

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«ПЕРМСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

На правах рукописи

НАЗАРОВА ЛЮБОВЬ АЛЕКСАНДРОВНА

**РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОН-
НОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ
НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ**

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством:
менеджмент

ДИССЕРТАЦИЯ

**на соискание ученой степени
кандидата экономических наук**

Научный руководитель:
доктор экономических наук,
профессор Елохова И.В.

Пермь, 2021

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	11
1.1. Концептуальные характеристики результатов инновационной деятельности организации	11
1.2. Нематериальные результаты инновационной деятельности в соотношении со смежными экономическими категориями	20
1.3. Классификация и основные характеристики нематериальных результатов инновационной деятельности	35
ГЛАВА 2. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	58
2.1. Нематериальные результаты инновационной деятельности как дополнительный инструментарий управления.....	58
2.2. Методика идентификации нематериальных результатов инновационной деятельности.....	72
2.3. Разработка факторной модели расчета премии за риск с учетом нематериальных результатов инновационной деятельности.....	93
ГЛАВА 3. МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	112
3.1. Совершенствование механизма управления инновационной деятельности предприятия с учетом созданного инструментария НРИД	112

3.2. Валидация инструментария идентификации нематериальных результатов инновационной деятельности	121
3.3. Обоснование расчета премий за риск на основе инструментов учета НИРД.....	152
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	161
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	166
ПРИЛОЖЕНИЯ	182

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В современной экономике инновационная деятельность является синонимом успешного развития каждого промышленного предприятия. При этом инновационная деятельность и инновационный процесс несут элементы уникальности и новизны не только в виде конкретных ожидаемых результатов (новый продукт, новый товар, инновационная технология и т.п.), но и в форме нецелевых, но очень важных нематериальных результатов, которые могут стать источником дополнительных возможностей в управлении инновационной деятельностью предприятия. Тем не менее, как правило, эти результаты не используются менеджментом для формирования инновационных политик и стратегий, обеспечивающих их конкурентоспособность на современных динамичных рынках. Недооценка важности учета нематериальных результатов инновационной деятельности (НРИД) обуславливает накопление рисков при ее реализации, что может негативно повлиять на инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность предприятия.

Препятствием к решению этой проблемы является отсутствие комплексного научно-методического инструментария для идентификации, измерения, оценки и использования неучитываемых нематериальных результатов инновационной деятельности, а также контроля их влияния на развитие предприятия. Сказанное выше подтверждает актуальность диссертационного исследования с позиции как науки, так и практики.

Степень изученности темы. Так, исследование проблем применения методов и инструментов менеджмента в деятельности предприятия рассматривалось в работах отечественных и зарубежных исследователей, в частности Н.Б. Акатова, В.Н. Архангельского, П. Друкера, Г.Б. Клейнера, С.Ю. Ляпиной, А.В. Молодчика, В.А. Устинова и др.

Вопросы управления и использования нематериальных результатов, а также их использования представлены в работах зарубежных экономистов С. Альберт, И. Бредли, Э. Брукинг, Э. Свейби, и российских авторов С.Н. Апенько, Д.В. Войко, И.В. Елоховой, А.Н. Козырева, Б.Б. Леонтьева, В.Л. Макарова, О.С. Песковой, Н.В. Предеус, М.А. Романенко и др.

Проблемам управления инновационной деятельностью, инновационного развития и инноваций посвящены труды В.С. Бочко, С.В. Кортова, Ю. Г. Лавриковой, В.Л. Макарова, Б. Санто, А.Ф. Суховой, А.И. Татаркина, А.Г. Шеломенцева, Й. Шумпетера и др.

Подходы к развитию инновационной среды предприятия отражены в работах К.В. Балдина, В.П. Баранчеева, Г.С. Гамидова, В.Н. Гунина, Й.Л. Курнышева, Р.М. Мельникова, И.Ф. Мухаря, Е.М. Рогова, Д. Сулейменова, А.Ф. Суховой, А.И. Татаркина, А.В. Годосийчука, В.Ф. Уколова, Р.А. Фатхутдинова, А.Г. Шеремет, К.П. Янковского, и др.

Среди научных трудов, отражающих общие теоретические и методологические аспекты, связанные с вопросом влияния неосязаемых активов на результаты деятельности компании, а также с использованием этих активов, можно выделить работы А.А. Быковой, Н.Н. Ивлевой, Р. Каплана, А. Лонквиста, П. Меттенена, Д. Нортонна, С. Пайка, Й. Рууса, Л. Фернестрёма, Д.В. Шишляева и др.

Признавая высокую значимость данных научных исследований, следует отметить, что вопросы идентификации, оценки и управления НРИД на данный момент не нашли полного и всестороннего отражения в научных трудах. Это выявляет противоречие между потребностью современных предприятий в формировании эффективного механизма управления инновационной деятельностью с учетом нематериальных результатов и недостаточностью существующего теоретического и методического базиса, что определило выбор темы, объекта и предмета диссертационного исследования, постановку его цели и задач.

Объектом исследования выступают промышленные предприятия, осуществляющие инновационную деятельность.

Предметом исследования является совокупность управленческих отношений, возникающих в процессе получения результатов инновационной деятельности предприятия.

Цель работы заключается в развитии теоретических положений и методического инструментария управления инновационной деятельностью предприятия с учетом нематериальных результатов.

В соответствии с поставленной целью определены следующие **задачи**:

1. Дополнить имеющийся понятийный аппарат, используемый в управлении инновационной деятельностью.
2. Разработать методический инструментарий для идентификации нематериальных результатов инновационной деятельности предприятия.
3. Разработать механизм управления инновационной деятельностью предприятия с учетом нематериальных результатов.

Методологической и теоретической основой исследования послужили научные труды российских и зарубежных авторов в области управления инновационной деятельностью и развития инновационной среды промышленного предприятия, усовершенствования управленческих решений в реализации инновационной и инвестиционной политики. Для достижения цели и решения поставленных задач использован комплекс методов исследования: диалектический метод, метод аналитического моделирования; для обработки полученных данных – статистический анализ, метод экспертных оценок, экономико-математический статистический метод, метод синтеза и анализа; системный и структурный анализ; онтологический подход (матрица взаимовлияния).

Информационную базу исследования составили труды и публикации российских и зарубежных ученых, действующие законодательные и другие норма-

тивные акты, Интернет-ресурсы, статистические источники, раскрывающие экономические показатели предприятий, аналитические и информационные ресурсы отечественных и зарубежных консалтинговых компаний, а также результаты исследований и расчетов, выполненных автором.

Научная новизна диссертационной работы состоит в следующем:

1. Дополнен понятийный аппарат управления инновационной деятельностью путем введения авторского понятия «нематериальные результаты инновационной деятельности» (НРИД), под которыми подразумеваются дополнительные неучтенные ресурсы и возможности управления, формирующие уникальные конкурентные преимущества промышленных предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, что расширяет представление об источниках и факторах улучшения ее результатов. Разработана классификация НРИД, позволяющая проводить их систематизацию и идентификацию через основные критериальные особенности (п. 10.10. «Проектирование систем управления организациями. Новые формы функционирования и развития систем управления организациями. Информационные системы в управлении организациями. Качество управления организацией. Методология развития бизнес-процессов. Развитие методологии и методов управления корпоративной инновационной системой» паспорта специальности 08.00.05 – «Менеджмент», гл.1, п. 1.1, с. 11-20 диссертации, п. п. 1.2, с. 20-35. п.п. 1.3, с. 35-57 диссертации).

2. Разработан методический инструментарий для идентификации нематериальных результатов инновационной деятельности предприятия, позволяющий ранжировать их по частоте проявления и степени взаимовлияния. Данный инструментарий отражает скрытые возможности и неучтенные ресурсы в виде НРИД, которые менеджмент предприятия может создавать и использовать как внутри, так и за пределами предприятия, что позволяет повышать эффективность управления инновационной деятельностью (п. 10.12. «Оценка управления организациями как

социальными и экономическими системами. Критерии оценки эффективности управления. Критерии оценки эффективности управления. Методы и показатели оценки результативности управления» паспорта специальности 08.00.05 – «Менеджмент», гл. 2, п.п. 2.2, с. 72-93 диссертации).

3. Разработан механизм управления инновационной деятельностью предприятия, включающий алгоритм реализации инновационной и инвестиционной политики промышленного предприятия, методику идентификации НРИД и факторную модель расчета премии за риск с учетом НРИД, что позволяет принимать обоснованные управленческие решения для достижения целей по инновационному развитию предприятия (п. 10.11. «Процесс управления организацией, её отдельными подсистемами и функциями. Целеполагание и планирование в управлении организацией. Контроль, мониторинг и бенчмаркинг. Механизмы и методы принятия и реализации управленческих решений. Управление проектом. Управление знаниями. Риск-менеджмент. Управление производством. Современные производственные системы» паспорта специальности 08.00.05 – «Менеджмент», гл.2, п.п. 2.3, с. 93-111, гл. 3, п.п. 3.1, с. 112-121 диссертации).

Теоретическая и практическая значимость результатов работы заключается в развитии понятийного аппарата, формировании научно-обоснованных моделей и методического инструментария управления инновационной деятельностью промышленного предприятия, расширяющих возможности применения результатов диссертационного исследования в практике формирования и реализации инновационной политики российских инновационных компаний малого, среднего и крупного бизнеса.

Апробация результатов исследования заключается в представлении основных итогов исследования на научно-практических конференциях международного, всероссийского и регионального уровней, среди которых: г. Варна (Болгария,

2010), г. Краснодар (2012), г. Тамбов (2012), г. Белград (Сербия, 2016), г. Пермь (2012, 2013, 2021).

Результаты исследования успешно применяются в практической деятельности предприятий ООО «Пневматик», ООО «ЭН-Ресурс» и ООО «РУСЭНЕРГО», что подтверждают акты внедрения.

Результаты диссертации внедрены в учебный процесс кафедры «Экономика и финансы», что подтверждает справка о внедрении в учебный процесс.

Публикации. По результатам выполненного диссертационного исследования опубликована 21 научная работа общим объемом 12,15 усл. печ. л. (личный вклад автора 9,1 усл. печ. л.); в том числе семь статей в журналах, включенных в перечень ВАК РФ; в одном издании, индексируемом в базе Web of Science.

Структура диссертации включает введение, три главы, заключение, список литературы из 159 источников и 19 приложений. Работа изложена на 165 страницах основного текста, содержит 20 рисунков и 22 таблицы.

Во введении аргументирована актуальность диссертационного исследования, определены его объект, предмет, цель и задачи, сформулированы научная новизна, теоретическая и практическая значимость.

В первой главе «Теоретико-методологическое обоснование нематериальных результатов инновационной деятельности» представлен анализ теоретических подходов к пониманию результата инновационной деятельности; раскрыта сущность неучитываемых нематериальных результатов инновационной деятельности, приведена классификация и содержательная идентификация нематериальных результатов инновационной деятельности.

Во второй главе «Методические основы идентификации нематериальных результатов инновационной деятельности» обоснована необходимость выявления и учета нематериальных результатов инновационной деятельности; описаны этапы идентификации НРИД; продемонстрированы уровни интеграции и

влияния каждого НРИД; разработана авторская методика для вычисления премии за риск.

В третьей главе «Механизм управления инновационной деятельностью предприятия с учетом нематериальных результатов» проведена валидация предложенного инструментария по учету НРИД и применению факторной модели расчета премии за риск, обоснованы результаты его апробации на примере стратегий пяти инновационных предприятий г. Перми.

В заключении представлены выводы по результатам диссертационного исследования.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Концептуальные характеристики результатов инновационной деятельности организации

В последние несколько лет особое внимание исследователей направлено на изучение понятий: «инновации», «инновационная деятельность» и «результаты инновационной деятельности». Однако в отечественной и зарубежной литературе отсутствует общепринятая терминологическая база в данной области, что может способствовать возникновению недопониманий и разночтений. В связи с этим, совершенствование понятийно-терминологического аппарата посредством четко сформулированных и обоснованных определений является основой исследования.

Инновационная деятельность представляет особый научный интерес, так как включает в себя создание и развитие новшеств, прорывных технологий и решает экономические, технологические, социально-политические задачи. Анализ существующих понятий позволит сформулировать понятие «результат инновационной деятельности».

Изучением инновационной деятельности как процессуальной составляющей инновационной деятельности занимались Ю.П. Соловьев и И.Р. Курнышева. Они рассматривают инновационную деятельность как переход от формирования идеи до реализации продукта с получением прибыли [71]. К.В. Балдин подчеркивает, что инновационная деятельность функционирует по неформализуемым механизмам, связана с высокими рисками и способна вызывать структурные изменения [15, с. 74-76]. В.Ф. Уколов утверждает, что инновационная деятельность и инновационный процесс – тождественные понятия и представ-

ляют собой процесс от возникновения качественно новой идеи до начала ее масштабирования [108]. Схожего мнения придерживаются такие авторы, как: Е.М. Рогова, И.Т. Балабанов, Р.А. Фатхутдинов [14, 29, 109]. Однако А.И. Татаркин и А.Ф. Суховой разграничивают эти понятия [101, с.18, 19, 22]. По мнению авторов, инновационная деятельность входит в состав инновационного процесса и является его основой (рис. 1).

В 1963 году впервые был опубликован международный стандарт по методологии статистики науки и инноваций - руководство Фраскати (Frascati Manual), в котором под инновационной деятельностью понимается деятельность, связанная с преобразованием идеи в качественно новый или усовершенствованный существующий продукт, технологический процесс, подход к социальным услугам, доведенный до конечного потребителя [125].

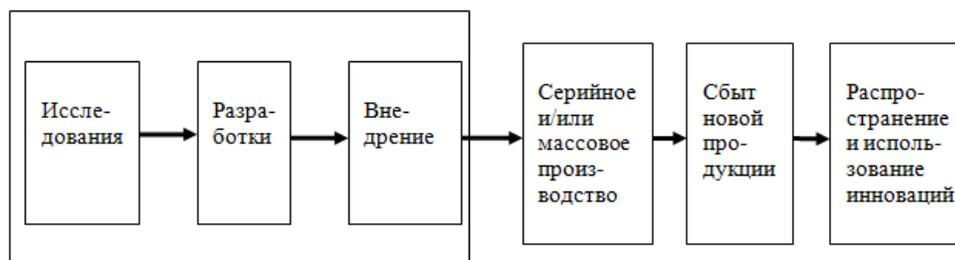


Рис. 1. Основные стадии инновационной деятельности и инновационного процесса [источник: 125]

А.В. Тодосийчук под инновационной деятельностью понимает не только создание или усовершенствование продукции и процессов, но и проведение сопутствующих НИОКР [106, с. 34]. Подобного мнения придерживается П. Н. Завлин, утверждая, что инновационная деятельность направлена на использование и практическое применение результатов НИОКР [48, с. 11].

При трактовке термина А.Г. Шеремет придерживается подхода Й.А. Шумпетера [115] о предпринимателе – новаторе и определяет инновационную деятельность как деятельность, при которой предприниматели создают новый продукт и осуществляют функции в маркетинговой и финансовой сфере [113, с. 48].

Г. С. Гамидов делает акцент на том, что инновационная деятельность – это командная работа, направленная на внедрение инноваций, созданных на основе синтеза новых научных знаний, открытий, изобретений и существующих технологий, систем и оборудования [30]. К. П. Янковский и И. Ф. Мухарь определяют инновационную деятельность предприятия как работы по созданию и распространению инноваций в хозяйственной системе [118, с. 26].

В свою очередь, В. Н. Гунин и В. П. Баранчев под инновационной деятельностью понимают создание и внедрение разного рода нововведений с проведением значительных маркетинговых исследований, поиск новых подходов к организации информационных, консалтинговых, социальных и других услуг [32, с. 21]. Подобного определения придерживается А.Б. Крутик и Л.В. Ильина [67].

Профессор А.Г. Теслинов инновационную деятельность определяет на основе концептуальной модели. По его мнению, инновационная деятельность заключается в поиске инновационных идей и их оценке со стороны удовлетворения рыночных потребностей, общественного статуса и возможности дальнейшей трансформации в технологии [104, с. 131].

Как видно, мнения ученых в разной степени различаются в части определения результата и целевой направленности понятия «инновационная деятельность». С точки зрения авторского исследования для наиболее достоверной трактовки и оценки какой-либо деятельности, необходимо делать акцент на ожидаемые результаты [84, 86]. На основе анализа, можно выделить наиболее распространенные подходы к определению результатов инновационной деятельности среди ученых (табл. 1).

Таблица 1. Основные признаки инновационной деятельности

[составлено автором]

Базисные понятия		Основные признаки	Подход, кол-во упоминаний (раз)			Общее соотношение упоминаний
			Традиционный	Ориентированный	Целевой	
Суть	Процесс	Процесс	5	6	3	50%
		Деятельность	2	5	1	29%
		Мероприятие	1	1	-	7%
		Сфера, часть прогресса	-	1	1	8%
		Способ	-	1	-	4%
Объект	Идея	Новое научное знание	1	8	-	32%
		Идея	3	4	1	29%
		Инновация (нововведение)	1	3	3	25%
		Новое открытие, изобретение, разработка	1	1	1	11%
		Новый подход, способ, средство, технология	-	2	1	11%
Действие	Технология	Исследование, поиск идей	3	1	2	21%
		Изобретение, создание, разработка, доработка, изменение	5	8	4	61%
		Внедрение, воплощение	1	7	1	32%
		Производство	1	2	1	14%
		Реализация, выход, сбыт, распространение	2	7	2	39%
		Использование, освоение	4	5	2	39%
Результат	Итог	Новый товар, услуга, продукт, инновация, новшество	8	8	-	57%
		Новая технология, процесс	4	4	-	29%
		Удовлетворение потребностей	-	9	-	32%
	Эффект	Повышение эффективности, успех	-	4	-	14%
		Улучшение социальных услуг	-	3	-	11%
		Улучшение качества	-	2	-	7%
		Совершенствование труда	-	1	-	4%
		Повышение конкурентоспособности	-	1	-	4%
		Решение экологических проблем	-	1	-	4%
		Окупаемость инвестиций	-	1	-	4%
Иные	-	4	-	14%		
Субъект	Человек	Люди, коллектив, предприниматель	1	1	-	7%

1. **Традиционный подход** основан на видении инновационной деятельности как создания инновационного продукта или технологии с доведением его до

определенного желаемого результата и раскрытием технологического процесса. Приверженцами данного подхода являются: Г.С. Гамидов, Э.И. Крылов и И.В. Журакова, Б. Санто, А.В. Годосийчук, В.Ф. Уколов, А.Д. Шеремет, К.П. Янковский и др. [30, 68, 97, 106, 108, 113, 118].

2. Отличительной характеристикой **ориентированного подхода** является доведение практически полезной и востребованной инновации до конечного потребителя. В свою очередь, авторов ориентированного подхода можно разделить на две подкатегории: первые акцентируют внимание на удовлетворение потребностей потребителей, вторые ограничивается достижением потенциального социально-экономического эффекта. Данного подхода придерживаются: С.Д. Ильенкова, В.Ю. Яковец, А.Г. Теслинов, А.А. Трифилова, А.Б. Крутик, П.Н. Завлин и др. (32 % авторов) [12, 48, 54, 67, 71, 103, 105, 107, 117].

3. **Нецелевой подход**. Подход, который отличен от традиционного тем, что авторы рассматривают инновационную деятельность с акцентом на другие ее признаки (процесс, используемые технологии, существующие циклы и т.п.), при этом целевые результаты исключаются из внимания. Среди авторов данного подхода, можно выделить: К.В. Балдина, В.Н. Гунина, Б.Н. Баранчеева, А.И. Татаркина, А.Ф. Суховой, В.Г. Медынского и др. [9, 15, 32, 77, 101].

По мнению автора, наиболее полное раскрытие термина инновационной деятельности представлено в ориентированном подходе, так как выделяется целевой смысл и эффект от создания и внедрения инноваций. Далее, при концептуальном моделировании понятия «результат инновационной деятельности», автор будет придерживаться именно этого подхода с целью формирования более точного и конкретного определения.

Анализ терминов (табл. 1) позволяет выявить основные признаки инновационной деятельности: суть, субъект, объект, необходимые действия и желаемый результат.

Суть инновационной деятельности представляет, конечно же, некий процесс, набор мероприятий, действий, которые нами представляются в базисном понятии «процесс» (более 50% авторов склоняются именно к такой трактовке).

Субъектом инновационной деятельности являются непосредственно работники, персонал, коллектив, предприниматели, менеджмент разного уровня в абстрагированном варианте «человек».

Действия субъекта представляются нами как «технологии», включающие в себя весь набор функций, задач, необходимых для рождения, внедрения и распространения инноваций.

Анализ признаков, определяющих *объект* и *результат*, применительно к инновационной деятельности, выявил ряд особенностей, связанных с разными подходами авторов к понятию «инновация». Некоторые авторы инновацию считают *объектом* инновационной деятельности, а некоторые авторы инновацию воспринимают как *результат* инновационной деятельности. Такое различие оправдано и обосновывается разными подходами авторов к определению инновации [28]. Инновация является объектом инновационной деятельности на стадии идеи (**И**), далее, в результате применения инновационной деятельности (**ИД**), инновация трансформируется и приобретает другую форму (**И'**) (товар, продукт, патент, технология и т.п.) Таким образом, уместна следующая формула инновационной деятельности и ее результата [124]:

$$\mathbf{И} \rightarrow \mathbf{ИД} \rightarrow \mathbf{И'}$$

Результаты инновационной деятельности по форме посевных инноваций можно разделить на материальные и нематериальные:

- 1) «Итог» - целевые результаты (инновационные продукты, технологии);
- 2) «Эффект» - сопутствующие результаты, направленные на повышение конкурентоспособности, эффективности, качества и т.п.

Основываясь на проведенном анализе, используя концептуальный подход и методику А.Г. Теслинова [103; 104, с.124], определим базовые понятия:

- 1) **процесс** - организация ИД [91];
- 2) **идея** - начало ИД [66];
- 3) **технология** – позволяет создавать и осуществлять ИД [94];
- 4) **форма** - представление новой идеи [47].

В базовые понятия не включен «субъект», так как инновации создаются исключительно человеком.

Базовые понятия объединим следующими взаимосвязями (рис. 2).

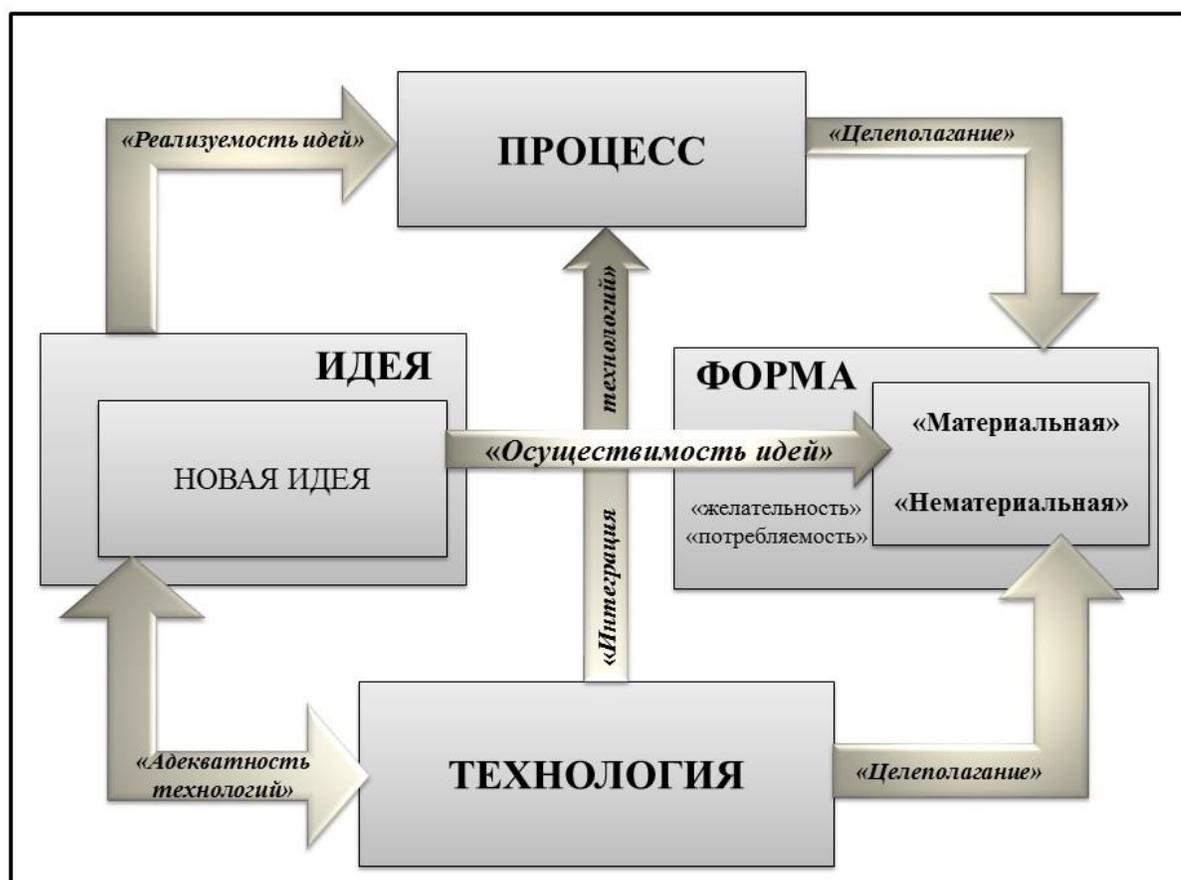


Рис. 2. Схема концепта «результат инновационной деятельности»

[составлено автором]

- 1) Отношение «*Осуществимости идей*» - целевая составляющая взаимосвязей, показывающая комплексную способность научной идеи к осуществ-

лению в практической деятельности; понятие осуществимости устанавливает цель для преобразований идеи в инновацию (результат), происходящих в процессном и технологическом блоках.

2) Отношение «*Реализуемости идей*» - технологическая составляющая взаимосвязей, показывающая способность процесса в обеспечении создания инновации как результата.

3) Отношение «*Адекватности технологий*» - способность (методологическая, техническая, организационная и др.) и ресурсная обеспеченность технологии для преобразования идеи и доведение ее до целевого результата.

4) Отношения «*Интеграции технологий*» - процедура постепенного, обоснованного и достаточного внедрения необходимых технологий в процесс инновационной деятельности.

5) Отношение «*Целеполагания*» - взаимосвязи, исходящие из процессного и технологического блока и отражающие целевую установку на форму инновации, как результат. Процесс нацелен на конечный (реализация инновации) и промежуточные результаты, является следствием целеполагания и может отражаться в целевых показателях или дополнительных эффектах.

6) Отношение «*Желательности формы*» - из всех возможных результатов инновационной деятельности выбираются новые формы идеи, подходящие инициатору деятельности. Отрицательные результаты инновационной деятельности не рассматриваются, так как инновация должна быть не только внедрена, но и приносить положительный эффект.

7) Отношение «*Потребляемости формы*» - ценностными желательными формами инноваций являются только те, которые пользуются спросом у потребителей и приносят положительный экономический эффект или расширяют возможности.

Таким образом, **«результат инновационной деятельности»** – это желательная **форма** новой **идеи**, осуществленная в ходе реализации целенаправленного на ее потребление **процесса** и интегрированных в него адекватных **технологий**; при этом форма здесь может быть как материальной, так и нематериальной.

Результаты ИД можно разделить на 2 части:

1) **«материальные результаты ИД»** имеют определенную вещественную форму (движимое и недвижимое имущество, инновационные продукты и т.д.), могут быть отражены в бухгалтерском учете по стандартным методам оценки и учета и являются главной частью инновационной деятельности;

2) содержательное наполнение понятия **«нематериальные результаты ИД»** требует проведения исследования и всесторонней оценки ввиду различий в трактовании.

* * *

На основе проведенного анализа и исследования существующих теоретических основ инновационной деятельности было сформулировано концептуальное определение понятия «результат инновационной деятельности». Разработанный концепт:

- носит универсальный характер;
- акцентирует внимание на итоговую сущность инновационной деятельности, связанной с преобразованием идеи в иную форму (материальную и нематериальную);
- отличен тем, что в нем именно иная форма идеи, инновации является собой результат инновационной деятельности, который может носить характер целевого и сопутствующего, конечного и промежуточного, а также может быть следствием как самого процесса осуществления инновации, так и результатом от внедрения технологии, осуществления целеполагания и т.п.;

- ложится в основу механизма управления инновационной деятельностью предприятия;
- позволяет акцентировать внимание на нематериальных результатах инновационной деятельности, а именно на их дальнейшей классификации, обоснования их сущности.

