

УДК 658

UDC 658

08.00.00 Экономические науки

Economic sciences

**ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА  
ЧЕРЕЗ ОЦЕНКУ ПОТЕНЦИАЛА  
ОРГАНИЗАЦИИ**

**THE EVALUATION OF HUMAN CAPITAL  
WITH THE HELP OF THE COMPANY'S  
POTENTIAL EVALUATION**

Александров Игорь Николаевич  
к.э.н.  
*Санкт-Петербургский государственный  
политехнический университет, Санкт-Петербург,  
Россия*

Aleksandrov Igor Nikolaevich  
Cand.Econ.Sci.  
*St. Petersburg State Polytechnic University, St.  
Petersburg, Russia*

В статье рассматриваются стратегические значимые сделки слияния и поглощения хозяйствующих субъектов. Предлагается метод и информационное обеспечение оценки потенциала хозяйствующего субъекта и оценки приращения потенциала хозяйствующего субъекта в результате интеграции

Strategically significant dealings of business entities' amalgamation and absorption are revised in the article. We have listed the methods and the information supply of the evaluation of the business entity's potential and the evaluation of potential increment of a business entity as a result of integration

Ключевые слова: ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ, ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ, СТРУКТУРНЫЙ КАПИТАЛ, КЛИЕНТСКИЙ КАПИТАЛ, ПОТЕНЦИАЛ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА, ЧИСТАЯ ПРИВЕДЕННАЯ СТОИМОСТЬ, РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ, ОСТАТОЧНАЯ СТОИМОСТЬ, ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ, ИННОВАЦИОННЫЙ КАПИТАЛ, ПРОЦЕССНЫЙ КАПИТАЛ, ЧИСТЫЕ МАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

Keywords: INTELLECTUAL CAPITAL, HUMAN CAPITAL, STRUCTURAL CAPITAL, CLIENT CAPITAL, ECONOMIC ENTITY POTENTIAL, NET PRESENT VALUE, MARKET VALUE, RESIDUAL VALUE, MARKET VALUE EVALUATION, INNOVATION CAPITAL, PROCESS CAPITAL, TANGIBLE NET WORTH

**Оценка человеческого капитала через оценку потенциала  
организации**

Человеческий капитал, являясь одной из составляющих Интеллектуального капитала организации, в значительной мере определяет рыночную стоимость компании. Учет и оценка данного ресурса усложнена тем, что формально Человеческий капитал компании не принадлежит, но именно он обеспечивает ее конкурентное преимущество и заслуживает пристального внимания при анализе деятельности.

В данной статье развивается предложенный автором [1] механизм оценки потенциала предприятия, с целью определения влияния на данный

процесс Интеллектуального капитала и его составляющих (Человеческого, Структурного и Рыночного капитала).

Под интеллектуальным капиталом (ИК) компании принято понимать [2,3] «активы, представляющие собой мысленные знания, то есть не отделимые от сотрудников, и знания, воплощенные в результатах мыслительной деятельности (структурах, интеллектуальной собственности, клиентах и др.)».

Современные исследования выделяют три основных составляющих ИК компании: Человеческий капитал, Структурный (организационный) капитал и Рыночный (клиентский) капитал [2,3].

Клиентский капитал (КК) представляет собой ценность, заключенную в отношениях с клиентами. Под клиентским капиталом понимаются также лояльность и удовлетворенность потребителей.

К клиентскому капиталу принято относить: известные названия компании; деловую репутацию; наличие неформальных связей в организациях партнерах или клиентах; наличие постоянных покупателей; длительные или повторные контракты с клиентами и т.д.

В конце XX века в качестве примера количественной оценки Клиентского капитала экономистами приводилось количество подписчиков газет, зрителей телевизионного канала, или постоянных покупателей товара или услуги. В настоящее время показателями КК становятся количество посетителей или зарегистрированных пользователей web-сайта, количества установленных мобильных приложений компании, пользователей программного продукта.

Через приложение компания получает возможность быстрее прогнозировать изменение или смещение спроса, продвигать новые товары или услуги, рекламу, получать отзывы и т.д. Простота завоевание Клиентского капитала через эти технологии должна побуждать менеджмент все время анализировать похожие действия конкурентов.

