

## 3.2. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНФОРМАЦИОННОЙ СОСТАВ- ЛЯЮЩЕЙ В СЕБЕСТОИМОСТИ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ ООО СК «ЦЮРИХ. РИТЕЙЛ»

Горбунова Н.Н., аспирант

*Всероссийская государственная налоговая  
академия Минфина РФ*

В связи с возрастающей долей информационной составляющей в себестоимости конечного продукта или услуги важно определить, какое место информационные услуги занимают в структуре капитала компании. Так, информационные услуги и технологии, которые используются компанией, рассматриваются как составляющая интеллектуального капитала. Информационные услуги входят также в состав транзакционных издержек предприятия и составляют значительную их долю, что показано на примере структуры транзакционных издержек страховой компании ООО СК «Цюрих. Ритейл». Существует ряд трудностей с оценкой внедрения и использования новых информационных технологий и их влияния на эффективность деятельности компании. В данной статье приведены ряд методов и расчеты по данным страховой компании ООО СК «Цюрих. Ритейл», которые позволяют это сделать.

### ВВЕДЕНИЕ

Информационные услуги, как правило, входят в состав транзакционных издержек. Прежде чем приступить к методам оценки информационной составляющей, определимся с понятием транзакционных издержек и их классификацией.

Значение транзакционных издержек в современном обществе трудно переоценить. По оценкам экспертов [6], удельный вес транзакционных издержек в совокупных затратах фирмы составляет при их функционировании на традиционных рынках 1,5-5%, а при выходе на новые рынки сбыта увеличивается до 10-15%. Значительная доля транзакционных издержек в развитых странах вызвана ростом количества потенциальных субъектов хозяйственных связей, а следовательно, и числа осуществляемых ими транзакций. В странах с переходной экономикой высокий уровень транзакционных затрат обусловлен еще и тем, что в них до сих пор не отработан механизм взаимодействия между государственными органами и субъектами предпринимательства.

Согласно классификации транзакционных издержек по Д. Норту и Т. Эгертссону, транзакционные издержки можно разделить на следующие группы:

- поиск;
- ведение переговоров;
- составление контрактов;
- мониторинг;
- принуждение;
- защита прав собственности.

Рассмотрим подробнее каждый тип издержек [3].

### ИЗДЕРЖКИ ПОИСКА

Существует четыре вида факторов, которые связаны с поиском.

- Приемлемые цены. Одним из главных инструментов регулирования рыночных отношений между покупателем и продавцом является именно рыночная цена. Покупатель выбирает наилучшее соотношение между ценой и качеством. Каждому предприятию важно правильно оценить свою продукцию и назначить оптимальную цену.
- Качественная информация об имеющихся товарах и услугах. Полная информация о продукции конкурентов позволяет своевременно реагировать на все тенденции в предпочтениях покупателей и сохранить свою нишу на рынке.

- Качественная информация о продавцах. Если говорить о внутреннем рынке, то круг продавцов очень ограничен, и они, как правило, хорошо осведомлены друг о друге. На внешнем рынке продавцы хорошо известны, и в открытой печати размещена достаточно подробная информация о различных сторонах деятельности той или иной компании.

- Достоверная информация о покупателях. Для того чтобы выпускать конкурентоспособную продукцию, каждому предпринимателю необходимо изучать потребности покупателей с учетом демографических, социальных, политических, экономических и прочих факторов, влияющих на спрос.

Безусловно, современные средства развития информационных технологий позволяют значительно снизить временные и денежные затраты по сбору информации о ценах конкурентов, преимуществах других продавцов и предпочтениях покупателей.

- Издержки ведения переговоров. Рыночный торг происходит, чтобы минимизировать издержки – до какой цены партнер может пойти при торговле. Организация переговоров, например, с помощью интернет-конференций позволяет ускорить решение многих вопросов в ведении бизнеса.

- Издержки составления контракта. Это затраты на то, чтобы в тексте контракта было записано, как в тех или иных случаях поведет себя ваш партнер и как будут складываться внешние обстоятельства. При заключении контрактов важно учесть особенности местного, а при заключении внешнеэкономических контрактов – и международного права, поэтому такие затраты могут играть заметную роль, особенно вначале.

- Издержки мониторинга. Сегодня затраты на гарантийное и постгарантийное обслуживание приобретают большое значение. Эти издержки напрямую зависят от качества изделий. Мониторинг охватывает все этапы деятельности предприятий, начиная с идеи производства и заканчивая постгарантийным обслуживанием продукции, при этом современные информационные технологии участвуют и обслуживают каждый этап мониторинга.

- Издержки на принуждение. Это издержки на принуждение другой стороны к выполнению условий контракта. Поскольку люди стремятся действовать в своих интересах, а информация (по определению) неполна, нередко возникают ситуации, когда контракт не выполняется частично или полностью. Предполагается, что существует система, которая заставляет партнеров соблюдать условия контракта. Каждое предприятие дорожит своей бизнес-репутацией. Любая информация о деятельности предприятия, благодаря новым технологиям, быстро распространяется и становится известна потенциальным партнерам и покупателям, во многом определяет будущее развитие бизнеса.

- Издержки на защиту прав собственности. В настоящее время каждое предприятие само несет ответственность за свою хозяйственную деятельность и финансовый результат. Поэтому предприниматели заинтересованы в защите своего имущества, интеллектуальной собственности.

Таким образом, сокращение вышеописанных основных транзакционных издержек, которые в значительной мере определяют уровень конкурентоспособности современного предприятия, позволит увеличить конкурентные преимущества. Немаловажная роль при этом отводится информационным услугам и технологиям, используемым в деятельности предприятий.

Для страховой компании ООО СК «Цюрих. Ритейл» разработан следующий перечень расходов для их учета, которые могут рассматриваться как транзакционные (табл. 1).

