

А.Ю. Прохоров, аспирант, старший преподаватель кафедры «Отраслевая экономика»
Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова, Чебоксары (Россия)

Ключевые слова: нематериальные активы, инвестиции, инвестиционная привлекательность, интеллектуальный капитал.

Аннотация: в данной статье рассматривается вопрос перспективности привлечения инвестиций в нематериальные активы. Рассматривается структура нематериальных активов и влияние интеллектуального капитала на рыночную стоимость предприятия.

Условия рыночной экономики диктуют для любого предприятия довольно требования непрерывного повышения уровня конкурентоспособности для успешного существования и функционирования на рынке. Соответственно возникает острая необходимость всегда быть на шаг впереди потенциального конкурента. Непрерывное наращивание производственных мощностей, повышение объемов производства отчасти позволяют решить вопрос укрепления позиций на рынке, но, в тоже время, лишают возможностей к оперативному маневрированию, обусловленному изменением рыночных условий, и быстрому переопрофилированию в частности. В тоже время нельзя не отметить все большее развитие малых инновационных компаний, несомненно, данный уровень риска зачастую является просто неприемлемым для крупных компаний, но следует отметить, что вовлечение в процесс производства нематериальных активов в виде интеллектуальной собственности, авторских прав, ноу-хау, процесс формирования кадрового интеллектуального потенциала, активно способствует формированию конкурентных преимуществ. Учитывая степень риска малых инновационных компаний многие из них терпят крах, но становится вполне очевиден эффект отдачи от процесса инвестирования нематериальных ресурсов, соответственно становится особо актуальным вопрос рассмотрения данного вида инвестирования как формы капитализации предприятий, повышения конкурентоспособности и укрепления рыночных позиций.

Исходя из вышеизложенного становится вполне объяснимо, что во многих современных фирмах, компаниях, организациях все большую роль начинают играть нематериальные запасы и основные фонды, а объекты нематериальных активов - рыночной стоимости, которая представляет собой функцию качества, потребности в исследовании данного продукта, спроса на его формирование, развитие и изменение в соответствии с требованиями рыночной экономики.

Нематериальные активы можно описать как экономическую категорию, возникающую вследствие наличия исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности и права их использования в экономической деятельности в целях получения дохода.

Правила бухгалтерского учета позволяют классифицировать нематериальные активы на права: пользования имуществом, владения природными ресурсами, товарные знаки, авторские и смежные права, гудвилл и другие нематериальные активы. Данная классификация позволяет более конкретно рассматривать инвестиционные инструменты нематериальных активов, с объяснением сути инвестирования.

Данные нематериальные активы являются учитываемыми и относятся к категории идентифицируемых и могут выступать в качестве индивидуальных объектов сделок купли-продажи как объекты интеллектуальной собственности. Каким же образом нематериальные активы могут поступать на предприятие? Можно выделить ряд способов:

- покупка патентов, лицензий и прочих прав на объекты интеллектуальной собственности;
- поступать в качестве взносов учредителей в уставной капитал предприятия;

- поступление по договору коммерческой концессии (франчайзинг);
- прочие.

В тоже время нельзя забывать о возможности привлечения финансовых ресурсов извне для разработки инновационного проекта в рамках конкретного предприятия, в этом случае формирование нематериальных активов происходит внутри предприятия, что способствует созданию ноу-хау, повышению уровня инвестиционной привлекательности и росту рыночной цены предприятия.

Но в тоже время потенциального инвестора в первую очередь будет интересовать вопрос отдачи от вложений в ту или иную группу нематериальных активов, степень их взаимозависимости и взаимного влияния друг на друга, в силу того что процесс инвестирования, имея синергетический эффект приносит отдачу именно от реализации целостного проекта. Для решения поставленного вопроса, в целях эффективного оперирования нематериальными активами, безусловно, возникает потребность в их классификации. В качестве одного из вариантов возможна следующая классификация:

1. Ценные ресурсы и приобретения;
2. Навыки, опыт и неформализованные знания;
3. Технологии и формализованные знания;
4. Организационно-управленческая информация;
5. Моральные нормы и ценности.

