

Проблемы оценки стоимости неидентифицируемых нематериальных активов предприятия

В данной статье рассмотрены проблемы оценки, анализа и управления неидентифицируемыми нематериальными активами предприятия, к которым относятся технологии оптимизации управленческих и производственных функций. Рассматриваются существующие методы оценки подобных активов, их особенности и недостатки. Предлагается инновационная методология, основанная на процессном подходе, учитывающая особенности описываемого класса активов и позволяющая наиболее объективно оценить достаточно сложную категорию неидентифицируемых нематериальных активов.

На сегодняшний день как никогда остро встала проблема поиска новой бизнес-идеологии, которая позволила бы преодолеть ту ситуацию, в которой оказался мир после глобального финансового кризиса.

Основными признаками новейшего времени стали поиск средств для финансирования собственной деятельности и необходимость тотальной экономии в условиях их ограниченности.

Несмотря на то, что уровень мирового потребления растёт из года в год, наблюдается дисбаланс распределения финансовых потоков. Основными потребителями мировой ликвидности стали крупнейшие финансовые, инвестиционные и страховые компании, которые годами аккумулировали в себе существенную часть мировой денежной массы, выраженной, порой, в ничем не обеспеченных ценных долговых бумагах тех же компаний. В это же время предприятия, реально генерировавшие валовой продукт и фундаментальную добавленную стоимость, оказались вынуждены пожинать плоды снижения экономической и потребительской активности в результате крушения мировой финансово-кредитной системы, созданной своими более «предприимчивыми» коллегами. В итоге потребление снизилось, а кредиты подорожали, что поставило под угрозу банкротства даже самые успешные в прошлом промышленно-производственные предприятия.

Для изменения ситуации сегодня необходимо переосмыслить многие идеи, казавшиеся в последнее время незыблемыми.

В эпоху глобализации основной ритм мировому бизнесу задают биржи. Именно их «расшатанность» отчасти привела к переоценке множества компаний – в том числе ипотечных, с которых начался кризис ликвидности и кредитования, ставший катализатором не только финансового, но и экономического спада. В этой связи становится актуальным если не отказ от свободной оценки стоимости бизнеса, которая, по сути, ведётся на биржах, то, по крайней мере, более объективный подход к формированию стоимости предприятий – в пер-

вую очередь промышленных. Только многогранный подход к определению фундаментальной стоимости бизнеса может позволить избежать «раздутия» рынка необеспеченного капитала и заставить функционировать мировую экономику по правилам, сформулированным ещё несколько столетий назад, при которых всё денежное обращение должно быть сбалансировано планомерным ростом объёма материальных благ.

В условиях, когда запасы естественных невозобновляемых источников энергии убывают, а свободные денежные средства обходятся всё дороже, необходимо обеспечить создание реальной стоимости, выраженной в товарах и услугах при наименьших затратах и наивысшем уровне рентабельности существующих активов, используемых для их создания. В каком-то смысле (в том числе и прямом) мы вынуждены сегодня обращать внимание на возобновляемые источники ресурсов, на перерабатываемое сырьё; необходимо делать бизнес более самодостаточным, замкнутым, независимым от внешних финансовых колебаний. Для этого необходимо создавать структуру с минимальными потерями и максимальным КПД – это достижимо только с применением высокопроизводительных технологий – как в промышленном аспекте, так и в чисто управленческом. Только использование новых технологий управления и производства позволит «выжать» максимум из доступных активов. Это позволит компании быть привлекательной не только для потребителя (за счёт снижения издержек и роста объёма производства), но и для инвесторов, которые уже на ранних этапах по косвенным признакам смогут оценить потенциал предприятия, выражающийся в будущем доходе. Однако для всего этого важно создать как новые приоритеты, так и стимулы для развития предприятий, использующих инновационный, интенсивный путь развития.

Одним из таких приоритетов является возможность управления теми конкурентными преимуществами, которые позволяют предприятию при схожих материальных активах опережать конкурентов по многим показателям. Более того, подобные «технологии» необходимо наиболее выгодно демонстрировать как клиентам, так и инвесторам, обеспечивая себе, таким образом, двустороннюю поддержку, которая никогда не станет лишней.

В данной статье описывается, что это за технологии и как возможно ими управлять.

В первую очередь необходимо определить тот ряд конкурентных преимуществ, которые являются связующим звеном всей совокупности материальных активов, таких как оборудование, машины, сооружения, помещения, сырьё, материалы и так далее.