Согласно данным табл. 1, наибольшая доля издержек приходится на консультационные услуги, услуги связи, телеграфные и почтовые, т.е. которые мы можем отнести к информационным услугам, которые представляются на рынке информационных продуктов и услуг.

Таблица 1

## ДОЛЯ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ ООО СК «ЦЮРИХ. РИТЕЙЛ» за 2008 г.

Издержки	Доля %
Аудиторские услуги, оказанные прочими организациями	0,525
Вознаграждение и тантъемы по договорам принятого перестрахования	0,253
Другие виды расходов с аффилированными лицами	0,074
Другие виды расходов с третьими лицами	15,698
Информационно-консультационные услуги	25,001
Командировочное проживание	3,783
Командировочные суточные в пределах нормы	0,333
Командировочный проезд	4,776
Коммунальные услуги	1,919
Компенсация за использование личного транспорта в пределах нормы	0,257
ПНО. Командировочные суточные сверх нормы	1,430
ПНО. Компенсация за использование личного транспорта сверх норм	0,023
ПНО. Расходы на страхование добровольной ответственности	0,003
Подготовка и переподготовка кадров в пределах норм	0,052
Почтовые и телеграфные расходы	3,796
Представительские расходы. Затраты на проведение мероприятий	0,794
Прочие налоги и сборы	0,479
Прочие представительские расходы	0,045
Прочие расходы на содержание автотранспорта	3,013
Прочие типографские расходы	0,203
Прочие услуги, оказанные PWC	0,011
Расходы на добровольное страхование сотрудников	2,044
Расходы на периодику	0,268
Расходы на содержание помещений, включая текущий ремонт помещений	3,254
Расходы на страхование имущества и обязательной ответственности	0,914
Расходы по договорам лизинга автотранспорта	0,125
Расходы по договорам лизинга компьютерного оборудования	0,058
Расходы по инкассации	0,169
Расходы по подбору персонала	0,115
Ремонт компьютерного оборудования офиса	1,238
Ремонт технического оборудования офиса	0,925
Списание бланков	6,774
Списание компьютерного оборудования стоимостью до 20 тыс. руб.	1,098
Списание прочих основных средств стоимостью до 20 тыс. руб.	2,531
Транспортные услуги (кроме служебного автотранспорта)	0,713
Услуги нотариуса, юридические услуги	1,152
Услуги по охране	3,035
Услуги связи	13,078

Информационные технологии и услуги, используемые предприятием для формирования конкурентных преимуществ, можно рассматривать как составляющую часть интеллектуального капитала компании, в наращивании которого заинтересованы все современные предприятия.

Интеллектуальный капитал – самое широкое и мало формализованное понятие, являющееся предметом пристального внимания и изучения со стороны менеджеров и исследователей.

Существует ряд взглядов на структуру интеллектуального капитала [4]. Интеллектуальный, или неосоздаваемый, капитал – это натуральный ненаблюдаемый показатель, повышающий рыночную стоимость фирмы

и зависящий от количества имеющихся у нее патентов, объема вложений в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), других аналогичных факторов. С наличием у фирмы неосоздаемого капитала связано превышение ее рыночной стоимости над восстановительной стоимостью осоздаваемых активов с учетом фактора действующего предприятия.

Существует ряд взглядов на структуру интеллектуального капитала [4].

Самыми распространенными являются подходы, предложенные К.-Э. Свейби и страховой компанией Scandia.

К.-Э. Свейби разделяет интеллектуальный капитал на связанный с внутренними факторами, связанный с внешними факторами и человеческий капитал.

Компания Scandia в пояснительной записке к финансовому отчету за 1995 г. представляет интеллектуальный капитал как комбинацию человеческого и структурного капиталов, структурный, в свою очередь, делится на клиентский и организационный, в котором выделяется инновационный и технологический капиталы.

Именно в рамках инновационного и технологического капитала можно рассматривать современные информационные технологии и услуги.

Разница между этими подходами небольшая, но она все же существует. Укрупненные структурные единицы, предложенные К.-Э. Свейби, позволяют лучше формулировать конкурентную стратегию в терминах элементов интеллектуального капитала. Структура, предложенная компанией Scandia, позволяет точнее формулировать элементы интеллектуального капитала и отслеживать изменения в них.

Человеческий капитал выделяется в обоих подходах, так как, в отличие от остальных элементов интеллектуального капитала, он практически не отделим от людей, обладающих им.

Человеческий капитал включает:

- собранную вместе и обученную рабочую силу;
- квалифицированный менеджмент;
- контракты с выдающимися специалистами в той сфере, к которой относится бизнес.

К человеческому капиталу также относятся ноу-хау, не отделимые от конкретного физического лица. Сюда же относятся так называемые молчаливые, или подразумеваемые, знания (tacit knowledge).

Человеческий капитал не отражается в составе активов фирмы, так как он фирме не принадлежит.

Существенные проблемы также возникают с учетом инвестиций в человеческий капитал и измерением получаемых результатов. Затраты на обучение персонала и повышение его квалификации по правилам финансового учета следует относить к расходам, а не к инвестициям, хотя с точки зрения управленческого учета их лучше относить именно к инвестициям.

По мнению многих авторов [2], главной составляющей интеллектуального капитала является специально подобранный и подготовленный персонал компании. Важнейшими измерителями творческого потенциала компании, величины ее интеллектуального ресурса по аналогии с другими ресурсами, необходимыми для производства любого продукта, такими как основные и оборотные средства, деньги, труд и т.п., не существует. Сложно найти надежные способы измерения коллективных знаний сотрудников компании, их опыта и интуиции, интеллектуальной собственности, усвоенной ими информации. Соответствующим образом отселек-

тированные, организованные, сконцентрированные и нацеленные на определенную сферу деятельности, в совокупности именно они позволяют компании создавать новую продукцию.

