

УДК 658

UDC 658

08.00.00 Экономические науки

Economic sciences

ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ЧЕРЕЗ ОЦЕНКУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

THE EVALUATION OF THE INTELLECTUAL CAPITAL OF THE COMPANIES OF AN AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX WITH THE HELP OF EVALUATION OF THE COMPANY'S ECONOMIC POTENTIAL

Александров Игорь Николаевич
к.э.н.

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, Санкт-Петербург, Россия

Aleksandrov Igor Nikolaevich
Cand.Econ.Sci.

St. Petersburg State Polytechnic University, St. Petersburg, Russia

Фёдорова Марина Юрьевна

Институт экономики Карельского научного центра РАН, Петрозаводск, Республика Карелия, Россия

Fedorova Marina Yurievna

Institute of Economics of KARELIAN RESEARCH CENTER of the RAS, Petrozavodsk, Russia

В статье авторами рассматриваются подходы к оценке Интеллектуального капитала и его составляющих – структурного, клиентского и человеческого капитала предприятий агропромышленного комплекса. Выявляются проблемы количественной оценки человеческого, клиентского и организационного капитала для компаний отрасли сельского хозяйства. Предлагаются примеры состава структурного, клиентского и человеческого капитала для современных компаний. Авторами предлагается метод оценки потенциала предприятия основанный на развитии доходного подхода к оценке рыночной стоимости организации, с учетом влияния на данный процесс человеческого, клиентского и организационного капитала. В развитие доходного подхода к оценке стоимости бизнеса предлагается при оценке потенциала хозяйствующего субъекта учитывать сумму чистых приведенных стоимостей наиболее предпочтительных проектов и потенциальную остаточную стоимость данного субъекта на конец периода планирования по проектам. Проведение с помощью предлагаемого метода оценки потенциала позволяет оценивать интеллектуальный капитал для широкого круга компаний, включая компании агропромышленного комплекса, а так же решать задачи оценки возможных сделок по слияниям и поглощениям в сфере сельского хозяйства, а так же оценки сделок, направленных на продажу части активов компании

The approaches to the intellectual capital evaluation and its components, such as structural capital, client capital and human capital of the agro-industrial complexes' enterprises are revised in the article. The problems of the quantitative evaluation of the human capital, the client capital and the organizational capital are revealed for enterprises of the agro-industrial complexes. The examples of the structural, client and human capital's components are proposed. The authors propose the method of the evaluation of the enterprise potential based on the development of the evaluation of the enterprise's market value, regarding the influence of the human, client and organizational capital on its process. To develop the income approach it is proposed to regard the sum of the net present value of most preferable projects and to regard the potential residual value of a particular subject to the end of its projects' planning period. The implementation of proposed method of potential's evaluation allows estimating intellectual capital for expanded range of enterprises including the companies of the agro-industrial complexes. Moreover, it helps to solve tasks to potential dealings of mergers and acquisitions' evaluation in the sphere of the agro-industrial complexes, as well as the evaluation of dealings devoted to the negotiations of some parts of company's assets

Ключевые слова: ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ, ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ, СТРУКТУРНЫЙ КАПИТАЛ, КЛИЕНТСКИЙ КАПИТАЛ, ПОТЕНЦИАЛ, ЧИСТАЯ ПРИВЕДЕННАЯ СТОИМОСТЬ, ОСТАТОЧНАЯ СТОИМОСТЬ, ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ, ИННОВАЦИОННЫЙ КАПИТАЛ

Keywords: INTELLECTUAL CAPITAL, HUMAN CAPITAL, STRUCTURAL CAPITAL, CLIENT CAPITAL, ECONOMIC ENTITY POTENTIAL, NET PRESENT VALUE, RESIDUAL VALUE, MARKET VALUE EVALUATION, INNOVATION CAPITAL

Doi: 10.21515/1990-4665-129-097

Оценка интеллектуального капитала предприятий агропромышленного комплекса через оценку экономического потенциала

В современной экономике значение неосязаемых составляющих стоимости организации может многократно превышать стоимость ее материальных активов. Причем именно нематериальные активы в значительной степени и обеспечивают компаниям преимущества в конкурентной борьбе.

