СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ: ЭКОНОМИКО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Коваленко А.А.

индивидуальный предприниматель (Россия), 127247, Россия, г. Москва, ул. 800-летия Москвы, д. 6, кв. 225, akovalenko777@mail.ru

Паршиков Д.М.

ведущий специалист-оценщик, ОАО «Городской Кадастр» (Россия), 103030, Россия, г. Москва, ул. Долгоруковская, д. 35, homme65@inbox.ru

УДК 658
ББК 65.291.5

Цель. Изучения методов и моделей оценки инновационного потенциала предприятия, а также изучение трудов российских и зарубежных авторов в целях разработки и обоснования способов его совершенствования.

Методы. Мы используем методологию качественных исследований: контент-анализ литературных источников, среды Интернет, где представлены и описаны интересующие нас методы и модели, практики оценки бизнеса, диссертационных исследований по интересующей теме, защищенные в последние годы, наблюдение, а также общенаучные методы: анализ, синтез, индукция.

Результаты. Предложена новая модель и технология оценки инновационного потенциала предприятия на основе изучения ключевых элементов социального, человеческого и организационного капиталов как основы интеллектуального капитала. Данная модель позволяет учитывать роль нематериальных активов в оценке стоимости предприятия, выявляя помимо финансовых критериев иные заслуживающие внимания аспекты.

Область применения результатов. Данная модель может быть использована для комплексной разработки стратегии развития предприятия с использованием, к примеру, стоимостно-ориентированного подхода к управлению, а также при оценке предприятия в рамках доходного подхода.

Научная новизна. Предложена новая методика выявления ключевых элементов социального, человеческого и организационного капитала, разработан и усовершенствован инструментарий для комплексной оценки инновационного потенциала предприятия. Представление более совершенной методики для оценки инновационного потенциала предприятия на основе интеллектуального капитала, с учетом обобщения опыта российских авторов и зарубежных исследователей является очередным шагом для формирования эффективного механизма управления предприятиями в рамках построения национальной инновационной системы.

Ключевые слова: инновационный потенциал, человеческий капитал, социальный капитал, модель стратегического развития, организационный капитал, оценка потенциала предприятия.

IMPROVING THE MODEL OF ENTERPRISE INNOVATIVE POTENTIAL ASSESSMENT: ECONOMIC AND MANAGERIAL ASPECTS

Kovalenko A.A.

individual entrepreneur (Russia), fl. 225, 6 800-letiya Moskvy str., Moscow, Russia, 127247, akovalenko777@mail.ru

Parshikov D.M.

leading expert-appraiser, ”City Cadastre” JSC (Russia), 35 Dolgorukovskaya str., Moscow, Russia, 103030, homme65@inbox.ru

Purpose. To study the methods and models for assessing the innovative potential of the company and also the works by the Russian and foreign researchers with the aim to develop and rationalize the ways of improving it.

© Коваленко А.А., Паршиков Д.М., 2016

© Гуарий Е. М., 2016

Methods. The methodology of qualitative research has been used: content analysis of the literature sources, the Internet environment, where the considered methods, models and business appraisal practices are presented and described, dissertation research on the topic of relevant interest, defended in recent years, observation and also general scientific methods, like: analysis, synthesis and induction.

Results. A new model and technology are proposed to assess the innovation potential of the company based on the study of key elements of social, human and organizational capital as the basis of intellectual capital. With this model the role of intangible assets can be considered in the assessment of the business value, revealing along with financial criteria, some other important aspects.

Scope of results. This model can be used for comprehensive elaboration of a business development strategy, using, for example, value-oriented approach to management, and also for the enterprise assessment in the framework of income approach.

Scientific novelty. A new method to identify the key elements of social, human and organizational capital is provided, tools for the comprehensive assessment of the enterprise innovative potential are developed and improved. Introduction of the improved methods for assessing the innovation potential of the company based on intellectual capital, considering the best practice of the Russian and foreign researchers, is the next step in the formation of effective business management mechanism in the frames of the national innovation system development.

Key words: innovative potential, human capital, social capital, a model of strategic development, organizational capital, enterprise capacity assessment.

На сегодняшний день конкурентные преимущества современных предприятий должны и могут формироваться не только за счет физических активов и эффективного финансового управления, но и за счет использования и формирования нематериальных активов. Важен не только текущий финансовый результат, но и стратегическая эффективность [3, с.14], которая, по мнению М. Гориной и В. Самохвалова, включает управление нематериальными активами – интеллектуальным капиталом, который включает в себя человеческий, организационный и, с нашей точки зрения, социальный капитал. Более подробная структура интеллектуального капитала представлена в работе. Ведь если раньше в 70-е гг. прошлого века 95 % стоимости компаний составляли материальные активы, то на текущий момент большая доля в стоимости компаний приходится именно на нематериальные активы.