Структурный капитал – наиболее разнородная часть интеллектуального капитала. Сюда относятся права интеллектуальной собственности, информационные ресурсы, инструкции и методики работы, система организации фирмы и т.д. При всей своей разнородности именно структурный капитал в наибольшей степени соответствует тому, что называется нематериальными активами. К структурному капиталу относятся систематизированные знания, в том числе ноу-хау, в принципе отделимые от физических лиц (работников) и от фирмы.

По Свейби, структурный капитал – это совокупность капиталов внутренней перспективы (по Scandia – организационный капитал) и внешней перспективы (клиентский капитал). Однако деление Свейби предполагает, что в составе внешней перспективы могут быть, например, элементы инновационного капитала.

К рыночному (клиентскому) капиталу принято относить следующие:

- товарные знаки и знаки обслуживания;
- фирменные наименования;
- деловую репутацию;
- наличие своих людей (insiders) в организациях – партнерах или клиентах;
- наличие постоянных покупателей;
- повторные контракты с клиентами и т.д.

Возможно количественное измерение отдельных частей рыночного капитала. Многие фирмы показывают количество постоянных потребителей своей продукции, например количество зарегистрированных пользователей программного продукта, подписчиков журнала и т.п.

В денежном выражении уже давно принято оценивать товарные знаки и знаки обслуживания, а в последнее время – бренды.

Организационный капитал включает:

- технологии, ноу-хау;
- бизнес-процессы;
- инновации.

Как правило, формирование организационного капитала происходит в результате НИОКР в широком понимании (например, включая маркетинговые исследования).

Инновационный капитал включает:

- разработку новых продуктов / услуг;
- преобразование или разработку бизнес-процессов.

Социальный капитал также занимает весомое место в формировании конкурентных преимуществ предприятий, потому что потребители предпочитают покупать товары социально ответственных компаний, кроме того, социальные программы компаний напрямую влияют на их стоимость (за счет улучшения репутации).

Формирование интеллектуального капитала невозможно без использования современных информационных технологий и услуг, использование которых само по себе выступает как одна из составляющих интеллектуального капитала.

Существует несколько методов для оценки эффективности внедрения и использования современных информационных технологий для результатов деятельности компаний:

- метод качественных оценок;
- метод дисконтированных потоков;
- затратный метод;

- расчет интегрированного показателя.

В экономической литературе [5] предложена методика оценки информационных потоков – метод качественных оценок, который позволяет определить роль и значение информационных технологий и услуг как наиболее важного фактора производства для современного предприятия в Российской Федерации.

В рамках этой методики выделен ряд количественных оценок:

- степень удовлетворенности предприятия информационным обеспечением, которую разработчики предложили оценить по пятибалльной шкале. Удовлетворенными своей системой автоматизации управления оказалось порядка 50% респондентов. Необходимость такой оценки определяется тем, что под давлением конкуренции предприятия вынуждены сокращать сроки выполнения заказа, снижать цены, работать над сокращением издержек. Для того чтобы сохранить и укрепить рыночные позиции, необходимы эффективные методы управления, поддерживаемые соответствующей информационной системой. Однако только 60,7% предприятий подтвердили наличие и использование на предприятии автоматизированной системы управления и обработки информации;
- степень соответствия информационного потока объективной действительности и количество посторонней информации также предполагается оценивать по пятибалльной шкале. В результате группы респондентов, отмечающие соответствие содержания информационного потока с небольшими неточностями и в равной степени присутствие точной и неточной информации, разделились поровну и составили соответственно по половине опрошенных;
- наличие посторонней информации и создание помех в информационном потоке отмечают практически все респонденты. При оценке наличия посторонней информации предлагались четыре возможных оценки:
  - присутствует и создает помехи;
  - присутствует всегда;
  - иногда присутствует;
  - нет посторонней информации;
- виды носителей информации. Большинство респондентов – 93% – используют бумажные носители, что объясняется сравнительно недорогим обслуживанием бумажного потока информации;
- периодичность поступления информации, которую предлагали оценивать тремя возможными вариантами – через равные промежутки времени, по мере возникновения, в режиме реального времени. Последний вариант был отмечен порядка 57% респондентов;
- каналы передачи данных как во внутренней, так и во внешней среде предлагали выбрать – через курьеров, почту, телефон, радио, по электронной почте, факсу, по локальной сети. Наиболее популярными оказались телефон, факс, электронная почта и локальная сеть;
- скорость принятия управленческих решений – возможные варианты по хаотичной схеме или при соблюдении четкой процедуры;
- эффективность информационных потоков, их организация, а также загруженность информационных каналов напрямую зависят от количества замкнутых связей (связи со смежными подразделениями), входящих на подразделения предприятия. Известно, что если на структурное подразделение приходится более семи замкнутых связей, то снижается эффективность его работы из-за перегрузки большим объемом информации;
- доля затрат на информатизацию в себестоимости товарной продукции. Шкала оценки состоит из вариантов – менее 10%, 10-20%, 30-40%, нет возможности оценить. Большинство респондентов – 60% – не смогли оценить размер затрат на информационное обеспечение.

Большинство предприятий по результатам исследований, проведенных авторами [5] в 2005 г., не смогли оценить размер затрат на информационное обеспече-

ние. Значит, на предприятиях не уделяется достаточно внимания учету информации как эффективному инструменту конкурентной борьбы. Оттого и трудно оценить эффект внедрения и применения информационных технологий на российских предприятиях.

Пример применения метода качественных оценок к современной страховой компании приведен в табл. 2. Метод рассмотрен для компании в ее развитии за два последних года, даны комментарии.