В качестве ценных ресурсов и приобретений как объектов нематериальных активов можно рассматривать такие как торговая марка, бренд, деловая репутация, в силу того, что, не являясь материальными составляющими, при позитивном восприятии, они способствуют приращению капитала, узнаваемости предприятия на различных уровнях экономических взаимосвязей и как следствие повышение уровня инвестиционной привлекательности, расширение делового сотрудничества и повышение рыночной стоимости предприятия.

Навыки, опыт и неформализованные знания. Привлечение и формирование перспективного кадрового состава при эффективном управленческом воздействии способно обеспечить серьезное преимущество любому предприятию в силу генерации разработок, ноу-хау внутри предприятия, т.е. инвестиции в человеческий капитал формируют необходимый чисто экономическую отдачу в виде сверхприбыли от экономического воплощения инновационных идей и разработок, т.к. учитывая тот факт, что ноу-хау является внутрифирменной разработкой и соответственно не имеет аналогов, то фирма обладает возможностью получать максимальную прибыль.

Наличие запатентованных технологий, авторских прав, формализованных знаний позволяют компании снизить уровень издержек по их привлечению при создании дочерних компаний и в тоже время может служить источником доходов при использовании их в качестве объектов инвестирования при заключении франчайзингового договора (договора коммерческой концессии), т.к. данные объекты в состоянии приносить экономический эффект развития пользователю, а правообладателю дивиденды в виде платы за их использование.

Организационно-управленческая информация, технико-экономическое обоснование, бизнес – планы обретают

стоимость только при наличии заинтересованности у потенциального инвестора в коммерциализации конкретного проекта, в данном случае они являются неотъемлемой частью любого инвестиционного проекта и от их достоверности зависит успех реализации проекта, а соответственно инвестирование в качество их разработки и анализа в виде отдачи будут предполагать снижение уровня риска при коммерциализации проекта.

Немаловажными на предприятии являются принятые на фирме стандарты качества, моральные ценности и нормы, довольно проблематично дать количественную оценку ценности данных нематериальных активов компании, но можно привести ряд качественных показателей ценности, таких как доверие потребителя, деловая репутация, имидж и т.д., что в свою очередь позитивно сказывается на инвестиционной привлекательности, а соответственно повышает уровень рыночной цены компании.

В настоящее время все чаще успех и развитие компаний и организаций ставится в зависимость от степени развитости интеллектуального капитала фирмы, все в большей степени начинают доминировать не материальные фонды, а знания, информация, прочие элементы интеллектуального капитала.

К интеллектуальному капиталу относятся человеческий потенциал и структурный капитал, который по отношению к организации является внутренним или внешним. Под человеческим потенциалом принято понимать совокупность знаний, умений, навыков, компетенций и связей, которыми обладают сотрудники организации. Компетенции же в свою очередь можно подразделить на:

1. Профессиональные (способность качественно выполнять работу);
2. Социальные (способность к благоприятному общению и сотрудничеству внутри трудового коллектива компании);
3. Деловые (способность налаживать связи с внешней инфраструктурой предприятия).

Соответственно вполне очевиден вывод, что активное инвестирование в развитие трудовых ресурсов внутри компании или привлечение компетентных специалистов извне влияет на уровень производительности и имидже той или иной фирмы.

Структурный капитал разделяют на внутренний и внешний. Внутренний структурный капитал формирует производственные конкурентные преимущества компании и включает в себя инновационные решения и разработки, организационные структуры, методы и процессы управления ими, информационные системы обмена и применения общего знания, управленческие процессы, позволяющие реализовывать выбранную стратегию развития и адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям. Под внешним структурным капиталом понимают связи с внешними партнерами - поставщиками, заказчиками, клиентами, посредниками.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что инвестирование во внутренний структурный капитал позволяет развивать внутренние конкурентные преимущества, которые могут в дальнейшем эффективно использоваться для формирования внешнего структурного капитала.

В целом, развитие интеллектуального капитала подразумевает формирование модели эффективной организации труда основываясь на переходе от экстенсивного к интенсивному использованию имеющихся ресурсов.

Условия глобализации предполагают, что источником прибыли организации становится вся система, в которой производится и потребляется продукция, а соответственно повышается роль знаний и информации, которые непосредственно связаны с процессами организации предприятия, производства продукции и обмена информацией с внешней инфраструктурой. Таким образом, для процесса привлечения инвестиций будет важна не только оценка финансового состояния предприятия, но и оценка его интеллектуального капитала.