При разработке стратегии предприятия собственники и менеджмент предприятия в качестве цели ставит достижение прироста стоимости предприятия, ее максимизацию. Средством же достижения стратегических целей является, с нашей точки зрения, инновационный потенциал предприятия. Следовательно, именно этот потенциал предприятия и определяет его стратегию.

Потенциал предприятия был и будет предметом изучения во многих исследованиях. Так, например, Д.Э. Павлов изучал вопросы управления экономическим потенциалом предприятия, делая акцент на методологии оценки стоимости предприятия применительно к изучению экономического потенциала, полагая, что стоимость предприятия в полной мере может отражать результаты его деятельности [8]. Вопросами оценки потенциала предприятия, реализующего инновационные проекты, занимались О.П. Аксенова и О.М. Фокина [1, с.40]. Эти авторы для определения взаимосвязи потенциала и стратегии предприятия используют системы сбалансированных показателей, которую и мы будем использовать далее. Они проанализировали подходы к пониманию и методам его оценки, отмечая, что большинство авторов склоняются к статистической оценке данной величины, проводя ретроспективный анализ основных финансовых показателей. В модели используются основные экономические показатели, такие как EVA, WACC, NOPAT, инвестированный капитал, капитал и их составляющие элементы. Эти авторы отдают предпочтение иному подходу, способствующему оценке потенциала для целей его развития и для принятия дальнейших управленческих решений. Мы также придерживаемся такого подхода, только в нашей модели присутствует значительно больше критериев, причем нефинансовых, относящихся к организационному, человеческому и социальному капиталам. Проблемы оценки инновационного потенциала также представлены в работах Е.А. Лаптевой [6]. В ее работах представлена интегральная оценка инновационного потенциала по 19 показателям, в которых субъективные оценки сведены к минимуму. Но мы считаем, что субъективных экспертных оценок не возможно избежать, и, что наша модель определенным образом дополняет и расширяет возможность оценки инновационного потенциала предприятия и его влияние на прогнозные социально-экономические показатели, например на оценку стоимости, позволяя

выявлять слабые места в деятельности предприятия и разрабатывать соответствующие программы для их устранения. Мы также обращаем внимание на исследование, представленное С.Ю. Богатыревым в статье «Оценка человеческого и интеллектуального капитала инновационной компании» [2]. Этот автор рассматривает влияние интеллектуального и человеческого капиталов, проводит их структурированную оценку. В указанной статье уделяется внимание интеллектуальному потенциалу, и представляется модель оценки, сопоставимая с той, что предлагаем мы. Но мы будем использовать и рассматривать инновационный потенциал в его взаимосвязи с социальным, человеческим и организационным капиталами. Под инновационным потенциалом мы будем понимать возможность и способность предприятия распоряжаться имеющимися ресурсами, его готовность к разработке и внедрению новшеств, необходимых для формирования конкурентоспособности предприятия и его продукции в соответствии со стратегией развития. Мы считаем, что человеческий, социальный и организационный капиталы играют ключевую роль в формировании инновационного потенциала.

Для формирования стратегической модели развития предприятия и представления потенциала мы можем использовать схему, предложенную Д. Нортом и Р. Капланом, немного доработав ее.

Дэвид Нортон и Роберт Каплан также связывают стратегию предприятия и конкурентные преимущества. В связи с этим они отмечают многие организации, которые признают, что конкурентные преимущества исходят в большей степени из неосязаемых знаний, умений и взаимоотношений работников, нежели от инвестиций в физические активы и доступа к финансовым ресурсам [11, с. 3]. Нематериальные активы становятся важным, если не самым главным, ресурсом, составляющим конкурентное преимущество. И в то же время, многие компании испытывают трудности в попытках внедрения стратегии, основанные на нематериальных активах, на знаниях. Для этого Д. Нортон и Р. Каплан предлагают свою систему – систему сбалансированных показателей, комплексно отражающих процесс реализации стратегии. Эта система позволяет предприятиям четко описать их стратегию и понять ее, где каждый ресурс и актив будет задействован. Эта система делает возможным фокусировать на стратегии проектные команды, подразделения, человеческие ресурсы, информационные технологии и финансовые ресурсы.

Система сбалансированных показателей позволяет взглянуть на стратегию с точки зрения четырех основных перспектив:

