

ЭКОНОМИКА

Кувшинова Евгения Васильевна

старший преподаватель

ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации»
г. Чебоксары, Чувашская Республика

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

КАК ОПЦИОН РОСТА СТОИМОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

***Аннотация:** в данной статье автором на основе исследований работ ведущих экономистов в области управления добавленной стоимостью компаний определены основные составляющие интеллектуального капитала коммерческого банка и дана их характеристика. В современных условиях развития коммерческих банков определяющим становится ориентация на нематериальные составляющие стоимости банка, в основу которых может быть положен «интеллектуальный капитал». Именно интеллектуальный капитал позволяет коммерческим банкам выявить скрытые возможности и выстроить цепочки роста его стоимости.*

***Ключевые слова:** стоимость коммерческого банка, интеллектуальный капитал, человеческий капитал, отношенческий капитал, структурный капитал, опцион роста.*

Современный финансовый рынок в последние годы демонстрирует возрастающую тенденцию увеличения разницы между балансовой стоимостью компании и ее рыночной капитализацией. Если в среднем на начало 1980 г. это превышение составляло около 25%, то в настоящее время данное соотношение порой достигает до 300% [7]. Такая тенденция характерна и для банковской сферы. Среди основных причин – возрастающая роль интеллектуального капитала в добавленной стоимости коммерческого банка.

По мнению современных экономистов [6, 9, 12], преимущества, которые обеспечивают финансовые ресурсы, в настоящий момент практически исчерпаны. При этом сами по себе финансовые ресурсы не способны обеспечить конкурентоспособность современного коммерческого банка без грамотного управления ими. Наряду с материальными активами для достижения конкурентных преимуществ банк должен обладать специфическими ресурсами, интеллектуальными активами. Набор интеллектуальных активов значительно разнообразней, чем фиксируемые в отчетности нематериальные активы. Так, С. Стюарт определил данный термин как «интеллектуальный капитал, который включает в себя активы, которые являются ценными, редкими, плохо имитируемыми и слабо взаимозаменяемыми. Они обеспечивают устойчивое конкурентное преимущество и относительно высокие результаты для банка» [8]. Будущая конкурентоспособность банка, а кроме того и текущее положение в случае обладания активами, такими как интеллектуальный капитал значительно повышается.

Таким образом, добавленную стоимость и прибыль коммерческому банку, как и любой другой коммерческой организации, приносит грамотное использование наряду с финансовыми активами интеллектуального капитала, которое и позволяет ему достичь доминирующее положение на рынке. Поэтому в современных конкурентных условиях коммерческие банки все чаще в цепочке создания стоимости выделяют факторы интеллектуального капитала как важного опциона роста.

Теоретические исследования роли интеллектуального капитала в деятельности компании имеют продолжительную историю. Первые упоминания о некой «нематериальной» составляющей в составе ресурсов организации можно встретить в ранних трудах таких авторов как В. Петти, Д. Рикардо, А. Смит, К. Маркс. Еще на этапе рассмотрения природы добавочной стоимости предприятия многими исследователями отмечалось, что в процессе создания богатства наряду с прочими факторами «также участвуют численность и искусность работающих» (В. Петти), «физические силы и способности рабочих к труду» (А. Смит), «труд и творческая сила» (К. Маркс); мастерство, навыки и способности рабочего

(Н. Сениор), обученный индивидум (И. Фишер), персональный капитал (А. Маршалл)» [6]. Современное развитие экономики и финансовых отношений, а также происходящие перемены, связанные с замещением труда знаниями, привели к тому, что именно знания и опыт начинают выступать в качестве источника дополнительной стоимости. Таким образом, на смену трудовой теории стоимости пришла теория стоимости, создаваемой знаниями, или теория роста стоимости на основе факторов интеллектуального капитала.

Считается, что термин «интеллектуальный капитал» впервые был использован Дж. Гэлбрейтом в 1969 г. Между тем в настоящее время не сложилось общего представления о содержании и структуре «интеллектуального капитала».

Выделим на наш взгляд, наиболее полные, емкие и известные определения и классификации интеллектуального капитала, которые очень часто используются в исследованиях других авторов. Так, Т. Стюарт определяет интеллектуальный капитал «как сумму всех знаний и умений работников компании, а также все ресурсы, которые обеспечивают компании конкурентное преимущество компании на рынке» [8, с. 67]. Руус и Пайк определяют интеллектуальный капитал как «нематериальные и неденежные ресурсы, полностью или частично контролируемые организацией и участвующие в создании ценности» [12, с. 57]. Под интеллектуальным капиталом также понимают «комбинацию отдельных компонентов управления персоналом и инновационного менеджмента, а также использования новых информационных технологий в управлении организацией» [2, с.79].

