

		Тестирование на выходе/тестирование на входе	Не менее 2	Проведение тестирования	Кафедра
Обучение	Способность использовать интенсивные методы обучения	Количество разработанных курсов/год	10	Разработка курсов (самообучение)	Преподавате.
		Скорость прохождения тестов	20 мин./30 вопросов	Обучение, участие в конференциях и семинарах	Отдел повышения квалификации
		Наличие разработанных тестов	200 вопросов	Аттестация преподавателей	Отдел повышения квалификации

Мы намерены последовательно развивать проблемы интеграции метода ССП в практику управления вузом. Обеспечение необходимого для образовательной отрасли комплексного научного подхода к оценке и контролю показателей деятельности дает большие преимущества для активного использования ССП.

Литература:

1. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. М.: Олимп-Бизнес, 2003.
2. Нивен П. Р. Сбалансированная система показателей. Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003.
3. Ольве Н.-Г., Рой Ж., Веттер М. Оценка эффективности деятельности компании. М.: ИД «Вильямс», 2003.
4. Коробков А. The Balanced Scorecard — новые возможности для эффективного управления. <http://www.cfin.ru/management/bsc.shtml>
5. Орлов А. И. Заметки по теории классификации // Социология: методология, методы, математические модели. 1992. № 2. С. 28–50.
6. Официальный сайт консалтинговой компании «Bain&Company» http://www.bain.com/management_tools/strategy_brief.pdf
7. Рассказов С. В., Рассказова А. Н. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании. Финансовый менеджмент. 2002. № 3.
8. Мицкевич А.А. Структура сбалансированной системы показателей фирмы// Экономические стратегии. 2004. №5-6, С.132-137.
9. Редченко К. EVAлюция сбалансированной системы показателей <http://www.cfin.ru/management/controlling/evaluation.shtml>

Терелянский П.В.,
к.т.н., доц. каф. «Информационные системы в экономике»,
Попова И.О., магистрант,
Волгоградский государственный технический университет

Применение методов теории принятия решений для оценки интеллектуального капитала компаний

Статья посвящена актуальной экономической проблеме в сфере оценке интеллектуальной собственности, а именно оценки интеллектуального капитала компании. Изучаемая проблема очень остро проявляется особенно сегодня, когда большая часть активов современных компаний является неосвязаемыми. Таким образом, при продаже такой компании, возникает проблема адекватной оценки этих активов. Однако возможности стандартных математических методов при решении такой проблемы сильно ограничены, т.к. интеллектуальный капитал компании

описывается преимущественно качественными характеристиками. В данной статье мы предлагаем решить эту проблему, применив методы теории принятия решений.

This article is devoted to the estimation of the company intellectual capital. The solution of the problem in question is viewed via application of the decision-making theory methods.

Тенденции развития современной мировой экономики, усиление роли интеллектуальных и информационных ресурсов для производства конкурентоспособной продукции привели к появлению масштабной финансовой проблемы. Поскольку изменились способы создания продукта, а знания превратились в один из основных факторов создания новой стоимости, необходимо соответствующим образом перестроить содержание публичной отчетности компаний перед собственниками и другими инвесторами. Отчетность должна содержать информацию об основных факторах стоимости: о стратегии компании, будущих денежных потоках, о нефинансовых сторонах деятельности, о неосязаемых активах компании, включая деловую репутацию [2]. Современные представления о неосязаемых факторах производства новой стоимости воплощаются в понятии «интеллектуальный капитал» (ИК). В настоящее время, к сожалению, не сформировалось однозначное толкование понятия "интеллектуальный капитал". Для определения количественной оценки удобно рассматривать уровень развития ИК организации как «интеллектуальный инструментарий организации, определяющий ее творческие возможности по созданию и реализации интеллектуальной и инновационной продукции» [1]. Наиболее обобщенным является деление ИК на три части: "человеческий капитал", "структурный капитал" и "потребительский капитал". Каждый из элементов ИК, можно охарактеризовать набором качественных и количественных показателей, причем оценка некоторых из них является довольно сложной задачей. Человеческий капитал рассматривается как компетенция и способности персонала компании. Эта часть интеллектуального капитала покидает компанию вместе с работниками после окончания рабочего дня. Структурный капитал — это то, что остается в компании после окончания рабочего дня и ухода работников. Клиентский капитал представляет собой ценность, заключенную в отношениях с клиентами. Таким образом, ИК капитал компании, во-первых, имеет несколько составных элементов и, во-вторых, на его формирование и величину влияет достаточно многочисленная группа разнородных факторов. Интеллектуальный капитал разрастается не простым сложением трех перечисленных его отдельных частей, он развивается на основе их взаимодействия и синергетических эффектов.