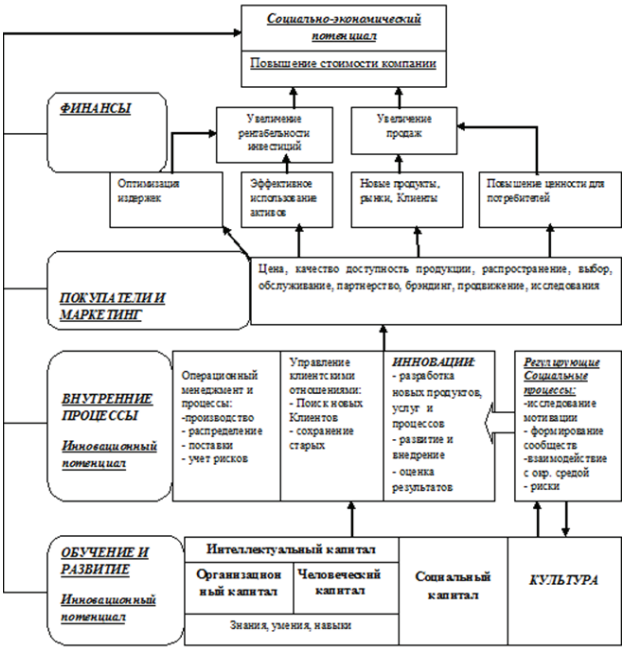
1. Финансы. В данном случае акцент делается на прибыль и ее рост с точки зрения акционеров.
2. Покупатели и маркетинг. Стратегия рассматривается с точки зрения создания ценности для покупателей
3. Внутренние процессы. Имеет значение процессы внутри предприятия.
4. Обучение и развитие. Приоритет отдается созданию климата, поддерживающего организационные изменения, инновации и рост (рис. 1).

Каким же образом можно оценить потенциал предприятия, в частности, инновационный потенциал? Потенциал, в широком смысле, это «запасы» или «капитал» предприятия. Таким образом, достоверную оценку инновационного потенциала можно учесть через оценку организационного, социального и человеческого капитала.

Основываясь на сбалансированной системе показателей, М.В. Медвицкий отмечает ведущую роль нематериальных активов, в частности человеческого капитала, базы знаний, организационного капитала [7]. Мы согласны с ведущей ролью социального, человеческого и организационного капиталов в развитии инновационного потенциала предприятия и его влияния на стоимость предприятия.

К. Вервэер и Л. Бердж отмечают, что в этой системе может найти отражение преимущества возможностей для развития системы измерений ключевых показателей реализации стратегии

Рис. 1. Модель развития потенциала предприятия (составлено авторами)



[10, с.42]. Процесс интеграции стратегии в систему измерений дает среднему уровню управления ясное понимание стратегии. Этот процесс помогает донести стратегию компании до всех сотрудников, соотнося в себе цели отдельных подразделений и индивидов с целями предприятия, связать стратегические цели и долгосрочные планы, что просто необходимо для эффективного управления предприятием и его развития.

Организационный капитал предполагает наличие таких аспектов как понимание основной цели организации, разделение базовых ценностей, соотнесение целей предприятия и индивидуальных целей каждого сотрудника, исследование мотивации сотрудников, совместное использование и накопление коллективом важных знаний. Человеческий капитал наиболее ценен при концентрации на стратегически важных группах должностей, соотнесенных с ключевыми бизнес-процессами. А социальный капитал способствует формированию новой стратегии, культуры, ценностных ориентаций сотрудников и руководства). Все эти особенности являются залогом успешной стратегии предприятия и залогом успешного внедрения инноваций [2, с.17].

Е.В. Лапин отмечает, что некоторые авторы предлагают оценивать потенциал предприятия как сумму потенциалов, его составляющих, хотя целесообразно выводить интегральную оценку, а не простое суммирование. Им отмечается важный критерий реализации потенциала предприятия – конкурентный статус. Причем, это понятие у него не ассоциируется с конкурентоспособностью и конкурентными преимуществами. Этот критерий связан, скорее, с предпосылками достижения конкурентных преимуществ и показывает возможности предприятия для ведения конкурентной борьбы, готовность предприятия к достижению стратегических целей, степень освоения им своих потенциальных возможностей.

Разработка методики авторами началось с 2008 года. Началом послужило обследование ряда предприятий, входящих в крупный российский агрохолдинг, с целью их стоимостной оценки в целях принятия дальнейшего управленческого решения. Цель, поставленная в данной статье, заключается в предоставлении усовершенствованной методики с учетом разработанных другими авторами концепций для оценки потенциала предприятия в контексте инновационного развития и его влияния на оценку стоимости инвестиционных проектов и всего предприятия в целом в рамках доходного подхода. Данная методика использовалась в 2011, 2013-2015 годах при оценке ряда нефтегазовых и нанотехнологических предприятий в нескольких регионов Российской Федерации. Использование данной методики не противоречит Федеральным стандартам оценки, действующим в данный момент (ФСО-8, п.9) [9].

Для оценки инновационного потенциала мы можем взять за основу модель оценки конкурентного статуса, которую предложил Е.В. Лапин. Она предполагает несколько этапов. Итоговая оценка этого показателя может производиться в долях от 0 до 1, где можно выделить, например, 5 позиций:

- от 0 до 0,3 – очень слабая;
- от 0,3 до 0,45 – слабая;
- от 0,45 до 0,6 – средняя;
- От 0,6 до 0,8 – сильная;
- от 0,8 до 1 – очень сильная.