Таблица 2

**ПРИМЕР ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДА КАЧЕСТВЕННЫХ ОЦЕНОК ДЛЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ ООО СК «ЦЮРИХ. РИТЕЙЛ» в 2007-2008 гг.**

№	Критерий оценки	Оценка	
		2007 г.	2008 г.
1	Степень удовлетворенности предприятия информационным обеспечением	3	4
2	Степень соответствия информационного потока объективной действительности и количество посторонней информации	3	3
3	Наличие посторонней информации и создание помех в информационном потоке	Присутствует всегда	Присутствует всегда
4	Виды носителей информации	В основном бумажном	Хранение копий в электронном виде
5	Периодичность поступления информации	По мере возникновения	По мере возникновения и в режиме реального времени
6	Каналы передачи данных как во внутренней, так и во внешней среде	Телефон, электронная почта, факс, локальная сеть	
7	Скорость принятия управленческих решений	В основном хаотично	Разрабатываются стандарты
8	Эффективность информационных потоков, их организация, а также загруженность информационных каналов	Низкая эффективность	
9	Доля затрат на информатизацию в себестоимости товарной продукции	Менее 10%	

Дадим оценку состояния информационной составляющей страховой компании, согласно выявленным тенденциям, представленным в табл. 2.

- Начиная с 2007 г., компания внедряет единые системы учета страховой деятельности и бухгалтерского учета. К началу 2008 г. вся филиальная сеть компании подключена к этим приложениям. Но не все бизнес-процессы имеют единую систему автоматизации, например, учет заработной платы. С 2009 г. планируют внедрить единую автоматизированную систему учета заработной платы.
- Поскольку не разработаны единые стандарты по информационной и технической безопасности компании, то это значительно снижает объективность информационных потоков и не приводит к снижению количества посторонней информации.
- Сейчас идет процесс оценки и разработки предложений по укреплению технической безопасности компании.

- Страховая деятельность связана с оформлением большого числа бумажных документов. В настоящее время в компании внедряется программа по хранению копий бумажных документов в электронном виде.
- В рамках страховой программы реализована возможность передачи в реальном времени информации всем пользователям этой программы, также использование встроенной в операционную систему Windows Microsoft Outlook, установленной у всех работников компании, и Internet позволяет доставлять информацию по мере возникновения.
- Основными каналами связи остаются телефон, электронная почта, факс, локальная сеть.
- Внедрение программы по управлению сервисом и созданию стандартов работы с сервисом позволит правильно распределять входящие запросы между подразделениями и значительно повысить эффективность работы компании. В настоящее время программа внедряется и стандарты разрабатываются.
- Низкая эффективность будет существовать до тех пор, пока стандарты не будут действовать и использоваться. Работа над этим идет.
- Доля затрат на информатизацию в себестоимости продукции составляет менее 10%, меняется незначительно, несмотря на то, что внедряются новые программы, покупается более производительная техника, обращаются за информационными и прочими консультациями к другим компаниям. Но самая большая доля затрат приходится на зарплату и комиссионное вознаграждение, а также налоги – в том числе единый социальный налог.

Существуют общеэкономические методы, с помощью которых оценивается стоимость материальных и нематериальных активов (к последним можно отнести оценку внедрения и использования информационных технологий или интеллектуального капитала) и в РФ, и за рубежом. К ним относятся два следующих метода, которые мы рассмотрим, – метод дисконтированных потоков и затратный метод.

Перейдем к рассмотрению метода, основанного на предсказании будущего, – метода дисконтированной стоимости или денежных потоков, в частности, метод DCF [7]. Метод DCF в действительности является комбинацией приемов, основанных не только на прогнозах будущего, но и на прошлых событиях, то есть является эклектическим.

Стоимость предприятия, определяемая по методу DCF, складывается из текущей стоимости доходов за каждый год прогнозного периода и текущей стоимости предприятия в постпрогнозный период плюс дополнительные поправки, учитывающие стоимость не производящих доходы активов, другие дополнительные затраты, и определяется по формуле:

$$PV = \sum_{i=1}^T \frac{CF_i}{(1+r)^{i-0,5}} + \frac{V_{(term)}}{(1+r)^T}, \quad (1)$$

где

$PV$  – текущая стоимость предприятия;

$V_{(term)}$  – стоимость в постпрогнозный период (терминальная стоимость);

$r$  – ставка дисконтирования для собственного капитала;

$T$  – прогнозный период, обычно оценщиками выбирается в пять лет;

$i$  – порядковый номер рассматриваемого года прогнозного периода;

$CF_i$  – денежный поток доходов рассматриваемого  $i$ -го года прогнозного периода:

**Денежный поток собственного капитала = Чистая прибыль + Амортизационные отчисления – Прирост (+ Сокращение) собственного оборотного капитала – Капиталовложения – Уменьшение долгосрочной задолженности.**

Денежный поток для инвестированного (или бездолгового) капитала мы для простоты не будем рассматривать, так как это сути не меняет.

Оценка постпрогнозной (терминальной) стоимости предприятия обычно осуществляется по формуле Гордона:

$$V_{(term)} = \frac{CF_n(1+q)}{r-q}, \quad (2)$$

где

$CF_n$  – денежный поток доходов за последний год прогнозного периода;

$g$  – предполагаемый (прогнозируемый) темп роста денежного потока на бесконечный по времени период.

При оценке постпрогнозной (терминальной) стоимости предприятия, кроме формулы Гордона, используются также методы расчета по стоимости чистых активов, предполагаемой продажи и ликвидационная стоимость предприятия.

Для страховой компании в рамках рассматриваемой темы – оценки эффективности внедрения и использования информационных технологий – в качестве показателя текущей стоимости рассмотрим стоимость внедрения и использования ИТ-технологий.