1.2. Нематериальные результаты инновационной деятельности в соотношении со смежными экономическими категориями

Рассматривая результаты ИД как иные формы посевных инноваций, разделим их на *целевые* и *сопутствующие результаты*.

Отражение результата инновационной деятельности может быть в:

1) *материальной форме* – вещественные активы (инновационные продукты, сооружения, техника и др.), занимающие значительную часть активов и создающие дополнительный финансовый результат и повышающие капитализацию компании. Материальные активы (также реальные активы [146]) являются воспроизводимыми или невоспроизводимыми.

2) *нематериальной форме* в качестве дополнительного источника наращивания и поддержания капитализации предприятия через повышение конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности и других сопутствующих результатов. Предполагается, что именно сопутствующие результаты могут служить источником дополнительных возможностей для компании, поэтому нуждаются в своей идентификации.

Для дальнейшей работы необходимо четко определить суть и экономическую категорию термина «нематериальный результат инновационной деятельности» (далее – НРИД) [37]. С этой целью воспользуемся методологией выявления экономических категорий, разработанной В.Н. Белкиным и Н.А. Белкиной [18, с. 42].

Экономическая категория определяет основные свойства и взаимоотношения предметов, явлений и является фундаментальным определением. Поэтому НРИД сложно определить как обособленную экономическую категорию, но можно выделить его в качестве экономического понятия. Так, НРИД показывает дополнительные свойства эффективности инновационной деятельности, которые можно определять, измерять, оценивать и учитывать.

Некоторые отечественные авторы [112] под НРИД понимают только **нематериальные активы** компании. По мнению автора, не совсем корректно отождествлять НРИД и нематериальные активы.

Трактование термина нематериальные активы зависит от сферы деятельности, в которой оно применяется. Так, по российскому стандарту бухгалтерского учета, нематериальные активы (НМА), принимаемые к учету как таковые состоят из идентифицируемых неденежных активов, не имеющих физической формы и используемые при производстве продукции, оказании услуг, сдаче в аренду [7].

Комитет по стандартам финансового учета (FASB) определяет НМА как активы [39]: не имеющие физической формы; появившиеся вследствие прошлых событий; оказавшие измеримый эффект; способные принести доход.

Бутьелер [121] дополняет определение НМА тем, что они находятся под охраной предприятия.

Согласно п.3 статьи 257 Налогового кодекса РФ [5] НМА признаются приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного периода времени (более 12 мес.).

По международным стандартам оценки НМА - долгосрочные активы организации, без физического воплощения, дающие права и привилегии правообладателю и производят доход [78].

Далее будем рассматривать НМА только в бухгалтерском смысле и по требованиям бухгалтерского учета. Выделим критерии определения НМА [6]:

- имеют официальное подтверждение наличия актива и исключительного права на интеллектуальную собственность (патент, свидетельство и т.д.);
- не имеют физического воплощения;
- могут быть идентифицированы от другого имущества;
- используются в производственном процессе, при оказании услуг, управленческих нуждах;
- имеют долгосрочный период использования (свыше 12 месяцев);
- приносят экономический эффект.

Согласно представленным нами критериями идентификации НМА и анализу различных подходов к определению данной экономической категории, приведем примеры НМА: создание фирменного или товарного знака, торговой марки, бренда, знака обслуживания; получение полезной модели, патента, авторских прав на промышленные образцы и топологии интегральных микросхем, лицензии, свидетельства на изобретение, открытие или технологическое решение, получение франшизы или лицензии для осуществления деятельности; внедрение IT технологий (ERP систем, Oracle, SAP, Navision, Nav, Sql), разработанная техническая документация; получение «ноу-хау», открытия, изобретения; создание или значительное улучшение (повышение) корпоративного имени компании; создание нового управленческого, коммерческого и производственного секретов [42].

Указанные нематериальные активы предприятие может поставить на баланс и получать от этого выгоду [82]. Так, в общемировой практике на стои-

мость организаций значительное влияние оказывает стоимость нематериальных активов и определяет до 60% стоимости бизнеса (табл. 2) [93, с.161].

Таблица 2. Соотношение нематериальных активов в рыночной стоимости

[источник: 149]

Компания	Сектор экономики	Стоимость нематериальных активов, млрд. долл.	Соотношение стоимости нематериальных активов к стоимости компании, %
AppleINC	Компьютерные технологии	455	62
Microsoft Corp	Программное обеспечение	442	88
Amazon.com Inc.	Интернет технологии	410	95
Alphabet Inc.	Интернет технологии	378	55
AT&T Inc.	Телекоммуникации	347	95
Facebook Inc.	Интернет технологии	344	84
Anheuser-BuschInBev	Пищевая промышленность	333	98
Verizon Communications	Телекоммуникации	300	98
Johnson & Johnson	Фармацевтика	294	89
General Electric	Многоотраслевое производство	272	72
Tencent LTD	Интернет технологии	260	93
Alibaba Group Holdings – LP	Интернет технологии	251	91
PfizerInc.	Фармацевтика	248	110
The Procter & Gamble Company	Косметическая промышленность	245	99
Comcast Corporation	Медиа	237	99
Berkshire Hathaway Inc – CL	Страхование	232	44
Nestlé S.A.	Пищевая промышленность	224	89
VisaInc.	Платежная инфраструктура	224	102
Roche Holdin	Фармацевтика	220	93
Philip Morris International	Сельское хозяйство	199	98

НРИД включает в себя НМА. Базовой составляющей нематериальных активов являются **объекты интеллектуальной собственности (ОИС)**. Защита и рациональное использование прав на ОИС способствует созданию среды для дальнейшего развития компании. Преимущества от использования ОИС способствовали развитию повышенного интереса к их созданию и приобретению со стороны компаний из разных сфер деятельности [1].

Вопрос о содержательной стороне интеллектуальной собственности также вызывает разногласия.

Наиболее полное трактование термина ОИС было дано в Стокгольмской конвенции 1967 года «Об учреждении всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС)» и включает права на интеллектуальную собственность, являющиеся [148]: литературными, художественными и научными произведениями; выступлениями исполнителей, фонограммами и программами эфирного вещания; изобретениями из всех сфер человеческой деятельности; научными открытиями; промышленными образцами; товарными знаками, знаками обслуживания, торговыми названиями и обозначениями; пресечениями недобросовестной конкуренции; другими правами на результаты ОИД в различных областях деятельности человека.

В международной практике данные права, как правило, делят на три категории: промышленная собственность; авторское право и смежные права; право на коммерческую тайну.

Термин ОИС достаточно новый в российской науке [56] и закреплен в Гражданском кодексе РФ [2]. Исходя из части первой, исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, ИС относятся к объектам гражданских прав [3]. Определение ОИС содержится в ст. 138 [3], которая устанавливает исключительное право физических и юридических лиц на результаты

интеллектуальной деятельности, средства индивидуализации продукции (товарные знаки, знаки обслуживания и т.д.).

ОИС – совокупность юридически охраняемых исключительных прав нематериального и имущественного характера на результаты интеллектуальной и творческой деятельности. Таким образом, интеллектуальная собственность – это юридически оформленные нематериальные активы [21].

За рубежом в контексте НРИД применяется термин – *intangible assets* (нематериальные, неосязаемые активы) - долгосрочные активы, без физического воплощения, наделяющие владельца правами, привилегиями и приносящие доход [37, с. 47].

Далее проанализируем значение термина **интеллектуальный капитал** (далее – также ИК) [135]. Если рассматривать ИК с рыночной позиции, то он представляет собой неосязаемые ценности, повышающие капитализацию и конкурентоспособность предприятия [143].

Многие авторы сходятся во мнении, что базовыми элементами ИК являются [99, 100, 137]: **структурный** капитал, состоящий из ОИС и профессиональных знаний; **потребительский** капитал – знания, способные привлечь нового потребителя; **человеческий** капитал - профессиональные знания, моральные установки и приверженность работника предприятию [3].

На данном этапе развития нет единого подхода к трактованию и внутреннему содержанию ИК. Авторы выделяют до пяти различных компонентов ИД. Энни Брукинг [122] в работе «Интеллектуальный капитал: основной актив предприятий третьего тысячелетия» говорит об ИК как о нематериальных активах, без которых предприятие не способно функционировать [24].

Э. Брукинг рассматривает ИК как набор из четырех активов (рис. 3) [24]:

- рыночные (лояльность потребителей, портфель заказов, каналы распределения и т.д.);

- человеческие (знания, навыки, личностные качества работников);
- интеллектуальная собственность (патенты, лицензии и т.д.);
- инфраструктурные (корпоративная культура, различные методы и др.)



Рис. 3. Модель интеллектуального капитала Э. Брукинг [источник: 24, с. 31-36]

Т. Стюарт трактует ИК, как коммерциализируемые знания, умения, ОИС. [140] Широко используемая в исследованиях и практике трехкомпонентная структура ИК была разработана ИК именно Т. Стюартом. Он считает человеческий капитал базовым, опирающимся на структурный и потребительский капиталы.

Человеческий капитал (работники) постоянно изменяется, поэтому такой вид капитала компании нужно постоянно наращивать и концентрировать. В случае командной работы внутри компании совместно с эффективным управлением появляется эффект синергии, при котором значительно увеличивается эффективность каждого отдельного решения [17].

Структурный капитал по Т. Стюарту является концентрацией интеллекта [99], к этому относятся знания и опыт, привнесенные в развитие компании и ставшие неотделимой частью её (технологии, изобретения, стратегии, культура и т.д.) [99].

Потребительским капиталом организация владеет совместно с потребителями и поставщиками. Он определяется качеством выстроенных отношений с партнерами и клиентами (индивидуальный подход, сотрудничество и др.).

Т. Стюарт акцентирует внимание на тесную взаимосвязь между элементами ИК: они могут усилить или ослабить действия друг друга. Недостаточно вкладывать инвестиции в какой-то один компонент, нужно учитывать их взаимовлияние.

В своей работе А.А. Быкова рассматривает различные подходы к определению и структурному содержанию ИК [25, с.29-30]. Сопоставив внутреннее содержание отдельных компонентов ИК, делает вывод об определенной идентичности многообразия классификаций ИК, придерживаясь определения и классификации интеллектуального капитала Л. Эдвинсона, который под интеллектуальным капиталом понимал «способность компании трансформировать знания и нематериальные активы в факторы, которые создают соответствующую стоимость» [116, с. 20]. При этом нематериальные активы имеют строгое определение в рамках бухгалтерского учета и рассматриваются как часть интеллектуального капитала.

Существуют и другие точки зрения о структурном содержании ИК.

Так, Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. представляют ИК как неденежные, нематериальные ресурсы, участвующие в цепочке создания ценности и полностью или частично контролируемые компанией. Таким образом, авторы считают равнозначными понятия интеллектуальный капитал и нематериальные активы [96].

А. Лонквист и П. Меттенен считают, что нематериальные активы создают ценности компании, через знания и умения работников, организационные ресурсы и отождествляют понятия нематериальные активы и ИК [131].

С. Альберт, И. Бредли дают более широкое трактование ИК и определяют его как процесс трансформации знаний и нематериальных активов в полезные ресурсы, повышающие конкурентоспособность компаний и наций [119].

Что касается российских исследователей, то отечественные авторы в основном используют классификации зарубежных коллег, хотя в последние годы

определенный вклад в развитие понятия ИК внесли такие ученые, как Б. Леонтьев, А. Козырев, В. Макаров и В. Иноземцев.

В.Л. Иноземцев рассматривает ИК в широком смысле и определяет его как «коллективный мозг», аккумулирующий приобретенные в процессе жизни знания, опыт сотрудников, ОИС, коммуникации, организационную структуру, информационные сети, имидж фирмы [55].

Б. Б. Леонтьев определяет ИК как стоимость интеллектуальных активов компании, в которые входят ОИС, профессиональные знания сотрудников, коммуникативные связи с другими субъектами [73].

По мнению автора, наиболее полное определение, затрагивающее все области деятельности организации, приводит Э. Брукинг, поэтому в дальнейшем исследование будет опираться на ее мнение.

Рассматривая интеллектуальный капитал в бухгалтерском смысле, предположим, что не весь ИК входит в состав исследуемых нами НРИД.

На рисунке 4 отражено положение НРИД по отношению к некоторым экономическим категориям.

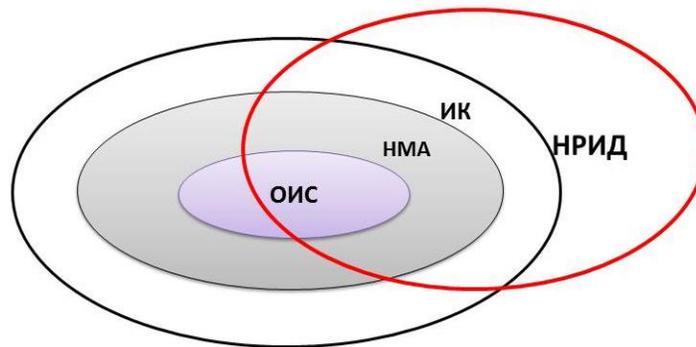


Рис. 4. Соотношение понятий, отражающих нематериальные результаты инновационной деятельности: НРИД - нематериальные результаты инновационной деятельности; ИК - интеллектуальный капитал; НМА - нематериальные активы; ОИС – объекты интеллектуальной собственности [составлено автором]

Интеллектуальный капитал объединяет нематериальные активы компании [16]. Рассматриваемые экономические категории взаимосвязаны, но не равнознач-

ны, так как не все составляющие интеллектуального капитала относятся к нематериальным активам. Например, интеллектуальные и деловые качества сотрудников, их квалификацию нельзя отнести к НМА или интеллектуальной собственности компании [102].

К НМА не относятся: результаты НИОКР, если они не внедрены в производство; списки клиентов (по российским стандартам); затраты на обучение и подготовку сотрудников (по российским стандартам).

НМА, не являющиеся ОИС компании: личностные и профессиональные качества и навыки сотрудников, так как не могут быть отделены от человека; технологии и методы работы, на которые нельзя получить патент или лицензию.

По международным стандартам финансовой отчетности к НМА не относится такой ОИС, как торговая марка, созданная организацией, так как затраты на ее создание невозможно отделить от расходов на развитие компании. НРИД включают в себя не весь ИК. Составляющие не относящиеся к ИК, не входящие в состав НРИД: предпринимательские, управленческие, интеллектуальные навыки сотрудников, образование, повышение квалификации и др. [114].

Таким образом, выделяется отдельная группа НРИД, не относящаяся к представленным на рисунке 4 и требующая полной и конкретной идентификации. Для решения, стоящих задач, была построена таблица 3 [87].

Таблица 3. Задачи, решаемые в рамках экономических категорий, характеризующих нематериальные результаты инновационной деятельности

[составлено автором]

Термин/ Категория	Субъект	Объект	Задачи / Возможности
ОИС	Юристы	Охраноспособные результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации в том числе: объекты промышленной собственности, программы для ЭВМ и баз данных,	Юридическое признание (регистрация) и правовая защита, которые могут приносить доход

Термин/ Категория	Субъект	Объект	Задачи / Возможности
		произведения науки, топологии интегральных микросхем, селекционные достижения, «ноу-хау».	
НМА	Бухгалтера, финансисты, оценщики	Идентифицируемый, документально оформленный неденежный актив, не имеющий материально-вещественной формы и используемый при производстве товаров, выполнении работ, оказания услуг или управления компанией.	Учет и постановка на баланс Существует высокая вероятность того, что в будущем от использования актива компания получит экономические выгоды и стоимость актива может быть надежно оценена. При этом организация не должна предполагать следующей перепродажи НМА
ИК	Менеджмент, собственники	Собирательное понятие для обозначения неосязаемых ценностей: организационный капитал (интеллектуальная собственность и совокупность профессиональных знаний); потребительский капитал (знания о новом покупателе); человеческий капитал (знания сотрудника, его моральные ценности, приверженность компании, корпоративная культура и т.п.)	Учет с целью определения реальной стоимости компании Обеспечивает повышение рыночной стоимости компании и рост конкурентоспособности
НРИД	Менеджмент, собственники, финансисты, стейкхолдеры	Результаты научного, творческого труда, представляющие собой неосязаемые, неучтенные факторы	Учет и оценка с целью эффективного управления инновационной деятельностью и повышения рыночной стоимости организации, ее конкурентоспособности НРИД приносят доход сейчас или в будущем

Анализ данных экономических понятий показал различия в применении и смысловой нагрузке терминов, представленных выше: ИК в основном применяется среди менеджеров, ОИС – юристов, НМА – профессиональными оценщиками и бухгалтерами.

Нематериальные результаты инновационной деятельности могут быть использованы менеджментом компании, собственниками бизнеса, финансистами, стейкхолдерами (заинтересованными сторонами), т.е. той аудиторией, которая контролирует стоимость бизнеса и имеет рычаги управления компанией, в частности ее инновационной деятельностью [20].

Объектом ИС является продукт, в отношении которого законодательно установлены определенные правоотношения (законодательство об авторском праве, патентное право; охрана ноу-хау охраняется правообладателем). Интеллектуальный капитал состоит из 3-х составляющих, каждая, из которой имеет свой объект. Так, «структурный (организационный) капитал» рассматривает ИС (патенты), техническое и программное обеспечение, оргструктуру компании; объектом «потребительского капитала» являются связи с клиентами, информация о клиентах, торговая марка, бренд; «человеческий капитал» под объектом рассматривает знания, навыки и творческие способности персонала.

Задачи, которые решает интеллектуальная собственность: в первую очередь, объект ИС является нематериальным благом, результатом интеллектуальной деятельности и правообладатель наделяется исключительным правом на его использование и защиту; во-вторых, ОИС могут приносить доход правообладателю [39]. В свою очередь, НМА компании способны обеспечить капитализацию рыночной стоимости предприятий за счет учета и постановки на баланс данных активов. Говоря об ИК, то он обладает способностью создавать добавленную стоимость и обеспечивать конкурентные преимущества организации на рынке [26].

НРИД представляет собой нематериальные факторы, приносящие доход, способствующие капитализации компании и инновационной деятельности. Учет НРИД позволит продуктивно управлять инновационной деятельностью и, как следствие, развитию, наращиванию конкурентных преимуществ и инвестиционной привлекательности организации.

Более подробно объекты рассматриваемых экономических категорий, как результаты инновационной деятельности, представим в таблице 4, где опять же в соотношении этих категорий предложим некоторый реестр возможных нематериальных результатов инновационной деятельности, часть из которых будет исходить из некоторых элементов НМА, ИС или ИК, а часть будет иметь самостоятельное позиционирование.

Предлагаемый для дальнейшего исследования перечень НРИД стал результатом теоретического анализа научной литературы, описывающей вопросы инновационного развития, практических консультаций с лицами, участвующими в инновационной деятельности, а также личного опыта автора в рамках практической деятельности по исследованию и внедрению инновационных процессов. Безусловно, представленный перечень не является исчерпывающим и может быть подвергнут справедливой критике в своей содержательной части, но, по мнению исследователей, он являет собой набор необходимых и достаточных факторов, которые могут представить собой те искомые неучитываемые НРИД компании.

Таблица 4. Сравнение факторов рассматриваемых экономических категорий
[составлено автором]

№ п/п	Нематериальный результат инновационной деятельности	Экономическая категория (термин)			
		НМА	ОИС	ИК	НРИД
1.	Появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п.	+	+	+	+/-
2.	Были внедрены новые технологии в деятельность организации (повысилась компьютерная грамот-	+	+	+	+/-

№ п/п	Нематериальный результат инновационной деятельности	Экономическая категория (термин)			
		НМА	ОИС	ИК	НРИД
	ность, сформировалось иное мышление)				
3.	Были получены/приобретены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п.	+	+	+	+/-
4.	Были произведены изменения в организационной структуре предприятия	-	-	-	+
5.	Появились новые маркетинговые возможности (новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.)	-	-	-	+
6.	Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими заинтересованными лицами	-	-	-	+
6.1.	Проинновационная работа с партнерами	-	-	-	+
7.	Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей	-	-	+	+
8.	Повысилась узнаваемость компании во внешней среде	-	-	+	+
9.	Были внедрены новые способы руководства, управления, планирования, контроля на предприятии	-	-	-	+
10.	Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам	-	-	-	+
11.	Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами	-	-	-	+
12.	Сотрудники получили возможность самостоятельно решать возникшие конфликты, разногласия, проблемы	-	-	-	+
13.	Были акты признания и морального поощрения сотрудников за инновационную деятельность	-	-	-	+
14.	Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством.	-	-	-	+
15.	Были созданы творческие, проектные, рабочие группы	-	-	-	+
16.	Сотрудники по собственной инициативе были направлены на обучение	-	-	-	+
17.	Сотрудники самостоятельно приобрели новые знания, навыки, умения	-	-	-	+
18.	Повысилась степень готовности персонала к творческому труду	-	-	+	+
19.	Появились новые возможности и условия для творчества, развития и проявления инициативы,	-	-	-	+

№ п/п	Нематериальный результат инновационной деятельности	Экономическая категория (термин)			
		НМА	ОИС	ИК	НРИД
20.	Повысилась степень удовлетворенности персонала результатами творческого труда	-	-	+	+
21.	Повысилась материальная мотивация за новые идеи, изменения, рационализаторские предложения	-	-	-	+
22.	Появились положительные изменения в корпоративной культуре (культурно-массовые мероприятия, форма одежды, стиль общения, коммуникации и т.п.)	-	-	-	+
23.	Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации	-	-	-	+
24.	Были внесены изменения в программы, планы, цели развития предприятия	-	-	+	+
25.	Были скорректированы мировоззренческие, философские взгляды сотрудников предприятия на свою деятельность (видение, миссия, принципы и т.п.)	-	-	-	+

Таким образом, автор выделил состав НРИД среди смежных экономических категорий. При этом знаками «+ / -» автор обозначил те НРИД, которые относятся только к конкретным экономическим категориям или могут быть отнесены к нескольким. Например, НМА, которые были приобретены организацией и поставлены на баланс, не относятся к НРИД, поскольку они не являются непосредственно результатами инновационной деятельности. Иными словами, к НРИД автор относит только те НМА, которые были получены самой организацией в процессе ее инновационной деятельности. Или приобретение патента, лицензии или свидетельства на изобретение относится к нематериальным активам организации, но не относится к НРИД. А если компания в результате инновационной деятельности получила новый продукт, зарегистрировала на него патент или товарный знак, то в данной ситуации этот НМА является нематериальным результатом инновационной деятельности.

Говоря об интеллектуальном капитале, автор также отмечает, что некоторые компоненты человеческого капитала не относятся к НРИД, например, мо-

ральные ценности, интеллект, лидерские качества и профессионализм работников, умения решать проблемы и т.п.

* * *

Следовательно, автором теоретически обоснованы те НРИД, которые по своей природе не относятся ни к нематериальным активам, ни к объектам интеллектуальной собственности, ни к интеллектуальному капиталу, а представляют собой отдельную группу, требующую своего содержательного описания и классификации.

Классификация и содержательная идентификация неучитываемых нематериальных результатов инновационной деятельности позволит нам выделить наиболее существенные НРИД, идентифицируя которые появятся дополнительные возможности эффективного управления как процессом инновационной деятельности, так и предприятием в целом. Разработка методики учета нематериальных результатов инновационной деятельности обеспечит дополнительные возможности для интенсификации конкурентных преимуществ.

1.3. Классификация и основные характеристики нематериальных результатов инновационной деятельности

При изучении нематериальных результатов инновационной деятельности было отмечено, что еще не сформирован единый термин для определения нематериальных факторов и не обозначена их классификация. Исходя из отсутствия точного определения понятия НРИД, отметим, прежде всего, общие характеристики НРИД, некоторые из которых будут относиться ко всем смежным экономическим категориям, рассмотренным нами выше, а некоторые будут иметь уникальный характер:

1) труд по их созданию является научным, творческим, интеллектуальным. НРИД представляют собой неосвязаемые, неучтенные факторы, отражаю-

щие новое знание, трансформацию уже известных знаний и разнообразные виды научных услуг;

- 2) с этими объектами связан прирост знаний (ИК);
- 3) имеют конкретных авторов или коллектив создателей;
- 4) НРИД способны стимулировать ИД фактом своего существования;
- 5) по поводу НРИД могут возникать социально-экономические отношения;
- 6) немалая часть объектов определяются как общественные блага;
- 7) все нематериальные результаты взаимозависимы и связаны между собой системно;
- 8) данные объекты обладают стоимостной оценкой, могут являться предметом трудового договора или контракта, следовательно, могут приносить доход сейчас или в будущем, позволяя развивать и эффективно управлять инновационной деятельностью компании.

Под **НРИД** в контексте данного нами определения «результат инновационной деятельности» предлагается понимать всю совокупность нематериальных форм, осуществленных в результате или процессе ИД идеи, представляющих собой дополнительные ресурсы и возможности. НРИД создаются и используются как внутри, так и вне предприятия для формирования уникальных конкурентных преимуществ и принятия правильных управленческих решений.

Классификация НРИД по различным признакам (табл. 5), охватывающим основные аспекты деятельности предприятия позволяет перейти к определению ключевых составляющих структуры НРИД.

Таблица 5. Классификационные основания НРИД [составлено автором]

Основание классификации	Типы НРИД
1) По среде образования и аккумуляции	Внутренние (во внутренней среде предприятия) Внешние (во внешней среде предприятия)
2) По источнику образования	Преобразованы из потока информации из внешней среды Преобразованы из внутреннего корпоративного потока
3) Сфера применения	Для внутреннего применения Для накопления на предприятии

	Для внешнего применения Для продажи
4) Частота использования	Одноразовые Многоразовые
5) Основа целеполагания	Целевой Сопутствующий
6) Фактор появления	Случайные Ожидаемые
7) Степень идентификации	Специально учитываемые в деятельности Случайно учитываемые Не учитываемые
8) По формам	Эксплицитные (поддающиеся формализации) ИмPLICITные (не поддающиеся формализации)

Исходя из выявленной специфики НРИД и их составом по содержательному основанию, а также по среде образования и аккумуляции автор предлагает следующую классификацию НРИД предприятия (рис. 5).



Рис. 5. Классификация нематериальных результатов инновационной деятельности [составлено автором]

В данной классификации рассматриваются три уровня НРИД.

На первом уровне НРИД делятся на:

1. **Внешние** – образуются и накапливаются во внешней среде, тем самым обеспечивая конкурентное преимущество предприятия, к примеру: проинновационная культура работы с партнерами, новые коммуникации, корпоративное имя компании, репутация торговой марки, влияние на распределительные каналы и механизмы и т.д.;

2. **Внутренние** – образуются и накапливаются во внутренней среде предприятия, например: внутренние механизмы управления организацией, технологии и т.п.

На втором уровне для внутренних НРИД определяются две составляющие: **человеческие и инфраструктурные результаты** [63]. Внешние НРИД предприятия подразделяются на **потребительские и партнерские**.

На третьем уровне человеческие НРИД представляют собой **индивидуальные и коллективные результаты**. Как пример, к коллективным и индивидуальным НРИД, по мнению автора, можно отнести приобретение новых компетенций сотрудниками компании, связанных с инновационной деятельностью. Создание или расширение креативной среды организации, акты формирования инновационных, творческих групп, повышение готовности сотрудников к творческому труду, рост степени удовлетворенности персонала результатами творческого труда, акты признания, поощрения, награждения работников за инновационную деятельность в профессиональных кругах и т.д. [128].

Инфраструктурные результаты объединяют в себе технологии, методы и процессы, которые обеспечивают работу предприятия [58]. Данные результаты делятся на **организационные и технологические**. Под организационными результатами в своей работе автор понимает инновационные рационализаторские предложения (новый способ в логистике, новый метод ценообразования и т.п.), приме-

нение нового (усовершенствованного) метода руководства, механизмы саморазвития и самоорганизации, акты проинновационного оргдизайна в организации и т. п. Технологические нематериальные результаты инновационной деятельности включают в себя процессы внедрения новых информационных технологий (ноу-хау, изобретения, программы в рамках ИД организации) и получения патентов, свидетельств и лицензий, авторских прав на промышленные образцы.