Оценка инновационного потенциала представляет собой обобщенную оценку возможностей и перспектив развития в будущем, а также оценку вероятности достижения поставленных целей и реализация оптимистичных или же реалистичных и пессимистичных прогнозов. Этот показатель влияет, с нашей точки зрения, на вероятность развития по тому или иному сценарию. Оценка стоимости предприятия в рамках доходного подхода производится на основании прогнозных значений денежного потока на будущий период деятельности предприятия. Методика, предложенная авторами, помогает получать адекватную оценку стоимости и учитывать влияние инновационного потенциала на прогнозные значения денежного потока. Например, полученный результат в виде «очень сильного» значения инновационного потенциала будет означать большую вероятность развития или получения доходов в рамках реализации определенного проекта по оптимистичному сценарию. И наоборот, очень слабый показатель инновационного потенциала будет повышать вероятность развития пессимистичного сценария получения денежных потоков, которые участвуют в оценке в рамках доходного подхода.

Влияние инновационного потенциала можно оценить, с нашей точки зрения, путем корректировки имеющегося уровня интеллектуального капитала с учетом возможности его изменения и учетом влияния внешней среды.

$$IP = IC * I\,fo * I\,en, \quad (1)$$

где IP – инновационный потенциал;

IC – имеющееся состояние интеллектуального капитала на данный момент;

I fo – индекс потенциальных возможностей;

I en – индекс влияния внешней среды.

Оценка перспективных возможностей развития потенциала предприятия предполагает выявление системы критериев, характеризующих деятельность предприятия, например, в области производства,

маркетинга, финансов, кадров, управления. Мы сгруппировали эти показатели, согласно нашим основным задачам, по трем блокам: организационный капитал, социальный капитал и человеческий капитал и представили эти элементы в таблицах № 1, 2, 3 и 4 соответственно. Таблица 2 является продолжением таблицы 1 и содержит итоговый расчет по всем факторам, представленным в них первой и второй таблицах. Следует отметить, что мы не берем в расчет культуру, как элемент инновационного потенциала, так как это этот аспект является предметом изучения в другом исследовании.

На втором этапе оценивается возможность развития отдельных элементов [5, с.72]. Для этих целей целесообразно использование коэффициента I fo = 1 + k. В случае, если оценка перспектив развития отдельных элементов потенциала будет отрицательной, т.е. прогнозируется снижение текущих оценок, то индекс I fo будет меньше 1, в другом случае – больше единицы.

На третьем этапе можно оценить степень значимости каждого показателя для всего потенциала в целом. Можно ввести весовые коэффициенты и просчитать поправку в зависимости от веса каждого критерия. Значение будет посчитано по формуле $\sum_{i=1}^{n} Qi * Zi$,

где Q – критерий, Z – его вес. Если не вводить данное разделение, то все критерии признаются равными. Следует также отметить, что для подтверждения величины k в таблицах № 1-3 требуется дать пояснения, за счет каких мероприятий будет достигнута эта величина по каждому из критериев и внести соответствующие поправки в структуру затрат для дальнейшей оценки.

Для оценки критерия I en – индекс влияния внешней среды с нашей точки зрения целесообразно использовать PESTEL – анализ. Мы можем также выявить значимые для каждого случая (проекта) факторы из соответствующей группы и сделать их оценку, придав значимость каждому из них. Шкалу для оценки различных факторов мы предлагаем использовать следующего вида – от -0,5 до +0,5. По каждой группе факторов берется среднее значение – суммируются все значения, в том числе и отрицательные, и результат делится на количество факторов. По каждому фактору коэффициенты в итоге складываются, возможно, с учетом определения веса в зависимости от каждой индивидуальных особенностей и сферы деятельности. В итоге мы получаем коэффициент вида I en = 1 + m, где m – сумма оценок факторов по всем шести группам PESTEL. Ввиду того, что m может принимать как отрицательные, так и положительные значения, значение фактора I en может быть как меньше, так и больше единицы. Это будет говорить о том, будут ли способствовать факторы внешней среды развитию потенциала, или же, наоборот, будут оказывать сдерживающее влияние. Бальную оценку этих шести групп факторов мы представляем в таблицах № 6-12.

Преимущественное положение для оценки объектов интеллектуальной собственности на различных инновационных предприятиях занимает доходный подход [4, с. 95]. Он связан с возможностью прогнозировать денежный поток предприятия в перспективе и его приведение к настоящему моменту с помощью метода дисконтированных денежных потоков. Также используется затратный подход, который заключается в поэлементной оценке рыночной стоимости активов и обязательств предприятия. Он отражает ранее понесенные затраты на создание активов или обязательств, но не учитывает будущих доходов, потенциала предприятия. Сравнительный подход крайне сложно применять при оценке нематериальных активов.