Растрата Клиентского капитала может быть стремительна, если компания перестанет искать новые пути удовлетворения потребителей.

Другими современными сферами бизнеса, где Клиентский капитал легко количественно оценивается, являются продажи программных продуктов и услуг через Интернет (программы, игры, облачные сервисы хранения и обработки данных, антивирусы и т.д.).

Отдельно можно осветить такие сервисы, которые ставят своей задачей связать потребителя и производителя, минуя традиционные группы посредников. Такими сервисами являются агрегаторы такси, системы бронирования гостиниц и частного жилья, глобальные системы электронной торговли, сервисы поиска исполнителя услуг. Такие сервисы зарабатывают на комиссии, а также на том, что они могут задерживать на своих счетах предоплаты клиентов, отдавать их поставщику только после выполнения услуги и пользоваться этими деньгами.

Несмотря на множество количественных показателей оценить денежную стоимость клиентского капитала отдельно от других составляющих ИК крайне сложно и часто невозможно.

Структурный капитал компании включает разнообразные нематериальные активы необходимые для эффективного ведения бизнеса, и условно делится инновационную и процессную составляющие.

Инновационный капитал состоит в основном из законных прав (патентов, лицензий, франшиз и т.д.), а так же идеи, проектов, торговых марок.

Таким образом, обладая патентом и совмещая его с финансовыми ресурсами компании можно реализовывать новый проект. Обладая известной торговой маркой, компания получает возможность распространить ее эффект на производство другого товара или услуги.

Процессный капитал — это инфраструктура компании (информационные технологии, рабочие процессы, уникальная

организационная структуры, система управления запасами, прочие программы, которые помогают фирме работать успешно и т.д.). К процессному капиталу относится сайт компании со всеми системами обеспечения, система каналов доступа к клиентам (коммуникации, доставка, обслуживание), система электронной коммерции, система безопасности, система оценки платежеспособности клиента или поставщика и множество других систем.

Основная сложность возникает при попытке оценить совокупную стоимость структурного капитала отдельно от других составляющих ИК. Иногда такая возможность существует, так как вышеописанные системы часто разрабатываются сторонними компаниями и имеют стоимость. Лицензии и торговые марки так же могут иметь свою вполне конкретную цену на рынке, но не всегда представляется возможным оценить истинную стоимость патентов или идей, которые создавались внутри компании и насколько эти нематериальные активы можно отделить от тех сотрудников, которые вели над ними работу. Ни Клиентский капитал, ни Структурный не смогут использоваться эффективно, если они не будут обеспечиваться адекватными человеческими ресурсами.

Последняя составляющая ИК это Человеческий капитал, под которым понимают всю совокупность ресурсов, которые заключены в персонале. Человеческий капитал – это не только собранные вместе квалифицированные сотрудники, но и менеджмент, контракты с выдающимися специалистами и т.д.

Человеческий капитал организации не принадлежит. Важно понимать, что сотрудник с наибольшими способностями не обязательно имеет максимальную ценность для организации, так как если он не будет получать возможность для реализации, то он покинет компанию вместе со всеми инвестициями. Именно для сохранения Человеческого капитала

практикуется система премирования пакетами акций наиболее ценных сотрудников для укрепления их связи с организацией.

Стоимостная оценка Человеческого капитала может быть проведена несколькими подходами.

В принципе любой сотрудник компании занятый на своем месте имеет стоимость. Для количественной оценки ЧК можно проанализировать стоимость привлечения всех сотрудников компании через агентства найма персонала и добавить издержки связанные с адаптацией сотрудников в новом коллективе.

Другой подход к проблеме, описанный в [3] предлагает оценку стоимости человеческого капитала через капитализацию заработной платы всех сотрудников. Доход сотрудников может рассматриваться как аналог процентов на их человеческий капитал (который арендует работодатель). Если годовая доход составляет  $X$  руб., а процент на капитал принять равным  $10\%$ , то стоимость человеческого капитала данного работника будет соответствовать  $10X$  руб. Соответственно просуммировав «стоимость» всех сотрудников можно получить оценку человеческого капитала организации целиком.