Рассматривая внешние НРИД на третьем уровне, автор подразделяет их по принципу интересов. Так, потребительские результаты могут быть представлены в виде интересов потребителей (степень удовлетворенности потребителя) и интересов организации (маркетинговые инновации, включающие в себя новый метод продаж, каналы сбыта, клиентская база, портфель заказов). Соответственно, партнерские результаты выражаются аналогично предыдущим в интересах организации (проинновационная работа с партнерами) и интересах партнеров (создание новых отношений с аналогичными предприятиями).

Полное распределение выявленных нами ранее НРИД (табл. 4) по разработанным классификационным группам представлено в приложении 1 к настоящей работе.

Анализируя НРИД, нами выделены неучитываемые сопутствующие результаты, которые представляют собой источник дополнительных возможностей для предприятия, выражающихся в росте эффективности использования как внутренних, так и внешних ресурсов.

Исходя из предложенной классификации и реестра возможных НРИД (табл. 4), необходимо содержательно описать именно те НРИД, которые по своей сути отличаются от ИК, НМА, ОИС, наиболее очевидны и предсказуемы, как правило, не учитываются в целевом отношении в рамках инновационной деятельности и представляют исследовательский интерес по разработке методики их учета.

№1. Появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п.

Инновационным рационализаторским предложением является техническое, организационное или управленческое решение, которое несет кардинально новую, полезную и выгодную идею для компании [74]. Это результат ежедневного труда и постоянства целей, принятия перспективных решений, помогающих работать продуктивно.

На сегодняшний день новаторские идеи роста компании, повышения производительности (индивидуальной и коллективной), доходности компании являются одной из основных составляющих частей современной экономики. Процветание компании напрямую зависит от темпа, ритма разработок и применения результатов инновационной деятельности, основанных на новых идеях, которые, в свою очередь, являются исходом или побочным продуктом инновационного процесса, поддерживаемого предприятием. Частота возникновения рационализаторских предложений и качество идей зависят от знаний и опыта сотрудников предприятия.

В качестве инструмента менеджмента здесь рассматривается совершенствование управленческих навыков сотрудников, а также стимулирование со стороны руководства. Поддержка талантов сотрудников напрямую влияет на появление новых идей, разработок, т.к. сотрудник заинтересован в этом, он более эффективно работает.

№2. Были внедрены новые технологии в деятельность организации.

При желании руководства обеспечить автоматизацию какого-либо инновационного процесса, происходящего в компании, появляется необходимость взаимодействия с информационными технологиями, ценность которых заключается в сборе, анализе и передачи необходимой информации с минимальными затратами.

Поскольку производство инновационных продуктов требует привлечения новых информационных систем, расширения спектра операций существующих технологий, успех инновационной организации зависит от того, насколько быстро и качественно компания смогла их внедрить [34, с. 19-20]. Современные технологии позволяют компании увеличивать деловые возможности за счет быстрого и достаточного простого доступа к большим массивам данных.

Данный бизнес-актив предприятия является важным фактором повышения эффективности управления всеми сферами организации и способом получения конкурентоспособности.

Инструментом менеджмента выступает внедрение цифровизации в деятельность предприятия. Необходимо техническое обеспечение предприятия и обучение сотрудников новым технологиям, которые позволят повысить эффективность работы.

№3. Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п.

Одним из самых важных нематериальных результатов инновационной деятельности компаний (предпочтительно, крупных) является интеллектуальная собственность (лицензии, патенты и сертификаты). Возникновение данного НИРД происходит при условии наличия инновационной стратегии, которой придерживается предприятие.

Данные нематериальные активы предоставляют право пользования уникальным объектом. Нередко именно наличие такого права обеспечивает компании теми ресурсами, которые становятся источниками появления и поддержания конкурентного преимущества, расширения своего рыночного сегмента. Кроме того, для третьих лиц наличие данных прав является показателем инновационного развития предприятия. Чем больше количество патентов, лицензий и свидетельств, тем более инновационная стратегия предприятия.

С точки зрения менеджмента необходимо выстроить систему коммерциализации РИД, т.к. наличие патента, лицензии или сертификата еще не говорит о том, что этот РИД приносит предприятию прибыль или повышает конкурентоспособность. Необходимо грамотно коммерциализировать полученный РИД, продать его или заключить лицензионный договор на использование. Получение права на РИД и его коммерциализация должны представлять перспективу для развития предприятия.

№4. Были произведены изменения в организационной структуре предприятия.

Установление инновационной организационной структуры предприятия и внесение изменений подразумевают менее формальный принцип работы с упором на творческую деятельность индивидуумов и коллектива в целом. Кардинально измененная организационная структура, направленная на развитие инновационных сторон предприятия, определяется как взаимодействие сотрудников, отвечающих за новизну продукта, с инфраструктурой, которая позволяет свободно внедрить процесс создания инновационного продукта [10]. Основу новой структуры составляют следующие компоненты: свободный доступ к информации, четкое распределение прав и обязанностей, наличие единой мотивации (цели и стратегии), самостоятельность осуществления действий по отношению к партнерам и клиентам, поддержка новых идей сотрудников со стороны руководителей.

Благодаря вышеуказанным факторам, появляющимся при изменении оргдизайна, формируются новые информационные комбинации и связи на каждом уровне управления, появляется более широкий ряд решений. Поэтому проинновационный оргдизайн дает возможность усилить циркуляцию информации между подразделениями и отдельными сотрудниками на всех этапах инновационного процесса.

Менеджменту предприятия необходимо использовать современные управленческие инструменты для построения организационной системы, которая способствует не только появлению, но и реализации инновационных идей сотрудников.

№5. Появились новые маркетинговые возможности (новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.).

Основным вопросом, на который стоит ответить при выявлении новых маркетинговых возможностей, становится: «Какие нововведения (инновации) позволят компании наилучшим образом удовлетворить потребности клиентов в кратчайшие сроки?». Для достижения необходимого результата нужно понимать тренды, изменения на рынке, то, как движется спрос клиента; оценивать инновационные ресурсы. Лишь тогда возможно появление новых стратегических возможностей.

Маркетинговые возможности включают в себя приоритетные для инновационной компании направления с целью максимизации прибыли. Необходимость данного аспекта состоит в принятии стратегических решений и планировании действий по их реализации. Предприятие, придерживающееся инновационной стратегии развития, при появлении данного НРИД получает возможность незамедлительно отвечать на рыночные колебания и изменения потребностей клиентов, следовательно, принимает характер высоко конкурентоспособной фирмы.

Основным инструментом менеджмента в данном случае выступает клиентоориентированность. Ключевой целью деятельности любого предприятия является удовлетворение потребностей клиентов, поэтому умение быстро подстроиться под эти потребности определяет возможности предприятия к дальнейшему развитию.

№6. Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими заинтересованными лицами.

В последнее время получила распространение новая форма организации инновационной деятельности – кооперирование усилий предприятий в разработке нововведений. Данный НРИД возникает при условии существования взаимовыгодного предложения, в результате которого обе стороны будут иметь на выходе инновационный продукт, позволяющий повысить уровень благосостояния предприятия. Чем более подготовлена компания к совокупному созданию продукта, тем более эффективен процесс синергии [59, с. 243].

Устанавливая новые долгосрочные и прочные отношения с партнерами (предприятиями, имеющими инновационную направленность, конкурентами и другими заинтересованными лицами), фирма получает дополнительные возможности генерирования рационализаторских идей, использования новейших технологий, не доступных ранее. Создание совокупных знаний стимулирует появление поглощающих способностей компании и, как правило, приводит к созданию кардинально нового продукта. Объединение нескольких сторон повышает склонность к инновационным процессам и достижению синергетических эффектов, а также позволяет компаниям выходить за пределы технических границ и за рубежи местного рынка.

Это также определяется клиентоориентированностью предприятия, т.к. и партнеры, и конкуренты, и клиенты составляют внешнюю экосистему предприятия и каждая составляющая этой системы определяет развитие предприятия на рынке.

№6.1. Проинновационная работа с партнерами.

Целью внедрения принципа проинновационной работы с партнерами является формирование взаимной лояльности и доверительного отношения, готовности к долгосрочному сотрудничеству.

Любое предприятие нуждается в эффективных партнерских связях, которые являются главным условием его благополучного функционирования в отрасли. Сегодня наиболее актуальным является предрасположенность к сотруд-

ничеству и выстраивание наиболее эффективных партнерских связей. В ходе такого сотрудничества деятельность предприятия переориентируется под запросы рынка, такие партнерские отношения позволяют фирме сохранять и усиливать свои конкурентные преимущества. Данный НРИД возникает на всех стадиях инновационного процесса, позволяя компании своевременно корректировать или внедрять новые аспекты проинновационной культуры работы с партнерами, что непосредственно имеет прямое влияние на целевые результаты деятельности предприятия.

Партнеров также можно рассматривать в качестве клиентов предприятия. С ними необходимо налаживать связь, реагировать на изменения, ориентироваться на их потребности и возможности, чтобы выстроить взаимовыгодные отношения.

№7. Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей.

Повышение удовлетворенности потребителей, партнеров – основа рыночного подхода в разрезе отношенческого капитала. Основным условием возникновения данного НРИД является наличие организационной структуры, которая способна создавать среду, благоприятную для удовлетворения требований потребителей. Руководство имеет возможность достаточно просто проследить правильность развития структуры посредством проведения анкетирования [89].

Полагаясь на результаты современных исследований, можно доказать, что эффективность управления данным нематериальным результатом инновационной деятельности имеет положительную корреляционную взаимосвязь с такими финансовыми показателями, как: маржа прибыли, рентабельность собственных активов, рентабельность собственного капитала, рыночная добавленная стоимость и др. [35] Отзывы третьих лиц являются источником идей, благодаря которым происходит улучшение качества производимой продукции, стратегических процессов внутри предприятия.

В данном случае мы можем рассматривать имиджевую оценку и брендинг как элементы менеджмента. Создание благоприятного имиджа требует постоянного совершенствования, но при этом необходима стабильность в деятельности предприятия. Брендинг позволяет сделать предприятие узнаваемым на рынке, тем самым повышая конкурентоспособность, т.к. клиент предпочтет при выборе товара (услуги) надежное и известное предприятие.

№8. Повысилась узнаваемость компании во внешней среде.

Данный НРИД включает в себя не только стратегию компании по привлечению внимания к бренду, но и степень рейтингового признания. Цель этого показателя – повысить прозрачность деятельности компаний для инвесторов, указать на существующие слабые и сильные стороны компании.

Описываемый атрибут возникает при проведении компанией внешней (интернет, телевидение, выставки и презентации, реклама) и внутренней (ПИАР, обучение, обмен информацией) политики повышения узнаваемости компании за пределами отрасли её деятельности. Основным способом учета является анкетирование и анализ оценок рейтинговых агентств.

Все вышеуказанные способы прямой передачи информации до третьих лиц влияют на лояльность клиентов, партнеров и других заинтересованных лиц. Эффективность управления брендом предприятия напрямую повышает производительность предприятия.

№9. Были внедрены новые способы руководства, управления, планирования, контроля на предприятии.

Менеджмент компании должен быть гибким и способным быстро реагировать как на изменение рыночной ситуации, так и на внутренний климат в компании. В процессе инновационной деятельности ее целевым и промежуточным нематериальным результатом может стать новый метод управления организацией. Непосредственно в процессе решения уникальной задачи может быть

рожден некоторый уникальный метод ее решения, способ применения управленческих функций, новый механизм контроля и т.п. Очень важно данный опыт зафиксировать и оценить на предмет дальнейшего использования.

Регулярный контроль над деятельностью предприятия и подходом управления, планирования предоставляет возможность обновления методов управления (при необходимости), нахождения оптимального варианта работы, который бы позволил принимать важные решения незамедлительно, после обнаружения неисправностей, отклонений.

№10. Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам.

При наличии структуры организации, состоявшей из двух или более уровней, руководство компании начинает предпринимать различные методы для более эффективного способа ведения бизнеса и оптимизации рабочей силы управленческого звена. Одним из способов повышения производительности информационной инфраструктуры предприятия является возможность руководителей делегировать свои полномочия сотрудникам разных должностей. Наличие данного скрытого НРИД в структуре предприятия можно проследить по объему загруженности руководителя и его степени доверия по отношению к подчиненным.

Можно выделить следующие положительные стороны процесса передачи обязанностей третьему лицу: повышение производительности управленческого состава (за счет снижения загруженности), появление и поддержание сравнительного преимущества сотрудников (специализация), кооперативное принятие решений, повышение мотивации (как следствие усиления чувства ответственности); усиление доверия со стороны руководителей и т.д.

Делегирование является эффективным инструментом менеджмента, т.к. у руководителя появляется возможность сосредоточиться на развитии стратегии

предприятия, на решении новых задач, которые могут вывести предприятие на новый уровень.

№11. Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами.

Во многих компаниях, ориентированных на создание инновационных продуктов, обязанности распределены таким образом, что сотрудники, имея свою область специализации, выстраивают самостоятельно соответствующие отношения с заинтересованными лицами. Зная стратегию и цели компании и определив дальнейшие перспективы, опытные сотрудники способны развить долгосрочные связи. Наличие данного НРИД определяется степенью свободы действий сотрудников, а также уровнем доверия со стороны руководства.

Данный НРИД позволяет сократить время вывода продукта на рынок, получить более полную картину о потребностях клиентов и трендах рынка. Следовательно, можно утверждать, что учет этого фактора позволяет компании получить конкурентоспособное преимущество и увеличить долю рынка.

Здесь также применяется инструмент делегирования: руководитель определяет цель для подчиненных, а подчиненные уже выстраивают собственные задачи для достижения данной цели взаимодействуя с клиентами, заказчиками и другими контрагентами.

№12. Сотрудники получили возможность самостоятельно решать возникшие конфликты, разногласия, проблемы.

Рассматриваемый НРИД возникает при условии наличия организационной структуры, основанной на доверии со стороны руководителей и готовности сотрудников брать на себя ответственность в решении различного рода задач. Для учета фактора необходимо провести опрос сотрудников о степени свободы, предоставляемой руководителями.

Способность сотрудников самостоятельно находить уместные способы выстраивания межличностных отношений создает здоровую корпоративную культуру в компании, что незамедлительно повышает управляемость экономического объекта. Благодаря ориентации на общие цели, мобилизации инициативы сотрудников, в компаниях наблюдается снижение количества разногласий между сотрудниками.

Применение инструментов коммуникации, а также выстраивание системы корпоративных ценностей позволит предприятию создать благоприятную рабочую атмосферу внутри коллектива, которая непосредственно отразится на эффективности деятельности предприятия.

№13. Были акты признания и морального поощрения сотрудников за инновационную деятельность.

Это своего рода мотивация сотрудников, основой которой является не формально установленные процедуры или конкурс, а своевременная благодарность за проделанную работу. При этом акт поощрения работников должен иметь систематический характер и быть доступным для каждого сотрудника. Только тогда возможен учет рассматриваемого НРИД.

Проводя акты публичного поощрения сотрудника, работодатель создает стимул к повышению интенсивности труда, повышает уверенность награжденного сотрудника и косвенно оказывает воздействие на других сотрудников компании.

Подобная поддержка профессиональной среды укрепляет самопризнание, самопозиционирование, профессиональные отношения в коллективе, создает продуктивный корпоративный дух и способствует дальнейшему развитию как сотрудника, так и организации.

№14. Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством.

Возникновение данного НРИД происходит в компаниях с высоким уровнем доверия и поддержки со стороны руководителей по отношению к сотрудникам.

Очень важно продвигать проявляемые работниками инициативы брать на себя ответственность за свершение нового проекта, демонстрировать, что такое поведение действительно приветствуется. Именно на высокотехнологичных производствах важно не только постоянное повышение квалификации сотрудника, но и поддержание креативности, сохранение и развитие открытой, легкой и доверительной атмосферы. Всё это способ показать потребность компании в сотруднике. Учет и выявление НРИД происходит в результате опроса сотрудников.

Результатом наличия рассматриваемого фактора является здоровая атмосфера творчества, которая программирует сотрудников на проявление креативных способностей и способствует развитию инновационной активности команды.

№15. Были созданы творческие, проектные, рабочие группы.

Творческая активность персонала не исключает стандартизации рабочей деятельности, а, наоборот, является ее неотъемлемой частью. Четко определяя критерии работы (цель трудовой деятельности, ограничения, методы и способы ведения трудовой активности), руководители обеспечивают персонал всем необходимым для результативного творческого труда [129]. Данный НРИД создания творческой атмосферы является одним из самых важных с точки зрения повышения уровня инновационной активности предприятия, поскольку основой создания нового продукта становится идея, сгенерированная в результате обсуждения сотрудниками, непосредственно задействованными в творческом процессе. Учет и выявление скрытого атрибута инновационной деятельности проводится на основе опросов сотрудников об участии в командных обсуждениях создания нового товара или услуги.

Инновационные творческие группы должны непрерывно изучать тенденции развития информационных технологий, проводить внутреннюю оценку и отбор наиболее перспективных проектов для организации [112].

Таким образом, выстраивание коммуникации между сотрудниками, отделами, их вовлечение для достижения целей предприятия определяет появление инновационных идей и разработок.

№16. Сотрудники по собственной инициативе были направлены на обучение.

В процессе создания инновационного продукта руководство и сам персонал компании приходят к выводу о том, что нередко знаний, которыми обладают сотрудники, не хватает для освоения новых способов разработки инноваций. Осознавая, что обучение и подготовка человеческих ресурсов способствуют созданию организационных знаний, технологическому и инновационному развитию компании, руководство обеспечивает сотрудников необходимыми средствами повышения уровня компетенций в отрасли. Учет анализируемого фактора можно провести, исходя из опроса руководителей о величине процента сотрудников, ставших участниками тренингов с или без отрыва от непосредственной производственной деятельности.

В результате интенсивной вовлеченности персонала в творческую деятельность предприятия повышается инновационная активность компании.

№17. Сотрудники самостоятельно приобрели новые знания, навыки, умения.

Получение и накопление знаний – это очень важный процесс, влияющий не только на эффективность человеческих нематериальных результатов инновационной деятельности, но и инфраструктурных, и отношенческих. Новаторские возможности сотрудников могут быть определены как степень вовлеченности в инновационные процессы компании, например, создание, продвижение и реализация идей с конечной целью в виде инновационного продукта, услуги [147].

Участвуя в создании новых продуктов, сотрудники в большей степени осведомлены о проблемах и тонкостях производственного процесса. Таким образом, сотрудники самостоятельно приобретают необходимый опыт и компетенции для последующей реализации продукции компании [126].

Очень важным в процессе инновационной деятельности становится распространение знаний, что, в свою очередь, тоже представляет определенный НРИД. Это возможно, если в организации есть поддержка со стороны руководства, существует определенный курс (ориентация) на обучение, а также мотивация, ориентированная на передачу знаний.

Концентрация этих знаний способствует дальнейшему пропорциональному инициированию инноваций [81]. Аналогично предыдущему НРИД здесь свою роль играют мотивация со стороны руководства и вовлеченность сотрудников.

№18. Повысилась степень готовности персонала к творческому труду.

Мотивация к творчеству – основной инструмент повышения уровня удовлетворения персонала результатами собственного труда. Задача руководства – обеспечить как можно больше свободы в той сфере, в которой ведется основная производственная деятельность работника. Чем больше свободы, тем выше чувство ответственности за результат и, как правило, тем более творческие способности в решении нестандартных экономических задач проявляет сотрудник самостоятельно. Учет рассматриваемого НРИД может быть основан на опросе сотрудников об уровне удовлетворения условиями, созданными для развития творческого аспекта, а также о степени обладания необходимыми знаниями.

Готовность к творческому труду является важным фактором создания новых или кардинально усовершенствованных продуктов, а также источником устойчивого инновационного развития компании.

№19. Появились новые возможности и условия для творчества, развития и проявления инициативы.

Многие зарубежные авторы выделяют три основных взаимозависимых фазы успешного труда персонала: общительность, творчество и физическая активность. Важным условием проявления творческой инициативы сотрудников, их включения в бизнес-процессы компании является создание организационной

среды, направленной на развитие и поддержку возникающих идей. Творческая атмосфера труда, созданная руководителями, позволяет сотрудникам ощущать большую свободу в ведении собственных проектов, выстраивании отношений с клиентами и поставщиками. Учет НРИД составляется на основе опроса сотрудников об удовлетворении средой для творчества.

По мнению исследователей, в рамках инновационной деятельности по внедрению новшества, безусловно, возникают средовые изменения, когда в рамках творческого процесса рождаются обстоятельства, изменяющие существующее креативное позиционирование предприятия. Фиксация этих обстоятельств и их дальнейшее развитие могут дать дополнительные возможности. Расширение «креативной среды» дает прочную основу для смелых экспериментов, способствует развитию связей в организации. Также немаловажно выстраивание корпоративной культуры, которая поддерживает такую среду.

№20. Повысилась степень удовлетворенности персонала результатами творческого труда.

Изменение уровня удовлетворенности сотрудников результатами творческого труда зависит от того, насколько были оправданы ожидания, требования индивидуума о характере предоставляемого труда. Учет скрытого НРИД проводится на основе опроса сотрудников.

При создании руководителями необходимых условий для развития, творчества, проявления инициативы, мотивации к творческому труду наблюдается повышение желания продолжать участие в инновационной деятельности компании, что, несомненно, влияет на эффективность задействованных временных и физических ресурсов, а, значит, и на результаты деятельности всей компании.

№21. Повысилась материальная мотивация за новые идеи, изменения, рационализаторские предложения.

Материальное поощрение нередко становится отличным силовым рычагом, мотивирующим сотрудника на продвижение тех предложений, которые он внес в проект, на реализацию новой идеи. Информация о внедренных результатах инновационной деятельности, безусловно, оказывает положительное влияние на эмоциональный уровень сотрудников организации, но в свою очередь материальная мотивация поддерживает сотрудников к достижению целей организации и исключает оппортунистическое поведение. В большинстве случаев денежное вознаграждение действительно усиливает интенсивность инновационного процесса и способствует получению целевого результата.

Помимо этого, освещение вопросов материального стимулирования в корпоративной среде, мотивация могут стать дополнительным фактором ангажирования других работников в инновационную деятельность.

№22. Появились положительные изменения в корпоративной культуре (культурно-массовые мероприятия, форма одежды, стиль общения, коммуникации и т.п.)

Изменение в корпоративной культуре предприятия подразумевает перестройку всего организационного комплекса: индивидуальные способы ведения бизнеса, подчеркивающие характер управления компанией; изменение отношений между членами организации, эталонов поведения. Корпоративная культура инновационного предприятия должна ориентировать сотрудников на более быстрое и эффективное принятие решений, касающихся творческой и инновационной активности. Протворческая корпоративная культура состоит из безоговорочной поддержки инновационных идей со стороны руководства. Ценностные установки руководителей предприятия во многом способствуют созданию в организации инновационного климата, способствующего свободному, творческому поиску и реализации нововведений. Учет НРИД проводится при наличии вышеуказанных факторов.

Положительные изменения в корпоративной культуре, особенно в фирмах, занимающихся инновационной деятельностью, ведут к скачкообразному повышению производительности.

№23. Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации.

Лояльность сотрудников – немаловажный нематериальный ресурс компании. У сотрудника будет желание работать в организации при наличии следующих инструментов повышения лояльности: формирование корпоративной культуры, политика «открытых дверей» во взаимоотношениях работника и работодателя, справедливое материальное вознаграждение за труд, удовлетворение в профессиональном и личностном росте, комфортная обстановка в коллективе, хороший соцпакет. Стоит отметить, что анализируемый НРИД становится важным при решении задачи о повышении уровня инновационной активности. Для улучшения лояльности сотрудников руководство должно использовать правильную мотивацию и выстраивать соответствующую корпоративную культуру.

№24. Были внесены изменения в программы, планы, цели развития предприятия.

Интеграция изменений в программы, миссии, приоритеты, планы развития компании свидетельствует о том, что руководство заинтересовано в повышении потенциала предприятия путем преобразования. Как правило, какие-либо поправки вносятся в программу, либо план, при условии возникновения реформ, проводимых как внутри, так и вне компании. Чем профессиональнее персонал компании и выше инновационная направленность предприятия, тем выше скорость принятия изменений и адаптации к новшествам. Учет рассматриваемого НРИД ведется на основе анализа соответствия целей, миссии компании и внешним условиям рынка.

Частые реформы и корректировки программ, отвечающие внешним изменениям, приводят к инвестиционной привлекательности (инвесторы получают необходимую информацию из годовых отчетов), увеличению рыночной стои-

мости и, как следствие, возможности вкладывать дополнительно полученные средства в развитие инновационной активности.

Изменения в программах, приоритетах и в целом в планах предприятия должны определяться корпоративной культурой, чтобы не только инвесторы могли видеть эти изменения, но и сотрудники понимали цель деятельности предприятия.

№25. Были скорректированы мировоззренческие, философские взгляды сотрудников предприятия на свою деятельность (видение, миссия, принципы и т.п.).

Создание корпоративной философии фирмы с инновационной направленностью базируется на трех четко сформулированных принципах: миссия, философия и кодекс поведения. Основная цель философии компании – построение доверительных отношений между сотрудниками и руководителями. Корпоративная философия компании эффективна лишь тогда, когда она становится отправной точкой сотрудников для принятия решений, направленных на становление лидерских позиций компании. Правильно сложенная корпоративная философия компании – это важный показатель отношений между заинтересованными лицами как вне, так и внутри компании.

Философия компании сконцентрирована на общих целях, достигаемых в результате совместной сплоченной работы над продуктами инновационной деятельности также позволяет формировать общее представление будущего состояния организации, столь необходимого для движения вперед. Практика корпоративной философии включает в себя умение воспроизводить общие «картины будущего», которые укрепляют участие работников в процессе, повышая уровень производительности всей компании [98].

Выводы по главе 1

1. Автором сформулировано концептуальное определение понятия «результат инновационной деятельности», которое акцентирует внимание на ито-

говую сущность инновационной деятельности, связанную с преобразованием идеи в иную форму (материальную и нематериальную), так как именно иная форма идеи, инновации являет собой результат инновационной деятельности, который может носить характер целевого и сопутствующего, конечного и промежуточного, а также может быть следствием как самого процесса осуществления инновации, так и результатом от внедрения технологии, осуществления целеполагания и т.п. Прделанная работа позволила акцентировать внимание на нематериальных результатах инновационной деятельности.

2. Рассматривая проблему нематериальных результатов инновационной деятельности был дополнен понятийный аппарат управления инновационной деятельностью путем введения авторского понятия НРИД. Были выделены не учитываемые НРИД, которые по своей природе не совпадают в полной мере с близкими по системе экономическими категориями (нематериальные активы, объекты интеллектуальной собственности, интеллектуальный капитал) и представляют собой отдельную группу, имеющую свое собственное содержание. Предложен возможный реестр НРИД.

3. С учетом выявленной специфики автором предложена классификация НРИД, а также представлены основные характеристики тех НРИД, которые, по мнению автора, требуют дальнейшего исследования на предмет возможности их идентификации и дальнейшего использования как дополнительных возможностей для организации.

По мнению автора, не учитываемые НРИД нуждаются в учете, так как будущие доходы от них зачастую оказываются весьма значительными. Итогом учета НРИД является создание материальных благ и конвертация в стоимость, широкий обмен НРИД – одна из важнейших предпосылок экономического, социального, культурного развития компании на рынке.

ГЛАВА 2. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Нематериальные результаты инновационной деятельности как дополнительный инструментарий управления

Исходя из всего спектра НРИД, теоретически обоснованного нами в предыдущей главе, можно утверждать, что направлений их применимости может быть множество.

Автором же предлагается рассмотреть наиболее очевидное направление, где НРИД могут стать источником новых возможностей и в той или иной мере служить процессу совершенствования инновационной деятельности.

Таким направлением могут быть вопросы совершенствования методов управления инновационной деятельностью, когда у менеджмента появляется новый инструментарий, связанный с ранее неучитываемыми результатами и их показателями.

В качестве первого примера автором предлагается рассмотреть **Систему сбалансированных показателей** Нортон и Каплана (BSC), которая включает в себя показатели, как финансового, так и нефинансового характера. Система сбалансированных показателей – это инструмент стратегического планирования и управления, которая широко используется в руководстве предприятием, промышленностью, правительственными учреждениями и некоммерческими организациями для того, чтобы нацелить предпринимательскую деятельность на выполнение стратегии организации, совершенствование внутренних и внешних коммуникаций, осуществление контроля деятельности организации на предмет соответствия стратегическим целям, в том числе в рамках осуществления инновационной деятельности (рис. 6).