В качестве денежного потока прогнозирования возьмем те затраты, которые компания делала в ИТ-технологии за последние пять лет – с 2004-2008 гг. (табл. 3). В качестве ставки дисконтирования возьмем среднюю величину инфляции в стране – 12%. Тогда можем рассчитать стоимость затрат на внедрение и использование ИТ-технологий в будущем.

Таблица 3

**РАСЧЕТ БУДУЩЕЙ СТОИМОСТИ НА ВНЕДРЕНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ ООО СК «ЦЮРИХ. РИТЕЙЛ»**

Млн. руб.

Показатель	Годы				
	2004	2005	2006	2007	2008
$CF_i$	15	21	34	45	73
$(1+r)^{i-0,5}$	1,058	1,185	1,328	1,487	1,665
Итого	14	17	26	30	43

Таким образом, получилось, что стоимость затрат на ИТ-технологии для страховой компании в будущем составят около 130 млн. руб. Эту цифру расходов на информационную составляющую экономисты могут закладывать в будущий бюджет, в себестоимость страховых продуктов в следующем году.

Более распространенным способом измерения влияния информационных технологий и услуг на развитие конкурентоспособности предприятий в экономической литературе [1, 2, 4, 5] рассматривается через оценку их в составе интеллектуального капитала.

Некоторые подходы и способы измерения не вещественных фондов применительно к четырем областям – интеллектуальному капиталу в целом, человеческому капиталу, структурному и потребительскому капиталу – изложены в упомянутой работе Т. Стюарта [2]. Кратко их суть можно свести к следующему.

**ИЗМЕРЕНИЕ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА КОМПАНИИ**

Интеллектуальный капитал компании можно оценить путем сопоставления рыночной стоимости акционерного капитала  $AK$  и текущей стоимости основных фондов (с учетом износа)  $SOF$ . Можно предположить, что разница между двумя этими величинами  $IK = AK - SOF$  достаточно условно и приближенно характеризует стоимость не вещественных активов компании.

Для рассматриваемой нами страховой компании величина интегрального показателя  $IK$  по состоянию на начало 2008 г. составляет 1 200 млн. руб.

На достоверность и надежность подобного способа оценки влияют несколько проблемных факторов.

- Рыночная стоимость неадекватно (неэквивалентно) реагирует на действие ряда нерыночных факторов (административных, политических, социальных, судебных и т.д.), но при этом не обязательно происходит сокращение интеллектуального потенциала компании.
- Банкротство интеллектуальной компании, ее ликвидация или продажа ниже учетной стоимости вовсе не означает отсутствие у нее интеллектуальных ресурсов.
- Оба названных показателя (рыночная капитализация  $AK$  и учетная стоимость  $SOF$ ) часто являются объектами манипулирования, в зависимости от ситуационных обстоятельств, возникающих перед компанией. В одних случаях она эти показатели сознательно искусственно занижает, в других случаях – наоборот, прибыль завышается с целью привлечения внешних инвестиций.
- Сама по себе абсолютная величина стоимостной оценки интеллектуального потенциала  $IK$  не всегда полезна в экономическом анализе. Гораздо информативнее бывают относительные показатели однотипных компаний или динамика показателей за ряд лет одной и той же компании. Сокращение разрыва в рыночной и учетной стоимости компании является признаком необходимости принятия мер для предупреждения ее деградации.

**ИЗМЕРЕНИЕ СТРУКТУРНОГО КАПИТАЛА**

Для оценки структурных интеллектуальных фондов можно использовать два вида данных: накопленные запасы корпоративных знаний и организационную эффективность компании, показывающие, в какой степени ее организация стимулирует, а не тормозит работу компании.

**Оценка запасов знаний**

Структурный капитал существует в самых разных формах и проявляет себя в различных компаниях по-разному. Патенты, изобретения, описания производственных процессов, торговые марки, авторские права имеют определенные формы своего представления, а также в соответствии с технико-экономическим обоснованием – юридически оформленные оценочные характеристики.

В рамках структурного капитала интеллектуальные ценности компании можно подразделить на три группы:

- технические (результаты исследований, разработок, испытаний; ноу-хау, производственные технологии; иные производственные секреты и т.п.);
- рыночные (авторские права, товарное имя и товарный знак, реклама, гарантии, регистрация товарной марки, дизайн и т.п.);
- знания и навыки (базы знаний; техническая, учебная, справочная, статистическая, нормативно-правовая лите-

ратура, пособия, документы; стандарты качества; технические требования, руководящие документы; процессы управления; требования и системы безопасности; производственные лицензии; системы диспетчирования и контроля за выполнением договоров; информационные системы и т.п.).

Основным правилом определения ценности этих фондов является их тестирование на предмет обладания ими рыночной стоимостью. Ответ будет положительным, если:

- фонд способствует тому, что продукция (услуги) компании имеют преимущества перед продукцией других компаний;
- фонд представляет ценность для других компаний;
- имеются компании, готовые доплачивать за существование фонда.

Чтобы ответить на эти вопросы тестирования, необходимо принять во внимание уникальность нематериальных фондов, масштаб применения, приносимую ими прибыль, их легальный статус, срок существования и т.д.

Задача стоимостной оценки нематериальных фондов наиболее трудна, поскольку не всегда стоимость создания интеллектуальных фондов совпадает с их ценностью для компании. Бизнес и практический опыт предлагают в таких случаях полагаться на аналоговые сравнения, на различные случаи из судебной практики, когда в ходе разбирательства приходилось добиваться соглашения сторон, на эмпирические экспертные оценки, на весовые коэффициенты вклада того или иного фонда в создание продукта компании, и т.д.

