

ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ КОМПАНИИ С ПОМОЩЬЮ СИНЕРГЕТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

© 2008 Е.И. Галеева*

Ключевые слова: синергетическая модель, количественная оценка деловой репутации компании, прогноз гудвилла, параметрическая зависимость технико-экономических показателей предприятия от гудвилла.

Показано, что с помощью синергетической модели можно количественно оценить не только основные технико-экономические показатели предприятия, но и его деловую репутацию, спрогнозировать величину гудвилла в среднесрочной перспективе и рассмотреть параметрическую зависимость технико-экономических показателей деятельности предприятия от его деловой репутации.

В условиях рыночной экономики одной из основных задач успешно развивающейся компании становится повышение ее стоимости. Это особенно актуально для хозяйствующих субъектов, желающих выйти на международные финансовые рынки или работающих в сфере торговли или услуг. Высокая стоимость компании напрямую связана с ее *деловой репутацией* - гудвиллом (goodwill), которая влияет на устойчивость рыночных позиций и котировок ценных бумаг, получение долгосрочных кредитов под небольшие проценты, наличие широкого круга надежных контрагентов и постоянных клиентов¹.

Гудвилл - это совокупность нематериальных активов компании, которые стимулируют ее клиентов пользоваться товарами и услугами именно данной компании.

Эти нематериальные активы условно можно разделить на три группы:

1. Нематериальные активы, неотделимые от компании: наличие обученного персонала; эффективная система управления компанией; наличие постоянных клиентов; устойчивое положение на рынке; положительная репутация товаров компании; имидж компании, утвердившийся на основе осведомленности клиентов, поставщиков, общественности о надежности компании, качестве обслуживания, финансовой устойчивости;

2. Нематериальные активы, неотделимые от сотрудников компании: профессиональные качества и репутация владельцев компании, ее руководителей и персонала;

3. Нематериальные активы, которые можно отделить от компании: торговая марка или товарный знак; авторские права; лицензии; патенты; контракты; базы данных клиентов и прочие².

Первые две группы нематериальных активов гудвилла невозможно передать, продать или подарить. Они не могут быть самостоятельными объектами сделки, так как не принадлежат компании на основе прав собственности. Они присущи всей компании и неотделимы от нее. Это является главным отличием неотделимых характеристик гудвилла от других нематериальных активов.

Формально, с бухгалтерской точки зрения, гудвилл может проявиться только в момент продажи бизнеса. Аудиторы его рассчитывают как разницу между ценой продажи и стоимостью чистых активов приобретаемой компании³.

Однако гудвилл имеется также и у компаний, которые никогда не продавались и не покупались. Например, агентство недвижимости с раскрученным брендом может генерировать намного больший доход, чем аналогичное, но малоизвестное. С другой стороны, сильный бренд (в отдельных отраслях это основная составляющая гудвилла) является некоей гарантией стабильного дохода в будущем⁴.

В настоящее время роль нематериальных и материальных активов в общей структуре активов компаний существенно изменилась. Если в 80-х годах прошлого столетия на долю материальных активов приходилось

* Галеева Евгения Исаевна, кандидат технических наук, доцент, декан экономического факультета Нижнекамского филиала Института экономики, управления и права, г. Казань.

около 60%, а нематериальных - 40%, то, начиная с 2000 годов, это соотношение уже составляет примерно 15% и 85% соответственно⁵.

При анализе отчетности и капитализации ведущих иностранных компаний наблюдается следующая закономерность: превышение капитализации компании над стоимостью ее чистых активов в 2-3 раза. На долю гудвилла в стоимости бизнеса приходится 50-67%, а в отдельных случаях этот показатель достигает 90%⁶.

При этом необходимо обратить внимание на факт существования и отрицательного гудвилла. Его часто называют бэдвиллом (badwill) - невыгодной покупкой или испорченным имиджем. Отрицательный гудвилл часто появляется в связи с обесценением ценных бумаг, когда рыночная стоимость акций организации становится ниже их балансовой стоимости, или вследствие утраты репутации компании на рынке.

Понятие гудвилла для российской экономической действительности является новым и пока недостаточно изученным. Оценка гудвилла заключается в определении совокупности тех элементов бизнеса или качеств персонала, которые стимулируют клиентов обращаться именно к данному предприятию, а не к другим.

Все выше сказанное подтверждает важность и актуальность оценки деловой репутации компании в современных условиях.