Рис.6. Общий вид системы сбалансированных показателей [источник: 127]

Данная система выступает в качестве инструмента измерения результативности, добавляя к традиционным финансовым показателям стратегические нефинансовые показатели. Целью такого новаторского решения было дать возможность менеджерам и руководителям более «сбалансированный» взгляд на эффективность организации.

Появление подобного инструментария у менеджмента, осуществляющего инновационную деятельность, позволяет обеспечить обратную связь внутренних бизнес-процессов и внешних результатов с целью постоянного совершенствования стратегических показателей и результатов инновационной деятельности предприятия. Отвечая на основные вопросы: из чего создается стоимость компании [159], какие из процессов инновационной деятельности можно назвать ключевыми, каков уровень внутренних и внешних результатов иннова-

ционной деятельности. В этой связи НРИД могут выступить в качестве дополнительных или основных маркеров [83].

Сбалансированная система показателей предлагает рассматривать организацию с четырех сторон, разрабатывать показатели, собирать данные и анализировать их относительно каждой перспективы:

1. Рост и обучение;
2. Внутренние бизнес-процессы;
3. Клиенты;
4. Финансы.

Данные перспективы считаются базовыми, но при необходимости в этот список можно включить дополнительные пункты исходя из специфики стратегии компании.

Данные составляющие системы сбалансированных показателей могут включать исследуемые нами НРИД. Например: рост и обучение – человеческие НРИД, внутренние бизнес-процессы – инфраструктурные НРИД, клиенты – потребительские и партнерские НРИД. Все нематериальные результаты формируются индивидуально, подстраиваясь под стратегические процессы и миссию компании.

Для визуализации процесса трансформации НРИД в материальные результаты деятельности компании, Нортон и Каплан предлагают использовать стратегические карты, которые показывают пошаговые связи между стратегическими целями в виде причинно-следственной цепочки. Так, инновации в области человеческих и инфраструктурных результатов могут привести к заметным улучшениям эффективности внутренних бизнес-процессов, которые в свою очередь предоставляют предприятию возможности по созданию желаемых результатов в области сотрудничества с клиентами, партнерами и ведения финансовой деятельности компании [138].

Необходимо выделить основные преимущества использования сбалансированной системы показателей в рамках инновационной деятельности с использованием НРИД.

Во-первых, глядя на четыре аспекта НРИД компании, можно получить сбалансированный взгляд не только на инновационную деятельность компании, но и на результаты работы компании в целом. В отличие от традиционных инструментов анализа финансового состояния, VCS дает полную картину того, насколько близка компания к достижению стратегических целей, а, следовательно, предоставляется возможность рассчитать требуемое количество организационных и человеческих ресурсов, выявить характер экономических и неэкономических вложений для привлечения сотрудников, клиентов, партнеров и иных заинтересованных лиц.

Деятельность компании будет эффективна лишь в том случае, если используемые НРИД будут сопряжены со стратегией фирмы. Система способна выявить неявные проблемы компании, последствия от которых могут быть обнаружены только в долгосрочном периоде [69]. Например, несмотря на резкий рост финансовых показателей, разбор на индивидуальные карты может демонстрировать снижение степени удовлетворенности потребителей, отсутствие приобретения новых компетенций работниками, связанных с инновационной деятельностью, снижение степени рейтингового признания организации, отсутствие актов признания, поощрения, награждения работников за инновационную деятельность в профессиональных кругах, сужение профессионального некоммерческого бизнес сотрудничества (отсутствие компании в бизнес сообществах, ассоциациях в ряде учредителей), устаревание технологий и т.д. Таким образом, менеджмент может предпринять действия по устранению недостатков в момент их выявления.

Во-вторых, сбалансированная система показателей является средством, позволяющим удостовериться в том, что предпринятые действия по процессу реализации будут полностью удовлетворять целевым, желаемым результатам.

Несмотря на явные преимущества, данная методика имеет свои недостатки в контексте применения НРИД.

Во-первых, данный метод не позволяет компании сравнить собственные показатели со среднеотраслевыми и удостовериться в наличии конкурентного преимущества, источниками которого являются НРИД.

Во-вторых, сбалансированная система показателей основана на статичных, неменяющихся показателях баланса, в то время как база НРИД состоит в динамичном потоке накопления ресурсов в человеческие, инфраструктурные, потребительские и партнерские результаты.

В-третьих, данный инструмент не предоставляет рекомендаций по изменению стратегий и политики для преодоления неэффективного использования ресурсов. Внедрение неподходящих НРИД имеет очень высокие альтернативные издержки, что может иметь негативный оттенок особенно в случае с малыми и средними предприятиями.

Следующий метод, который может быть применен в части совершенствования методов управления инновационной деятельности – это «**Мониторинг неосязаемых активов**» (The Intangible Assets Monitor). Данный метод измерения нематериальных результатов, предложенный К. Э. Свейби в 1996 году, предназначен для наиболее точной оценки рыночной стоимости предприятия. Свейби предложил рассматривать индикаторы, на основе которых можно сделать вывод о состоянии наличных нематериальных результатов компании [141]. Согласно данному методу, нематериальные результаты любой фирмы делятся на три группы: внешняя структура, внутренняя структура и компетенции сотрудников.

Данные составляющие схемы «Мониторинга неосязаемых активов» включают исследуемые нами НРИД: внешняя структура – потребительские и партнерские результаты, внутренняя структура – инфраструктурные результаты, компетенции сотрудников – некоторая часть человеческих результатов.

Метод мониторинга неосязаемых активов фокусируется на индикаторах, предоставляющих информацию об изменениях и потоках знаний: роста, инноваций, эффективности, стабильности/риска. Эти индикаторы представляют собой лишь примеры тех, что требуют наибольшего регулирования в бизнес-процессах современных компаний. Они не могут подходить совершенно всем предприятиям даже одной отрасли. Выбор наиболее подходящего индикатора зависит от стратегии, которую ставит перед собой руководство. Основная идея использования индикаторов – выбрать один или два индикатора для каждого атрибута нематериального результата (внутренней структуры, внешней структуры или компетенции сотрудников).

Приведем примеры индикаторов для НРИД и способ их расчета.

К.Э. Свейби выделяет несколько основных индикаторов роста компании в области человеческих результатов.

Во-первых, это опыт работы в данной сфере, проводя параллель с исследуемыми НРИД, это могут быть: «приобретение компетентностей работниками, связанных с инновационной деятельностью», «акты признания, поощрения, награждения работников за инновационную деятельность в профессиональных кругах», «акты формирования инновационных групп», «материальная мотивация сотрудников занятых в инновационной деятельности» и т.д. Посредством расчета изменения индикаторов в разные периоды возможно проследить, насколько в среднем снизился/увеличился уровень человеческих результатов компании.

Во-вторых, уровень образования. Данный показатель влияет на оценку уровня компетентностей сотрудников, связанных с инновационной деятельно-

стью и, следовательно, на возможность компании достичь будущих стратегических целей. Информация об уровне образования профессионалов может быть использована как для задач внутрифирменного анализа, так и для возможности сравнения успехов своей компании с результатами конкурентов, ведущих свою деятельность в той же области знаний.

В-третьих, показателем, позволяющим измерить приобретенные компетентности сотрудников, является размер затрат на обучение и повышение квалификации персонала. Руководство компаний, ведущих свою деятельность на рынках, где основным ресурсом является человеческие результаты, должно уделять большое внимание повышению уровня компетентностей сотрудников посредством регулярного отображения данной статьи расходов в финансовом отчете компании. Данный показатель может быть рассчитан как доля затрат на обучение, либо как количество дней, посвященных обучению сотрудника в части инновационной деятельности.

Основными индикаторами инфраструктурных результатов являются: количество зафиксированных «свидетельств протворческой корректировки корпоративной культуры», количество «актов проинновационного оргдизайна», количество «полученных авторских прав на промышленные образцы», количество предложенных и внедренных «инновационных рационализаторских предложений», количество полученных и освоенных «побочных (сопутствующих) идей, технического, организационного или иного решения», «проявление механизмов саморазвития и самоорганизации» и т.д. За счет фиксирования изменений данных индикаторов можно получить ясное понимание того, насколько эффективна инновационная деятельность вашей компании, как развивается способность компании производить и генерировать продукты и услуги, а также поддерживать инновационный климат в компании [36, 88].

При рассмотрении мониторинга НРИД наибольшее внимание уделяется именно индикаторам инноваций и обновления [44, 85]. Так, при анализе нематериальных результатов, что соответствуют внешней структуры компании, автор предлагает использовать такие индикаторы, как количество заказчиков, повышающих имидж компании – «степень рейтингового признания», «появление новых профессиональных коммуникаций», «изменение существующей или внедрение новой проинновационной культуры работы с партнерами», получение новых заказов за счет «расширения профессионального некоммерческого бизнес сотрудничества». Данные индикаторы предоставляют информацию о том, насколько успешна деятельность компании в сфере инноваций во внешней среде компании. Например, удовлетворенные качеством обслуживания клиенты создают более устойчивый и надежный имидж компании нежели рекламные лозунги. Следующий индикатор продаж продукции новым клиентам (клиенты, которые впервые обратились в компанию менее года назад) является показателем того, насколько хорошо компания проникает в новые сегменты рынка, соответственно улучшает позиции на рынке.

Несмотря на то, что К.Э. Свейби представил действительно высокоэффективный и точный метод контроля нематериальных активов, у этой модели есть также свои недостатки в контексте применения НРИД. Основной недочет данной модели состоит в том, что она не требует финансовых показателей компании, из-за чего становится достаточно сложно выявить реальную рыночную стоимость предприятия.

Также, продолжая рассматривать варианты применения НРИД, необходимо отметить, что вопросы совершенствования методов управления инновационной деятельности за счет НРИД должны найти свое отражение и в финансовых показателях. Так, успешное управление компанией проявляется в первую очередь **показателями рентабельности**, которые характеризуют «эффективность работы орга-

низации в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат.

Рентабельность более полно, чем прибыль, характеризует окончательные результаты хозяйствования, потому что ее величина показывает соотношение эффекта с наличными или используемыми ресурсами. В свою очередь, рентабельность является одним из важнейших оценочных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятий и отражает то, насколько эффективно предприятие использует свои средства в целях получения прибыли» [145].

Другими словами, сегодня показатели рентабельности используются для оценки динамики развития в сравнительном анализе с показателями других предприятий [13]. Анализируя конкретную компанию, можно предположить, что рентабельность задействованного в ее инновационной деятельности капитала должна быть выше, чем рентабельность, которую получают в среднем ее конкуренты.

Соответственно, рассматривая НРИД в качестве дополнительных возможностей для предприятия, руководство компании должно понимать всю важность и значимость учета и идентификации их с целью повышения прибыли и, как следствие, роста показателей рентабельности [22, с. 123].

В литературе широко известна формула Дюпона – «расщепление рентабельности капитала на произведение рентабельности оборота (продаж) и оборачиваемости активов (рис. 7), причем каждый из факторов является содержательным финансовым показателем деятельности предприятия» [72]. В первую очередь, финансовый анализ с помощью данной формулы исследует способность предприятия эффективно генерировать прибыль, реинвестировать ее, наращивать обороты. Экономический смысл заключается в том, что чем выше скорость оборота активов, тем меньше сумма прибыли, которая необходима для требуемой отдачи активов [46].

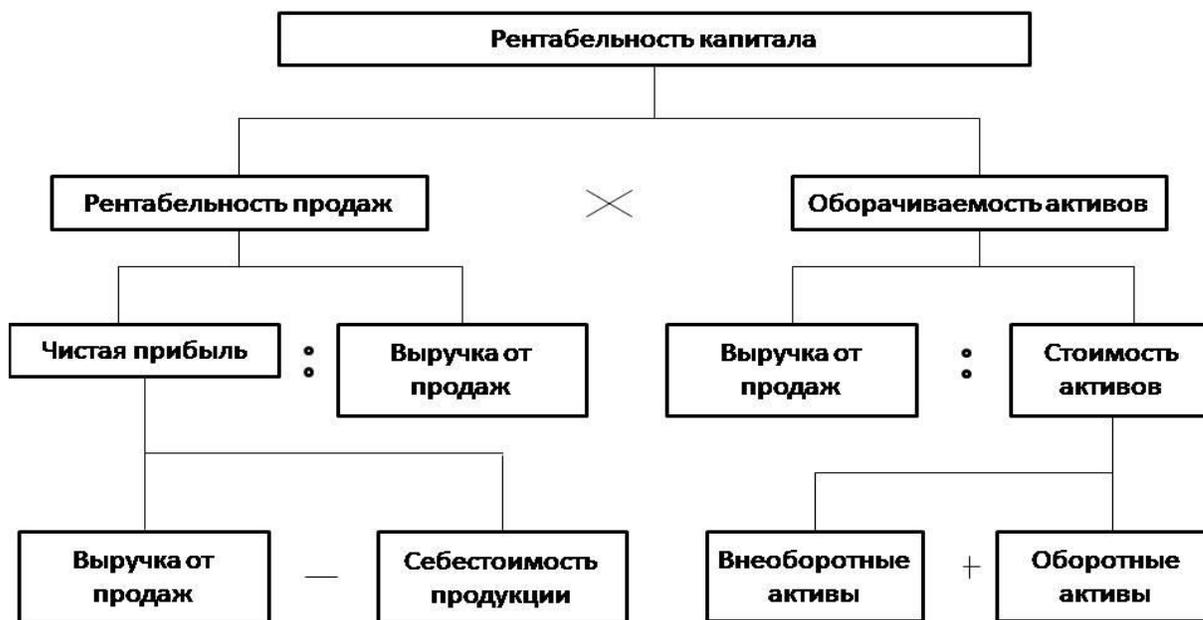


Рис. 7. Схема формирования формулы Дюпона [источник: 72]

Исследуемые нами НРИД, а именно, в части НМА и ОИС (внедрение новых технологий в деятельность компании и получение патентов, лицензий свидетельств и т.п.) отражаются во внеоборотных активах. Следовательно, учет и идентификация НРИД в части НМА позволяет определить за счет каких факторов произошло изменение рентабельности капитала [136].

Для того, чтобы учесть НРИД в части объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов, необходимо выбрать метод наиболее подходящий для оценки стоимости НМА и ОИС. Традиционно применяются три подхода: «затратный», «сравнительный» и «доходный» [75]. Рассмотрим методы оценки, которые составляют данные подходы.

Затратный подход определяется фактическими затратами на создание, приобретение и использование оцениваемых НМА и ОИС за прошедший расчетный период. По мнению Зинова В. Г. [50] и Козырева А. Н. [60, 61] данный подход может быть использован как дополнение к доходному подходу и используется во основном разработчиками ОИС.

Преимущество данного подхода в том, что он с большей степенью точности отражает реальные затраты на создание ОИС и НМА. При этом есть ряд и минусов: во-первых, будущая рыночная стоимость ОИС и НМА не зависит от затраченных на его создание расходов, т.е. применяя этот метод, мы не получаем реальной стоимости оцениваемого актива, во-вторых, трудность сбора и разделения расходов, которые оказывают влияние на рыночную стоимость компании в целом, в-третьих, невозможность учесть ряд факторов, например, прибыль от использования, риски и потенциал роста доходов.

Несмотря на все минусы, затратный подход широко используется. Традиционно в данном подходе применяются следующие методы:

- *Метод расчета восстановительной стоимости*, смысл которого заключается в суммировании затрат в существующих рыночных ценах на дату оценки, на создание объекта идентичному объекту оценки, с применением идентичных технологий и материалов, с учетом износа объекта оценки.

- *Метод исходных затрат* заключается в суммировании первоначальных затрат (в момент создания ОИС или НМА), пересчитанных с учетом индекса изменения цен.

- *Метод стоимости замещения* заключается в суммировании затрат на создание ОИС, аналогичного объекту оценки, в текущих ценах, с учетом износа объекта оценки.

Таким образом, можем сделать вывод о том, что затратный метод используется в случае, когда ОИС и НМА создаются самими правообладателями и для них не существует какого-либо эффективного рынка. Физическому износу НМП и ОИС не подвержены. Методы затратного подхода используются для целей инвентаризации созданных или приобретенных ОИС, балансового учета, для определения минимальной цены лицензии. Результатом применения затратного подхода всегда является стоимость права использования ОИС, передаваемого по исключи-

тельной лицензии [39]. Данный метод не в полной мере подходит для учета НРИД, которые носят качественный характер, хотя зачастую именно результаты качественного характера способны положительно повлиять на снижение затрат.

В связи с уникальностью НРИД каждого предприятия для их оценки также достаточно сложно использовать *сравнительный подход*. Хотя, как отмечает, Козырев А.Н. «оценка с помощью данного подхода является самой точной, поскольку опирается на рыночную информацию». Чтобы использовать сравнительный подход необходимо получить сведения о рыночной стоимости НМА и ОИС, сопоставимого по назначению и уже бывшего предметом сделки.

Методом сравнительного подхода в основном пользуются инвесторы, так как он позволяет реально оценить ОИС и НМА в рыночных условиях.

В рамках данного подхода стоимость ОИС и НМА определяется методом «сравнительного анализа продаж» аналогичных объектов или путем экспертных оценок. Расчет стоимости объекта оценки основывается на: информации о других состоявшихся сделках по аналогичным ОИС, ключевых показателях, экспертной оценке.

Таким образом, использование сравнительного подхода возможно, если есть данные об аналогичном объекте оценки. Сущность метода заключается в том, что он используется всегда при оценке ОИС и НМА, когда возникает необходимость определения вероятной цены продажи товара, выпускаемого с применением объекта оценки. Недостаток метода в том, что достаточно сложно учесть индивидуальные особенности конкретной сделки, конкретного ОИС.

Частично рыночная стоимость НРИД в части объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов может быть также определена *доходным подходом*. Данный подход основан на определении ожидаемых доходов от оцениваемого объекта интеллектуальной собственности и нематериального актива. Доходный подход является наиболее распространенным способом оценки

патентов, товарных знаков, лицензий и других ОИС и НМА, основан на использовании следующих методов [31, 33, 90]:

«Метод преимущества в прибыли» основан на «определении значимости НМА, их влиянии на результаты хозяйственной деятельности и уровень прибыли, получаемой в результате их применения» [23, с. 25]. Данный метод используется для оценки стоимости изобретений путем определения преимущества в прибыли от их использования ОИС и НМА, которая определяется как разница между прибылью, полученной от использования актива, и прибылью, которую получает производитель при реализации продукции без какого-либо использования актива [33].

«Правило 25%» состоит в том, что с момента организации охраны результатов интеллектуальной собственности (патентной охраны), сложилось мнение, что справедливой платой за изобретение можно считать 25%. Данное правило подразумевает договоренность сторон о том, что покупатель ежегодно отчисляет 25% от фактического или ожидаемого объема прибыли за весь период жизни патента. Трудность этого метода связана с практической его реализацией. Лицензиаты и лицензиары могут разойтись во мнениях касательно ставки в 25%, что для одной из сторон это будет слишком высокая плата за технологию, однако, автор считает возможным использование данного метода в совокупности с другими методами, что приведет к правильным представлениям о цене ОИС и НМА [152].

«Метод освобождения от роялти» определяет текущую стоимость будущих выгод от использования НМА и ОИС, которые выражены платежами роялти, сэкономленными владельцем НМА или ОИС вследствие имеющихся прав. При использовании метода освобождения от роялти нужно учитывать несколько моментов в денежных потоках: влияние налога на прибыль (для роялти) и эффект налогового щита.

Таким образом, доходный подход к оценке НРИД наиболее достоверно отражает действительное представление и их ценность и основан на определении размера прибыли [39].

Автор рассматривает возможность совершенствования доходного подхода при применении НРИД в следующих направлениях:

1) при расчете коэффициента дисконтирования. Его необходимо проводить с учетом всей совокупности НРИД на предприятии, (поправка на риск, факторный анализ);

2) при оценке будущих выгод.

Как показывает практики, ни один из подходов оценки объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов пока нельзя считать универсальным. Наиболее подходящий выбор метода оценки зависит от конкретных условий организации и задач, решаемых с помощью данных расчетов.

Рассматривая НРИД в контексте положительных возможностей в менеджменте, автор выявляет и группу общих проблемных вопросов.

Во-первых, показатели рентабельности или прибыли компании не всегда свидетельствуют о ее стабильном положении и успешности на рынке. Все дело в том, что финансовые показатели, основываясь на бухгалтерской отчетности, отражают результаты деятельности компании в прошлом, что не позволяет выявлять и устранять проблемы по мере их поступления. Поэтому возникает риск, что «когда эти проблемы найдут свое отражение в финансовой отчетности, устранять их уже может быть поздно» [92]. Следовательно, ценность полученных данных значительно теряет свою актуальность.

Во-вторых, финансовые показатели позволяют оценить непосредственно те эффекты, которые можно выразить в денежной форме. Однако не всегда представляется возможным отразить в денежном эквиваленте всю совокупность преимуществ, которые получает компания от реализации НРИД. Финансовые

показатели компании могут охарактеризовать лишь финансовую часть деятельности, при этом не позволяя изучить ряд других важных аспектов.

Тем не менее, для оценки эффективности работы и успеха компании в условиях современного бизнеса не менее важны НРИД: появление новых профессиональных коммуникаций (новых связей с деловыми партнерами), присутствие (наличие) инновационных рационализаторских предложений (новый способ в логистике, новый метод ценообразования), расширение профессионального некоммерческого бизнес сотрудничества (создание бизнес сообществ, ассоциаций), знание степени рейтингового признания организации, понимание того, насколько мотивированы, квалифицированы и каким количеством необходимых компетенций для осуществления инновационной деятельности обладают сотрудники, а также многое другое.

Вопрос заключается в том, как их идентифицировать.

2.2. Методика идентификации нематериальных результатов инновационной деятельности

Разработка методики идентификации НРИД невозможна без практического подтверждения их существования и действий исследователей, обеспечивающих доказательную базу присутствия НРИД в инновационной деятельности предприятия. Совокупность этих действий определяет основу разрабатываемой методики идентификации НРИД.

В соответствии с этим посылом в исследовании была поставлена задача провести эксперимент (полевые исследования) на инновационном предприятии. Данный эксперимент позволит определить список тех теоретически предположенных НРИД, которые действительно могут быть и (или) уже есть на предприятии. В ходе эксперимента необходимо: определить наличие и частоту проявления НРИД, провести анализ результатов и дать оценку.

Экспериментальная база была предоставлена на инновационном предприятии г. Перми ПАО «Пермская научно-производственная приборостроительная компания» (ПНППК).

Выбор ПНППК был обусловлен тем, что компания имеет более чем полувековой опыт работы с инновационными разработками и производством навигационных систем различного назначения, а также товаров народного потребления. Ключевые направления деятельности ПНППК: приборостроение для авиации, морская навигация, производство различного электроинструмента. Стратегия компании направлена на инновационный путь развития и сегодня очень динамично развивается инновационное направление волоконной оптики. Настоящее и будущее компании связано с развитием этого направления как в области навигационных систем и комплексов для любых движущихся объектов, так и в других инновационных областях, где есть необходимость в точных и надежных измерениях с помощью волокна. ПНППК тесно сотрудничает с ведущими отечественными и зарубежными компаниями, научно-исследовательскими и учебными учреждениями, правительственными организациями, такими как «Роснано», научный центр волоконной оптики Российской академии наук, Пермский национальный исследовательский политехнический университет, Пермский государственный национальный исследовательский университет и другие.

На данный период времени ПАО «ПНППК» является одним из крупных инновационных предприятий Пермского края, имеющим четко организованную структуру управления. Руководство осознает быстроту смены текущих задач в условиях экономической неопределённости состояния рынка, а также необходимость непрерывного улучшения качества продуктов при жесткой конкуренции. Благодаря этому появилась необходимость четко определять задачи и обязанности каждого подразделения.

В состав организационной структуры ПАО «ПНППК» входят сотрудники трех уровней: корпоративного, линейного и исполнительного. Из общего количества сотрудников (2600 человек) был опрошен 1% (27 человек). Несмотря на низкий процент выборки, его можно назвать репрезентативным, поскольку были опрошены представители двух основных уровней организационной структуры, непосредственно принимающих участие в процессе проектирования и разработки новых продуктов.

Анкетирование проводилось методом выборочного опроса. В состав респондентов вошли руководители подразделений: заместитель генерального директора по строительству, директор по развитию, заместитель генерального директора по науке, заместитель директора по информационным технологиям, заместитель генерального директора по корпоративному управлению, директор по организации управления и кадрам, директор по маркетингу и сбыту, директор департамента финансов, технический директор и директор по качеству. А также ведущие инженеры и конструкторы, непосредственно участвующие в той или иной стадии инновационного процесса, процесса осуществления инновации.

Результаты полевых исследований по идентификации и учету НРИД на таком динамично развивающемся научном и инновационном предприятии должны были доказать или опровергнуть теоретические предположения о присутствии неучитываемых НРИД на предприятии, а также, в случае положительного результата, должны позволить сформулировать теоретически и тиражировать практически примененную методику идентификации НРИД [133].

Как нами отмечалось ранее, НРИД в большинстве своем носят качественный, скрытый характер и не могут быть выражены количественными показателями, которые содержатся в отчетности организации. Одним из самых распространенных методов идентификации и диагностики исследуемых НРИД в орга-

низации признаются различные виды анкетирования и интервьюирования [76, с.171-182].

Соответственно, на начальном этапе исследования, полагаясь на теоретический анализ нематериальных составляющих инновационной деятельности, с учетом выявленной автором специфики и предложенной классификации НРИД, необходимо было разработать анкету, с помощью которой стало бы возможным идентифицировать неучитываемые НРИД [40].

Для этого автором использовался опыт зарубежных исследователей, в частности, опыт по разработке анкет [151, 157].

Перед тем, как приступить к разработке анкеты по идентификации НРИД, автору необходимо было выбрать шкалу измерения, которая бы позволила, в конечном счете, проанализировать данные, многообразие свойств, дающих представление об изучаемом объекте.

Для этого была выбрана шкала, представляющая собой числовую систему, где свойства эмпирических объектов выражены в виде свойств числового ряда. Свойства объекта могут иметь различную природу – они могут быть как качественными, так и количественными. Так как большинство существующих НРИД являются качественными показателями, автор выбрал шкалу Р. Лайкерта [120], которая является разновидностью порядковой шкалы и предполагает более детальную оценку изучаемого объекта или явления, так как способна фиксировать межиндивидуальные различия в социальных, организационных или экономических установках [158]. Несмотря на то, что пятиразрядная шкала наиболее распространена в исследованиях по измерению социальной, организационно-экономической установки, результаты исследований Дж. С. Роттера указывают на то, что наиболее оптимальным количеством градаций шкалы отличается семиразрядная шкала [139]. Как уже определено, шкалы с малым ко-

личеством градаций являются грубыми, а слишком большое количество градаций может привести к недостатку различительных способностей субъекта.

В ходе разработки анкеты было сформулировано 25 вопросов (количество, которое принято оптимальным для фокусировки внимания участников опроса и получения необходимой, достаточной информации по изучаемому процессу, явлению). Респондентам предлагалось оценить уровень присутствия результатов инновационной деятельности на предприятии, исходя из представленного в анкете состава НРИД (в основе своей соответствующего перечню НРИД, теоретически представленному в первой главе (табл. 4). Форма анкеты представлена в Приложении 2.

Предложенные в анкете утверждения рассматривали установление фактов присутствия и частоту проявления исследуемых НРИД на предприятии. Утверждения имели закрытую форму и не предполагали наличие альтернативных ответов, что позволило автоматизировать процедуру обработки данных. Более того, забегаая вперед, с помощью обработанных данных стало возможным определить качественные характеристики исследуемого процесса количественными показателями, а также визуализировать их с помощью таблиц и диаграмм.

Итак, перед респондентами стояла задача оценить, в какой степени каждое предложенное утверждение соответствует рассматриваемой ситуации на предприятии, используя семибалльную шкалу, где:

- 1 балл – полное отсутствие результата (0%);
- 2 - 3 балла – НРИД возникают редко;
- 4 балла – средняя частота фактов;
- 5 - 6 баллов – НРИД возникают регулярно;
- 7 баллов – возникают всегда (100%).