Основной проблемой количественной оценки Человеческого, Клиентского и Структурного капитала по отдельности составляет сложность однозначного отнесения некоторых нематериальных активов (деловой репутации, патентов, изобретений и т.д.) только к одной составляющих ИК. Именно в совокупности в составе ИК эти составляющие и создают конкурентные преимущества для организации.

Выходом может быть оценка ИК целиком с дальнейшим аналитическим разделением полученного значения ИК на Человеческий Структурный и Рыночный капиталы.

Для оценки ИК предлагается сначала получить количественную оценку потенциала компании, как совокупного показателя всех ресурсов и возможностей организации.

Потенциал хозяйствующего субъекта формирует рыночную стоимость данного субъекта, которая принципиально может определяться непосредственно рыночным путем или аналитически. В развитие доходного подхода к оценке бизнеса [1] предлагается при оценке потенциала хозяйствующего субъекта учитывать сумму чистых приведенных стоимостей наиболее предпочтительных проектов (НПП) и потенциальную остаточную стоимость (ПОС) данного субъекта на конец периода планирования по проектам:

$$P^k = B^k + S^k, \quad (1)$$

где  $P^k$  - потенциал хозяйствующего субъекта  $k$ ;  $B^k$  - сумма чистых приведенных стоимостей наиболее предпочтительных проектов для хозяйствующего субъекта  $k$ ;  $S^k$  - потенциальная остаточная стоимость хозяйствующего субъекта  $k$  на конец периода планирования (чистые приведенные стоимости НПП не включают поток от продажи активов в конце периода планирования, так как данный поток учитывается при расчете ПОС).

Наиболее предпочтительные проекты -это проекты с наибольшим предполагаемым суммарным NPV, эвристически выбранные экспертами. В качестве НПП, чистые приведенные стоимости которых за заданный интервал планирования определяют потенциал ( $P^k$ ) хозяйствующего субъекта  $k$ , предлагается рассматривать следующие группы проектов: группа M1 (действующие) -традиционные проекты хозяйствующего субъекта ( $m11, \dots, m1w$ ), реализуемые на момент оценки; группа M2 (запланированные проекты) -проекты хозяйствующего субъекта ( $m21, \dots, m2q$ ), запланированные к реализации; группа M3 (потенциальные

проекты)- проекты ( $m_{31}, \dots, m_{3g}$ ), реализация которых хозяйствующим субъектом возможна.

Таким образом,  $B^k$ - сумма чистых приведенных стоимостей *наиболее предпочтительных проектов* для хозяйствующего субъекта рассчитывается по формуле:

$$B^k = \sum_{i=1}^w NPV(m_{1i}) + \sum_{j=1}^q NPV(m_{2j}) + \sum_{t=1}^g NPV(m_{3t}), \quad (2)$$

где  $\sum_{i=1}^w NPV(m_{1i})$ ,  $\sum_{j=1}^q NPV(m_{2j})$  и  $\sum_{t=1}^g NPV(m_{3t})$  – суммы чистых приведенных стоимостей  $w$  действующих,  $q$  запланированных и  $g$  потенциальных проектов хозяйствующего субъекта.

Именно такое разделение суммарного денежного потока на потоки от каждого отдельного проекта может позволить достаточно критически подойти к их прогнозированию и оценить риски каждого в отдельности.

Стоимость высокотехнологичной компании  $S^k$  на конец периода планирования по проектам (ПОС) должна превосходить только чистую стоимость активов из-за вероятно высокой стоимости интеллектуального капитала. Предлагается рассчитывать  $S^k$  как произведение дисконтированной рыночной стоимости чистых активов ( $A_1^k$ ) на конец периода планирования (без учета денежных средств) и *коэффициента эффективности использования активов* ( $\alpha^k$ ):

$$S^k = A_1^k * \alpha^k, \quad (3)$$

$$\alpha^k = \eta * \frac{B^k}{A^k}, \quad (4)$$

где  $\alpha^k$  - коэффициент эффективности использования активов;  $B^k$  - сумма чистых приведенных стоимостей *НПП* для хозяйствующего субъекта  $k$ ;  $S^k$  - *потенциальная остаточная стоимость* хозяйствующего субъекта  $k$  на конец периода планирования;  $A^k$  – стоимость чистых активов на момент оценки;  $A_1^k$  – дисконтированная стоимость чистых активов на конец периода

планирования (без учета денежных средств);  $\eta$  - поправочный коэффициент учитывающий сохранение профиля деятельности хозяйствующего субъекта после окончания прогнозного периода ( $0 \leq \eta \leq 1$ ).