В данной статье развивается предложенный ранее [1] метод оценки потенциала организации, направленный определения влияния на данный процесс Интеллектуального капитала и его составляющих (Человеческого, Структурного и Рыночного капитала).

Использование данной методики при анализе потенциала и интеллектуального капитала сельскохозяйственных предприятий призвано учесть всю совокупность факторов влияющих на компанию и помочь обеспечить компаниям отрасли новые возможности развития.

Агропромышленный комплекс России имеет целый ряд системных проблем, которые мешают нашей стране занять заслуженную долю в совокупном мировом производстве продуктов питания.

Значительный потенциал отрасли, обусловленный масштабами незадействованных сельскохозяйственных угодий, а также накопленными разработками отечественно аграрной науки часто остается неиспользуемым.

Несмотря на некоторые положительные тенденции, которые отмечаются в сфере сельского хозяйства России в последние два года, нужно отметить, что со стороны государства и бизнеса должны быть проделана огромная работа для того чтобы агропромышленный комплекс действительно стал одной из значимых отраслей экономики страны.

Совершенствование методик оценки потенциала и интеллектуального капитала должно помочь менеджерам компаний агропромышленного комплекса в формировании актуально стратегии развития своих организации.

Как уже отмечалось, важнейшей частью нематериальных активов является интеллектуальный капитал организации.

Рост, развитие и сбережения интеллектуального капитала становится одной из важнейших задач акционеров и менеджеров в современной экономической действительности. Для оценки эффективности данной деятельности требуются соответствующие методики.

Под интеллектуальным капиталом (ИК) организации исследователями принято понимать [2,3] «активы, представляющие собой мысленные знания, то есть не отделимые от сотрудников, и знания, воплощенные в результатах мыслительной деятельности (структурах, интеллектуальной собственности, клиентах и др.)».

Принято выделять три основных составляющих Интеллектуального капитала компании. Этими составляющими являются Человеческий и Структурный капитал, а так же Клиентский (Рыночный) капитал компании [2,3].

Клиентский капитал представляет собой ценность, заключенную в отношениях с клиентами. Под клиентским капиталом понимаются также лояльность и удовлетворенность потребителей.

К клиентскому капиталу принято относить в первую очередь деловую репутацию компании и то, что вытекает из репутации. Для компаний агропромышленного комплекса такими составляющими могут быть известные названия фирмы, формальные и неформальных связи с потребителями, партнерами и даже конкурентами; наличие постоянных потребителей с которыми могут быть длительные или повторные контракты и т.д.

Формированию клиентского капитала могут помочь внешние сервисы, которые ставят своей задачей связать потребителя и производителя, минуя традиционные группы посредников. Такими сервисами являются системы электронной торговли. Несмотря на множество количественных показателей оценить денежную стоимость клиентского капитала отдельно от других составляющих ИК крайне сложно и часто невозможно.

Структурный капитал компании включает разнообразные нематериальные активы необходимые для эффективного ведения бизнеса, и условно делится инновационную и процессную составляющие.

Инновационная часть состоит в основном из патентов, лицензий, франшиз и т.д., а так же идеи, проектов, торговых марок.

Процессный капитал предприятия АПК — это инфраструктура компании (технологии, рабочие процессы, уникальная организационная структуры, система управления запасами, система электронной коммерции, система безопасности, система оценки платежеспособности клиента или поставщика и множество других систем).

Основная сложность возникает при попытке оценить совокупную стоимость структурного капитала отдельно от других составляющих ИК.

Ни Клиентский капитал, ни Структурный не смогут использоваться эффективно, если они не будут обеспечиваться адекватными человеческими ресурсами.

Последняя составляющая ИК это Человеческий капитал, под которым понимают всю совокупность ресурсов, которые заключены в персонале. Человеческий капитал предприятия АПК– это не только собранные вместе квалифицированные сотрудники, но и менеджмент,.

При анализе человеческого капитала в АПК необходимо учитывать некоторые специфические особенности, свойственные аграрному сектору, такие как:

- Худшие социальные условия труда и отдыха;
- Сельскохозяйственный труд считается малопривлекательным и неэстетичным;
- В сельскохозяйственном производстве больше, чем в других областях народного хозяйства, используется труд женщин.