После анкетирования полученные результаты необходимо проанализировать и проранжировать их по медиане, отражающей частоту

проявления НРИД при использовании дополнительной характеристики – коэффициента вариации. Данный коэффициент позволит сравнить согласованность ответов опрашиваемых сотрудников на предложенный вопрос.

Коэффициент вариации определяется следующей формулой:

$$CV = \frac{\sigma}{\bar{x}}, \quad (1)$$

где σ – среднеквадратическое отклонение случайной величины, \bar{x} – среднее значение случайной величины.

Ранжирование предполагает разделение НРИД на 5 групп, исходя из предполагаемой частоты проявления.

Данные, полученные в ходе полевых испытаний на ПНППК, ранжированные по группам частоты проявления, представлены, как показано в таблице 6.

Таблица 6. Результаты анкетирования на ПНППК [рассчитано автором]

Ме- диа- на	К-т ва- риации (%)	Нематериальные результаты инновационной деятельности	№ п/п
ВСЕГДА			
		Нет	
ЧАСТО			
6,0	28	Были внедрены новые технологии в деятельность организации	2
5,0	32	Появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п.	1
5,0	27	Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п.	3
5,0	28	Появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п.	5
5,0	29	Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими ЗС	6
5,0	29	Проинновационная работа с партнерами	6.1
5,0	35	Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей	7
5,0	34	Повысилась узнаваемость компании во внешней среде	8
5,0	27	Были внедрены новые способы руководства, управления, планирования, контроля на предприятии	9
5,0	29	Сотрудники получили возможность самостоятельно решать возникшие конфликты, разногласия, проблемы	12

Ме- диа- на	К-т ва- риации (%)	Нематериальные результаты инновационной деятельности	№ п/п
5,0	29	Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством	14
5,0	28	Были созданы творческие, проектные, рабочие группы	15
5,0	36	Появились положительные изменения в корпоративной культуре (<i>культурно-массовые мероприятия, форма одежды, стиль общения, и т.п.</i>)	22
ИНОГДА			
4,0	32	Были произведены изменения в организационной структуре предприятия	4
4,0	26	Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам	10
4,0	40	Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами	11
4,0	28	Сотрудники по собственной инициативе были направлены на обучение	16
4,0	29	Сотрудники самостоятельно приобрели новые знания, навыки, умения	17
4,0	35	Повысилась степень готовности персонала к творческому труду	18
4,0	27	Повысилась степень удовлетворенности персонала результатами творческого труда	20
4,0	32	Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации	23
4,0	27	Были внесены изменения в программы, планы, цели развития предприятия	24
4,0	29	Были скорректированы мировоззренческие, философские взгляды сотрудников предприятия на свою деятельность (<i>видение, миссия, принципы и т.п.</i>)	25
РЕДКО			
3,0	54	Были акты признания и морального поощрения сотрудников за инновационную деятельность	13
3,0	30	Появились новые возможности и условия для творчества, развития и проявления инициативы	19
2,0	62	Повысилась материальная мотивация за новые идеи, изменения, рационализаторские предложения	21
НИКОГДА			
		Нет	

Анализ первых полученных данных показал, что респонденты практически исключили варианты ответов «никогда» и «всегда». С одной стороны, это показывает, что теоретические предположения о наличии заявленных НРИД обоснованы, с другой стороны, что изучаемые НРИД обладают своей динамичностью и вариативностью.

Усреднив оценки всех опрошенных респондентов, автор выявил оценки по каждому утверждению и смогли агрегировать их в оценки по каждой классификационной группе НРИД: *человеческие, инфраструктурные, потребительские и партнерские*.

На рисунке 8 представлено соотношение результатов первого этапа идентификации НРИД на ПНППК с точки зрения классификационных групп [41].

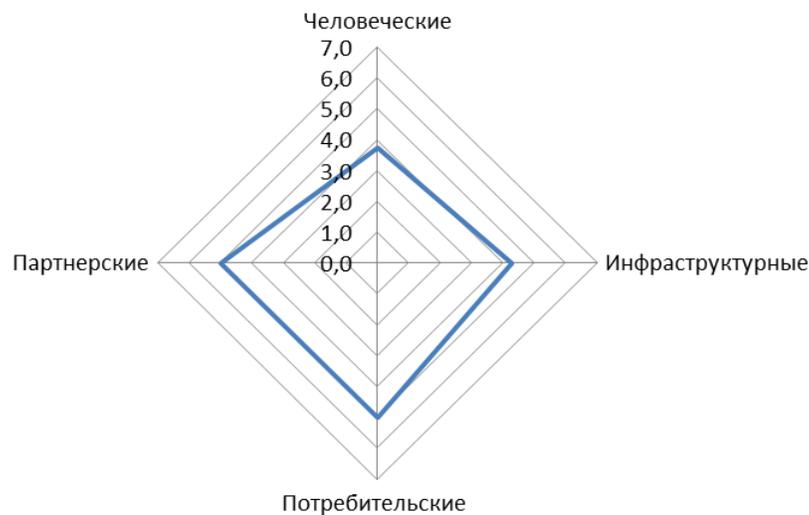


Рис. 8. Соотношение результатов первого этапа идентификации НРИД на ПНППК в разрезе классификационных групп [рассчитано автором]

Как мы видим, на рассматриваемом предприятии определены все четыре группы НРИД с разной степенью присутствия. Исходя из полученных данных даже из неполных показателей уже можно сформировать выводы и разработать некоторые управленческие решения.

Например, полученные данные свидетельствуют о том, что в вопросе оценки и планирования инновационной деятельности предприятия менеджмент

может акцентировать внимание на внешние результаты инновационной деятельности: потребительские (5 баллов) и партнерские (5 баллов).

В части инфраструктурных НРИД, как и ожидалось, наиболее очевидными выступили результаты, относящиеся к категориям нематериальные активы, объекты интеллектуальной собственности. Например, были внедрены новые технологии в деятельность организации. Данный показатель объясним достаточно просто на ПНППК регулярно внедряются в деятельность новые программные продукты и технологии, соответственно, присутствие такого результата было ожидаемо. Человеческие результаты проявили себя в создании творческих и проектных, рабочих групп.

Наименьшая частота проявления НРИД на ПНППК проявилась по наличию актов морального поощрения за инновационную деятельность. Примерно на том же уровне зафиксирована ситуация в вопросах материальной мотивации за новые идеи, рационализаторские предложения.

Внешние НРИД нашли свое отражение в части партнерских результатов. Например, создание новых партнерских отношений со стейкхолдерами; повышение узнаваемости компании во внешней среде; были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей.

Чтобы обосновать принятие тех или иных управленческих решений и распределить полученные результаты эксперимента более предметно при помощи рассматриваемых вариантов ранжирования необходимо было сформировать группы по степени управленческого и исследовательского внимания, при этом ограничивая их по двум величинам:

- 1) по медиане (4 балла);
- 2) по коэффициенту вариации - 33% [110].

Исходя из рамок, которые были установлены, можно выделить следующие группы:

1) с малой частотой проявления и малой однородностью ответов. На примере ПНППК в данную группу попали ответы на вопросы № 11, 13, 16, 18, 21, 25;

2) с большой однородностью ответов при низкой частоте проявления, результаты, которые основная часть респондентов определила как нечастые. Однозначно данная группа результатов при определенных условиях и на определенных предприятиях может быть раскрыта, оценена и обозначена как результаты, годные для применения и будущего развития. Ответы на вопросы №№20,19. Например, № 19 «Появились новые возможности и условия для творчества, развития и проявления инициативы»;

3) с максимальной частотой проявления при приемлемом коэффициенте вариации – источник дополнительных ресурсов и возможностей, который может быть использован при совершенствовании управленческих процессов. К представленной группе отнесены ответы на вопросы анкеты №№1-9,10,12,15,17. Например, «Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам». В дальнейшем эта группа будет называться «группа управленческого внимания».

Как известно, чтобы определить качество оценки инструмента измерения, необходимо определить его надежность [11, 19] и валидность.

Одномоментная надежность зависит от согласованности внутри инструмента измерения, в связи с этим оценка одномоментной надежности наиболее значима. Для определения внутренней надежности автор использовал показатель Альфа Кронбаха:

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \cdot \left(1 - \frac{\sum_{i=1}^k \sigma_i^2}{\sigma_t^2} \right), \quad (2)$$

где σ_i^2 - дисперсия откликов по каждому пункту анкеты; σ_t^2 - дисперсия суммарной шкалы; k – количество вопросов в анкете (количество пунктов).

Значения показателя равное или близкое к 1 означает, что инструмент измерения надежен.

В результате произведенных расчетов показатель коэффициента Кронбаха по примененной анкете составил 0,91. Это свидетельствует о надежности инструмента и говорит о том, что разработанные вопросы в анкете соответствуют ее цели, а полученные ответы на них дают достоверную информацию по объекту исследования.

Далее была применена расширенная матрица, показывающая перекрестное влияние атрибута на другие атрибуты. Данный инструмент получил свое признание в Европейском руководстве [156]. Применение матрицы взаимовлияния предоставляет менеджменту предприятия новые возможности для более глубокого изучения качественных характеристик исследуемого объекта или явления.

Как было отмечено, в проведенном эксперименте объектом управленческого внимания выступали НРИД с максимальной частотой проявления при приемлемом коэффициенте вариации.

Для исследования взаимозависимости между выявленными НРИД и степенью их взаимовлияния в организации была выделена фокус – группа из экспертов по следующим критериям [95]: один уровень управления; активное участие в инновационной деятельности организации и целостное представление внутренних и внешних процессов; одобрение включения от двух и более специалистов.

Для обеспечения достоверности и надежности результатов исследователи отказались от проведения открытой дискуссии в пользу анонимного заполнения матрицы взаимовлияния.

Необходимое и достаточное количество участников фокус-группы было вычислено по формуле (3) [80]:

$$N = 0,5 * \left(\frac{3}{\alpha} + 5 \right) \quad (3)$$

где $0 < \alpha < 1$ – параметр, задающий минимальный уровень ошибки в фокус-группе.

К объекту исследования был задан минимальный уровень ошибки - 0,35. Таким образом, необходимое и достаточное количество участников составляет 6-7 человек.

Так, на ПНППК семи участникам «фокус-группы», соответствующих критериям отбора, было предложено заполнить матрицу взаимовлияния. На основе открытого голосования в качестве экспертов были отобраны ведущие конструкторы и инженеры следующих подразделений: научно-технического центра, отдела информационных технологий, отдела инновационной деятельности, инженерно-технического центра, отдела управления знаниями, отдела совершенствования производства, отдела работы с персоналом.

При этом был использован методический инструментарий, разработанный профессором Вестером [142]. Данный подход помогает определить все факторы, которые должны быть учтены в рамках анализируемой системы. Помимо того, что важно определить, какие переменные представляют собой объект пристального внимания, представленная методика позволяет выявить степень значимости и описать, как наблюдаемые переменные взаимодействуют между собой.

Как показано в таблице 7, участникам необходимо было каждому НРИД присвоить значение от «0» до «3» в зависимости от степени влияния данного показателя друг на друга, где «0» - нет влияния, «1» - слабое влияние, «2» - сильное влияние, «3» - экспоненциальное влияние. При оценке влияния каждого НРИД из группы управленческого внимания, придерживались следующей последовательности оценки:

- 1) НРИД, не имеющие влияния;
- 2) максимальное влияние на другие НРИД (3);

3) промежуточные оценки распределяются между оставшимися объектами.

При этом, оценку степени влияния НРИД необходимо было производить по горизонтали на каждый НРИД по вертикали, а не наоборот.

Таблица 7. Пример заполнения матрицы взаимовлияния [рассчитано автором]

	НРИД	Группа исследовательского внимания							AS	PS	Относительное влияние (%)	
		1	2	3	4	5	6	7				...
1	Получение лицензии, патенты, свидетельства	X	1	2	2	0	0	0	...	10	16	4
2	Степень рейтингового признания	0	X	3	2	2	0	0	...	10	24	4
3	Новые коммуникации	2	2	X	2	2	1	1	...	19	29	7
4	Проинновационная культура работы с партнерами	2	2	2	X	2	2	2	...	22	27	8
5	Степень удовлетворенности потребителя	0	2	3	2	X	2	2	...	19	24	7
6	Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством	2	2	3	3	3	X	3	...	31	22	11
7	Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам;	2	3	3	3	3	3	X	...	32	20	12
Итого		16	24	29	27	24	22	20	...	271	271	100

Для того, чтобы интерпретировать результат по заполненным матрицам взаимовлияния согласно методике, необходимо было определить такие показатели как: активная сумма, пассивная сумма, показатель частного, показатель произведения. Смысл рассчитываемых показателей заключается в следующем:

1) *Активная сумма (AS, сумма по горизонтали)* отражает общий уровень воздействия переменной на другие переменные системы.

2) *Пассивная сумма* (PS, сумма по вертикали) описывает общее воздействие всех других переменных на заданную переменную.

Авторы Европейского руководства предлагают вычислять коэффициент относительного влияния. Данный коэффициент вычисляется на основе активной суммы и показывает, какой процент влияния на соседние переменные имеет рассматриваемый НРИД из числа общей выборки:

$$\text{Относительное влияние(\%)} = \frac{AS_i}{\sum_{i=1}^n AS_i} * 100\% \quad (4)$$

где AS - активная сумма по i-му вопросу;

Данные показатели позволяют наиболее активный НРИД (тот фактор, который имеет наибольший коэффициент).

Следуя методике исследования авторов Европейского руководства, на следующем этапе нам необходимо было на основе активной и пассивной сумм для каждого НРИД рассчитать такие показатели, как:

- 1) *коэффициент частного* ($Q=AS/PS$);
- 2) *коэффициент произведения* ($P=AS*PS$).

Исследовательская ценность данных переменных заключается в следующем:

1. Коэффициент частного Q описывает степень влияния НРИД в рамках исследуемой системы, чем больше, тем сильнее влияние НРИД. Данный НРИД обладает сильным влиянием на другие НРИД, но при этом не подвергается существенному влиянию с их стороны и называется **активным** НРИД. В противоположном случае НРИД являются реактивными. Их применяют в качестве индикаторов, т.к. они не оказывают значительного влияния на другие НРИД, но при этом подвергаются сильному влиянию со стороны других НРИД.

2. Коэффициент произведения P определяет степень внедрения НРИД в деятельность предприятия. Чем выше значение произведения активной и пассивной сумм, тем в большей степени данный НРИД внедрен в систему производства. НРИД, который носит название «решающий», не только влияет на дру-

гие НРИД, но и подвержен влиянию других НРИД. НРИД с низким уровнем интеграции в бизнес-систему называются буферизирующим (буферным).

При этом, для каждого исследования вычисляются свои границы коэффициента произведения, зависящие **от количества показателей**. В эксперименте в группу «лидеров» («группу управленческого внимания») вошло 13 НРИД. Границы частного фиксированы (табл. 8) [144].

Таблица 8. Границы степени влияния и интеграции переменных
[рассчитано автором]

Степень влияния	Коэффициент частного Q	Степень интеграции	Показатель произведения P	Значение P для ПНППК
Высоко активная	>2,25	Высоко важная	$> 2,5*(n-1)^2$	> 360
Активная	1,61-2,25	Важная	$1,71-2,5*(n-1)^2$	256,24-360
Умеренно активная	1,31-1,60	Умеренно важная	$1,21-1,70*(n-1)^2$	174,24-244,8
Нейтральная	0,76-1,30	Нейтральная	$0,81-1,20*(n-1)^2$	116,64-172,8
Умеренно реактивная	0,63-0,75	Умеренно Буферизирующая	$0,51-0,80*(n-1)^2$	73,44-115,2
Реактивная	0,45-0,62	Буферизирующая	$0,16-0,50*(n-1)^2$	23,04-72
Высоко реактивная	<0,45	Сильно Буферизирующая	$<0,16*(n-1)^2$	<23,04
(Нейтральная отметка)	1,00	(Нейтральная отметка)	$(n-1)^2$	144

Данные, которые были получены в ходе исследования, помогли определить степень внедрения и влияния конкретных НРИД на предприятии, результаты представлены в Приложении 3.

Помимо численного анализа, который рекомендуют авторы Европейского руководства, можно использовать метод визуализации. В данном методе каждая переменная располагается на оси координат графика согласно значениям границ. На оси абсцисс откладывают пассивную сумму, на оси ординат – активную. Расположение переменных зависит от степени интеграции и степени влия-

ния и определяется согласно классификационной шкале. Полуовальные линии представляют собой границы области степени интеграции переменной в бизнес-структуру, а линии, выходящие из начала координат – уровня влияния показателя в рамках данной системы компании.

Распределение роли НРИД по степени интеграции:

Важные: определяют начало бизнес процессов.

Буферизирующие: очень инертны и поэтому не могут быть использованы для управления системой.

Нейтральные: не являются показателями работы системы и не представляют интереса для внешнего управления.

По степени влияния:

Активные: позволяют управлять системой.

Реактивные: индикаторы состояния всей системы.

На рисунке 9 изображен график, отражающий точки, отложенные по осям активной и пассивной сумм, а также соответствующие уровни интеграции и влияния. Согласно полученным результатам, ряд факторов обладает высокой степенью интеграции в бизнес-стратегию ПАО «ПНППК»:

№ 6.1. Проинновационная культура работы с партнерами;

№ 10. Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам;

№ 5. Появились новые маркетинговые возможности (*новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.*).

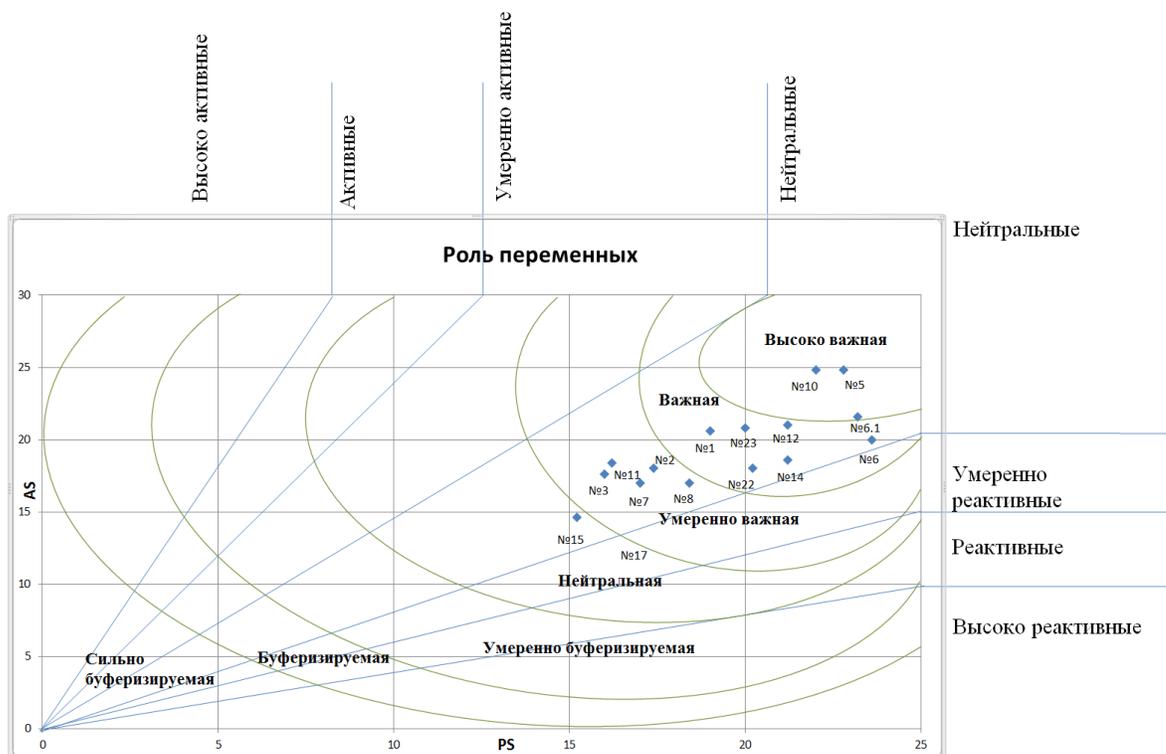


Рис. 9. Распределение НРИД в зависимости от степени интеграции и влияния в
 ПАО «ПНППК» [рассчитано автором]

Полученные результаты полностью соответствуют существующей стратегии ПНППК. Ключевыми факторами компании являются люди, внутренняя инфраструктура и крупные клиенты.

По мнению руководства компании ПНППК, как внешние (партнерские и потребительские), так и внутренние (инфраструктурные) нематериальные результаты инновационной имеют высоко важную степень интеграции в деятельность предприятия. Менеджмент ПНППК заинтересован в установлении и развитии связей с поставщиками, клиентами и иными третьими лицам (№№6.1, 5).

Несмотря на то, что данное предприятие известно достаточно большому кругу в своей сфере профессиональной деятельности, руководство озабочено выстраиванием лояльных отношений с партнерами, ведущими инновационную деятельность (№6.1), возникновением новых маркетинговых путей (№5). Основной особенностью политики выстроенных отношений является заинтересо-

ванность обеих сторон в развитии инновационной деятельности. В настоящее время компания ПНППК сотрудничает с такими крупными предприятиями, как ОАО «Авиационный комплекс имени С.В. Ильюшина», Министерство обороны РФ, МЧС России, ОАО «Туполев», ОАО «РСК «МиГ», ОАО «Компания «Сухой», и т. д.

Помимо этого, часть обязанностей переходит от руководства к работникам, что подтверждает наличие доверия между сотрудниками двух кластеров (№10). Четкое распределение полномочий, отданных высшим руководством подчиненным - основная задача организационной структуры компании «ПНППК». Взаимоотношения между управленцами и подчиненными устанавливаются посредством делегирования, означающее передачу части полномочий и задач лицам, готовым брать на себя ответственность за их выполнение. Руководитель распределяет среди сотрудников необходимые задачи для эффективного выполнения работы и достижения цели предприятия.

В компании ПНППК ни одной из категорий НРИД в области высоко важных не отдано предпочтения. Кроме того, нужно отметить отсутствие факторов, входящих в человеческие НРИД. Интеграция данных атрибутов находится на уровне важных и умеренно важных НРИД.

Большинство нематериальных результатов инновационной деятельности имеют важную (№№ 12, 23, 1, 6, 14, 22) степень интеграции. В данном уровне интеграции преобладают внутренние факторы, инфраструктурные (№№ 1, 12, 14, 22, 23). Руководители отметили важные аспекты, которые интегрированы в деятельность предприятия: способность работников самостоятельно решать конфликты (№12), поддержку инициатив работников со стороны менеджмента (№14), желание сотрудников работать с большей отдачей (№23) и наличие положительных изменений в корпоративной культуре (№22).

Самой часто встречающейся категорией НРИД в области умеренно важной интеграции являются потребительские (№№ 7, 8) и инфраструктурные (№№ 11, 2, 3) НРИД. Несмотря на высокую степень доверия между менеджерами и подчиненными, практика самостоятельного выстраивания отношений с клиентами (№11) применяется на предприятии не так часто. Новые технологии (№2) и патентование (№3) не находятся в приоритете компании. Стоит отметить, что единственным фактором, входящим в категорию НРИД с нейтральным уровнем интеграции, является атрибут, касающийся создания творческих групп (№15). Руководство ПНППК в меньшей степени заинтересовано в развитии креативной и творческой среды.

График дает ясное понимание не только того, в какой мере интегрирован НРИД в деятельность компании, но и его влияние на другие факторы. Результат исследования НРИД ПАО «ПНППК» выявил нейтральный уровень влияния всех факторов. Данный факт говорит о том, что все нематериальные результаты инновационной деятельности имеют одну степень воздействия друг на друга.

Полученные выводы полностью соответствуют стратегии ПАО «ПНППК». Основные цели данного промышленного предприятия:

- Создание инновационного продукта, позволяющего оставаться генератором и инициатором прогресса в обществе;
- Удержание лидирующих позиций среди конкурентов в области волоконно-оптических технологий;
- Удовлетворение потребностей общества за счет создания инновационных технологий;
- Обеспечение лояльности потребителей;
- Создание совместных проектов с партнерами, заинтересованными в продвижении инновационных товаров, повышения конкурентоспособности, увеличении прибыльности и занятости региона;

- Вовлечение персонала в процессы творческого саморазвития.

Данное предприятие интегрирует в бизнес-стратегию каждый вид нематериальных результатов инновационной деятельности. При этом наибольшее значение имеют инфраструктурные факторы, отвечающие за эффективность инновационных процессов. Компания стремится удерживать лидирующие позиции среди предприятий, создающих кардинально новую продукцию не только на территории Пермского региона, но и по всей стране. Именно поэтому руководство уделяет большое внимание качеству инфраструктуры внутри компании, которая включает в себя благоприятную среду для появления и развития новейших творческих и рационализаторских идей сотрудников, создания и поддержания информационных технологий. Помимо этого, менеджмент ПАО «ПНППК» занимается развитием профессиональных навыков своих сотрудников, которые имеют свободу для создания инновационных проектов, а также усилению связей с партнерами и клиентами, заинтересованными в продвижении продукции.

В результате проведенного эксперимента подтвердились теоретические предпосылки существования НРИД.

Проведенный эксперимент позволяет закрепить алгоритм проведенных действий, использованных методов и инструментариев, поставленных задач и контекстных решений их выполнения в качестве методики идентификации нематериальных результатов инновационной деятельности, а также синтезировать модель процесса идентификации НРИД, которая представлена на рисунке 10.

Модель процесса идентификации НРИД представляет собой пошаговый алгоритм выявления и учета исследуемого явления. Данный процесс охарактеризуем и резюмируем основными тезисами, обозначенными как в теоретической части исследования, так и в рамках проведенного эксперимента.

В основе деятельности любой организации лежит целеполагание. В зависимости от цели выстраивается и процесс инновационной деятельности. В своем исследовании автор разграничил подходы к понятию инновация.

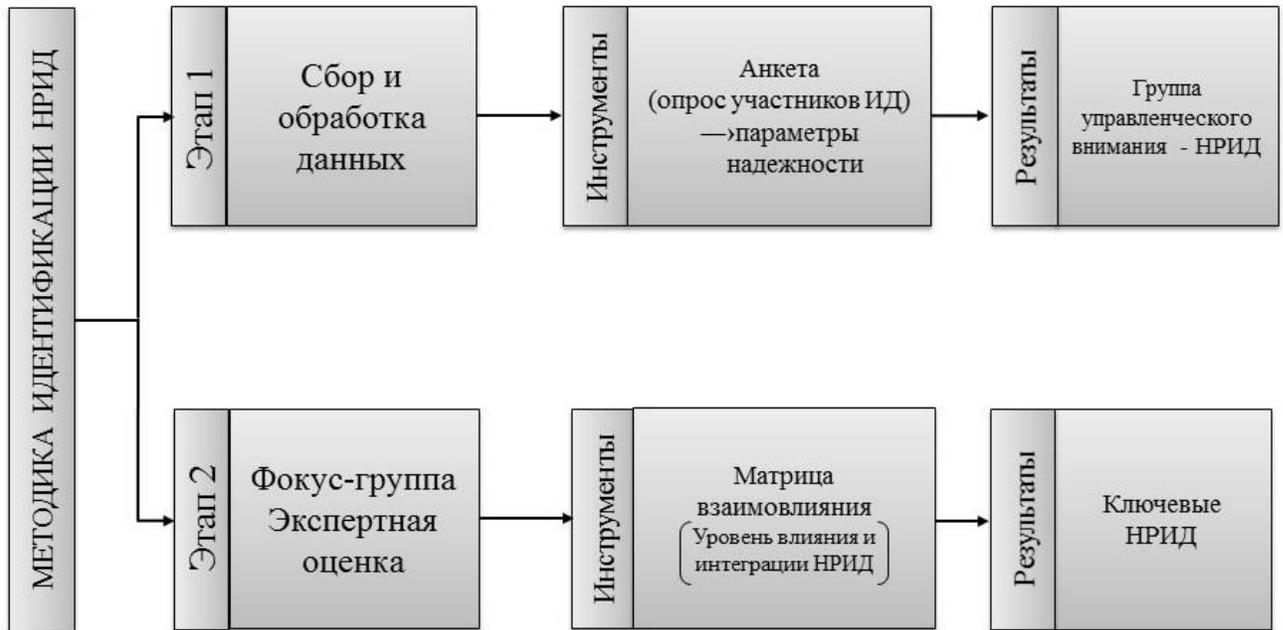


Рис. 10. Методика процесса идентификации НРИД [составлено автором]

В исследовании результаты инновационной деятельности рассматриваются как иные формы начальных инноваций: целевые результаты и сопутствующие.