Целью данной статьи является использование синергетической модели для оценки гудвилла компании как одного из возможных вариантов.

Ранее в работах⁷ мы показывали, что при разработке среднесрочных прогнозов технико-экономических показателей предприятия основным управляющим параметром является *интегральный показатель АС - активность системы*. Этот суммарный показатель представляет собой количественные и качественные характеристики деятельности предприятия, имеет размерность себестоимости продукции, но может быть меньше, равен или во много раз превышать величину себестоимости продукции. То есть для каждой компании он разный и отражает информационно-энтропийный процесс активности ее развития. Этот показатель подбирается вариационным методом, исходя из согласования расчетных и прогнозируемых параметров деятельности предприятия за предшествующий прогнозу период.

С нашей точки зрения, *интегральный показатель АС представляет собой сумму себестоимости продукции и деловой репутации компании*. Поэтому, определив, количественное значение АС, с помощью синергетической модели, и зная величину себестоимости продукции, можно вычислить гудвилл и оценить его параметрическое влияние на основные технико-экономические показатели предприятия.

Таблица 1

Технико-экономические показатели ОАО "Нижнекамскшина" (по годам)

Наименование показателей	Ед. изм.	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Выпуск товарной продукции	млн. шт.	9,8	10,7	11,2	11,4	12,2	12,4
Выручка от реализации товарной продукции	млрд. руб.	8,3	10,3	12,4	14,9	5,4	6,3
В том числе:							
на внутреннем рынке;		7,0	8,6	10,4	12,5	4,6	5,1
на внешнем рынке		1,3	1,7	2,0	2,4	0,8	1,2
Затраты на выпуск продукции	млрд. руб.	8,1	9,7	11,8	14,3	4,9	5,0
Валовая прибыль	млрд. руб.	0,2	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5
Рентабельность реализации продукции	%	2,5	5,5	5,1	3,9	9,3	7,9
Численность персонала	тыс. чел.	15,2	14,1	13,2	11,7	10,8	10,6
Среднемесячная заработная плата	тыс. руб.	4,5	5,5	6,5	8,2	10,9	13,4

Источник: Годовой отчет ОАО "Нижнекамскшина" за 2002-2007 гг.

Оценим гудвилл компании с помощью синергетической модели на примере ОАО «Нижекамскшина».

Данное предприятие является крупнейшим в России по производству шин для легковых, грузовых, легкогрузовых автомашин, сельскохозяйственной техники и автобусов. Оно обеспечивает своей продукцией примерно 30% отечественного рынка и около 20% продукции экспортирует.

Технико-экономические показатели работы предприятия за 2002-2007 годы представлены в табл. 1.

Из данных таблицы видно, что за анализируемый период экономика предприятия находилась на подъеме. Выпуск товарной продукции в натуральном выражении из года в год увеличивался, однако выручка от реализации продукции в 2006 и 2007 годах резко сократилась по сравнению с 2005 годом. Это произошло вследствие перехода предприятия на давальческую схему переработки сырья, поэтому сравнение некоторых технико-экономических показателей за 2006 и 2007 годы с аналогичными показателями предыдущих периодов является некорректным.

В качестве начальных условий для расчета гудвилла нами были приняты показатели работы предприятия за 2002 год, прогнозируемый период - семь лет. Результаты анализа представлены в виде рисунков.

На рис. 1 и 2 представлены данные по верификации синергетической модели.

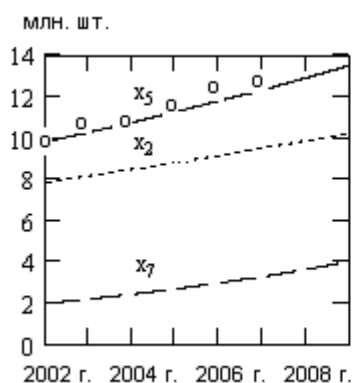


Рис. 1. Динамика выпуска товарной продукции

На рис. 1 показана динамика выпуска товарной продукции x_5 и ее реализации на внутреннем x_2 и внешнем x_7 рынках.

Видно хорошее согласие данных по выпуску товарной продукции, полученных с по-

мощью синергетической модели, с результатами статистических данных, обозначенных кружочками.