В структуре интеллектуального капитала Организация объединенных наций (ООН) выделяет три основных компонента: человеческий капитал, капитал отношений и структурный капитал. При этом человеческий капитал – это видимая часть интеллектуального капитала. По данным Всемирного банка и Программы развития ООН, сегодня на планете накопленные материальные блага составляют лишь 16% общего достояния, природные богатства – 20%, человеческий капитал – 64% [6].

Подводя итог приведенных составляющих интеллектуального капитала по мнению различных авторов, можно сделать вывод, что среди исследователей отдается предпочтение трехкомпонентной структуре интеллектуального капитала с разделением на человеческий, отношенческий и структурный (организационный) капиталы.

Человеческий капитал является одной из основных частей интеллектуального капитала, который определяет все компоненты, которые работник привносит в стоимость компании. Данное понятие описывает всю совокупность знаний, способностей, навыков и опыта работников, которая делает организацию уникальной и трудно копируемой, поскольку не существует одинаковых людей с одинаковыми способностями. Человеческий капитал служит источником стратегических инноваций и процесса обновления.

Структурный капитал можно охарактеризовать как процесс взаимодействия между работником в компании, тот интеллектуальный труд, который остается в компании после ухода работника. С. Халим [11, с. 11] определяет структурный капитал как «запас знаний, которым располагает компания, и включает в себя корпоративную культуру, информационные технологии и формализованные знания, продуктовые инновации, способы оптимизации процессов и осуществления инноваций и т.д.».

Отношенческий капитал Т. Велбурн [10, с. 15] определяет как «неосязаемый актив, который основан на становлении, развитии и поддержании высококачественных связей с иными организациями и индивидами и которые оказывают влияние на компанию К отношенческому капиталу относятся все взаимоотношения, которые устанавливает организация».

Особых успехов в развитии концепции добавленной стоимости компании на основе интеллектуального капитала достиг директор по интеллектуальному капиталу шведской страховой компании Skandia Л. Эдвинссон. Вместе с годовым отчетом за 1994 год компания Scandia также опубликовала отчет о факторах, позволяющих определить истинную рыночную стоимость компании (модель

«Scandia Navigator»). В модели «Scandia Navigator» наряду с финансовым капиталом был выделен интеллектуальный капитал [6] (рис. 1).

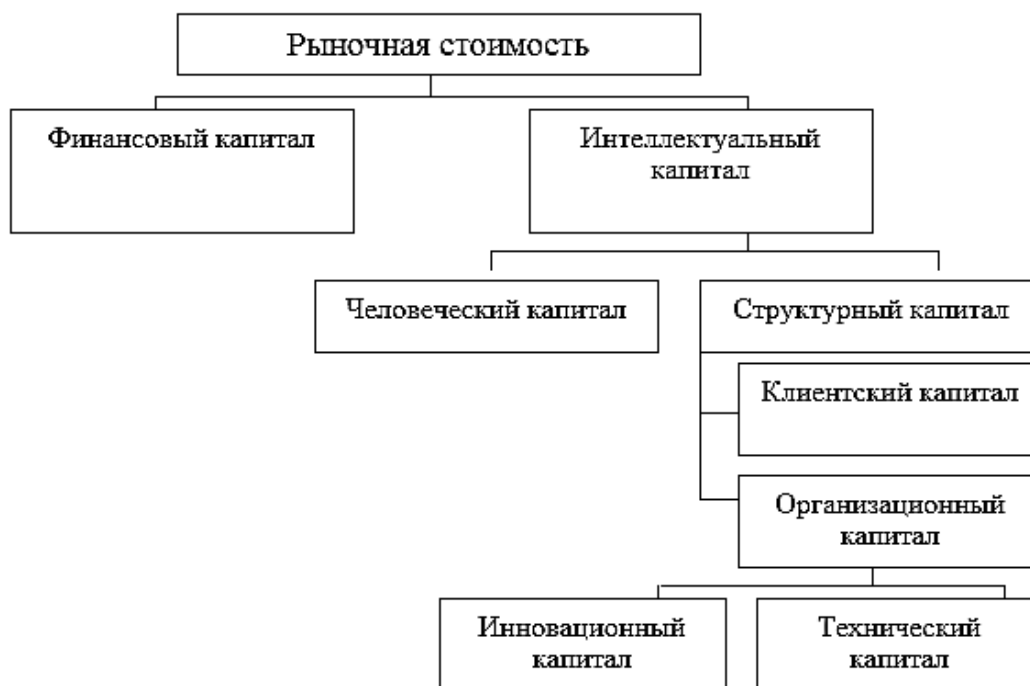


Рис.1. Модель рыночной стоимости компании по «Scandia Navigator» [6]

По мнению Л. Эдвинссона, «интеллектуальный капитал образован «скрытыми ценностями», которые заключены в пяти аспектах деятельности компании: финансовом, потребительском, технологическом (процессном), аспекте обновления и развития, и человеческом» [6]. Все факторы, которые рассматриваются в качестве критериев в модели «Scandia Navigator», исходят от одной общей цели – влияние на будущее компании.