Целью исследования стала идентификация всей совокупности нематериальных результатов инновационной деятельности. Так как НРИД носят в большинстве своем латентный характер, то и идентифицировать такого рода результаты возможно только качественными методами исследования - анкетирование, интервью, глубокое интервью, и т.п. В связи с этим, исследователь разработал анкету, цель которой заключалась в определении фактов присутствия НРИД на предприятии и частоты их проявления. Ранжирование полученных данных по результатам анкетирования осуществлялось по критерию среднего значения и коэффициенту вариации, что позволило сопоставить полученные данные и выявить группу «управленческого внимания», в которую попали НРИД с максимальной частотой проявления (≥ 4 балла) и приемлемым коэффициентом вариации.

ции (<33%). Далее группа управленческого внимания легла в основу «матрицы взаимовлияния», с помощью которой исследователю в рамках эксперимента удалось показать не только влияние одних НРИД на другие, но и определить какие НРИД из группы управленческого внимания интегрированы в бизнес-систему (Р) и оказывают наибольшее влияние (Q) на конечный результат. Так как согласно Европейскому руководству, чем сильнее влияние исследуемого объекта на другие объекты, тем большее влияние он оказывает на конечный результат деятельности компании в целом.

Таким образом, с помощью применения известных методов, автору удалось разработать методику идентификации НРИД, которая требует дальнейшей апробации на других инновационных предприятиях. Разработанная методика позволит менеджменту предприятия увидеть скрытые возможности и неучтенные ресурсы в виде НРИД, которые создаются и используются как внутри предприятия, так и за его пределами.

Возможные варианты применения НРИД, позволяющие констатировать их положительное влияние на результаты деятельности компании, были описаны в предыдущем параграфе. Далее исследователем будет предложен вариант частного применения НРИД.

2.3. Разработка факторной модели расчета премии за риск с учетом нематериальных результатов инновационной деятельности

Анализ существующих инструментов учета НРИД показал, что вопросы учета НРИД находятся на стадии апробации. При этом возникает потребность в учете не только идентифицируемых нематериальных результатах инновационной деятельности, но и тех, которые носят латентный характер и при этом создают положительные возможности для предприятия. В связи с этим, далее автор ставит перед собой задачу определить могут ли НРИД влиять на будущие денежные потоки предприятия и, как следствие, на стоимость предприятия, рас-

считанную способом приведения будущих денежных потоков. Для этого необходимо учесть влияние НРИД при расчете коэффициента дисконтирования, позволяющее констатировать их положительное влияние на оптимизацию ставки дисконтирования при оценке рисков и инвестиционной привлекательности предприятия либо отсутствие такого влияния.

Риск включает в себя неблагоприятные и благоприятные исходы. Автор считает, что учет НРИД может связать риск с благоприятной возможностью.

Применим *модель Гордона*:

$$PV = \frac{CF(1+g)}{k-g}, \quad (5)$$

где CF - денежные потоки; k - коэффициент дисконтирования; g - ежегодный темп прироста прибыли.

Модель роста Гордона позволяет инвесторам узнавать стоимость акций компании без учета рыночных условий. Основным недостатком этой модели является проблема недооценки факторов, имеющих нематериальную сущность (появление новых профессиональных коммуникаций, новых связей с деловыми партнерами, инновационные рационализаторские предложения, изменение существующей или внедрение проинновационной культуры работы с партнерами, увеличение степени рейтингового признания, создание инновационного климата в компании, расширение профессионального некоммерческого бизнес сотрудничества, уникальные ресурсы интеллектуальной собственности, лояльность потребителей и т.д.) и создающих дополнительную рыночную стоимость компании [150].

Данный минус возможно минимизировать за счет учета НРИД в расчете ставки дисконтирования. По мнению автора, возможность идентификации неучитываемых НРИД снижает риски при расчете ставки дисконта в части поправки на риск. Для расчета ставки дисконтирования воспользуемся кумулятивным методом, так как он позволяет определить и учесть множество факто-

ров, влияющих на риск инвестирования. Формула вычисления ставки дисконтирования при кумулятивном методе выглядит следующим образом:

$$k = R + \sum_{j=1}^j g, \quad (6)$$

где R – безрисковая ставка; $j=1 \dots j$ – множество учитываемых в данном инвестиционном проекте факторов риска; g – премия за отдельный риск.

Существует пять инструментов для работы с безрисковой ставкой:

1. Ставка рынка государственных краткосрочных облигаций и облигаций федерального займа.

2. Ставка рефинансирования Банка России. Это та ставка, под которую Центральный Банк РФ выдает кредиты коммерческим банкам. Она является важной при рассмотрении привлечения капитала и его дальнейшего размещения.

3. Ставки по межбанковским займам: средняя по объемам фактических сделок процентная ставка по предоставлению межбанковских кредитов коммерческим банкам; утвержденная годовая ставка по процентам, озвученным крупными финансовыми предприятиями Москвы при процедуре продажи межбанковских кредитов; усредненная годовая ставка по процентам, на которую ориентируются крупные банки Москвы при покупке межбанковских кредитов.

4. Лондонская межбанковская ставка предложения.

5. Ставка по депозитам самых надежных банков России.

Автор использовал актуальное значение ставки рефинансирования в качестве номинальной безрисковой ставки. При расчете ставки дисконтирования данным методом предполагается, что приемлемым уровнем доходности является такой, который превышает сложившейся темп инфляции, а также обеспечивает уровень доходности, больший сложившегося на текущий момент, с учетом поправки на риск.

В данный момент не существует единого мнения оценки поправки на риск, поэтому необходимо выяснить степень влияния НРИД на снижение рис-

ков [43]. Рассмотрим основные методики определения премии за риск при расчете ставки дисконтирования:

1. «Положение об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития Российской Федерации» (утверждено Постановлением Правительства РФ №1470 от 22.11.97) [8] и Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утверждены Министерством экономики РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике 21.06.1999 № ВК 477) [4].

В данном положении и методических рекомендациях описана процедура определения ставки дисконтирования для анализа проекта, которая носит исключительно рекомендательный характер, и предложена следующая «лестница» рисков премий (табл. 9).

Таблица 9. Виды риска и премии за риск [источник: 4]

Величина риска	Пример цели проекта	Величина поправки на риск, %
Низкий	Вложение в развитие производства на базе освоенной техники	3-5
Средний	Увеличение объема продаж существующей продукции	8-10
Высокий	Производство и продвижение на рынок нового продукта	13-15
Очень высокий	Вложения в исследования и инновации	18-20

Достоинство метода - возможность учета новых идей, решений, внедрение новых технологий. Основной недостаток - слабая обоснованность рекомендованных нормативов, отсутствие связи с условиями финансирования инвестиций, не принятие во внимание нематериальных ресурсов компании. Данный метод может приводить к завышению эффективности проекта. Данный метод ограни-

чен осуществлением государственных инвестиций и не всегда подходит для применения в бизнес среде [64].

2. Методика определения премии за риск, используемая компанией «Альт-Инвест».

Компания «Альт-Инвест» рекомендует использовать следующую шкалу ставок на базу укрупненного метода расчета ставки дисконтирования (табл. 10).

Таблица 10. Методика определения премии за риск, используемая компанией «Альт-Инвест» [источник: 62]

Характеристика источника риска проекта	Премия за риск	WACC + премия за риск
Проект, поддерживающий производство:	0%	18%
расширение производства:	3%	21%
выход на новые рынки:	6%	24%
смежные области бизнеса (новый продукт):	9%	27%
новые отрасли:	12%	30%

В данной методике премия за риск прибавляется к средневзвешенной стоимости капитала. Недостаток методики - низкая степень оценки нематериальных результатов инновационной деятельности. С помощью данной методики можно оценить только маркетинговые возможности компании, которые соответствуют целям и ресурсам фирмы, что в первую очередь предоставляет конкурентные преимущества компании, а также часть инфраструктурных НРИД.

3. Метод экспертных оценок премий за риск для отдельной организации.

Следующий метод экспертной оценки величины премии за риск связан с инвестированием в конкретную компанию. При этом коэффициент, учитывающий уровень риска, определяется в интервале от 0% до 5% (табл. 11). В данном методе рассматриваются следующие факторы риска:

Таблица 11. Метод экспертных оценок премий за риск для отдельной организации [источник:123, с. 149]

Факторы риска	Вероятный интервал значений, %
Руководящий состав: качество управления	0-5
Размер компании	0-5
Финансовая структура (источники финансирования)	0-5
Товарная (территориальная) диверсификация	0-5
Диверсифицированность клиентуры	0-5
Уровень и прогнозируемость прибылей	0-5
Прочие риски	0-5

Необходимо отметить, что в случае выявления всех признаков фактора риска, величина исследуемого фактора риска принимается в соответствие с верхней границей интервала. В случае, когда ни один из признаков фактора риска не выявлен, его величину следует принимать равной нижней границе интервала. При выявлении только части признаков фактора риска производится его оценка путем интерполяции в зависимости от характера влияния данного признака на величину фактора риска.

Данный метод учитывает организационные и управленческие нововведения, их качественные характеристики, маркетинговые возможности, но не принимает во внимание человеческие НРИД.

4. Пофакторная методика определения премии за риск.

В предложенной пофакторной методике отражены преимущественно риски, так или иначе связанные с инновационными разработками в части новой техники (табл. 12). В связи с этим, автор выявил несколько недочетов, которые подтверждают непригодность данного метода для расчета ставки дисконтирования при выявлении НРИД.

Во-первых, поправки на риск можно складывать не всегда, поскольку возможен повторный счет.

Во-вторых, присутствуют факторы, которые не имеют статистической закономерности проявления и не поддаются прогнозированию.

В-третьих, пофакторная методика определения премии за риск измеряет несколько НРИД и исключает рассмотрение человеческих.

Таблица 12. Влияние отдельных факторов на величину премии за риск

[источник:4]

Факторы и их градация	Прирост премии за риск, %
1. Необходимость проведения НИОКР (с заранее неизвестными результатами) силами специализированных научно-исследовательских и (или) проектных организаций:	
• продолжительность НИОКР менее 1 года	3 — 6
• продолжительность НИОКР свыше 1 года:	
а) НИОКР выполняется силами одной специализированной организации	7 — 15
б) НИОКР носит комплексный характер и выполняется силами нескольких специализированных организаций	11 — 20
2. Характеристика применяемой технологии:	
• традиционная	0
• новая	2 — 5
3. Неопределенность объемов спроса и цен на производимую продукцию:	
• существующую	0 — 5
• новую	5 — 10
4. Нестабильность (цикличность, сезонность) производства и спроса	0–3
5. Неопределенность внешней среды при реализации проекта (горно-геологические, климатические и иные природные условия, агрессивность внешней среды и т.п.)	0–5

6. Неопределенность процесса освоения применяемой техники или технологии. Наличие у участников возможности обеспечить соблюдение технологической дисциплины	0–4
---	-----

5. Экспертный метод Я. Хонко.

Экспертный метод Я. Хонко используется для определения агрегированной рискованной премии. Суть метода заключается в определении возможного диапазона дифференциации рискованной премии по проектам, которая зависит от следующих факторов: целевая направленность, уровень применяемой техники, ее новизна и сложность (табл. 13). Я. Хонко выделяет следующие классы инвестиций [111]:

- 1) вынужденные инвестиции — требования к норме дохода отсутствуют;
- 2) вложения с целью сохранения позиции на рынке — 6%;
- 3) инвестиции на обновление основных фондов — 12%;
- 4) вложения с целью экономии текущих затрат — 15%;
- 5) вложения с целью увеличения доходов (для новых проектов на стабильном рынке) — 20%;
- 6) вложения в инновационные проекты — венчурные инвестиции (базирующиеся на новых технологиях, новых подходах и т.п.) — 25%.

Важно обратить внимание на то, что перечисленные варианты выбора шкалы оценки риска отличаются одним признаком — целью, которую преследует компания, что предполагает использование техники разной сложности и уровня.

Таблица 13. Определение величины рискованной премии в зависимости от класса инвестиций [источник: 111]

Класс инвестиций	Норма дохода, %	Размер рискованной премии, %
1	2	3 (гр. 2 — 5%)
1. Вынужденные инвестиции	Требования отсутствуют	0
2. Вложения с целью сохранения позиций на рынке (в повышение качества продукции, рекламу)	6	1
3. Инвестиции на обновление основных фондов	12	7
4. Инвестиции с целью экономии текущих затрат (на базе новых технологических решений)	15	10
5. Вложения с целью увеличения доходов (для проектов, направленных на расширение производства на новой технологической основе)	20	15
6. Венчурные инвестиции (в инновационные проекты)	25	20

Недостатком данного метода является отсутствие учета стоимости капитала компании. При этом сама норма может быть нулевой или требования к ней могут отсутствовать в случае вынужденных инвестиций.

Кроме того, при обращении к учету нематериальных результатов инновационной деятельности, автор выявил, что экспертный метод Хонко также является неподходящим, поскольку учитывает лишь инвестиционную сторону инновационной активности.

6. Расширенный метод экспертных оценок премий за риск для отдельной организации.

Следующий метод основан на экспертной оценке рисков, связанных с вложением средств в оцениваемый бизнес (табл. 14).

Таблица 14. Виды риска и премии за риск [источник: 57]

Виды риска	Премия за риск
Размер компании	Данный фактор риска оценивается в пределах 0 – 3 %.
Финансовая структура	Данный фактор риска оценивается в пределах 0 – 5 %. Данный показатель зависит от коэффициента концентрации собственного капитала и от показателя текущей ликвидности
Производственная и территориальная диверсификация	Данный фактор риска оценивается в пределах 0 – 3 %.
Диверсификация клиентуры	Данный фактор риска оценивается в пределах 0 – 4 %.
Рентабельность предприятия и прогнозируемость его доходов	Данный фактор риска оценивается в пределах 0 – 4 %.
Ключевая фигура в руководстве; качество управления	Данный фактор риска определяется как средняя величина факторов, кроме факторов, зависящих от величины компании и прогнозируемости доходов, и оценивается в пределах 0-5%.
Прочие собственные риски	Данный фактор риска оценивается в пределах 0 – 5 % и учитывает вероятность влияния на получение прогнозируемых доходов других специфических рисков, присущих оцениваемой компании.

Преимущества методики - возможность учета организационных и управленческих инноваций, в части их качественных характеристик, маркетинговые возможности, но при этом в ней отводится большая роль организационному и управленческому блоку. Методика не учитывает наличие новых идей, технические решения, патентов и т.д.

7. Факторная модель расчета ставки дисконтирования на основе метода кумулятивного построения.

Ивлева Н.Н., Шишляев Д.В. разработали факторную модель расчета ставки дисконтирования на основе метода кумулятивного построения (табл. 15).

Таблица 15. Факторная модель расчета ставки дисконтирования на основе метода кумулятивного построения [источник: 53]

Факторы риска	Ответы (да (0%), нет (5%), не знаю (2,5%))	Значение
Ключевая фигура в руководстве; качество руководства		
Профильное образование топ <u>менеджеров</u>		
Опыт работы топ менеджеров в данной области более 3 лет		
Профильное образование руководителя (генерального директора)		
Опыт работы руководителя в данной области более 5 лет		
Время работы руководителя на должности более 2-х лет		
Имеется достаточный внутренний резерв кадров		
Сумма значений:		
Количество составляющих факторов:		
Итоговое значение фактора риска:		
Размер компании		
Объем чистых активов выше или равен среднему значению по отрасли		
Объем выручки выше или равен среднему значению по отрасли		
Объем чистой прибыли выше или равен среднему значению по отрасли		
Объем валюты баланса выше или равен среднему значению по отрасли		
Среднесписочная численность сотрудников выше или равна среднему значению по отрасли		
Наличие сети филиалов		
Сумма значений:		
Количество составляющих факторов:		
Итоговое значение фактора риска:		
Финансовая структура (источники финансирования)		
Значение коэффициента платежеспособности отвечает нормативным значениям ($>0,2$)		
Значение коэффициента текущей ликвидности отвечает нормативным значениям (>2)		
Значение коэффициента автономии выше или равно среднему значению по отрасли		
Значение коэффициента соотношения привлеченных и собствен-		

ных средств ниже или равно среднему значению по отрасли		
Значение коэффициента концентрации привлеченного капитала ниже или равно среднему значению по отрасли		
Сумма значений:		
Количество составляющих факторов:		
Итоговое значение фактора риска:		
Товарная и территориальная диверсификация		
Широкая номенклатура производимой продукции (работ, услуг)		
Постоянный (не сезонный) спрос на производимую продукцию (работы, услуги)		
В номенклатуре производимой продукции есть товары (работы, услуги) первой необходимости		
Экспортная продукция (работы, услуги)		
Наличие региональной сети филиалов (региональной сбытовой сети)		
Сумма значений:		
Количество составляющих факторов:		
Итоговое значение фактора риска:		
Диверсификация клиентуры		
Наличие государственных заказов		
Наличие корпоративных заказчиков		
Наличие частных заказчиков		
Наличие зарубежных заказчиков		
Равномерное распределение всего объема выручки по заказчикам (отсутствие одного или нескольких заказчиков, формирующих доминирующую часть выручки)		
Наличие сети сбыта продукции		
Сумма значений:		
Количество составляющих факторов:		
Итоговое значение фактора риска:		
Доходы (рентабельность и предсказуемость)		
Значение коэффициента рентабельности основного капитала выше средних значений по отрасли		
Значение коэффициента рентабельности собственного капитала выше средних значений по отрасли		
Значение коэффициента рентабельности основной деятельности выше средних значений по отрасли		
Значение коэффициента устойчивости экономического роста выше средних значений по отрасли		
Равномерность изменения основных финансовых показателей в ретроспективе (за 3-5 предыдущих лет)		
Сумма значений:		
Количество составляющих факторов:		
Итоговое значение фактора риска:		
Прочие особые риски		
Высоко рисковая («новая») отрасль		
Умеренная (либо низкая) конкуренция в отрасли (один или не-		

сколько конкурентов)		
Проведение ежегодного (ежеквартального) внутреннего аудита		
Проведение ежегодной переоценки основных средств предприятия		
Постоянное повышение квалификации сотрудников (инвестиции в профессиональный рост сотрудников)		
Затраты на НИОКР выше или равны средним значениям по отрасли		
Затраты на переоснащение основных фондов выше или равны средним значениям по отрасли		
Сумма значений:		
Количество составляющих факторов:		
Итоговое значение фактора риска:		
Номинальная безрисковая ставка:		
Итого ставка дисконта (сумма всех значений рисков и номинальной безрисковой ставки):		

Преимущество предложенной модели заключается в подробном перечне факторов, влияющих на расчет поправки на риск. При этом полной диагностики по предлагаемой экспертной шкале оценок сделать нельзя, поскольку она недостаточно обоснована и не позволяет определять качественно влияние факторов, отсутствует учет человеческих нематериальных результатов инновационной деятельности.

В работе предложена классификация моделей расчета ставки дисконтирования на основе метода кумулятивного построения в части поправки на риск с учетом прямого и косвенного влияния НРИД (табл. 16).

Подводя итог сравнительного анализа методов расчета премии за риск, следует отметить, что существующие методики в разной степени учитывают исследуемые нами НРИД. При этом не все НРИД и не во всех методиках учитываются должным образом, это доказывает, что учет НРИД может изменить ставку дисконта и оказать влияние на будущие денежные потоки предприятия и, как следствие, на стоимость предприятия, рассчитанную способом приведения будущих денежных потоков.

Для того, чтобы полностью учитывать всю совокупность НРИД, автор предлагает свою усовершенствованную методику расчета премии за риск, ис-

ключающую эти недостатки. Ее сущность заключается в том, что имеются факторы, оказывающие влияние на тот или иной показатель поправки на риск, которые можно выразить в односложных утверждениях, оценив которые фокус-группа способна предположить значение фактора риска. При этом автор предлагает дополнить факторный анализ поправки на риск, включив в него результаты анкетирования по исследуемым НРИД, которые представляют собой дополнительные факторы, влияющие на совокупный риск.

Предлагаемая методика основана на базе исходного кумулятивного метода и учитываются следующие факторы риска, принимающие значение от 0-5% [123]:

- Ключевая фигура в руководстве; качество руководства;
- Размер компании;
- Финансовая структура (источники финансирования);
- Товарная и территориальная диверсификация;
- Диверсификация клиентуры;
- Доходы (рентабельность и предсказуемость);
- Прочие особые риски.

Согласно методу факторного анализа, каждый фактор риска можно определить, исходя из его разложения на составляющие, от которых будет зависеть его значение. Итоговое значение фактора риска определяется путем деления суммы значений факторов риска на количество факторов. В рамках данной методики автор предлагает в факторную модель включить значения НРИД, полученные из анкет. Анкетирование предполагало установление фактов присутствия и частоту проявления НРИД, при этом идентифицированные НРИД с максимальной частотой проявления при приемлемом коэффициенте вариации оказывают положительное влияние на риск, нивелируя его.

Таблица 16. Сравнительный анализ методов расчета поправки на риск по степени учета НРИД

[составлено автором]

НРИД	Порядковым номер метода по мере перечисления в тексте настоящего параграфа						
	1	2	3	4	5	6	7
Появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п.	П	К		К	К		
Были внедрены новые технологии в деятельность организации	П	К		П	П		
Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п.	К	К		К	К		
Были произведены изменения в организационной структуре предприятия			П	К		П	П
Появились новые маркетинговые возможности (<i>новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.</i>)		П	П	П		П	П
Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими заинтересованными лицами			П			П	П
Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей			П			П	П
Повысилась узнаваемость компании во внешней среде			П			П	П
Были внедрены новые способы руководства, управления, планирования, контроля на предприятии			П			П	П
Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам			П			П	П
Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами							
Сотрудники получили возможность самостоятельно решать возникшие конфликты, разногласия, проблемы							
Были акты признания и морального поощрения сотрудников за инновационную деятельность							
Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством			П			П	П
Были созданы творческие, проектные, рабочие группы							
Сотрудники по собственной инициативе были направлены на обучение			П			П	П
Сотрудники самостоятельно приобрели новые знания, навыки, умения			П			П	П
Повысилась степень готовности персонала к творческому труду							
Появились новые возможности и условия для творчества, развития и проявления инициативы			П			П	П
Повысилась степень удовлетворенности персонала результатами творческого труда							
Повысилась материальная мотивация за новые идеи, изменения, рационализаторские предложения			П			П	П
Появились положительные изменения в корпоративной культуре (<i>культурно-массовые мероприятия, форма одежды, стиль общения, коммуникации и т.п.</i>)			П			П	П
Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации							
Были внесены изменения в программы, планы, цели развития предприятия							
Были скорректированы мировоззренческие, философские взгляды сотрудников предприятия на свою деятельность (<i>видение, миссия, принципы и т.п.</i>)							

В связи с этим, необходимо семибалльную шкалу Лайкерта перевести в пятибалльную, которая принята при расчете поправки на риск и просто добавить полученное значение ранее в факторную модель. Чем чаще проявляется НРИД, тем ниже значение фактора риска и наоборот.

Общий вид факторной модели расчета премии за риск с учетом НРИД приведен в таблице 17.

Таблица 17. Факторная модель расчета премии за риск с учетом НРИД

[составлено автором]

Факторы риска	Значение (0-5)
Ключевая фигура в руководстве; качество руководства	
Профильное образование топ <u>менеджеров</u>	
Опыт работы топ менеджеров в данной области более 3 <u>лет</u>	
Профильное образование руководителя (генерального директора)	
Опыт работы руководителя в данной области более 5 лет	
Время работы руководителя на должности более 2-х лет	
Имеется достаточный внутренний резерв кадров	
Были внедрены новые способы руководства, управления, планирования, контроля на предприятии (9)	
Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам (10)	
Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами (11)	
Сотрудники получили возможность самостоятельно решать возникшие конфликты, разногласия, проблемы (12)	
Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством (14)	
Были созданы творческие, проектные, рабочие группы (15)	
Сотрудники по собственной инициативе были направлены на обучение (16)	
Появились новые возможности и условия для творчества, развития и проявления инициативы (19)	
Появились положительные изменения в корпоративной культуре (культурно-массовые мероприятия, форма одежды, стиль общения, коммуникации и т.п.) (22)	
Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации (23)	
Были скорректированы мировоззренческие, философские взгляды сотрудников предприятия на свою деятельность (видение, миссия, принципы и т.п.) (25)	
Повысилась степень готовности персонала к творческому труду (18)	
Повысилась степень удовлетворенности персонала результатами творческого труда (20)	
Были внесены изменения в программы, планы, цели развития предприятия (24)	
Сумма значений:	
Количество составляющих факторов:	20
Итоговое значение фактора риска:	
Размер компании	
Объем чистых активов выше или равен среднему значению по отрасли	
Объем выручки выше или равен среднему значению по отрасли	
Объем чистой прибыли выше или равен среднему значению по отрасли	
Объем валюты баланса выше или равен среднему значению по отрасли	
Среднесписочная численность сотрудников выше или равна среднему значению по отрасли	
Наличие сети филиалов	
Были произведены изменения в организационной структуре предприятия (4)	
Сумма значений:	
Количество составляющих факторов:	7
Итоговое значение фактора риска:	
Финансовая структура (источники финансирования)	

Факторы риска	Значение (0-5)
Значение коэффициента платежеспособности отвечает нормативным значениям (>0,2)	
Значение коэффициента текущей ликвидности отвечает нормативным значениям (>2)	
Значение коэффициента автономии выше или равно среднему значению по отрасли	
Значение коэффициента соотношения привлеченных и собственных средств ниже или равно среднему значению по отрасли	
Значение коэффициента концентрации привлеченного капитала ниже или равно среднему значению по отрасли	
Сумма значений:	
Количество составляющих факторов:	5
Итоговое значение фактора риска:	
Товарная и территориальная диверсификация	
Широкая номенклатура производимой продукции (работ, услуг)	
Постоянный (не сезонный) спрос на производимую продукцию (работы, услуги)	
В номенклатуре производимой продукции есть товары (работы, услуги) первой необходимости	
Экспортная продукция (работы, услуги)	
Наличие региональной сети филиалов (региональной сбытовой сети)	
Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п. (3)	
Появились новые маркетинговые возможности (новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.) (5)	
Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей (7)	
Сумма значений:	
Количество составляющих факторов:	8
Итоговое значение фактора риска:	
Диверсификация клиентуры	
Наличие государственных заказов	
Наличие корпоративных заказчиков	
Наличие частных заказчиков	
Наличие зарубежных заказчиков	
Равномерное распределение всего объема выручки по заказчикам (отсутствие одного или нескольких заказчиков, формирующих доминирующую часть выручки)	
Наличие сети сбыта продукции	
Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими заинтересованными лицами (6)	
Повысилась узнаваемость компании во внешней среде (8)	
Сумма значений:	
Количество составляющих факторов:	8
Итоговое значение фактора риска:	
Доходы (рентабельность и предсказуемость)	
Значение коэффициента рентабельности основного капитала выше средних значений по отрасли	
Значение коэффициента рентабельности собственного капитала выше средних значений по отрасли	
Значение коэффициента рентабельности основной деятельности выше средних значений по отрасли	
Значение коэффициента устойчивости экономического роста выше средних значений по отрасли	
Равномерность изменения основных финансовых показателей в ретроспективе (за 3-5 предыдущих лет)	
Сумма значений:	
Количество составляющих факторов:	5
Итоговое значение фактора риска:	
Прочие особые риски	
Высоко рискованная («новая») отрасль	
Умеренная (либо низкая) конкуренция в отрасли (один или несколько конкурентов)	
Проведение ежегодного (ежеквартального) внутреннего аудита	
Проведение ежегодной переоценки основных средств предприятия	
Постоянное повышение квалификации сотрудников (инвестиции в профессиональный рост сотрудников)	
Затраты на НИОКР выше или равны средним значениям по отрасли	

Факторы риска	Значение (0-5)
Затраты на переоснащение основных фондов выше или равны средним значениям по отрасли	
Сотрудники самостоятельно приобрели новые знания, навыки, умения (17)	
Повысилась материальная мотивация за новые идеи, изменения, рационализаторские предложения (21)	
Были внедрены новые технологии в деятельность организации (2)	
Появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п. (1)	
Сумма значений:	
Количество составляющих факторов:	11
Итоговое значение фактора риска:	
Номинальная безрисковая ставка:	
Итого ставка дисконта (сумма всех значений рисков и номинальной номинальной безрисковой ставки):	

Факторная модель расчета премии за риск с учетом НРИД носит базовый характер, так как НРИД индивидуальны для каждого предприятия. В связи с чем, конечный пользователь «факторной модели расчета премии за риск с учетом НРИД» может расширять число анализируемых НРИД в рамках того или иного фактора риска с целью повышения достоверности расчета премии за риск и, как следствие, ставки дисконта.