При оценке инвестиционных и инновационных проектов или при оценке бизнеса в целом данная методика может быть применена при использовании доходного подхода. Инновационный потенциал может быть учтен при определении итоговой стоимости предприятия, полученной при использовании данного подхода. Итоговое значение можно использовать в виде коэффициента (1+q), где q – коэффициент со значением, к примеру, от - 0,2 до + 0,2. Разброс значения определяется экспертным путем, в нашем случае было выбрано значение 20 %. Данная методика может применяться и при использовании сравнительного подхода, но для ее реализации необходим доступ к исследуемым критериям по всем сравниваемым объектам, что может быть затруднительным, но вполне осуществимым.

В результате мы получаем следующее значение инновационного потенциала.

IP = IC * I fo * I en = 0,5 * (1+0,3) * (1-0,02) = 0,64

Как мы уже отметили, оценка может производиться в долях от 0 до 1, где можно выделить 5 позиций:

В нашем случае этот показатель представляет собой обобщенную оценку перспектив развития предприятия в будущем, а также он говорит о вероятности достижения поставленных целей и реализация оптимистичных планов. Суммарные значения оптимистичного сценария на 10 % выше реалистичного. Он корректирует справедливую оценку предприятия и/или оценку его инвестиционных проектов, расчет которых проведен в рамках доходного подхода. Иногда, с нашей точки зрения, эту методику можно использовать в рамках сравнительного подхода.

Табл. 1. Организационный капитал. Составлено авторами

№ п/п	Показатель/фактор потенциала предприятия	Экспертная/балльная оценка										k +/-
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	База знаний		+									5
2	Формализованные процедуры			+								3
3	Технологии					+						2
4	Системы управления						+					2
5	Техническое и программное обеспечение						+					2
7	Эффективная организационная структура				+							3
8	Социально-психологический климат						+					2
9	Удовлетворенность персонала работой и условиями труда							+				2
10	Эффективность системы стимулирования персонала и ее соответствие мотивационной карте сотрудников					+						4
11	Соответствие маркетинговых кампаний общей политике продвижения						+					2
12	Наличие патентов и ноу-хау, авторские права								+			0
	Возможность диверсификации							+				2
13	Перспективы развития профессиональных компетенций				+							4
14	«Сильные» Торговые марки							+				2
15	Использование коммуникативных ресурсов			+								4
16	Корпоративная культура				+							3
17	Система корпоративного обучения персонала		+									4
18	Имидж организации в глазах Клиентов					+						3
19	Имидж организации в глазах Конкурентов				+							3
20	Имидж организации в глазах партнеров и поставщиков					+						4

Табл. 2. Организационный капитал (часть 2 Составлено авторами

№ п/п	Показатель/фактор потенциала предприятия	Экспертная/балльная оценка										k +/-
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
21	Отношения с потребителями							+				2
22	Отношения с поставщиками								+			1
23	Отношения с конкурентами						+					1
24	Обеспеченность предприятия персоналом						+					2
25	Привлекательность предприятия для новых потенциальных сотрудников							+				2
26	Отношения с местными сообществами						+					2
27	Новизна выпускаемой продукции			+								3
28	Новизна используемых технологий				+							3
29	Новизна используемого оборудования		+									4
30	Квалификационная оценка менеджмента						+					2
31	Квалификационная оценка инженерных служб										+	-1
32	Квалификационная оценка рабочих кадров									+		-1
33	Инновационная сложность ранее выполненных разработок	+										3
34	Масштаб ранее выполненных опытных работ							+				1
35	Отношение персонала к работе и клиентам									+		1
36	Масштаб имеющихся проектов								+			1
	Количество оценок	1	3	3	5	4	8	6	3	2	1	
	Взвешенный итог $\sum_{i=1}^{n} Qi * Zi$ (Если вводились веса критериев); если нет, то ставим прочерк (-)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+82
	Сумма	198										
	Максимально возможное количество баллов	360										324

Табл. 3. Социальный капитал. Составлено авторами

№ п/п	Показатель/фактор потенциала предприятия	Экспертная/балльная оценка										k +/-
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	Внешние связи					+						2
2	Структура связи и взаимодействия внутри организации				+							3
3	Наличие неформального взаимодействия для решения задач		+									4
4	Уровень доверия внутри организации				+							4
5	Уровень доверие сотрудникам от партнеров и клиентов						+					4
6	Влияние общих норм и ценностей				+							3
	Количество оценок	0	1	0	3	1	1	0	0	0	0	
	$\sum_{i=1}^{n} Qi * Zi$ Взвешенный итог (Если вводились веса критериев); если нет, то ставим прочерк (-)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Сумма	27										20
	Максимально возможное количество баллов	60										54
	Итоговое (средневзвешенное) значение балла (% от максимального значения) = Сумма/Максимально возможное кол-во баллов	0,45 (27/60)										+ 0,33 (20/ 54)