В настоящее время стоимостная оценка интеллектуального капитала проводится как оценка нематериальных активов в соответствии с разделом "Учет нематериальных активов" Положения по бухгалтерскому учету ПБУ 14/2000 и правовыми документами по вопросам защиты охранных прав интеллектуальной собственности. Однако существующий подход к оценке интеллектуального капитала как нематериальных активов (интеллектуальной собственности) и деловой репутации фирмы с использованием бухгалтерских отчетов не отражает всех реалий современной экономики. Здесь необходимо отметить, что при оценке такой сложной категории как интеллектуальный капитал, необходимо учитывать, что многие показатели, характеризующие основные составляющие ИК, зачастую просто невозможно измерить количественно, как и то, что совместные эффекты действия элементов ИК вообще едва ли поддаются измерению. Так же заметим, что оценка интеллектуального капитала компании будет иметь смысл только в сравнении с другими компаниями или же в сравнении состояния компании в динамике разных лет, тем самым можно достоверно анализировать прогрессирует или деградирует предприятие, выявлять отклонения от нормального состояния. Описание нечеткой информации средствами традиционной математики сильно огрубляет математическую модель. Поэтому для решения таких задач целесообразно применять специальные методы.

Задача оценки ИК может быть представлена как задача принятия решений. Решение этой задачи сводится к выбору одной или нескольких лучших альтернатив из некоторого набора [3]. Из всего многообразия методов принятия решений мы предлагаем использовать для оценки ИК компании метод анализа иерархий (МАИ). Особенностью МАИ является возможность получения ранжированных оценок вариантов на основе субъективных мнений экспертов. Результатом применения метода является определение наиболее предпочтительного варианта, а также конкретное обоснование выбора и распределения всех вариантов, что позволяет подробно исследовать задачу в целом. МАИ позволяет довольно легко выявить наиболее интеллектуальную

компанию из ряда предложенных, а так же количественно оценить альтернативы, что дает возможность проследить динамику развития компании за ряд лет. Использование МАИ эффективно в данном случае еще и потому что данный метод позволяет дать количественную оценку качественным показателям, так как ИК по большей своей части характеризуется неколичественными признаками.

Для оценки ИК компаний методом анализа иерархий мы представили проблему оценки иерархически (рисунок 1). Фокус-цель – выбор наиболее интеллектуальной компании. Вместе с тем, в итоге, каждая компания получит количественную оценку предпочтительности. Предлагается ранжировать уровень интеллектуального капитала компаний следующим образом: «высокий уровень интеллектуального достояния»; «средний уровень»; «уровень ниже среднего»; «неинтеллектуальная компания». На втором уровне иерархии располагается укрупненный группы критериев ИК: человеческий, структурный и потребительский капиталы. На третьем уровне иерархии располагаются частные характеристики критериев. Была разработана система показателей оценки для каждого из укрупненных групп критериев. Данная система показателей не претендует на полноту, однако на наш взгляд, отражает все основные характеристики ИК.