Учет НРИД в составе метода кумулятивного построения «поправки на риск» позволяет:

- с большей точностью определить значение ставки дисконта по сравнению с той, которая получается в случае применения стандартного расчета премии за риск;
- снизить субъективность мнения экспертов;
- максимально учесть неосязаемые факторы.

Нематериальные результаты инновационной деятельности сложно поддаются измерению [38]. Это следует помнить при интерпретации результатов измерения, определении точности, достоверности и прогнозной силы полученных данных.

Представленный вариант расчета ставки дисконтирования на основе «Факторной модели расчета премии за риск с учетом НРИД», позволяет максимально учесть влияние нематериальных результатов инновационной деятельности в ставке дисконтирования, что в свою очередь будет служить основой для оценки будущих денежных потоков предприятия и принятия к реализации ин-

новационных проектов. Предложенная авторская модель позволяет более глубоко оценить роль каждого фактора, и достоверно оценивать большую часть рисков, появляющихся на этапе прединвестиционных исследований.

Таким образом, по второй главе данного исследования можно сделать несколько выводов, к которым пришел автор.

Выводы по главе 2

1. Нематериальные ресурсы служат источником новых возможностей, которые приводят к совершенствованию инновационной деятельности на предприятии.

2. На данный момент существует множество методов учета ресурсов, создающих стоимость компании и позволяющих компании получить дополнительные возможности. Среди данных методов можно выделить систему сбалансированных показателей Норттона и Каплана, которая выступает в качестве инструмента измерения результативности, позволяющего выделить ключевые процессы инновационной деятельности; систему мониторинга неосязаемых активов. Несмотря на все преимущества, предоставляемые указанными методами контроля нематериальных активов, автор выявил существенные недостатки, не позволяющие использовать их с целью выявления и учета НРИД.

3. Выявление нематериальных результатов инновационной деятельности необходимо для принятия обоснованных управленческих решений, расчета инновационных проектов и приведенной стоимости компании. Существующие на сегодняшний день методики оценки поправок на риск имеют свои недостатки. За основу новой разработанной методики учета НРИД автор взял факторную модель расчета ставки дисконтирования на основе метода кумулятивного построения и включил в нее риски, связанные с нематериальными результатами (нивелирование рисков за счет учета НРИД).

4. Автор доказал необходимость практического подтверждения существования НРИД в организационной структуре предприятия, т.е. идентификации того, какие из теоретически предложенных НРИД реально существуют на предприятии.

ГЛАВА 3. МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

3.1. Совершенствование механизма управления инновационной деятельностью предприятия с учетом созданного инструментария НИИД

Почти каждая организация рано или поздно оказывается в ситуации, когда традиционный механизм управления перестает приносить ожидаемый эффект. Сущностью новой экономики является «многообразная инновационная деятельность по всей цепочке воспроизводственного процесса, организации, управления, маркетинга» [154].

В то же время инновации невозможны без инвестиций и наоборот, независимо от того, о каком секторе экономики идет речь, поэтому эти два понятия взаимосвязаны. Их взаимосвязь проявляется в том, что инвестиции – это основа экономического роста, а инновации – инструмент для повышения конкурентоспособности экономики [65]. Реальные инвестиции реализуются через инвестиционные и инновационные проекты.

Эффективная инновационная деятельность организации определяется диапазоном инвестиционной активности. Именно с помощью инвестирования реализуется стратегия экономического развития предприятия через осуществление инновационных проектов [155].

Таким образом, инновационная деятельность предприятия представляет собой совокупность инновационных проектов. Поэтому выбор дальнейшего вектора развития организации напрямую зависит от правильно принятого инновационного проекта, который будет способствовать достижению целей, стоящих перед организацией.

Степень достижения поставленных целей говорит о результативности организации. При этом стоит отметить, что чем сложнее инновационный процесс, тем больше и разнообразнее количество факторов, которые необходимо учитывать при определении его результативности.

Цели инновационной деятельности меняются в зависимости от видов экономической деятельности и их можно определить следующим образом:

1. Улучшение конкурентных позиций (постоянное совершенствование технологии, выпуск новой продукции, повышение качества выпускаемой продукции);
2. Совершенствование производственной и сбытовой деятельности (создание новых производственных процессов и рынков сбыта);
3. Улучшение внутренней организации рабочих мест (улучшение условий труда).
4. Повышение безопасности, экологичности производства и эксплуатации продукции (улучшение экологических показателей).

Следует отметить, что современная российская деловая среда не является благоприятной для инвестиционной и инновационной деятельности. Поэтому немаловажным является вопрос оценки эффективности инновационной деятельности. Воспринимая эффективность как понятие комплексное, можно говорить о различных видах эффективности, в том числе и применительно к инновационному процессу. В работе эффективность рассматривается с позиции результативности инновационной деятельности, ее адаптивной успешности достижения как целевых установок, так и промежуточных эффектов. Повышая эффективность управления инновационной деятельностью предприятия за счет учета всего комплекса ее результатов, возможно достижение высокого уровня конкурентоспособности и роста инвестиционной привлекательности предприятий.

Акцентируя внимание на принятии верных управленческих решений, руководство организации должно ориентироваться на определенные параметры. Именно механизм управления инновационной деятельностью предприятия с учетом НРИД дает возможность учитывать ключевые факторы, оказывающие влияние на эффективность инновационных проектов при расчете коэффициента дисконтирования в части поправки на риск [79, с. 478]. Расчет ставки дисконта с учетом НРИД повышает уровень принятия управленческих решений, планирования и реализации инновационных проектов, обеспечивая возможность бо-

лее объективной оценки эффективности инвестиций, так как учитывает различие в рисках разных инвестиций.

Предлагаемый механизм управления инновационной деятельностью содержит систему показателей и методический инструментарий их использования для проведения оценки эффективности инновационной деятельности, а именно отбор вариантов инвестирования для инновационной политики (рис.11).

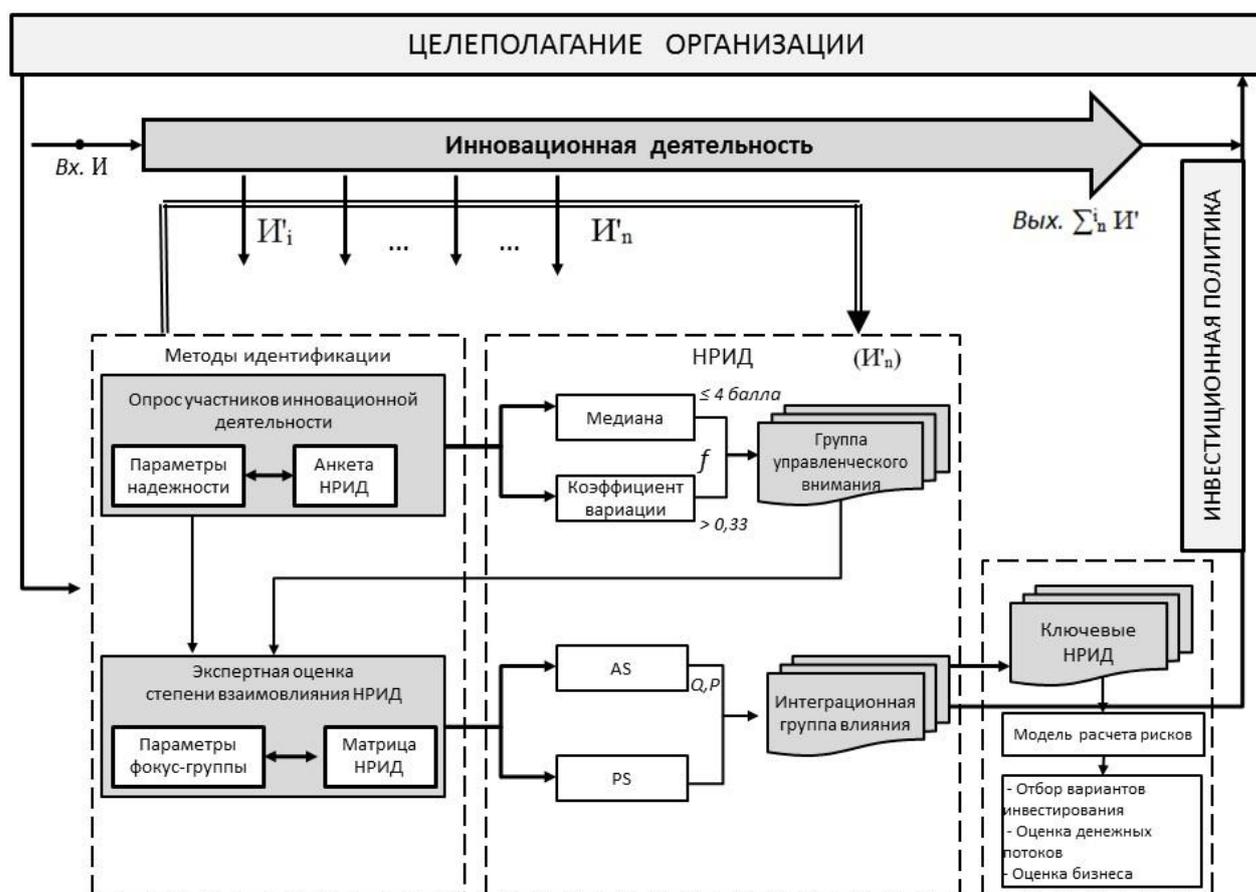


Рис. 11. Механизм управления инновационной деятельностью предприятия:
 И – идея; I'_i – i -ая иная форма идеи; f – частота проявления НРИД; AS – активная сумма; PS – пассивная сумма; Q – степень влияния НРИД; P – степень интеграции НРИД [составлено автором]

Применение системного подхода позволяет рассматривать инновационную деятельность как открытую систему, где параметрами входа и выхода являются различные формы инноваций. Инновационный проект берет начало с генерации идеи, инновации и результатом инновационной деятельности также является некий инновационный продукт, инновация, осуществленная в иной, отличной от первичной, форме.

В процессе инновационной деятельности образуются результаты, которые могут быть целевыми или промежуточными, а форма их как материальная, так и нематериальная. В работе внимание уделено нематериальным результатам инновационной деятельности, так как, по мнению автора, они оказывают влияние на эффективность инновационных проектов в части поправки на риск, нивелируя или увеличивая его.

В связи с этим, первым шагом с помощью эмпирического подтверждения было определено какие нематериальные результаты инновационной деятельности могут присутствовать на предприятиях. Итак, на исследуемых предприятиях с разной степенью присутствует вся совокупность исследуемых НРИД, которые распределились следующим образом [83]:

- группа с малой частотой проявления и малой однородностью ответов;
- группа с большой однородностью ответов при низкой частоте проявления;
- группа с максимальной частотой проявления при приемлемом коэффициенте вариации.

Анализ полученных данных показал, что результаты имеют динамический и вариативный характер.

Далее экспертная оценка позволяет определить степень взаимовлияния НРИД. Интеграционная группа влияния представляет собой решающие факторы, которые не только интегрированы в деятельность компании, но и оказывают влияние на другие НРИД, а также могут иметь значение в определении эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия, что в конечном итоге отражается в расчетах поправки на риск при определении коэффициента дисконтирования кумулятивным методом в инновационных проектах.

Обеспечение реализации наиболее эффективного вложения капитала, направленного на расширение экономического потенциала предприятия определяет содержание инвестиционной политики компании, которая представляет собой совокупность управленческих (экономически-хозяйственных) решений, касающихся методов, принципов и направлений осуществления инвестиционной стратегии компании в ходе реализации инвестиционной деятельности [45].

Инвестиционная политика каждого конкретного предприятия составляется с учетом его индивидуальных специфических особенностей, например: форма собственности, вид его экономической деятельности, этапов жизненного цикла, стратегических целей и приоритетов, финансово-экономического положения, технического уровня производства, наличия незавершенного строительства и неустановленного оборудования, объема самофинансирования предприятия. Помимо этого, обязательно учитывается состояние рынка производимой продукции, качество, цена и объем реализации продукции, финансовые условия инвестирования на рынке, льготные условия инвестирования от государства.

Основной целью инвестиционной политики компании является создание оптимальных условий для инвестирования собственных и заемных финансовых и других ресурсов, обеспечивающих рост доходов на вложенный капитал, расширение экономической деятельности предприятия, а также повышение конкурентоспособности.

Формирование инвестиционной политики компании содержит три этапа:

- 1) на первом этапе определяют необходимость развития предприятия и экономически перспективные и выгодные направления этого развития;
- 2) на втором этапе разрабатываются инвестиционные проекты для реализации выбранных направлений развития компании;
- 3) на третьем этапе происходит окончательный выбор экономически выгодного инвестиционного проекта, планируемого к реализации.

На инвестиционную деятельность компании влияют внешние факторы (уровень и темпы инфляции, наличие условий для привлечения капитала, уровень системного инвестиционного риска, нормативно-правовое обеспечение) и

внутренние факторы (размеры компании, финансовое состояние, методы начисления амортизации). Реализация инвестиционного проекта позволяет компании адаптироваться к макроэкономическим реалиям и к изменениям внешней среды, предопределяя их.

Для оценки эффективности каких-либо действий или событий в обычной практике принято вводить показатели, характеризующие определенные интересующие наблюдателя свойства и явления. Так, и в инвестиционном анализе существует ряд методов оценки и показателей эффективности инвестиционных процессов. Одни из них являются более легкими к применению, но дают не самые точные результаты. Другие, в свою очередь, более трудоемки для вычислений и дают в результате более конкретные показатели.

Показатели эффективности – оценочные критерии, выраженные в объективных показателях развития компании, используемые при определении инвестиционной деятельности и принятия решения о целесообразности (нецелесообразности) вложения средств.

Основные критерии оценки инновационных инвестиционных проектов, основанные на дисконтированных оценках («динамические» методы):

- Чистая текущая стоимость – NPV (Net Present Value);
- Индекс доходности инвестиций – PI (Profitability Index);
- Внутренняя норма окупаемости – IRR (Internal Rate of Return).

Полученные на основе экономического моделирования показатели экономической эффективности и стоимости (чистая текущая стоимость (NPV), внутренняя норма окупаемости (IRR), индекс рентабельности (PI) в значительной степени зависят от принятой для расчетной модели ставки дисконтирования денежных потоков.

От корректного выбора ставки дисконтирования зависит точность и надежность рассчитываемых финансово-экономических показателей (NPV является функцией от ставки дисконтирования). Необоснованный выбор завышенного показателя дисконтирования обусловит недооценку проекта и снижение его инвестиционной привлекательности. А выбор заниженного значения показателя

ставки способствует принятию неэффективных и нерациональных инвестиционных решений. Возможно, для всей деятельности компании такой выбор не будет критичным, но на реализацию инвестиционной стратегии и политики он однозначно повлияет.

Учитывая важность ставки дисконтирования, ее точное и обоснованное моделирование имеет ключевое значение при оценке экономической эффективности. Именно учет НРИД может изменить ставку дисконта и оказать влияние на будущие денежные потоки предприятия и, как следствие, на стоимость предприятия, рассчитанную способом приведения будущих денежных потоков к текущему времени.

Факторы, оказывающие влияние на тот или иной показатель поправки на риск, можно выразить в односложных утверждениях, оценив которые, фокус группа способна предположить значение фактора риска. Факторный анализ поправки на риск включает в себя результат анкетирования по исследуемым НРИД, которые представляют собой дополнительные факторы, влияющие на совокупный риск. Учет НРИД в составе метода кумулятивного построения (поправки на риск) позволяет с большей точностью определить значение ставки дисконта по сравнению с той, которая получается в случае применения стандартного расчета премии за риск, а также снизить субъективность мнения экспертов и максимально учесть неосязаемые факторы.

Таким образом, объективная и всесторонне проведенная оценка инновационных и инвестиционных проектов влияет не только на сроки возврата вложенных инвестиционных средств и темпы развития предприятия, но и на реализацию инвестиционной политики компании (рис. 12).

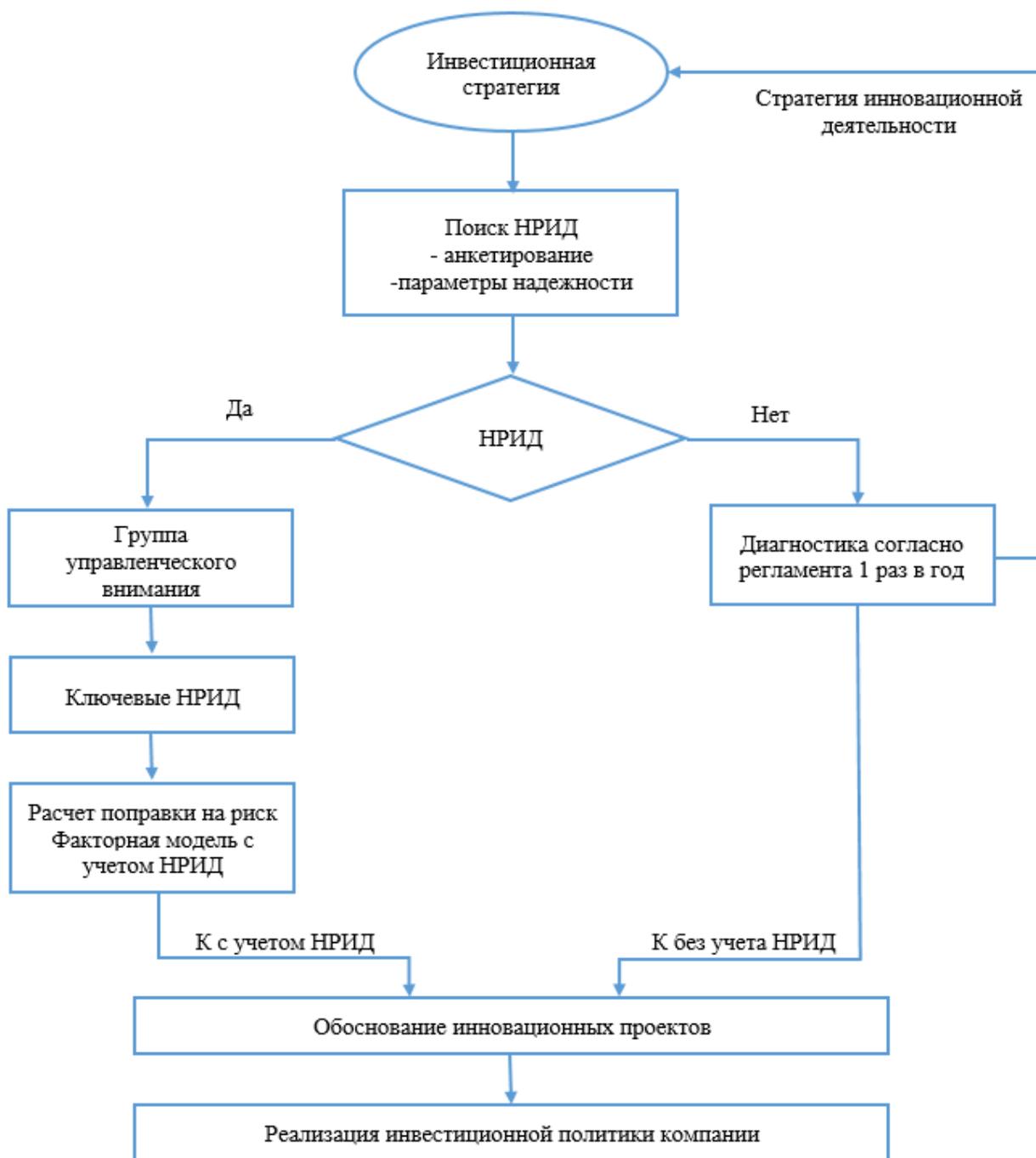


Рис. 12. Алгоритм реализации инновационной и инвестиционной политики
[составлено автором]

Процесс реализации инвестиционной политики начинается с определения инвестиционной стратегии компании, где основная задача менеджмента состоит в выборе наиболее перспективного развития организации. Для того, чтобы выбор был наиболее верным, при расчете необходимо учесть все материальные и нематериальные факторы. В некоторых случаях можно успешно использовать те организационные и управленческие технологии, что уже присущи организации. В то

же время другая компания может внедрять и применять методику идентификации НРИД, которая даст возможность учесть всю совокупность нематериальных результатов, тем самым выделить группу управленческого внимания.

Предложенный алгоритм выполняет следующие функции:

1. Позволяет превратить идентификацию НРИД в непрерывный процесс, так как возможно в текущем моменте НРИД могут быть слабо проявлены или отсутствовать вовсе;
2. Определяет степень внедрения и влияния конкретных НРИД на предприятии;
3. Дает определение ценности учета НРИД, которая возникает при расчете инновационных проектов в части поправки на риск;
4. Обосновывает выбор инновационных проектов;
5. Позволяет реализовать инвестиционную политику компании.

Любой инновационный проект должен способствовать достижению целей, стоящих перед предприятием. Для успеха бизнеса необходимо четко выделять группу клиентов или проектов, где учет НРИД приобретает большую экономическую ценность и перспективы развития. Оценка эффективности инвестиционных проектов – один из главных элементов инвестиционного анализа, а также принятия инвестиционных решений. Она является основным инструментом правильного выбора из нескольких инвестиционных проектов наиболее эффективного, совершенствования инвестиционных программ и минимизации рисков. Объективная и всесторонне проведенная оценка в значительной степени влияет на сроки возврата вложенных инвестиционных средств и темпы развития предприятия.

Для расчета показателей экономической эффективности проекта, учет качественной оценки рисков проекта при количественном анализе его эффективности, может быть использована факторная модель расчета премии за риск, разработанная и обоснованная автором. Правильный выбор методики оценки проекта с учетом всех факторов повышает эффективность и обоснованность принимаемых управленческих решений, а главное способствует успешной реализации развития компании.

Предложенная методика определения поправок на риск в показателе дисконтирования позволяет учесть индивидуальные особенности (НРИД, которые с разной степенью проявлены и внедрены) отдельного предприятия или проекта. Минимизация последствий воздействия рисков на проект повышает эффективность управленческих решений, предпринимаемых менеджментом предприятия. Управленческие решения являются частью стратегии развития компании в перспективе, рассчитаны на длительные периоды времени, влекут за собой значительные оттоки средств и могут стать необратимыми с определенного момента времени, составляются на основе прогнозных оценок будущих затрат и доходов.

Интенсификация инновационной деятельности становится важным инструментом повышения конкурентоспособности различных хозяйствующих субъектов, эффективным источником формирования их успешной деятельности, повышения прибыльности и инвестиционной привлекательности.

Управление инновационной деятельностью рассматривается автором как принятие правильных и обоснованных управленческих решений, касающихся инновационных проектов. Расчет ставки дисконта с учетом НРИД повышает уровень принятия этих решений и реализации инновационных проектов, так как выявление ключевых НРИД позволяет нивелировать некоторые показатели риска. Идентификация НРИД может изменить ставку дисконта и оказать влияние на будущие денежные потоки предприятия и, как следствие, на стоимость предприятия, рассчитанную способом приведения будущих денежных потоков к текущему времени. Таким образом, совершенствование механизма управления инновационной деятельностью заключается в учете всех нематериальных составляющих компании, которые позволяют обоснованно провести отбор для вариантов инвестирования для инновационной политики.

3.2. Валидация инструментария идентификации нематериальных результатов инновационной деятельности

Возрастание роли нематериальных результатов, не идентифицируемых правом собственности и затратами на их приобретение и создание, в эпоху экономики

знаний делает актуальным исследование по разработке методики их учета. Анализ существующих инструментов и методов оценки нематериальных результатов инновационной деятельности предприятия свидетельствует об отсутствии методики, позволяющей в полной мере учесть все неосозаемые составляющие, оказывающие влияние на процессы инновационной деятельности и, как следствие, на конечный результат деятельности компании. В связи с этим в данном разделе диссертационной работы предлагается апробация авторской методики учета неучитываемых нематериальных результатов инновационной деятельности.

В контексте НРИД говорится о всей совокупности нематериальных форм осуществленной в результате или в процессе инновационной деятельности идей, представляющих собой дополнительные ресурсы и возможности.

Проведенное «полевое исследование» на инновационном предприятии позволило определить, какие из теоретически предложенных НРИД реально могут присутствовать и присутствуют на исследуемом предприятии. Были установлены факты наличия, частоты проявления тех или иных НРИД, сопоставлены полученные практические результаты с теоретическими предположениями и выделены НРИД, которые возможно не только идентифицировать и оценить, но и применить в управленческой деятельности для повышения эффективности инновационного процесса.

Для того, чтобы исключить субъективность полученных результатов, было принято решение о проведении аналогичного исследования на следующих инновационных предприятиях г. Перми: ООО «Спецмонтажпроект», ООО «РУСЭНЕРГО», ООО «ПНЕВМАТИК».

С целью применения разработанного инструментария следует рассмотреть две основные задачи, которые будут заключаться в следующем:

- 1) Доказательство возможности использования статистических параметров для дальнейшей апробации модели;
- 2) Подтверждение надежности и валидности методики, представленной автором, т.е. оценка внутренней надежности имеющихся данных, однородность выборки и частоты проявления каждого НРИД.

На первом этапе анализа требуется доказать нормальность распределения переменных. Шкала Лайкерта является неметрической шкалой, поэтому применение статистических методов становится возможным только в том случае, если будет доказана нормальность распределения факторов.

Поскольку анализируемые исследователем данные были собраны по неметрической шкале Лайкерта, наиболее частые тесты для проверки нормальности распределения НРИД не могут быть использованы. Неметрическая шкала накладывает ограничения на анализ данных. В этом случае наиболее надежными способами проверки нормальности распределения переменных является расчет коэффициентов эксцесса и асимметрии, а также построение гистограммы (рис. 13).



Рис. 13. Правосторонняя скошенность островершинного распределения НРИД
[составлено автором]

Рассчитав коэффициенты эксцесса и асимметрии для данных по каждой из промышленных компаний, автор сделал вывод о том, что распределение большинства НРИД имеет правостороннюю, либо левостороннюю скошенность. При этом положительное значение коэффициента эксцесса свидетельствует о наличии острой вершины графика распределения (Приложение 4). Данные показатели являются первичным доказательством нарушения гипотезы о нормальности распределения переменных НРИД. Кроме того, построенные исследователем гистограммы для каждого НРИД подтверждают выдвинутое предположение. Основываясь на данных результатах, автором был сделан вы-

вод об отсутствии нормального распределения факторов, что может привести к ухудшению качества оценок построенной модели.

Для того, чтобы избежать последствий нарушения предположения о нормальности распределения данных, нужно использовать инструменты статистического анализа, которые не требуют нормальности распределения рассмотренных переменных: медиана и коэффициент вариации. При невыполнении предположения о нормальности распределения медиана представляет собой статистический инструмент, который дает более надежные оценки модели, нежели среднее арифметическое значение [132]. Несмотря на то, что при расчете коэффициента вариации используется среднее арифметическое значение, данный статистический показатель был использован как инструмент для отбора переменных, имеющих распределение, близкое к нормальному [49]. Применение данных показателей позволяет ограничить весь набор переменных только теми, которые имеют нормальное распределение. Этот факт позволяет удостовериться в надежности предложенного автором инструмента.

На втором этапе построения модели требуется удостовериться в надежности результатов, т.е. в их устойчивости и согласованности. Надежность подразумевает под собой способность модели сохранять результаты, полученные при использовании разных инструментов. Преследуя данную цель, автор обратился к показателю Альфа Кронбаха.

Оценка данного коэффициента основана на расчете средней корреляции между переменными анализируемой анкеты. Большинство авторов рассматривают границу в 0,6 в качестве наиболее приемлемой величины для подтверждения надежности данных [134].

Основываясь на расчетах показателя Альфа Кронабаха для каждого предприятия, автором были получены следующие результаты (табл. 18).