Табл.4. Человеческий капитал . Составлено авторами

№ п/п	Показатель/фактор потенциала предприятия	Экспертная/балльная оценка										k +/-
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	Наличие у персонала дополнительного образования, профессиональных сертификатов, квалификационных экзаменов		+									5
2	Уровень образования и научной квалификации персонала		+									4
3	Стаж работы по специальности				+							4
4	Способность персонала действовать в разнообразных стрессовых ситуациях					+						3
5	Умения, навыки персонала		+									5
6	Общий уровень культуры персонала					+						4
7	Имеющиеся научные результаты - масштаб публикаций			+								4
8	Масштаб инновационных результатов (изобретений, патентов и т.д.)		+									4
9	Масштаб научных (конструкторских) работ				+							3
10	Опыт нестандартных инженерных решений									+		1
11	Умение комплексного решения проблем				+							3
12	Представления о современном состояния соответствующей области знаний					+						3
	Количество оценок	0	4	1	2	3	1	0	1	1	0	12
	$\sum_{i=1}^{n} Qi * Zi$ Взвешенный итог (Если вводились веса критериев); если нет, то ставим прочерк (-)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Сумма	57										43
	Максимально возможное количество баллов	120										108
	Итоговое (средневзвешенное) значение балла (% от максимального значения) = Сумма/Максимально возможное кол-во баллов	0,48										0,36 (43/ 108)

Табл. 5. Согласование результатов оценки организационного, социального и человеческого капиталов. Составлено авторами

№	Наименование	Значение	Вес (распределение)	Средневзвешенная оценка
1	Организационный капитал	0,55	0,4	0,5
2	Социальный капитал	0,45	0,3	
3	Человеческий капитал	0,48	0,3	
4	k_o	0,23	0,4	0,3
5	k_c	0,33	0,3	
6	$K_ч$	0,36	0,3	
	Комментарий	Приоритет в распределении весов отдан организационному капиталу		

Табл. 6. Политические факторы. Составлено авторами

№ п/п	Показатель/фактор потенциала предприятия	Экспертная/балльная оценка m										
		-0,5	-0,4	-0,3	-0,2	-0,1	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5
1	Государственная поддержка регионов							+				
2	Общая политика государства в области предпринимательства								+			
3	Регулирование конкуренции						+					
4	Торговая политика							+				
5	Ужесточение госконтроля и санкций									+		
6	Влияние государства на отрасль в целом						+					
	Количество оценок	0	0	0	0	0	2	2	1	1	0	
	Взвешенный итог $\sum_{i=1}^{n} Qi * Zi$ (Если вводились веса критериев); если нет, то ставим прочерк	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Сумма	0,7										
	Максимально возможное количество баллов	от – 3 до + 3										
	Итоговое (средневзвешенное) значение балла (% от максимального значения) = сумма/количество пунктов	0,12										

Табл. 7. Экономические факторы. Составлено авторами

	Показатель/фактор потенциала предприятия	Экспертная/балльная оценка m										
		-0,5	-0,4	-0,3	-0,2	-0,1	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5
1	Динамика экономического развития в стране			+								
2	Инвестиционный климат						+					
3	Общая структура налогообложения					+						
4	Динамика рынка									+		
5	Изменение платежеспособного спроса				+							
6	Изменение издержек бизнеса (энергия, транспорт, аренда и др.)			+								
	Количество оценок	0	1	2	1	1	1	0	0	1	0	0
	Взвешенный итог $\sum_{i=1}^{n} Qi * Zi$ (Если вводились веса критериев); если нет, то ставим прочерк	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Сумма	-0,6										
	Максимально возможное количество баллов	от – 3 до + 3										
	Итоговое (средневзвешенное) значение балла (% от макс. значения) = сумма/количество пунктов	- 0,1										

Есть и другие аспекты применения данной методики. Мы можем также говорить о возможность проверки на обесценение НМА в порядке, определенном Международными стандартами финансовой отчетности (п.22 ПБУ 14/2007). Положение по бухгалтерскому учету нематериальных активов предусматривает возможность проверки на обесценение НМА в порядке, определенном Международными стандартами финансовой отчетности (п.22 ПБУ 14/2007).

Стандарт МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» предписывает порядок, который должен применяться при учете активов, чтобы их балансовая стоимость не превышала возмещаемую стоимость - стоимость будущих экономических выгод (использование по назначению или продажа), которые компания может получить от данного актива в будущем.