Влияние интеллектуальных фондов и, в частности, информации на оборот капитала компании. Важнейшей особенностью структурного капитала является то, что благодаря ему появляется возможность резкого сокращения или замены товарно-материальных запасов информацией. А это означает, что в финансовом обороте компании уменьшается количество связанных, временно неработающих денег. Показатель оборачиваемости рабочего капитала компании определяется числом циклов за определенный период (как правило, за год). Отражает он оперативную эффективность компании и рассчитывается следующим образом. Сначала определяется работающий капитал компании: стоимость товарно-материальных запасов плюс ожидаемые денежные поступления минус ожидаемые выплаты. Чтобы избежать случайных событий, следует подсчитать эту величину в конце каждого месяца или квартала и вывести среднюю. Средняя, разделенная на годовой объем продаж, и есть искомым показателем: чем выше его величина, тем меньше у компании связанных денег.

Чтобы иметь рыночное преимущество, интеллектуальная компания должна обладать банком знаний. Стоимость знаний интеллектуальной компании может превышать стоимость ее финансового капитала, а приверженцы информационной экономики утверждают, что она не только может, но и должна превышать эту стоимость.

В базы знаний компании включается следующее:

- результаты ее собственных исследований и разработок;
- накопленный опыт, знания и навыки сотрудников;
- различные технические требования, условия, стандарты, руководящие материалы и т.п.;
- специфические особенности сложившихся связей с клиентами (заказчиками) и смежниками;
- конъюнктура сегмента рынка, на котором работает компания;
- оценки макроэкономической ситуации в стране и на мировых рынках; данные о возможностях конкурентной информации, ее адаптации для решения текущих задач компании.

Возникает вопрос об оценке стоимости банка знаний компании как компоненты интеллектуального капитала. Решить задачу можно, используя методики оценки производственно-финансовой деятельности компании или, по-другому, затратный метод.

## ЗАТРАТНЫЕ МЕТОДЫ

Затратные методы ценообразования широко распространены. Это объясняется тем, что в условиях административных методов управления экономикой они преобладали, кроме того, в их основе лежит калькуляция издержек производства и сбыта продукции, следовательно, цена, сформированная затратными методами, имеет обоснование, которое трудно опровергнуть. Сфера применения их ограничена, так как они могут служить только для определения начальной, базовой цены товара и обоснования факта выхода товара на рынок или организацию его выпуска на предприятии. Для установления окончательной цены нужно принимать во внимание факторы изменяющейся конъюнктуры рынка. Существует несколько затратных методов, определяющих цену по принципу «издержки плюс прибыль».

### 1. Затратный метод

Затратный метод с учетом полных (или средних) издержек на производство продукции основан на определении полной себестоимости, включающей как переменные, так и постоянные издержки. Суть метода состоит в суммировании совокупных издержек: переменные (или прямые) плюс постоянные (или накладные), и прибыли, которую предприятие рассчитывает. Главное преимущество данного метода – его простота и удобство. Это связано с тем, что у производителя всегда имеются данные о собственных затратах. Однако он имеет два больших недостатка:

- при установлении цен не принимаются во внимание имеющийся спрос на товар и конкуренция на рынке, поэтому возможна ситуация, когда товар при данной цене не будет пользоваться спросом;
- любой метод отнесения на себестоимость товара постоянных накладных расходов, которые являются расходами по управлению предприятием, а не расходами для производства данного товара, является условным.

### 2. Метод прямых (или предельных) затрат

Этот метод базируется на установлении цены путем добавления к переменным затратам определенной надбавки – прибыли. При этом постоянные расходы как расходы предприятия в целом не распределяются по отдельным товарам, а погашаются из разницы между суммой цен реализации и переменными затратами на производство продукции. Эта разница получила название «добавленной» или «маржинальной» прибыли. При правильном подходе переменные (прямые) издержки должны явиться тем пределом, ниже которого ни один производитель не будет оценивать свою продукцию. В любом случае истинная функция издержек заключается в установлении нижнего предела для первоначальной цены на товар, в то время как ценность этого товара для потребителя определяет высший предел цены на него.

Продажа товара по цене, рассчитанной по такому методу, эффективна на стадии насыщения, когда нет роста продаж и предприятие хочет сохранить объем сбыта на определенном уровне.

### 3. Метод расчета цены

Метод расчета цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли базируется на том, что предприятие стремится установить цену на свой товар на таком уровне, который обеспечивал бы получение желаемого объема прибыли. Точка безубыточности – это точка пересечения кривых общей выручки и общих затрат. В точке безубыточности объем прибыли равен нулю. Основным недостатком метода определения цены на основе анализа безубыточности является то, что он не учитывается взаимосвязь цены товара и фактического спроса.

### 4. Метод установления цены

Метод установления цены на основе анализа рентабельности инвестиций. Основная задача данного метода состоит в том, чтобы оценить полные затраты при различных программах производства товара и определить объем выпуска, реализация которого по определенной цене позволит окупить соответствующую капиталовложения. Устанавливаемая надбавка к издержкам производства включает процент дохода на инвестированный капитал.

### 5. Метод структурной аналогии

Суть данного метода заключается в том, что при установлении цены нового товара определяют структурную формулу цены по его аналогу. Для этого используют фактические или статистические данные о доле основных элементов в цене или себестоимости аналогичного товара. Если возможно точно определить для нового товара один из элементов цены, например материальные затраты, нормы расхода и т.п., то, перенося структуру аналога на новый товар, можно рассчитать ориентировочную цену.

Затратный метод применяется, как правило, всегда и является определяющим в случае отсутствия рыночной информации в силу неразвитости рынка, уникальности оцениваемого объекта, отсутствия достоверной информации по сходным объектам.

