Г. Методика оценки эффективности инвестиций в интеллектуальный капитал [Текст] / О. Г. Ваганян // Креативная экономика. – 2007. – № 9. – С. 67 – 72.