Особый акцент на оценке и исследовании интеллектуального капитала ставится в таких странах как США, Швеция, Япония и др. Применяются различные инструменты для оценки, например: коэффициент Тобина, Скандия Навигатор, и др. Фирмы, обладающие значительным интеллектуальным капиталом, как правило, в своей экономической деятельности характеризуются использованием современных методов и технологий менеджмента, а следовательно и высоким уровнем конкурентоспособности и, соответственно имеют высокий коэффициент Тобина (соотношение рыночной цены и цены замещения ее реальных активов (основных и оборотных фондов)). В то же время, в силу динамики рыночной экономики и многообразия форм бизнеса невозможно выделить универсальные методы оценки интеллектуальной собственности. Основными методами оценки объектов интеллектуальной собственности, как и объектов недвижимости и бизнеса остаются доходный, затратный и рыночный. В любом случае практика качественной оценки интеллектуального капитала и его развитие напрямую способствуют привлечению внимания потенциального зарубежного инвестора к проекту коммерциализации, более объективной оценке рыночной стоимости компании, активному привлечению нематериальных активов в виде ноу-хау, технико-технологических решений и т.д., что в свою очередь может способствовать привлечению инвестиционных потоков.

Отличительной чертой рыночной экономики является нарастание разрыва между стоимостью компаний, зафиксированной в их балансовых отчетах, и оценкой ее рыночной стоимости (со стороны инвесторов). Зачастую более 50% рыночной стоимости компании составляют ее называемые нематериальные активы, т.е. её интеллектуальный капитал, включающий в себя неподдающиеся прямой оценке активы компании, такие как: корпоративная культура, патенты, торговые марки, лояльность клиентов и т.д. Таким образом, можно говорить о том, что интеллектуальный капитал становится одним из главных источников конкурентоспособности. Подтверждением тому являются, например, Интернет компании, основу которых составляет интеллектуальный капитал и который превалирует над материальной основой, что не мешает им осуществлять много миллиардные финансовые сделки в год, и представлять особый интерес для инвесторов.

Считаем необходимым отметить, что, учитывая, дифференцированность нематериальных ресурсов рассмотренную выше, структура нематериальных активов будет зависеть от качества интеграции человеческого, структурного, клиентского, культурного и привлеченного финансового капитала, т.е. схема классификации нематериальных активов будет находиться в зависимости от совокупности знаний, которой располагает то или иное инновационным предприятием, а соответственно будет влиять на уровень инвестиционной привлекательности для потенциального инвестора.

Учитывая, что наличие и степень развитости нематериальных активов является показателем эффективности хозяйственной деятельности становится вполне очевидна необходимость привлечения долгосрочных инвестиций в нематериальные активы, в силу весьма продолжительного периода расширения научно-технического потенциала предприятия. Но в то же время необходимо учитывать, что нематериальные активы в отличие от товаров предназначены для внутреннего использования, а не продажи, в отличие от основных средств не носят материально-вещественный характер и в отличие от производственных запасов используются в процессе производства в течение длительного периода времени.

Развитие нематериальных активов, безусловно, является необходимым в целях содействия росту рыночной цены фирмы и повышения уровня инвестиционной привлекательности, т.е. можно говорить о том, что уровень деловой репутации обретает вполне рыночную цену и составляет разность между рыночной ценой предприятия и стоимостью его активов, а соответственно растет уровень

доверия и перспективности в глазах потенциальных инвесторов, т.к. активное использование объектов интеллектуальной собственности предполагает извлечение выгод в виде:

- роста цен на товары вследствие повышения уровня качества производимой продукции, использующей объекты интеллектуальной собственности;
- снижение уровня издержек в производстве на основе применения оптимальных технико-технологических решений;
- увеличение объемов продаж вследствие роста уров-

ня конкурентоспособности;

- доход от реализации объектов интеллектуальной собственности и др.

Таким образом, можно сделать вывод о рентабельности развития нематериальных активов, а, следовательно, и о перспективности привлечения инвестиций в развитие и становления комплекса нематериальных активов региона и предприятия в частности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. www.cnews.ru

PROSPECTS FOR ATTRACTING INVESTMENTS INTO INTANGIBLE ASSETS

© 2012

A.Y. Prokhorov, postgraduate, senior teacher of the chair «Branch economy»
Chuvash State University, Cheboksary (Russia)

Keywords: intangible assets, investments, investment attractiveness, intellectual capital.