Человеческий капитал не может принадлежать организации. Важно понимать, что сотрудник с наибольшими способностями не обязательно имеет максимальную ценность для организации, так как если он не будет получать возможность для реализации, то он покинет компанию вместе со всеми инвестициями.

Для количественной оценки ЧК можно проанализировать стоимость привлечения всех сотрудников компании через агентства найма персонала и добавить издержки связанные с адаптацией сотрудников в новом коллективе.

Основной проблемой количественной оценки Человеческого, Клиентского и Структурного капитала по отдельности составляет сложность однозначного отнесения некоторых нематериальных активов (деловой репутации, патентов, изобретений и т.д.) только к одной составляющих ИК. Именно в совокупности в составе ИК эти составляющие и создают конкурентные преимущества для организации.

Выходом может быть оценка ИК целиком с дальнейшим аналитическим разделением полученного значения ИК на Человеческий Структурный и Рыночный капиталы.

Для оценки ИК предлагается сначала получить количественную оценку потенциала компании, как совокупного показателя всех ресурсов и возможностей организации.

Потенциал предприятия АПК формирует рыночную стоимость данного субъекта, которая принципиально может определяться

непосредственно рыночным путем или аналитически. В развитие доходного подхода к оценке бизнеса [1] предлагается при оценке потенциала агропромышленного предприятия учитывать сумму чистых приведенных стоимостей наиболее предпочтительных проектов (НПП) и потенциальную остаточную стоимость (ПОС) данного субъекта на конец периода планирования по проектам:

$$P^k = B^k + S^k, \quad (1)$$

где P^k - потенциал хозяйствующего субъекта k ; B^k - сумма чистых приведенных стоимостей наиболее предпочтительных проектов для хозяйствующего субъекта k ; S^k - потенциальная остаточная стоимость хозяйствующего субъекта k на конец периода планирования (чистые приведенные стоимости НПП не включают поток от продажи активов в конце периода планирования, так как данный поток учитывается при расчете ПОС).

Наиболее предпочтительные проекты -это проекты с наибольшим предполагаемым суммарным NPV, эвристически выбранные экспертами. В качестве НПП, чистые приведенные стоимости которых за заданный интервал планирования определяют потенциал (P^k) хозяйствующего субъекта k , предлагается рассматривать следующие группы проектов: группа M1 (действующие) -традиционные проекты хозяйствующего субъекта ($m11, \dots, m1w$), реализуемые на момент оценки; группа M2 (запланированные проекты) -проекты хозяйствующего субъекта ($m21, \dots, m2q$), запланированные к реализации; группа M3 (потенциальные проекты)- проекты ($m31, \dots, m3g$), реализация которых хозяйствующим субъектом возможна.

Таким образом, B^k - сумма чистых приведенных стоимостей *наиболее предпочтительных проектов* для хозяйствующего субъекта рассчитывается по формуле:

$$B^k = \sum_{i=1}^w NPV(m_{1i}) + \sum_{j=1}^q NPV(m_{2j}) + \sum_{t=1}^g NPV(m_{3t}), \quad (2)$$

где $\sum_{i=1}^w NPV(m_{1i})$, $\sum_{j=1}^q NPV(m_{2j})$ и $\sum_{t=1}^g NPV(m_{3t})$ – суммы чистых приведенных стоимостей w действующих, q запланированных и g потенциальных проектов хозяйствующего субъекта.

Именно такое разделение суммарного денежного потока на потоки от каждого отдельного проекта может позволить достаточно критически подойти к их прогнозированию и оценить риски каждого в отдельности.