Отталкиваясь от приведенной модели, можно выделить следующие компоненты интеллектуального капитала коммерческого банка:

- человеческий капитал – знания, навыки, опыт, компетентность сотрудников банка в отношении реакции на изменения рыночного спроса и потребностей клиентов (включая навыки лидерства и управленческий опыт);

- организационный капитал – инфраструктура, бизнес-процессы и организационная структура банка при реализации на рынок банковских продуктов и услуг;

– рыночный капитал – способности банка по взаимодействию с внешней средой и контрагентами (клиенты, партнеры, инвесторы, регулирующие органы и другие заинтересованные стороны);

– инновационный капитал – способность банка разрабатывать инновационные продукты и услуги, выявлять и развивать неиспользованный потенциал и создавать долгосрочное богатство.

Согласно приведенной концепции интеллектуального капитала, если коммерческий банк теряет один из его компонентов, то обесценивается вся стоимость ее интеллектуального капитала и, следовательно, сама стоимость банка. Таким образом, если один из составляющих обратить в ноль, то соответствующим образом в ноль обратиться и вся стоимость интеллектуального капитала. При этом объективен вывод Л. Эдвинссона о том, что все составляющие интеллектуального капитала должны перемножаться, а не складываться [6].

Исходя из приведенной модели интеллектуального капитала и его влияния на стоимость коммерческого банка, справедливым является вывод о необходимости его формировать, накапливать и обновлять. Данные задачи для коммерческого банка могут быть решены через увеличение затрат и инвестиций в воспроизводство интеллектуального капитала, что в свою очередь позволит обеспечить опционы роста всей стоимости коммерческого банка. Актуальной в таком случае для коммерческого банка становится вопрос приоритетности инвестиций в интеллектуальный капитал по отношению к инвестициям в материальные активы. В данном случае справедливо мнение американского экономиста Дж. Гелбрейта, который отмечал, что «доллар, вложенный в интеллектуальный капитал, обеспечивает больший прирост дохода, чем доллар, вложенный в основной капитал и другие материальные блага» [1].

Приведенный подход дает возможность топ-менеджменту коммерческих банков отойти от управления лишь финансовыми ресурсами банка и обратить внимание на интеллектуальную составляющую как на опцион роста. Подход на основе стоимости интеллектуального капитала позволяет выделить основные

факторы цепочки стоимости банка, а также обеспечить рост конкурентоспособности банка, в т.ч. на основе управления человеческим капиталом.

Список литературы

1. Блауг, М. 100 великих экономистов до Кейнса [Текст] / М. Блауг. – СПб: Экономикс, 2008. – С. 236–239.
2. Емельянов, А.М., Шакина, Е.А. Основные этапы эволюции концепций управления стоимостью компаний [Текст] / А.М. Емельянов, Е.А. Шакина // Корпоративные финансы. – 2014. – №4. – С. 79–87.
3. Иноземцев, В.Л. «Класс интеллектуалов» в постиндустриальном обществе [Текст] / В.Л. Иноземцев // Социс. – 2000. – №6. – С. 70.
4. Леонтьев, Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе [Текст] / Б.Б. Леонтьев. – М.: Издательский центр «Аktionер», 2012. – С. 18.
5. Коупленд, Т. Стоимость компаний: оценка и управление // 3-е изд. перер и доп. Пер. с англ. [Текст] / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – С. 576.
6. Осокин. П.И. Интеллектуальный капитал как стратегический фактор стоимости коммерческого банка / П.И. Осокин // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://be5.biz/ekonomika1/r2010/00139.htm>
7. Солдатова, Е.В. Интеллектуальный капитал как стратегический фактор стоимости коммерческого банка / Е.В. Солдатова // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.uecs.ru/uecs-09-92006/item/66-2011-03-21-07-07-25>
8. Стюарт, Т. Богатство от ума: деловой бестселлер [Текст] / Т. Стюарт. Пер. с.англ. В.А. Ноздриной. – М.: Парадокс, 1998. – С. 67.
9. Тейлор, К. Интеллектуальный капитал [Текст] / К. Тейлор // Computerworld. – 2001. – №13. – С. 13.
10. Черкасова, В.А. Исследование факторов, влияющих на инвестиционную активность компании [Текст] / В.А. Черкасова, О.Ю. Теплова // Журнал Корпоративные финансы. – 2014. – №3. – С. 15–21.
11. Halim, S. Statistical analysis on the intellectual capital statement// Journal of Intellectual Capital. – 2010. – №1. – P. 61–73.
- Strack, R., Villis, U.: Integrated Value Management for Customer, Human, Supplier and Invested Capital// European Management Journal Vol 20, Iss 2. – 2002. – P. 147–158.