Табл. 8. Социо-культурные факторы. Составлено авторами

№ п/п	Показатель/фактор потенциала предприятия	Экспертная/балльная оценка m_i										
		-0,5	-0,4	-0,3	-0,2	-0,1	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5
1	Демографическая ситуация								+			
2	Доходы и расходы населения				+							
3	Тенденции в образе жизни					+						
4	Изменения в поведении и предпочтениях потребителей								+			
5	Изменение ценностей						+					
6	Изменение отношения к работе и отдыху						+					
	Количество оценок	0	0	0	1	1	2	0	2	0	0	0
	$\sum_{i=1}^{n} Qi * Zi$ Взвешенный итог (Если вводились веса критериев); если нет, то ставим прочерк (-)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Сумма	0,1										
	Максимально возможное количество баллов	от – 3 до + 3										
	Итоговое (средневзвешенное) значение балла (% от максимального значения) = сумма/количество пунктов	0,017										

Табл. 9. Технологические факторы. Составлено авторами

№ п/п	Показатель/фактор потенциала предприятия	Экспертная/балльная оценка m										
		-0,5	-0,4	-0,3	-0,2	-0,1	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5
1	Развитие новых технологий								+			
2	Эффективность и энергоемкость технологий				+							
3	Возможности для адаптации новых технологий							+				
4	Уровень оснащения производства современными технологиями			+								
5	Трансфер технологий									+		
6	Развитие технологически-эффективной системы обслуживания и связи с клиентами						+					
	Количество оценок	0	0	1	1	0	1	1	1	1	0	0
	$\sum_{i=1}^{n} Qi * Zi$ Взвешенный итог (Если вводились веса критериев); если нет, то ставим прочерк (-)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Сумма	0,1										
	Максимально возможное количество баллов	от – 3 до + 3										
	Итоговое (средневзвешенное) значение балла (% от максимального значения) = сумма/количество пунктов	0,017										

Табл. 10. Экологические факторы. Составлено авторами

№ п/п	Показатель/фактор потенциала предприятия	Экспертная/балльная оценка m										
		-0,5	-0,4	-0,3	-0,2	-0,1	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5
1	Экологическая ситуация в регионе и ее влияние						+					
2	Экологичность производства				+							
3	Влияние производственных процессов на экологию					+						
4	Экологичность используемого сырья и материалов								+			
5	Влияние на атмосферу, почву, воду			+								
6	Возможность снижения неблагоприятного воздействия на окружающую среду									+		
	Количество оценок	0	0	1	1	1	1	0	1	1	0	0
	$\sum_{i=1}^{n} Qi * Zi$ Взвешенный итог (Если вводились веса критериев); если нет, то ставим прочерк (-)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Сумма	- 0,1										
	Максимально возможное количество баллов	от – 3 до + 3										
	Итоговое (средневзвешенное) значение балла (% от максимального значения) = сумма/количество пунктов	- 0,17										

Табл. 11. Правовые факторы. Составлено авторами

№ п/п	Показатель/фактор потенциала предприятия	Экспертная/балльная оценка m										
		-0,5	-0,4	-0,3	-0,2	-0,1	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5
1	Изменения в законодательстве в области налогов и сборов					+						
2	Изменение законодательства, затрагивающее социальные факторы				+							
3	Законодательство в области технологий						+					
4	Влияние регионального законодательства и его изменения							+				
5	Изменения законодательства в области транспорта и логистики			+								
6	Изменение законодательства в сфере производства							+				
	Количество оценок	0	0	1	1	1	1	2	0	0	0	
	$\sum_{i=1}^{n} Qi * Zi$ Взвешенный итог (Если вводились веса критериев); если нет, то ставим прочерк (-)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Сумма	- 0,4										
	Максимально возможное количество баллов	от – 3 до + 3										
	Итоговое (средневзвешенное) значение балла (% от максимального значения) = сумма/количество пунктов	- 0,07										

Табл. 12. Согласование результатов оценки факторов PESTEL. Составлено авторами

№	Группа факторов PESTEL	Значение	Вес (распределение)	Итог
1	Политические	0,12	0,2	0,02
2	Экономические	- 0,1	0,25	-0,03
3	Социо-культурные	0,017	0,22	0,00
4	Технологические	0,017	0,15	0,00
5	Экологические	- 0,17	0,1	-0,02
6	Правовые	- 0,07	0,13	-0,01
	Средневзвешенный результат		1	-0,02

Табл. 13. Согласование результатов оценки. Составлено авторами

№	Диапазон значений PF	Итоговая оценка для F	Сценарий развития	Полученное значение PF	Влияние инновационного потенциала
1	От 0 до 0,3 – очень слабый	-0,15	Наиболее пессимистичный	0,64	(1+0,1) = **1,1**
2	От 0,3 до 0,45 - слабый	- 0,1	Пессимистичный		
3	От 0,45 до 0,6 - средний	0	Реалистичный		
4	От 0,6 до 0,8 – сильный	+ 0,1	Оптимистичный		
5	От 0,8 до 1 – очень сильный	+0,15	Наиболее оптимистичный		

Таким образом, исходя из принципа разумной осмотрительности, стоимость активов в балансе не должна быть завышена. В случае, если это имеет место, считается, что актив обесценился и стандарт предписывает отразить убыток от обесценения, а также определяет, когда убыток от обесценения должен быть восстановлен.