«Человеческий капитал». Поскольку продуктом человеческого капитала является новизна, одним из важнейших показателей человеческого капитала является доля НИОКР в объеме работ компании. Статистическим показателем новизны продукции компании является удельный вес новых видов продукции в общем объеме продукции компании. Отношение сотрудников компании к работе, чувство удовлетворения своей полезностью, взаимообучаемость, взаимоотношения друг с другом, являются проявлениями влияния человеческого капитала на результативность компании. Поэтому важным показателем является отношение сотрудников к компании, заинтересованность в развитии компании, приверженность идеям фирмы. Опыт и квалификация сотрудников компании, их труд, стабильность интеллектуальных кадров увеличивают человеческий капитал компании хотя бы с точки зрения доверия и притяжения к ней клиентов.

«Структурный капитал». Для оценки структурных интеллектуальных фондов можно использовать два вида данных: накопленные запасы корпоративных знаний и организационная эффективность компании. Структурный капитал организации отражает число и качество деловых партнеров, степень закреплённости деловых партнеров за предприятием, уровень партнерства в организации, полноту и качество баз данных, торговые марки и патенты, интеллектуальную собственность и многое другое. Основываясь на сказанном выше, для оценки структурного капитала нами были выбраны следующие показатели: число и качество деловых партнеров, оборот рабочего капитала, отношение объема продаж к непроизводственным расходам и интеллектуальная собственность.

«Клиентский капитал». Создается приверженцами продукции компании, то есть ее заказчиками, клиентами. Чем больше экономическая мощь заказчиков и клиентов компании, тем большим потребительским капиталом она обладает, поскольку потребители (наряду с материальными фондами и человеческим капиталом) – главное богатство компании. В связи с этим, для характеристики такого критерия как клиентский капитал, на третьем уровне были выбраны следующие показатели: средний стаж сотрудничества с клиентами, верность торговой марке и стабильность клиентов.

Далее идет сравнение альтернатив и критериев методом парных сравнений [3]. При заполнении матриц парных сравнений (МПС) групп критериев относительно фокуса мы отвечаем на вопрос: «какая группа показателей имеет наибольшую значимость для совокупного интеллектуального капитала компании?». Ответы формулируются в соответствии со шкалой отношений и кодируются целыми числами с последующим занесением в поле таблицы. Для оценки важности частных показателей ставится вопрос: «какой из показателей имеет наибольшую значимость в рассматриваемой группе?». Ответы кодируются целыми числами (в соответствии со шкалой отношений) и заносятся в поле таблицы. При заполнении МПС альтернатив относительно частных показателей, все четыре альтернативы сравниваются по всем показателям всех групп. Эти ответы также кодируются целыми числами и заносятся в таблицы. На заключительном этапе синтезируются комплексные оценки альтернативных вариантов путем взвешивания собственных векторов МПС альтернатив весами критериев. Полученные методом анализа иерархий, количественные оценки, позволяют оценить ИК компании, а так же проранжировать сравниваемые альтернативы.



Рисунок 1 – Иерархия для оценки ИК

Литература:

1. Селезнев, Е.Н. Интеллектуальный потенциал - показатель состояния интеллектуального капитала и эффективности его использования / Е.Н.Селезнев//Финансовый менеджмент. – 2004. - №5
2. Просвирина, И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы/ И.И. Просвирина//Финансовый менеджмент. – 2004. - №4
3. Терелянский, П.В. Информационные технологии прогнозирования и принятия технических решений на основе нечетких и иерархических моделей: монография/П.В. Терелянский, А.В. Андрейчиков/ВолгГТУ. – Волгоград, 2007. – 204 с.

Беликова Е.В.,
зам. директора Волгоградского представительства
некоммерческого негосударственного учреждения
«Институт экономики и связей с общественностью», аспирант НОУ ВПО ВИБ

Характеристика западного теоретико-методологического аппарата исследований сбережений населения

Статья содержит краткий анализ теорий, направленных на объяснение поведения населения относительно сбережений. Несмотря на довольно-таки большой объем проведенных исследований, в экономической теории пока не сложилась окончательная точка зрения как на влияние индивидуальных факторов на процесс накопления личных сбережений, так и на соотношение между сбережениями населения и темпами экономического развития. Поэтому существует значительная потребность в формировании общей концепции сбережений населения.