На рис. 2 представлена динамика выручки продаж x_0 , затрат на производство продукции x_4 и валовой прибыли x_{12} за период исследования. Здесь мы также видим хорошее согласие данных по выручке продаж, полученных с помощью синергетической модели, со статистическими данными предприятия, обозначенные значками, за период с 2002 по 2005 годы. Имеются некоторые отклонения по затратам и валовой прибыли и не согласие данных за 2006 и 2007 годы.

Как мы отмечали ранее, это произошло вследствие перехода предприятия на давальческую схему переработки сырья и поэтому сравнение реальных результатов работы предприятия, с теми, что показаны в статистике, является не корректным. Тем не менее, синергетическая модель позволяет увидеть и оценить реальную картину дел на шинном производстве.

Динамика себестоимости продукции и активности производственной системы представлена на рис. 3 и 4.

Как видно на рис. 3 динамика себестоимости продукции положительная. Себестоимость единицы продукции увеличилась за период исследования от 820 рублей в 2002 году до 1250 рублей в 2007 году или на 430 рублей. Это связано с увеличением стоимости сырьевых, энергетических и человеческих ресурсов.

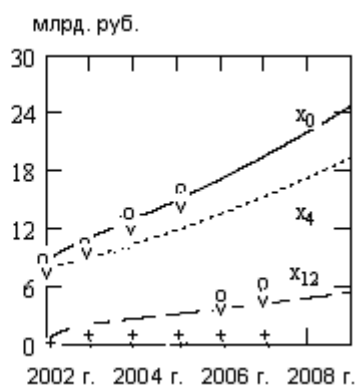


Рис. 2. Динамика основных показателей

Динамика активности производственной системы отрицательная. Она уменьшилась за период исследования от 4520 рублей в 2002 году до 4250 рублей в 2007 году или на 270 рублей в расчете на единицу продукции.

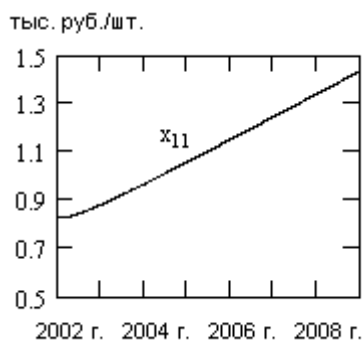


Рис. 3. Динамика себестоимости продукции

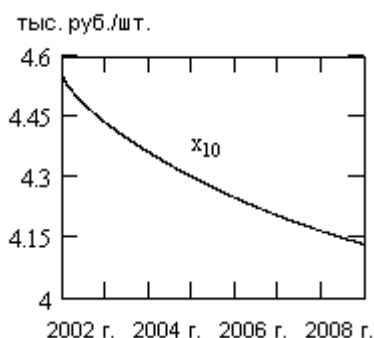


Рис. 4. Динамика активности производственной системы

Уменьшение активности (уменьшение энтропии) производственной системы свидетельствует о переходе предприятия на более высокий организационно-информационный уровень как открытой системы. Разность между активностью производственной системы и себестоимостью продукции ОАО “Нижнекамскшина” представлена в табл. 2.

минус 2,2 млрд. рублей, то есть деловая репутация ОАО “Нижнекамскшина” недооценена.

Это характерно для всей российской экономики, так как приватизация проводилась в спешном порядке, и государственная собственность, когда частной собственности еще практически не было, продавалась по ценам гораздо ниже рыночных цен⁸.

Таблица 2

Динамика активности производственной системы, себестоимости продукции и гудвилла ОАО “Нижнекамскшина”

Показатели	Ед. изм.	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (прогноз)	2009 (прогноз)
Активность системы	Тыс. руб./ шт.	4,52	4,48	4,43	4,38	4,33	4,25	4,18	4,10
Себестоимость продукции	Тыс. руб./ шт.	0,82	0,89	0,93	1,02	1,15	1,25	1,32	1,42
Гудвилл предприятия	Тыс. руб./ шт.	3,70	3,59	3,50	3,36	3,18	3,00	2,86	2,68

Как видно из табл. 2, динамика гудвилла отрицательная. Это связано с тем, что, как и любой ресурс организации, нематериальные активы расходуются в процессе производства продукции, то есть амортизируются, обеспечивая, таким путем, более высокий уровень организации производства (рост валовой прибыли).

Рассчитаем величину гудвилла предприятия за 2007 год, умножив величину гудвилла единицы продукции (3000 руб.) на объем производства, равный 12,4 млн. штук шин. Стоимость деловой репутации ОАО “Нижнекамскшина” в 2007 году была равна 37,2 млрд. рублей.