Коэффициент  $\alpha^k$  отражает отдачу начальных активов субъекта хозяйствования, он показывает во сколько раз доходы ( $B^k$ ), которые субъект может формировать с помощью данных активов ( $A^k$ ) за некий выбранный период планирования, превосходят эти активы. Предполагается, что активы, оставшиеся у компании на конец периода планирования по проектам ( $A_1^k$ ) могут в дальнейшем эффективно использоваться, а ПОС субъекта ( $S^k$ ) равна произведению  $\alpha^k$  на  $A_1^k$ . Таким образом появляется возможность учесть интеллектуальный капитал субъекта на конец периода планирования. Поправочный коэффициент  $\eta$  при расчете  $\alpha^k$  учитывает возможное сохранение профиля деятельности хозяйствующего субъекта после окончания прогнозного периода и равен прогнозируемой доле продаж по рассматривавшимся ранее проектам от общего объема продаж данного субъекта в следующем году после окончания прогнозного периода ( $0 \leq \eta \leq 1$ ). В случае, когда коэффициент  $\alpha^k$  в результате расчета получается меньше единицы, его значение при расчете потенциала принимается за единицу.

Таким образом, потенциал хозяйствующего субъекта можно рассчитывать по формуле (5):

$$P^k = B^k + A_1^k * \eta * \frac{B^k}{A^k}, \quad (5)$$

Интервал планирования  $T$  составляет 5-10 лет (для разных отраслей его значение может изменяться).



На основании вышеперечисленных формул появляется возможность решать задачу аналитической оценки потенциала хозяйствующего субъекта.

Поскольку потенциал хозяйствующего субъекта можно рассматривать в качестве вероятной рыночной стоимости этого субъекта, оценка потенциала позволяет оценивать Интеллектуальный капитал компании:

$$W^k = P^k - A_m^k, \quad (8)$$

где  $W^k$  – интеллектуальный капитал хозяйствующего субъекта  $k$ ;  $P^k$  – потенциал хозяйствующего субъекта  $k$ ;  $A_m^k$  – стоимость чистых материальных активов на момент оценки хозяйствующего субъекта  $k$ .

После определения стоимости Интеллектуального капитала организации возникает возможность аналитического распределения полученного значения между его составляющими (Человеческим, Структурным и Клиентским капиталом) и получения для каждой из них некоторого вероятного значения стоимости.

### Литература

1. Александров И. Выбор стратегических решений при слияниях и поглощениях субъектов хозяйствования // Управление персоналом. Ученые записки. Кн III. Под ред. чл.-кор. РАЕН, д.э.н. проф. В.К. Потемкина. СПб.: изд. СПбУАП, 2005
2. Козырев А. Н. Экономика интеллектуального капитала. Научные доклады № 7(R)–2006. СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2006. -30 с.
3. Пострелова А. В., Донскова М. В. Оценка интеллектуального капитала предприятия // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II междунар. науч. конф. – СПб.: Реноме, 2013. – С. 53–56.

### References

1. Aleksandrov I. Vybora strategicheskikh reshenij pri slijaniyah i pogloshhenijah sub#ektov hozjajstvovaniya // Upravlenie personalom. Uchenye zapiski. Kn III. Pod red. chl.-kor. RAEN, d.je.n. prof. V.K. Potemkina. SPb.: izd. SPbUAP, 2005
2. Kozyrev A. N. Jekonomika intellektual'nogo kapitala. Nauchnye doklady № 7(R)–2006. SPb.: NII menedzhmenta SPbGU, 2006. -30 s.
3. Postrelova A. V., Donskova M. V. Ocenka intellektual'nogo kapitala predpriyatija // Problemy i perspektivy jekonomiki i upravlenija: materialy II mezhdunar. nauch. konf. – SPb.: Renome, 2013. – S. 53–56.