К ним относятся:

- средства и методы оптимизации бизнес-процессов – технологических, логистических, производственных, сбытово-маркетинговых, информационных и управленческих;
- технологии интеграции бизнес-компонентов;
- методики организации деятельности персонала;
- системы ключевых показателей качества продукции и услуг и многое дру-

гое.

Необходимо также определить, что объединяет такие элементы в класс особых экономических объектов. Для этого приведём классификацию атрибутов всех существующих на данный момент технологий бизнес-оптимизации или неидентифицируемых нематериальных активов (ННА, см. рис. 1).



Рис. 1. Классификация признаков ННА

Безусловно, объединяет все описываемые выше неидентифицируемые нематериальные активы то, что предназначены они для совершенствования бизнеса в целом. Из этого следует, что при определённых обстоятельствах данные активы способны благоприятно воздействовать на рост финансовых показателей предприятия в положительную сторону. Это достигается за счёт оптимизации структуры управления как материальными, так и нематериальными ресурсами, внедрения новых методов контроля, анализа и принятия решений.

Учитывая, что большинство современных предприятий располагает подобными инновациями, важно понимать, что каждый случай уникален в том смысле, что ни одна технология оптимизации управления не является «коробочным», то есть готовым решением. В противном случае, всё это оценивалось бы с позиций обыкновенного актива, приобретаемого для использования во благо организации стандартными процедурами бухгалтерского учёта, то есть с позиции осуществлённых затрат. Однако не всё так просто. Дело в том, что ни один из существующих подходов к оценке активов – как материальных, так и

нематериальных – не позволяет объективно и достоверно рассчитать ни текущую, ни уж тем более будущую стоимость неидентифицируемого нематериального актива. Далее, разберём каждый метод оценки с позиции недостатков при использовании с рассматриваемыми технологиями.

Как уже было сказано выше, затратный подход, как преимущественно используемый в бухгалтерском учёте, не способен дать ответ на вопрос о стоимости неидентифицируемой части нематериальных активов, связанных с управлением. Это объясняется инвариантной природой подобных активов в отношении затрат на их создание. Не существует прямой зависимости между средствами, затраченными на формирование неидентифицируемого актива и его справедливой стоимостью, поскольку существует достаточное количество примеров, когда колоссальные затраты не приводили к желаемому результату и наоборот – при минимальных денежных затратах, но при тотальной поддержке руководства инновационные технологии управления успешно внедрялись на предприятиях. Соответственно необходимо проанализировать два оставшихся оценочных подхода – сравнительный и доходный.

Анализ стоимости актива методом подбора аналога имеет один существенный недостаток по отношению к технологиям управления. Дело в том, что любой процесс оптимизации бизнеса посредством применения инновационных методик реорганизации напрямую или косвенно связан с человеческим фактором, выражающимся как в управленческом персонале, так и в рядовых сотрудниках предприятия. Каждое уникальное сочетание тех или иных персональных характеристик в рамках одной организации способно как обеспечить положительный результат в процессе внедрения инноваций, так и свести его вероятность к нулю. Это объясняется высокой степенью профессионального и личного консерватизма – нежеланием изменять своим привычкам, сформированным в процессе работы по старым методикам и правилам. Даже при модернизации принципов производственной организации необходимо неукоснительное подчинение обслуживающего персонала жёстким рамкам новых технологий. В связи с этим, два аналогичных по традиционным критериям (выручка, годовой оборот, объём производства, число сотрудников и т. д.) предприятия могут совершенно по-разному проходить стадии интеграции новых принципов управления, что делает метод сравнительной (рыночной) оценки весьма уязвимым в случае с неидентифицируемыми нематериальными активами.

Доходный подход является наиболее дискуссионным в качестве оценки ННА методом, поскольку в целом основан на сомнительных допущениях о том, например, что стоимость актива есть величина дохода, приносимого им в будущем. Ведь если мы хотим приобрести актив, который принесёт нам ровно столько, сколько мы за него платим (пусть и с учётом дисконтирования – инфляции, рисков и т. п.), то смысл в его покупке представляется неоднозначным. Это можно сравнить с покупкой лотерейного билета по цене главного приза – пусть это и обобщённая аналогия, но, по сути, она во многом отражает идею доходного подхода в оценке активов. Во-вторых, даже если опустить первое обстоятельство, важно осознавать, что достоверно спрогнозировать доход от

технологии, которая постоянно изменяется достаточно сложно, либо будет сильным допущением признавать его прирост постоянным, экстраполируя ретроспективные данные – особенно это затруднительно в сфере нестабильной макроэкономической обстановки.