Annotation: in this paper we consider the question of the prospects for attracting investments into intangible assets. We consider the structure of intangible assets and the influence of intellectual capital on the market value of the enterprise.

УДК 65.0

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ФИРМ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ПАРАДИГМЫ

© 2012

В.Б. Сироткин, доктор экономических наук, профессор
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения,
Санкт-Петербург (Россия)

Ключевые слова: стратегический менеджмент; теория фирмы; ресурсная концепция.

Аннотация: В статье рассмотрены основания для перехода фирм от экономической к организационной парадигме в области стратегического управления. Перечислены основные отличия экономических и организационных теорий фирмы, рассмотрена современная ресурсная концепция стратегического менеджмента, а также обоснована невозможность неадаптированного переноса западного опыта на российские фирмы.

Известный американский ученый Т.Кун утверждал, что парадигма – это научные достижения, которые в течение определенного времени признаются определенным научным сообществом как основа для его дальнейшей практической деятельности /4/. В настоящей статье рассмотрены основания, по которым в США и Западной Европе осуществлялся переход от экономической к организационной парадигме в области стратегического управления фирмами. Исследование указанного вопроса, на наш взгляд, представляется актуальным, поскольку в современной России большинство ученых полагает, что стратегический менеджмент фирм опирается исключительно на классическую экономическую теорию и не видит существенных отличий между профессиональной подготовкой менеджеров и экономистов. Например, специальность 08.00.05 в классификации специальностей, по которой защищают диссертации на соискание экономической ученой степени называется «Экономика и управление народным хозяйством».

Перечислим основные отличия экономических и организационных теорий фирмы. Экономические теории фирмы направлены на выяснение вопроса «Почему существуют фирмы?», который был впервые сформулирован Р.Коузом в 1937 году [7]. В экономической теории концепции механизма принятия решений ориентированы исключительно на рациональное поведение производителей и потребителей. Вместе с тем на финансовых рынках присутствует поведение, которое в рамках экономической теории нельзя назвать рациональным: спекулятивный мотив толкает к тому, чтобы покупать активы, которые растут в цене. Считается, что ценность фирмы характеризует долгосрочные результаты ее менеджмента.

Микроэкономическая теория исследует отрасль, а не фирму, а также условия минимизации издержек и получения прибыли. В современных экономических практиках стран с англо-саксонской моделью капитализма финан-

совые рынки оценивают и контролируют рынки реальных товаров, а за главный критерий успешности фирмы принимают ее капитализацию (ценность фирмы для собственников), а не прибыль. Считают, что именно финансовые рынки осуществляют сегодня независимую оценку и контроль за деятельностью капиталистических фирм: неэффективные компании выступают мишенью для поглощений. Англо-саксонская модель капитализма, которую в начале перестройки выбрали за образец, утверждает контроль акционеров за менеджерами фирмы. Для стран, где нет развитых финансовых рынков и соответствующей инфраструктуры (рейтинговые и консалтинговые агентства, инвестиционные банки, юридические фирмы и др.), используются другие модели управления хозяйством.

Фундаментальный вопрос теории стратегического управления: «Почему фирмы в одной и той же институциональной среде и технологических условиях показывают устойчивые различия в экономических результатах?». В экономической теории рынки рассматривают как заданные, хотя действия фирм влияют на рынки в не меньшей степени, чем рынки влияют на фирму. Теория стратегического управления связана с динамической природой изменений фирм, тогда как экономическая теория исследует условия равновесия рынков.

Традиционная экономическая теория никогда не признавала стратегической роли менеджмента и утверждала, что выбор отрасли наиболее значим для результатов фирмы. Неоклассическая экономическая теория предполагает, что деятельность осуществляется на эффективных рынках, параметры поведения которых известны или, по крайней мере, познаваемы. Считается, что рыночные, а не внутрифирменные процессы приводят к изменениям в наборе ресурсов, способных генерировать рикардские ренты. Д.Рикардо полагал, что различие в экономических результатах фирм есть следствие обладания ресурсами, которые используются с различной продуктивностью. Роль ме-