Другим примером предпочтительности затратного подхода могут служить не приносящие доход объекты недвижимости, такие как школы, больницы, вокзалы, культовые сооружения, тюрьмы и т.д.

Таким образом, затратный подход применяется для объектов специального назначения, по которым нет аналогичных продаж, в условиях отсутствия или неразвитости рынка, для целей страхования, налогообложения, при оценке объекта, требующего капитального ремонта или реконструкции.

Ограничения на применение данного метода могут возникнуть в том случае, если полученный затратным подходом результат не адекватен стоимости прогнозируемых доходов либо возникают трудности с определением накопленного износа и прибыли предпринимателя при оценке объектов со значительным хронологическим сроком службы.

Сравнительный подход наиболее уместен для оценки объектов недвижимости, по которым имеется достоверная информация о недавних сделках купли-продажи и существуют объективные инструменты выявления различий между оцениваемой недвижимостью и сопоставимыми объектами, а также расчета поправок к базовой цене аналога.

Любое отличие условий продажи сравниваемого объекта от типичных рыночных условий на дату оценки должно быть учтено при анализе.

Доходный подход применим для оценки недвижимости, приносящей достаточно большую положительную величину дохода, в случае, когда можно составить достоверный прогноз доходов и расходов, обоснованно оценить ожидания инвестора о требуемой ставке доходности, исходя их уровня риска вложения капитала в конкретный объект. Вместе с тем при определенных условиях доходный подход является наиболее предпочтительным, так как оценивает показатели доходности и вложенного капитала за весь инвестиционный период.

В табл. 4 приведен пример такой оценки с использованием двух методических подходов в рамках затратного метода.

Таблица 4

### ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БАНКА ЗНАНИЙ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ ООО СК «ЦЮРИХ. РИТЕЙЛ»

Млн. руб.

Структура денежного баланса	Методика 1	Методика 2
Сумма продаж за год	7 434	7 434
Минус издержки: арендная плата, сырье, материалы и т.п.	-1 798	-1 798
Минус капитальные затраты	-115	-115
Минус зарплата	-865	-
Минус расходная часть зарплаты	-	-156
Плюс добавленная стоимость, происходящая от НИОКР	-	20
Излишек денежных средств на конец года	4 656	5 385
Цена капитализированного банка знаний компании с учетом НИОКР (прибыль компании, обусловленная банком знаний)	-	729

Пояснения к табл. 4.

1. Согласно методике 1, текущие затраты капитала отнесены к расходам, а не к инвестициям, поскольку они только обеспечивают производственный процесс.
2. Согласно методике 2 часть зарплаты отнесена на капиталовложения, создающие интеллектуальный задел, дающий результат в будущем (научные исследования, обучение, прогнозирование и т.п.). Таким образом, вся зарплата курьера относится к расходам, а половина зарплаты менеджеров и исследователей – к долгосрочным инвестициям (другая половина отнесена к расходам).
3. Согласно методике 2, инвестиции в развитие компании, в исследования и разработки полностью отнесены на интеллектуальный капитал.

### КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА КОМПАНИИ

Интеллектуальный капитал компании:

- во-первых, имеет несколько составных элементов;
- во-вторых, на его формирование и величину влияет достаточно многочисленная группа разнородных факторов.

Поэтому интегральная оценка интеллектуального капитала компании должна отражать многогранную деятельность компании в целом. Важно отметить, что для компаний различной специализации типовым может быть только подход к оценке ее интеллектуального капитала, набор же показателей строго индивидуален. Поэтому Т. Стюарт предлагает всего три прагматич-

ных принципа, руководствуясь которыми, можно сделать правильный выбор инструментария оценки.

- Не переусложнять задачу. Для более-менее качественной и объективной оценки интеллектуального капитала компании требуется, как правило, не более трех измеряемых параметров каждого его вида – человеческого, структурного, потребительского – плюс один интегральный показатель, характеризующий эту сторону потенциала компании в целом.
- Измерять нужно только то, что имеет важное стратегическое значение для деятельности компании.
- Измерять нужно только те виды деятельности, которые создают интеллектуальное богатство.

Для большей наглядности можно провести классификацию интеллектуального капитала компании применительно к специфике ее специализации:

- высокий уровень интеллектуального достояния;
- средний уровень;
- уровень ниже среднего;
- неинтеллектуальная компания.

Пусть  $K_i$  ( $i = 1, \dots, m$ ) – система показателей, характеризующих интеллектуальный капитал компании;

$K_i$  – барьерное нормализованное значение показателя, соответствующего среднему уровню интеллектуальности компании.

Изменение значений индикатора интеллектуальности  $K_i$  происходит в диапазоне  $0 \leq x_i \leq 1$ , и эти значения определяются соотношениями:

$$x_i^b, \text{ где } k_i < x_i \leq 1;$$

$$x_i^s, \text{ где } k_i^{ns} < x_i \leq k_i^s;$$

$$x_i^{ns}, \text{ где } k_i^o < x_i \leq k_i^{ns}.$$

Здесь уровень интеллектуальности компании по каждой составляющей его интеллектуального капитала (человеческого, структурного, потребительского) обозначен следующим образом:

**b** – высокий уровень;

**s** – средний;

**ns** – ниже среднего;

**o** – отсутствует.

Для интегральной оценки интеллектуального капитала значения отдельных показателей пронормированы: значения показателей, соответствующие высокому уровню интеллектуальности компании, приняты за единицу, средние же значения индикаторов интеллектуальности и значения показателей фактического состояния дел исчисляются долями относительно этой единицы.