Этот вариант применения данной методики, – использование ее в качестве составной части теста на обесценение НМА, - может быть использован для более обоснованного методологически введения корректировки на экономический износ (обесценение) результатов оценки НМА затратным или сравнительным подходом.

Еще одно применение приведенной методики возможно в рамках оценки предприятия методом реальных опционов для обоснования веса сценариев при прохождении древа решений. При наличии трех основных сценариев (оптимистического, реалистического (базового) и пессимистического) для обоснования весов каждого из сценариев или выбора сценария.

В заключении следует также отметить, что, обладая большим потенциалом и не используя его, предприятие несет значительные издержки и теряет конкурентной преимущество.

Литература:

1. Аксенова О.П., Фокина О.М. Методика оценки потенциала предприятия, реализующего инвестиционный проект. // ИнВестРегион. 2008. № 1. С. 38-43.
2. Богатырев С.Ю. Оценка человеческого и интеллектуального капитала инновационной компании [электронный ресурс]. URL: http://www.cfin.ru/appraisal/intel/innovative_company.shtml (дата обращения 25.01.2016).
3. Горина М. Самохвалов В. Как «заставить работать» концепцию управления стоимостью в вашей компании.//Менеджмент сегодня. 2003. № 4. С.9-13.
4. Ёлохова И.В. Назарова Л.А. Роль нематериальных активов в определении рыночной стоимости инновационного предприятия // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. 2012. № 1. С. 93-101.

5. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия. Сумы: Университетская книга, 2002. 309 с.
6. Лаптева Е.А. Проблемы оценки инновационного потенциала промышленных предприятий [электронный ресурс] // Управление экономическими системами. 2014. № 8. URL: http://uecs.ru/uecs68-682014/item/3027-2014-08-26-13-14-10 (дата обращения 25.02.2016).
7. Медвицкий М.В. Нематериальные активы в сетях инновационных процессов [электронный ресурс]. URL: https://socionet.ru/publication.xml?h=repec:rus:yyupla:kor0322&l=en (дата обращения 01.02.2015).
8. Павлов Д.Э. Анализ и разработка методов адаптивного управления экономическим потенциалом предприятия на основе имитационного моделирования: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М., 2002. 131 с.
9. Об утверждении Федерального стандарта оценки «Оценка бизнеса (ФСО-8)»: Приказ Минэкономразвития России от 1 июня 2015 г. № 326 [электронный ресурс]. В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
10. Integrated Performance Management. A Guide to Strategy Implementation / K. Verweire, L. Van Den Berghe (Eds.). London: Sage Publications, 2009. 352 p.
11. Kaplan R.N., Norton D.P. The strategy-focused organizations: how balanced scorecard companies thrive in the new business environment. Boston: Harvard Business School, 2001. 416 p.

References:

1. Aksenova O.P., Fokina O.M. Methods of assessing the potential of the enterprise, implementing investment projects. // InVestRegion. 2008. № 1. Pp. 38-43.
2. Bogatyrev S.Yu. Assessment of human and intellectual capital of innovative companies [e-resource]. URL: http://www.cfin.ru/appraisal/intel/innovative_company.shtml (date of reference 25.01.2016).
3. Gorina M., Samokhvalov V. How “to make work” the concept of value management in your company. // Management segodnya. 2003. № 4. Pp. 9-13.
4. Yolokhova I.V., Nazarova L.A. The role of intangible assets in determining the market value of the innovative enterprise // Vestnik Permskogo universiteta. Series: Ekonomika. 2012. №1. Pp. 93-101.
5. Lapin E.V. The economic potential of the enterprise. Sumy: Universitetskaya kniga, 2002. 309 p.
6. Lapteva E.A. The problems of the industrial enterprises innovative potential assessment [e-resource] // Upravlenie ekonomicheskimi sistemami. 2014. № 8. URL: http://uecs.ru/uecs68-682014/item/3027-2014-08-26-13-14-10 (date of reference 25.02.2016).
7. Medvitskyi M.V. Intangible assets in the networks of innovative processes [e-resource]. URL: https://socionet.ru/publication.xml?h=repec:rus:yyupla:kor0322&l=en (date of reference 01.02.2015).
8. Pavlov D.E. Analysis and development of the methods of the adaptive management of economic potential of the enterprise on the basis of the simulation modelling: thesis for the degree of candidate of economic sciences. M., 2002. 131 p.
9. On the approval of the Federal Appraisal Standards “Business Appraisal (FSO-8)”: Order of Russian Ministry of Economic Development of June 1, 2015 № 326 [e-resource]. The document has not been published. Access from ref.-legal system “ConsultantPlus”.
10. Integrated Performance Management. A Guide to Strategy Implementation / K. Verweire, L. Van Den Berghe (Eds.). London: Sage Publications, 2009. 352 p.
11. Kaplan R.N., Norton D.P. The strategy-focused organizations: how balanced scorecard companies thrive in the new business environment. Boston: Harvard Business School, 2001. 416 p.