Стоимость компании S^k на конец периода планирования по проектам (ПОС) должна превосходить только чистую стоимость активов из-за вероятно высокой стоимости интеллектуального капитала. Предлагается рассчитывать S^k как произведение дисконтированной рыночной стоимости чистых активов (A_1^k) на конец периода планирования (без учета денежных средств) и *коэффициента эффективности использования активов* (α^k):

$$S^k = A_1^k * \alpha^k, \quad (3)$$

$$\alpha^k = \eta * \frac{B^k}{A^k}, \quad (4)$$

где α^k - коэффициент эффективности использования активов; B^k - сумма чистых приведенных стоимостей *НПП* для хозяйствующего субъекта k ; S^k - *потенциальная остаточная стоимость* хозяйствующего субъекта k на конец периода планирования; A^k – стоимость чистых активов на момент оценки; A_1^k – дисконтированная стоимость чистых активов на конец периода планирования (без учета денежных средств); η - поправочный коэффициент учитывающий сохранение профиля деятельности хозяйствующего субъекта после окончания прогнозного периода ($0 \leq \eta \leq 1$).

Коэффициент α^k отражает отдачу начальных активов субъекта хозяйствования, он показывает во сколько раз доходы (B^k), которые субъект может формировать с помощью данных активов (A^k) за некий выбранный период планирования, превосходят эти активы. Предполагается, что активы, оставшиеся у компании на конец периода планирования по проектам (A_1^k) могут в дальнейшем эффективно использоваться, а ПОС субъекта (S^k) равна произведению α^k на A_1^k . Таким образом появляется возможность учесть интеллектуальный капитал субъекта на конец периода планирования. Поправочный коэффициент η при расчете α^k учитывает возможное сохранение профиля деятельности хозяйствующего субъекта после окончания прогнозного периода и равен прогнозируемой доле продаж по рассматривавшимся ранее проектам от общего объема продаж данного субъекта в следующем году после окончания прогнозного периода ($0 \leq \eta \leq 1$). В случае, когда коэффициент α^k в результате расчета получается меньше единицы, его значение при расчете потенциала принимается за единицу.

Таким образом, потенциал хозяйствующего субъекта можно рассчитывать по формуле (5):

$$P^k = B^k + A_1^k * \eta * \frac{B^k}{A^k}, \quad (5)$$

Интервал планирования T составляет 5-10 лет (для разных отраслей его значение может изменяться).

На основании вышеперечисленных формул появляется возможность решать задачу аналитической оценки потенциала агропромышленного предприятия.

Поскольку потенциал компании можно рассматривать в качестве вероятной рыночной стоимости этого субъекта, оценка потенциала позволяет оценивать Интеллектуальный капитал компании:

$$W^k = P^k - A_m^k, \quad (8)$$

где W^k – интеллектуальный капитал хозяйствующего субъекта k ; P^k – потенциал хозяйствующего субъекта k ; A_m^k – стоимость чистых материальных активов на момент оценки хозяйствующего субъекта k .

После определения стоимости Интеллектуального капитала предприятия АПК возникает возможность аналитического распределения полученного значения между его составляющими (Человеческим, Структурным и Клиентским капиталом) и получения для каждой из них некоторого вероятного значения стоимости.

Так же продолженный метод может использоваться при оценке эффективности возможных сделок по слияниям и поглощениям и сделок связанных с продажей части компании. Для этого необходимо провести оценку потенциала до и после предполагаемой сделки и сравнить результаты.

Литература

1. Александров И.Н. Оценка человеческого капитала через оценку потенциала организации // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2016. № 120. С. 200-208.
2. Козырев А.Н. Экономика интеллектуального капитала. Научные доклады № 7(R)–2006. СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2006. -30 с.
3. Пострелова А. В., Донскова М. В. Оценка интеллектуального капитала предприятия // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II междунар. науч. конф. – СПб.: Реноме, 2013. – С. 53–56.

References

1. Aleksandrov I.N. Ocenka chelovecheskogo kapitala cherez ocenku potenciala organizacii // Politematicheskij setevoj jelektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. 2016. № 120. S. 200-208.
2. Kozyrev A.N. Jekonomika intellektual'nogo kapitala. Nauchnye doklady № 7(R)–2006. SPb.: NII menedzhmenta SPbGU, 2006. -30 s.
3. Postrelova A. V., Donskova M. V. Ocenka intellektual'nogo kapitala predpriyatija // Problemy i perspektivy jekonomiki i upravlenija: materialy II mezhdunar. nauch. konf. – SPb.: Renome, 2013. – S. 53–56.