Однако капитализация компании в 2007 году, согласно годовому отчету компании, была равна примерно 2,2 млрд. рублей, а средняя стоимость активов - 4,4 млрд. рублей, следовательно, гудвилл компании, а точнее бэдвилл, согласно принятой методике расчета, составил

Соотношение материальных и нематериальных активов ОАО “Нижнекамскшина”, согласно синергетической модели, изменяется в сторону увеличения материальных активов. Если в 2002 году это соотношение в процентах было равно 18/82, то в 2007 году оно уже стало 29/71. Соотношение получилось близкое литературным данным, но динамика материальных и нематериальных активов противоположна тому, о чем пишут зарубежные аналитики.

Что касается недооценки гудвилла анализируемого предприятия, то здесь, видимо, еще сказывается и сильная зависимость ОАО “Нижнекамскшина” от материнской компании ОАО “Татнефть” в области осуществления самостоятельной производственной и финансовой политики, то есть деловая репутация шинного предприятия поглощается более мощным гудвиллом ОАО “Татнефть”.

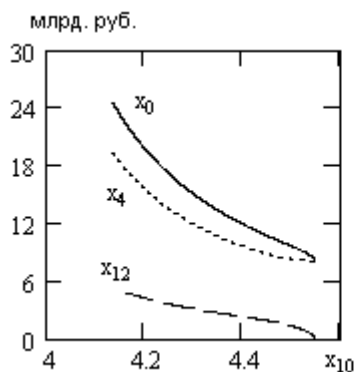


Рис. 5. Зависимость производственных показателей от активности системы

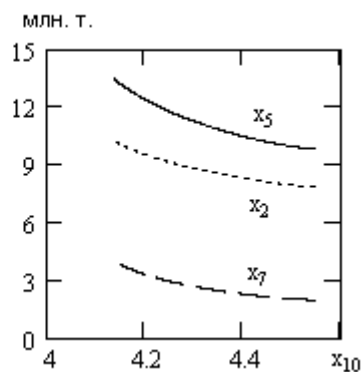


Рис. 6. Зависимость объема производства и продаж от активности системы

На рис. 5 и 6 представлена параметрическая зависимость технико-экономических показателей ОАО «Нижекамскшина» от активности производственной системы, а точнее от ее деловой репутации.

Несмотря на то, что активность производственной системы в динамике уменьшается (уменьшение энтропии предприятия происходит, как и за счет связи с ОАО «Татнефть»), все технико-экономические показатели компании имеют тенденцию роста.

Увеличивается объем производства x_5 и продаж продукции на внутреннем x_2 и внешнем x_7 рынках, выручка предприятия x_0 , затраты x_4 и валовая прибыль x_{12} .

Таким образом, нами показано, что с помощью синергетической модели можно не только рассчитать и оценить основные технико-экономические показатели предприятия, но также и его деловую репутацию. Спрогнозировать величину гудвилла и рассмотреть параметрическую зависимость технико-экономических показателей деятельности предприятия от его деловой репутации.

¹ Парасоцкая Н.Н. Гудвилл как особый вид нематериальных активов // Все для бухгалтера. 2004. № 5.

² Самсонов В., Харченко С. Как оценить гудвилл // Финансовый директор. 2004. № 2.

³ Сальников И. Гудвилл великий и ужасный [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.NRN.ru>.

⁴ Парасоцкая Н.Н. Указ. соч.

⁵ Гуськов В. О роли нематериальных активов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ucheba.ru>.

⁶ Кабулаев И. Goodwill games по-русски // Мир & Дом. 2004. № 7.

⁷ См.: Потапов Г.П., Галеева Е.И. Синергетические аспекты затратного менеджмента // Вестн. Казан. гос. техн. ун-та им. А.Н. Туполева. Казань, 2005. № 3. С. 76-80; Галеева Е.И., Кузнецов Б.Л., Потапов Г.П. Синергетический подход в теории и практике управления СЭС // Социально-экономические и технические системы. 2007. № 1 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kampi.ru/sets>; Галеева Е.И. Оценка эффективности деятельности хозяйствующих субъектов с помощью синергетической модели // Вестн. Чуваш. ун-та. Чебоксары, 2008. № 3. С. 311-319.

⁸ Парасоцкая Н.Н. Указ. соч.