Тогда, например, норматив стабильности интеллектуальных кадров высокоэффективной компании (с учетом естественной миграции, убыли, личных обстоятельств и т.п.) равен, например, 94%, что соответствует высшей оценке интеллектуальности компании, то есть единице по шкале от нуля до единицы. Среднему уровню интеллектуальности капитала компании соответствует значение стабильности кадров по этой шкале 0,85 (стабильность кадров компании составляет  $94\% * 0,85 = 79,9\%$ ), ниже среднего – 0,7 (65,8%), а фактическая стабильность кадров соответствует значению по принятой шкале – 0,95 (89,3%).

Для страховой компании ООО СК «Цюрих Ритейл» фактическая стабильность кадров за 2007 г. соответствует значению по принятой шкале 0,73 ( $78\% / 94\% = 0,73$ ), что около уровня ниже среднего. Соответственно, компании есть куда стремиться и добиваться более высокой оценки интеллектуальности.

Каждое предприятие определяет самостоятельно для себя основные направления снижения своих транзакционных издержек, а с помощью предложенных методик можно оценить, как влияет вложения в информационные технологии на результаты деятельности предприятия.

## Литература

1. Авдеева О.А. Рынок информационных услуг Омской области // ЭКО. – 2006. – №3. – С. 84-89.
2. Бендиков М.А., Джамай Е.В. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №4. – С. 3-24.
3. Лесных В.В., Попов Е.В. Транзакционные издержки вообще и в российском ОПК в частности // ЭКО. – 2005. – №3. – С. 124-140.
4. Лобанова А.М. Нематериальные факторы стоимости компании // Справочник экономиста. – 2006. – №1. – С. 28-36.
5. Мазин С.В., Попов Е.В. Оценка информационных потоков // Менеджмент в РФ и за рубежом. – 2005. – №5. – С. 118-123.
6. Сухорук М.М. К вопросу об определении понятия «услуга» // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – №4. – С. 117-124.
7. Тришин В.Н. О методе дисконтирования денежных потоков и стандартных оценок // Московский оценщик. – 2007. – №1. – С. 23-37.

Горбунова Наталья Николаевна

## Ключевые слова

Транзакционные издержки; интеллектуальный капитал; человеческий капитал; структурный капитал; метод качественных оценок; метод дисконтированных потоков; затратный метод.

## РЕЦЕНЗИЯ

В статье дано определение транзакционных услуг, дана их классификация. Приведен пример перечня транзакционных услуг для страховой компании ООО СК «Цюрих Ритейл». Поскольку информационные услуги входят в состав транзакционных услуг, то на примере показано, что они занимают значительную долю в составе транзакционных издержек.

В статье подчеркивается, что снижение транзакционных издержек и эффективное использование информационных услуг позволит повысить эффективность деятельности и получить конкурентные преимущества по сравнению с другими участниками рынка. Благодаря предложенной классификации транзакционных издержек, определены основные направления их снижения.

В рамках статьи рассмотрен вопрос определения информационных услуг и технологий в структуре капитала компании. Предложено рассматривать IT-технологии как составляющую интеллектуального капитала. Приведены обоснования с ссылками на западную практику места информационной составляющей в рамках структурного капитала.

Поскольку интеллектуальный капитал зачастую представляет собой нематериальный актив, который трудно поддается оценке, то особенно ценными представляются методы, предложенные автором статьи для расчета влияния информационной составляющей на эффективность деятельности компании.

В качестве методов оценки информационных услуг и их влияния на формирование конкурентных преимуществ предложены методы качественных оценок, дисконтированных потоков, затратный метод и расчет интегрированного показателя. Предложенные методы расчета применены к данным реальной страховой компании ООО СК «Цюрих Ритейл», сделаны выводы и даны комментарии.

Морозко Н.И., к.э.н., доцент, профессор кафедры «Финансы и кредит» Всероссийской государственной налоговой академии Минфина РФ



### 3.2. METHODS OF ASSESSING THE INFORMATION COMPONENT IN THE COST OF SERVICES FOR EXAMPLE ZURICH. RETAIL INSURANCE COMPANY LTD

N.N. Gorbunova, the Post-graduate Student

*All-Russia state tax Academy of the Ministry of Finance  
of the Russian Federation*

Given the growing proportion of the information component in the cost of a product or service, it is important to determine how information services are in the capital structure of the company. For information services and technology, which uses the company are treated as a component of intellectual capital. Information services are also part of the transaction costs of businesses and make up a large proportion of them. As shown by the example of transaction costs, the the Insurance Company Ltd. SK «Retail». There are a number of difficulties in assessing the implementation and use of new information technologies and their impact on the performance of the company. This article contains a number of methods and results of the calculation according to Zurich. Retail Insurance Company Ltd., which allow it to do.

#### Literature

1. O.A. Avdeeva. Market information services Omsk region. // ECO.- 2006. – №3. – 84-89.
2. M.A. Bendikov, E.V. Jamal Intellectual capital developing the company: problem identification and measurement. // Management in Russia and abroad. – 2001. – №4. – p. 3-24.
3. Forest V.V., Popov E.V. Transaction costs in general and in the Russian military-industrial complex in particular. // ECO. – 2005. – №3. – p. 124-140.
4. Lobanov A.M. Intangible factors cost the company.// Directory economist. – 2006. – №1. – p. 28-36.
5. S.V. Mazein, E.V. Popov. Evaluation of information flows. // Management in Russia and abroad. – 2005. – №5. – p. 118-123.
6. M.M. Sukhorukov. On the question of the definition of «service». //Marketing in Russia and abroad. – 2004. – №4. – p. 117-124.
7. V.N. Trishin. On the method of discounted cash flows and standardized assessments. / Moscow appraiser. – 2007. – №1. – p. 23-37.

#### Keywords

Transaction costs; intellectual capital; human capital; structural capital; method of qualitative assessments; method of discount flows; cost method.