В этой ситуации очевидно, что необходимо использовать максимально объективный инструмент оценки и анализа конкретного класса ННА. Для этого допустимо применение и вышеупомянутых методов, но лишь как вспомогательных. Основным же должно являться понимание связи оцениваемого ННА с результатами деятельности предприятия – выручкой, себестоимостью, производительностью, трудозатратами, оборачиваемостью и т. п. Для выявления подобных связей необходимо использовать следующие инструменты:

1. процессный подход, необходим для представления деятельности любой организации (в том числе и промышленного предприятия) в виде совокупности взаимосвязанных процессов (основных, управляющих, вспомогательных и т. д.);
2. элементы функционально-стоимостного анализа и Activity-Based Costing, их предназначение – декомпозиция всех существующих в компании процессов с точки зрения ряда определённых критериев: трудоёмкости, издержек, приносимой прибыли и т. д.;
3. факторный анализ, необходим для разграничения воздействия тех или иных ННА на отдельные процессы в частности и итоговый результат (в первую очередь финансовый) в целом.

Использование основных концепций методов функционально-стоимостного анализа и Activity-Based Costing (ABC) обосновано необходимостью оценки всех совершенствуемых бизнес-процессов предприятия с точки зрения вклада в создаваемую стоимость конечного продукта или услуги – как с позиций сокращения издержек, так и увеличения выручки или объёма продаж. При этом, такие показатели, как качество продукции или услуг являются промежуточной фазой на пути к достижению второй цели, поскольку качество продукции, в конечном счёте, влияет на объём спроса и выпуск продукции.

Выбор в качестве основного критерия производительности бизнеса обусловлен тем, что сам по себе высокий уровень управленческой культуры на предприятии не имеет смысла без роста продаж и снижения издержек. При этом, как правило, повышение уровня зрелости предприятия напрямую формирует и рост финансового положения организации, но первичным является, всё же, не процесс, а результат, то есть цель – максимизация прибыли или генерация дохода [1]. Критерий увеличения стоимости бизнеса в этом случае может применяться лишь в случае максимально объективной, фундаментальной оценки этого показателя.

Анализируя всю сеть бизнес-процессов предприятия необходимо отделять основные, то есть приносящие основную часть дохода, и вспомогательные виды деятельности [2]. Оценка неидентифицируемых нематериальных активов производится относительно критерия «полезности» той функции или бизнес-

процесса, на оптимизацию которого направлена управленческая технология. Каждый процесс характеризуется временем выполнения и затратами, как переменными (то есть связанными с длительностью процесса), так и постоянными. При анализе ННА производится оценка их воздействия на компоненты бизнес-процессов – время выполнения функций и материальные затраты, необходимые для реализации той или иной части процесса.

После проведения анализа всех составляющих добавленной стоимости изделия или услуги выводится стоимостная составляющая каждого бизнес-процесса на предприятии. Далее анализируются технологии и процессы, составляющие неидентифицируемые нематериальные активы. Оценивается их влияние на все типы процессов предприятия – как основные, так и вспомогательные. Оценка влияния проводится по основным критериям эффективности бизнес-процессов – время процесса, затраты процесса и т. д. В этом случае иногда целесообразно применять факторный анализ для разграничения воздействия того или иного ННА на бизнес-процесс в целом и его компоненты. Владея информацией о «стоимости» бизнес-процесса для предприятия, возможно рассчитать и стоимостную составляющую неидентифицируемых нематериальных активов как фактора оптимизации показателей существующих процессов.

Совокупная стоимостная оценка позволяет говорить о комплексной и достаточно объективной денежной составляющей неидентифицируемых нематериальных активов, что в свою очередь даёт возможность повысить инвестиционную привлекательность предприятия с точки зрения его текущей и потенциальной стоимости.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что тот пласт технологий управления, которые сегодня присутствуют на многих предприятиях, предпочитающих эффективность инертности, не могут оставаться во всех смыслах недооценёнными, а главное - для их объективной и фундаментальной оценки сегодня уже существуют методы, которые возможно развивать для практического применения, чтобы в будущем избежать эффекта «мыльного пузыря» в экономике, максимально застраховав её от будущих потрясений.

Список литературы:

1. Цель: процесс непрерывного совершенствования / Э.М. Голдрат, Дж. Кокс //Пер. с англ. П.А. Самсонов. – Мн.: ООО «Попурри», 2007. – 496 с.
2. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – 7-е изд. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2009. – 408 с., ил. – (серия «Практический менеджмент»).