Таблица 18. Величина показателя Альфа Кронбаха на исследуемых компаниях
[рассчитано автором]

Наименование предприятия	Величина показателя Альфа Кронбаха
ПНЕВМАТИК	0,897
Спецмонтажпроект	0,885
РУСЭНЕРГО	0,904
ПНППК	0,909

Поскольку величина показателя для каждой рассматриваемой компании находится выше границы, можно утверждать, что вопросы согласуются, а предложенный инструмент для выявления НРИД на предприятиях Пермского края надежен.

Следующим этапом анализа качества предложенного инструментария является выявление валидности при помощи расчета двух статистических показателей: коэффициента вариации и медианы. Валидность подразумевает под собой обоснованность и пригодность используемых методик для анализа имеющихся данных [130].

Первым в череде исследуемых компаний было анкетировано ООО «ПНЕВМАТИК» – предприятие, занимающееся строительством и обслуживанием инженерных сетей. Примерный годовой оборот – 90 млн. руб., численность работников – 40 чел., опрошено 100 % [83].

Анализ показал, что респонденты практически исключили оценку «никогда» и «всегда», что доказывает обоснованность теоретических предположений о наличии НРИД и они имеют свою динамичность и вариативность, в том числе, исходя из специфики предприятия.

Результаты анкетирования в ООО «ПНЕВМАТИК» представлены на рисунке 14.

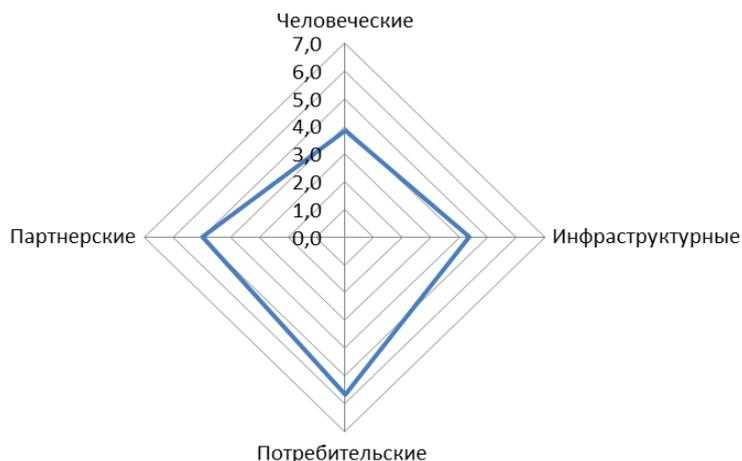


Рис. 14. Результаты анкетирования в ООО «ПНЕВМАТИК»
[рассчитано автором]

Как видно, на данном предприятии с разной степенью присутствуют все четыре элемента НРИД. Полученные данные говорят о том, что менеджменту предприятия в вопросах оценки и планирования инновационной деятельности необходимо делать больше акцент на внешние результаты инновационной деятельности.

Приложение 5 предоставляет информацию о значении медианы и коэффициента вариации для каждого НРИД. Как и ожидалось, наиболее очевидными выступили результаты, относящиеся, в том числе, к категориям: нематериальные активы, объекты интеллектуальной собственности. Например, были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п. - №3; были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей - №7.

Но наряду с ожидаемыми, также частыми были признаны неучитываемые НРИД, такие как: повысилась узнаваемость компании во внешней среде - №8, были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими заинтересованными сторонами - №6.

Внутренние НРИД - человеческие и инфраструктурные также присутствуют в качестве лидирующих на исследуемом предприятии. Так, особая роль была отдана таким результатам как: руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам - №10, сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчи-

ками, партнерами - №11; сотрудники получили возможность самостоятельно решать возникшие конфликты, разногласия, проблемы - №12.

Наименьший акцент в части частоты проявления результатов работники сделали на корректировку по результатам инновационной деятельности мировоззренческих, философских взглядов предприятия на свою деятельность (видения, миссии, принципов и т.п.) - №25.

Исключая субъективность полученных результатов, было проведено аналогичное анкетирование таких предприятий как: ООО «Спецмонтажпроект», ПАО «ЛНППК» и ООО «РУСЭНЕРГО».

ООО «Спецмонтажпроект» - предприятие занимается комплексным строительством систем газоснабжения и внедрением новых технологий в системе газового хозяйства, примерный годовой оборот – 42 млн. руб., общая примерная численность работников – 30 чел., опрошено – 48 % работников и 52% управленческого состава.

Анализ результатов анкетирования сотрудников ООО «Спецмонтажпроект» показал аналогичные данные ООО «ПНЕВМАТИК» (рис. 15). Ни один НРИД не получил среднюю оценку ниже 3 баллов и равную 7 баллов, что свидетельствует об отсутствии выбора вариантов «никогда» и «всегда» (Приложение 6). Иными словами, сотрудники видят наличие нематериальных результатов инновационной деятельности каждой категории. Десять НРИД получили оценку более 5 баллов, т.е. работники свидетельствовали о значительной частоте такого количества результатов.

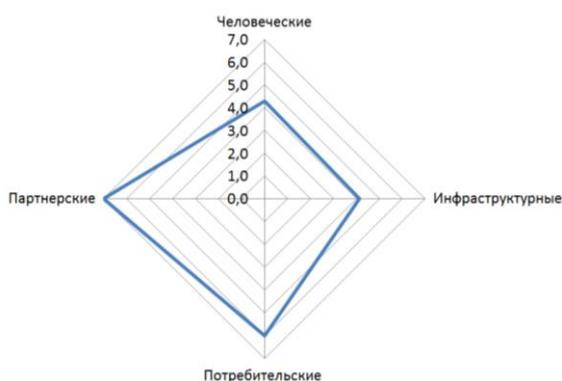


Рис. 15. Результаты анкетирования в ООО «Спецмонтажпроект»

[рассчитано автором]

Согласно полученным данным, большое предпочтение респонденты отдали аналогичным НРИД из группы партнерских отношений, но с большей оценкой по частоте (медианное значение данных НРИД было оценено в 7 баллов). Создание взаимовыгодного сотрудничества – способ снижения издержек на достижение маркетинговых целей, оптимизации продаж и создание лояльных клиентов (№6). Кроме того, особой важностью обладает НРИД, отвечающий за узнаваемость во внешней среде (№8). Данный факт непосредственно связан с большой значимостью наличия у компании связей с партнерами.

Самым часто встречающимся НРИД стал тот, что касается наличия патентов, лицензий и свидетельств (№3). Работники промышленного предприятия осознают важность защиты интеллектуальной собственности и её роль в инновационной жизни компании. Остальные ресурсы, отвечающие за ведение здоровой инфраструктуры на предприятии, оказались не столь значимыми. В отличие от НРИД партнерских и потребительских отношений, медианное значение которых находится на уровне 7 и 6 баллов соответственно, инфраструктурные НРИД получили 4 балла. Организационная структура предприятия (№4), техническая оснащенность (№1), наличие новейших баз данных обладают второстепенным значением.

Внутренние НРИД, отвечающие за качество человеческих ресурсов, рассматривались сотрудниками как менее значимые в сравнении с внешними НРИД. Работники оценивают факт наличия материальной мотивации за новые идеи (№21) как очень низкий. В большей степени данная особенность связана со спецификацией отрасли, в которой компания ведет свою деятельность, и размером компании. Наличие актов морального признания - №13, высокой степени удовлетворенности результатами работы - №20 - оценены более высоко.

ООО «РУСЭНЕРГО» – предприятие занимается разработкой и внедрением энергосберегающих технологий, работами по электроснабжению объектов различного уровня и их сервисному обслуживанию, примерный годовой оборот – 110 млн.руб., общая примерная численность работников – 40 чел., опрошено - 50% работников и 50 % управленческого состава.

Проанализировав ответы сотрудников ООО «РУСЭНЕРГО», можно с уверенностью утверждать о сохранении общей тенденции, выявленной в ходе первых двух исследований: наибольшее значение на предприятии имеют НРИД, отвечающие за потребительские и партнерские отношения (рис. 16). В целом нужно отметить заметную разницу в величине показателей: наличие величины, достигающей 6 баллов, и одной, имеющей значение менее 3 баллов (Приложение 7). Пятнадцать вопросов были оценены по среднему значению от 4 до 5 баллов. Лишь четыре НРИД имеют показатель, превышающий 5 баллов.

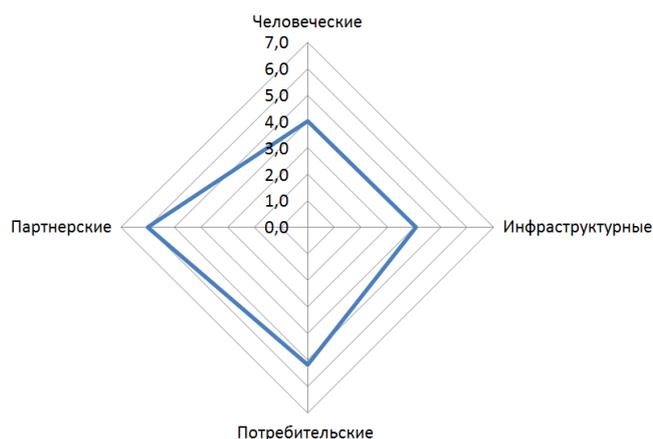


Рис. 16. Результаты анкетирования в ООО «РУСЭНЕРГО»
[рассчитано автором]

Как было указано ранее, наибольший вес на данном предприятии был отдан партнерским и потребительским НРИД, т.е. внешним ресурсам компании. Медианное значение первого – 6 баллов, что свидетельствует о достаточно частом упоминании о данном показателе среди сотрудников. Менеджеры компании озабочены наличием маркетинговых каналов сбыта (№5), привлечением новых клиентов – крупнейших предприятий Пермского края, и установлением лояльных отношений с ними. Как и в предыдущих вариантах, особая роль в управлении компанией отводится положительным отзывам от клиентов (№7) и факту узнаваемости во внешней среде (№8).

В части инфраструктурных НРИД сотрудники отдали большое значение патентированию, лицензированию и сертификации (№3). Данный НРИД имеет самый большой вес среди всех представленных атрибутов не только внутрен-

ней, но и внешней среды. Наличие необходимых лицензий и сертификатов, собственной запатентованной технологии позволяют ООО «РУСЭНЕРГО» выполнять проекты различной сложности в реализации услуг, начиная от малых и средних компаний Пермского края, заканчивая олимпийскими объектами в г. Сочи. Частотность остальных инфраструктурных НРИД оценивается как средняя и сильно отличается от медианного значения партнерских и потребительских НРИД, 6 и 5 баллов соответственно. Реже всего сотрудники ООО «РУСЭНЕРГО» отмечали наличие мировоззренческих и философских взглядов на деятельность предприятия (№25).

С точки зрения сотрудников, человеческие НРИД имеют наименьшую частотность. Работники ООО «РУСЭНЕРГО» имеют низкий уровень степени удовлетворенности персонала результатами творческого труда (№20). Данная особенность объясняется особенностями характера работы, реализуемой на промышленном предприятии. Нужно отметить тот факт, что сотрудники выявили следующие НРИДы как достаточно часто встречающиеся среди работников: «Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации» - №23, «Сотрудники самостоятельно приобрели новые знания, навыки, умения» - №17. Данные показатели имеют значения выше среднего.

ПАО «Пермская научно-производственная приборостроительная компания» – предприятие занимается производством датчиков, элементов дистанционных передач, а также сложных бортовых комплексов летательных аппаратов, в т. ч. навигационных систем различного назначения и товаров народного потребления, примерный годовой оборот –2,5 млрд.руб., общая примерная численность работников – 2600 человек.

Наибольшее значение получил НРИД, входящий в категорию инфраструктурных: «Были внедрены новые технологии в деятельность организации» (№2) (рис. 17). Компания ПНППК отличается от рассматриваемых ранее предприятий высоким уровнем использования внутренних ресурсов на развитие научных разработок и исследований. Несмотря на это, сохраняется общая тен-

денция преваляирования внешних НРИД, партнерских и потребительских, над внутренними, инфраструктурными и человеческими.

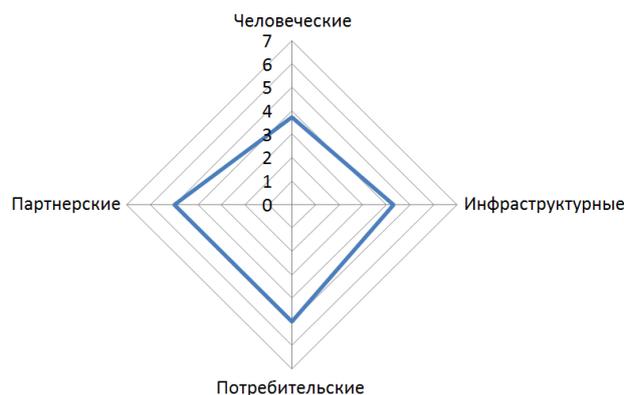


Рис. 17. Результаты анкетирования в ПАО «ПНППК» [рассчитано автором]

В целом респонденты менее восторженно отмечали частотность проявления НРИД. Даже традиционным внешним составляющим были отданы оценки не более 5 баллов. Самым непопулярным вариантом ответа респондентов является «Повысилась материальная мотивация за новые идеи, изменения, рационализаторские предложения» (№21), значение медианы которого находится на уровне 2 баллов. Кроме того, такие НРИД, как «Были акты признания и морального поощрения сотрудников за инновационную деятельность» (№13) и «Появились новые возможности и условия для творчества, развития и проявления инициативы» (№19) тоже имеют значения ниже среднего.

Итак, результаты опроса подтвердили присутствие исследуемых НРИД в составе инновационного процесса на всех предприятиях, причем с практически схожими соотношениями частоты проявления тех результатов, которые были признаны лидирующими по первому предприятию. Сравнив результаты опросов сотрудников четырех промышленных предприятий, можно сделать следующие выводы:

- 1) Наиболее часто встречающимися нематериальными результатами инновационной деятельности являются внешние факторы, отвечающие за отношения с партнерами и потребителями.
- 2) Наименьший уровень частотности проявления имеют внутренние факторы, человеческие и инфраструктурные.

Таким образом, наиболее часто встречающимися факторами являются те, что относятся к внешней структуре компании: отношения с партнерами, потребителями и иными третьими лицами. Данный факт можно объяснить тем, что анализируемые промышленные предприятия относятся к категории малых и средних предприятий. Их основу деятельности составляют внешние факторы, которые находятся с компаниями в наиболее тесной связи.

Компоненты, относящиеся к внешней среде, могут принести промышленной компании устойчивый и непрерывный рост инновационной активности. Нет сомнений, что повышенная чувствительность к рыночным колебаниям, которая может быть достигнута посредством тесных взаимоотношений с третьими лицами, делает данную активность более эффективной.

Проводя постоянный анализ уровня удовлетворенности оказанными услугами, компания находится в непрерывном процессе получения новых идей о возможных способах улучшения качества товара. Взаимоотношения с партнерами, клиентами обеспечивают компанию информацией, необходимой для создания кардинально усовершенствованного продукта, являясь источниками новаторских идей.

Инфраструктурные и человеческие НРИД встречаются в деятельности компаний, но менее редко. Несмотря на инновационную направленность промышленных предприятий, понимание необходимости внедрения инструментов для увеличения степени удовлетворенности условиями труда сотрудниками, внедрения новейших информационных технологий находится на достаточно низком уровне. Данный факт является трендом для всех предприятий России.

Для дальнейшего анализа исследователь агрегировал среднее арифметическое значение показателей частоты использования (медианы) и однородности выборки (коэффициента вариации) и ограничил выборку рассматриваемых НРИД (рис. 18). В качестве приемлемого уровня значения коэффициента вариации для оценки однородности выборки было взято значение 33%. Для дальнейшего анализа в результате ранжирования среднего значения по медиане было отмечено значение в 4 балла, отражающее частоту проявления НРИД. Ины-

ми словами, половина нематериальных ресурсов инновационной деятельности имеет частотность «никогда-редко-иногда», в то время как другая половина — «иногда-часто-всегда».

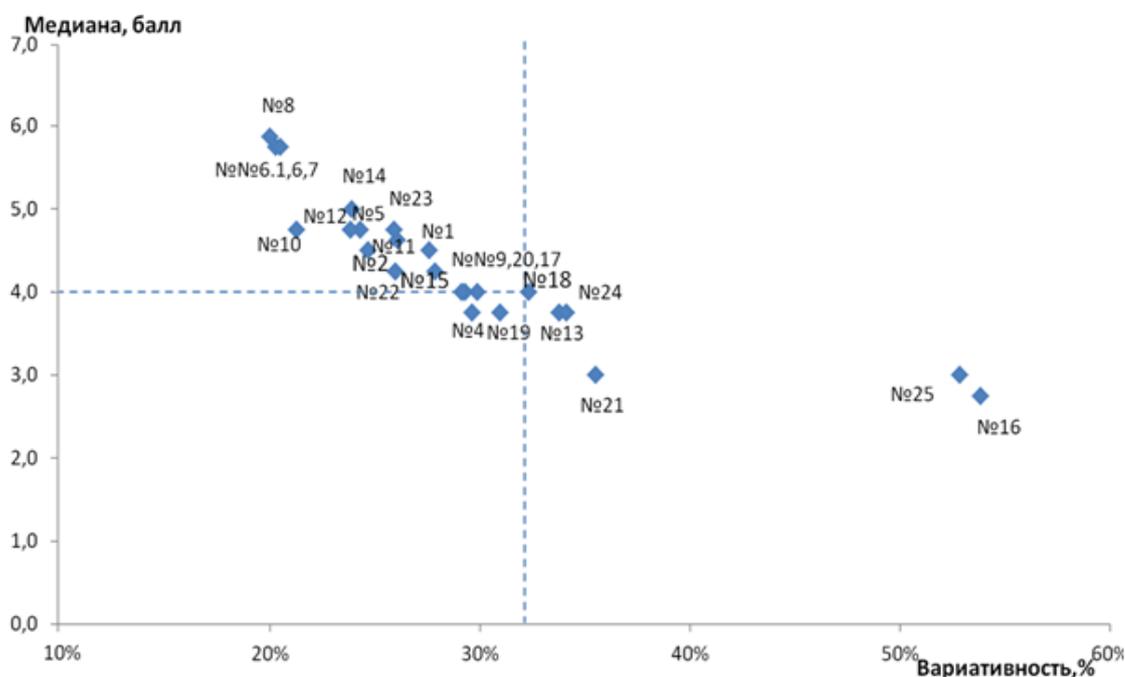


Рис. 18. Результаты анкетирования предприятий на предмет проявления НРИД
[составлено автором]

Основной целью данных этапов является деление всего «пула» НРИДов на три группы:

- 1) группа с малой частотой проявления и малой однородностью ответов;
- 2) группа с большой однородностью ответов при низкой частоте проявления;
- 3) группа с максимальной частотой проявления при приемлемом коэффициенте вариации.

Из дальнейшего рассмотрения были исключены нематериальные результаты инновационной деятельности, входящие в первые две группы. Пристальное внимание автора будет уделено последней группе НРИД.

Группа с максимальной частотой проявления при приемлемом коэффициенте вариации включает в себя следующие нематериальные результаты инновационной деятельности:

№3. Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п.;

№8. Повысилась узнаваемость компании во внешней среде;

№6. Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими заинтересованными лицами;

№6.1. Проинновационная культура работы с партнерами;

№7. Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей;

№14. Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством;

№10. Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам;

№5. Появились новые маркетинговые возможности (*новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.*);

№12. Сотрудники получили возможность самостоятельно решать возникшие конфликты, разногласия, проблемы;

№23. Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации;

№11. Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами;

№1. Появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п.;

№15. Были созданы творческие, проектные, рабочие группы;

№22. Появились положительные изменения в корпоративной культуре (*культурно-массовые мероприятия, форма одежды, стиль общения, коммуникации и т.п.*);

№2. Были внедрены новые технологии в деятельность организации.

С целью практической реализации проведенных ранее процедур и визуализации результатов последнего этапа для каждой из трех компаний (ООО «ПНЕВМАТИК», ООО «Спецмонтажпроект», ООО «РУСЭНЕРГО») были рассчитаны активная и пассивная суммы, показатели частного и произведения на

основе данных опроса экспертов. Количество опрашиваемых сотрудников (7 человек) было определено, основываясь на формуле, представленной ранее.

В состав группы экспертов от каждого предприятия вошли респонденты, занимающие следующие должности: генеральный директор, главный инженер, начальник сметно-договорного отдела, главный бухгалтер, финансовый директор, два начальника участков.

Помимо этого, были построены графики, наглядно отражающие степень влияния НРИД, входящих в группу «управленческого внимания» на активность промышленных предприятий. В таблице 19 представлены данные об интервалах значений коэффициента частного и производства, а также соответствующие этим значениям степени влияния и интеграции нематериальных результатов инновационной деятельности.

Таблица 19. Значения коэффициентов частного и производства

[рассчитано автором]

Степень влияния	Коэффициент Q	Степень интеграции	Показатель P	Значение P для промышленных компаний (n=15)
Высоко активная	$>2,25$	Высоко важная	$> 2,5*(n-1)^2$	> 490
Активная	1,61-2,25	Важная	$1,71-2,5*(n-1)^2$	335,16-490
Умеренно активная	1,31-1,60	Умеренно важная	$1,21-1,70*(n-1)^2$	237,16-333,2
Нейтральная	0,76-1,30	Нейтральная	$0,81-1,20*(n-1)^2$	158,76-235,2
Умеренно Реактивная	0,63-0,75	Умеренно буферизирующая	$0,51-0,80*(n-1)^2$	99,96-156,8
Реактивная	0,45-0,62	Буферизирующая	$0,16-0,50*(n-1)^2$	31,36-98
Высоко реактивная	$<0,45$	Сильно буферизирующая	$<0,16*(n-1)^2$	$<31,36$
(Нейтральная отметка)	1,00	(Нейтральная отметка)	$(n-1)^2$	196

Первой из рассмотренных компаний оказалось предприятие «ПНЕВМАТИК». Данные по степени интеграции и влияния НРИД ООО «ПНЕВМАТИК» приведены в Приложении 8.

Согласно полученным результатам, был построен график, наглядно отражающий роль каждого НРИД в бизнес-стратегии компании (рис. 19). Ряд НРИД имеет высоко важную степень интеграции в деятельность предприятия:

№ 6.1. Проинновационная культура работы с партнерами;

№14. Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством;

№10. Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам;

№5. Появились новые маркетинговые возможности (*новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.*);

№23. Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации;

№11. Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными сторонами;

№1. Появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п.

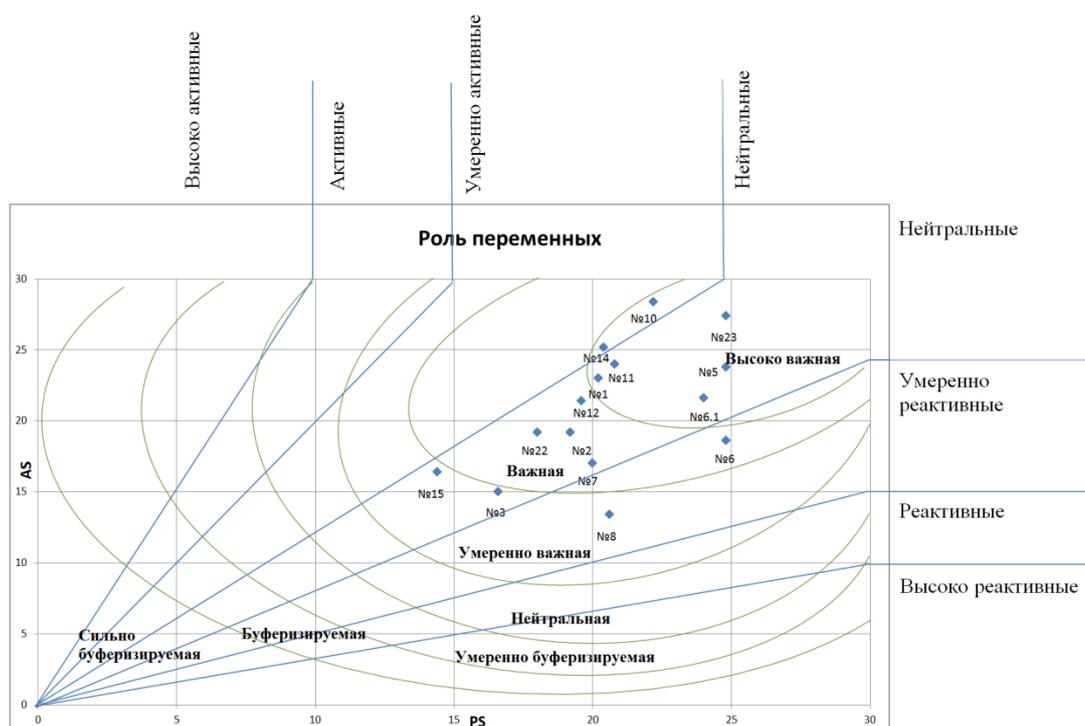


Рис. 19. Распределение НРИД в зависимости от степени интеграции и влияния в ООО «ПНЕВМАТИК» [составлено автором]

На графике область переменных с высокой степенью интеграции расположена в правом верхнем углу. К таким НРИД относятся как внешние (партнёрские и потребительские), так и внутренние результаты (человеческие и инфраструктурные). В большей степени, по мнению экспертов, менеджмент ООО «ПНЕВМАТИК» уделяет внимание НРИД, отвечающим за внутреннюю инфраструктуру организации: принцип взаимодействия между сотрудниками и заинтересованными лицами, сотрудниками и руководством; наличие инновационных предложений. Кроме того, руководство компании ставит в приоритет возможность установления новых каналов сбыта продукции, расширения базы лояльных клиентов. Улучшение качества отношений с клиентами и поставщиками – первоочередная задача малого бизнеса (к которому относится компания «ПНЕВМАТИК»), поскольку предприятия данного сектора контактируют с клиентами наиболее плотно. Этому соответствует и нахождение переменных №6 (были созданы новые партнёрские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими заинтересованными лицами), №7 (были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей) в зоне с важной степенью интеграции.

Оставшиеся нематериальные результаты инновационной деятельности имеют важную (№№ 6, 7, 12, 22, 2) и умеренно важную (№№ 3, 8, 15) степени интеграции. Менеджмент организации считает качество корпоративной культуры (№22), принцип внутреннего взаимодействия между сотрудниками (№12) важными сторонами, от которых зависит успех бизнеса. В меньшей степени менеджмент компании работает над узнаваемостью во внешней среде (№8). Этому соответствует тот факт, что компания не заинтересована в организации рекламных компаний и продвижении собственного бренда. Кроме того, ООО «ПНЕВМАТИК» имеет запатентованную технологию, а также все необходимые лицензии и свидетельства для предоставления услуг клиентам, что объясняет нахождение переменной №3 (Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п.) в зоне интеграции умеренно важного уровня. Несмотря на это, стоит отметить, что

руководство компании в полной мере осознает важность внедрения нематериальных результатов инновационной деятельности каждого вида.

Помимо выявления НРИД с высокой степенью интеграции, график позволяет выявить факторы, в большей мере влияющие на другие (№№ 14,10), а также атрибуты, подверженные воздействию (№№ 8, 6). Эксперты отметили важность переменных, отражающих принцип взаимодействия сотрудников и руководства: делегирование части полномочий; поддержка выражения инициативы сотрудников. Данные НРИД, входящие в число инфраструктурных, имеют значительную степень влияния на все остальные внешние и внутренние факторы. Для качественного ведения бизнеса, принятия стратегически важных решений, стоит выстраивать доверительные отношения между сотрудниками и руководством. Переменные, входящие в число реактивных, отражают взаимоотношения с внешним миром: поставщиками, клиентами и иными третьими лицами. Данный факт выявляет принцип, согласно которому агрегированное влияние переменных в большей мере сказывается на качестве отношений с третьими лицами.

Такой же анализ, помогающий выявить наличие присутствия НРИД в деятельности предприятия, проведен для каждой исследуемой компании.

В отличие от НРИД предыдущих компаний ООО «ПНЕВМАТИК» и ПАО «ПНППК», ни один из факторов ООО «Спецмонтажпроект» не имеет высокую степень интеграции (Приложение 9). По результатам исследования можно утверждать, что в настоящее время предприятие компании не уделяет должного внимания нематериальным ресурсам (внешним и внутренним), рассматривая осязаемые активы как более привлекательные (рис. 19).

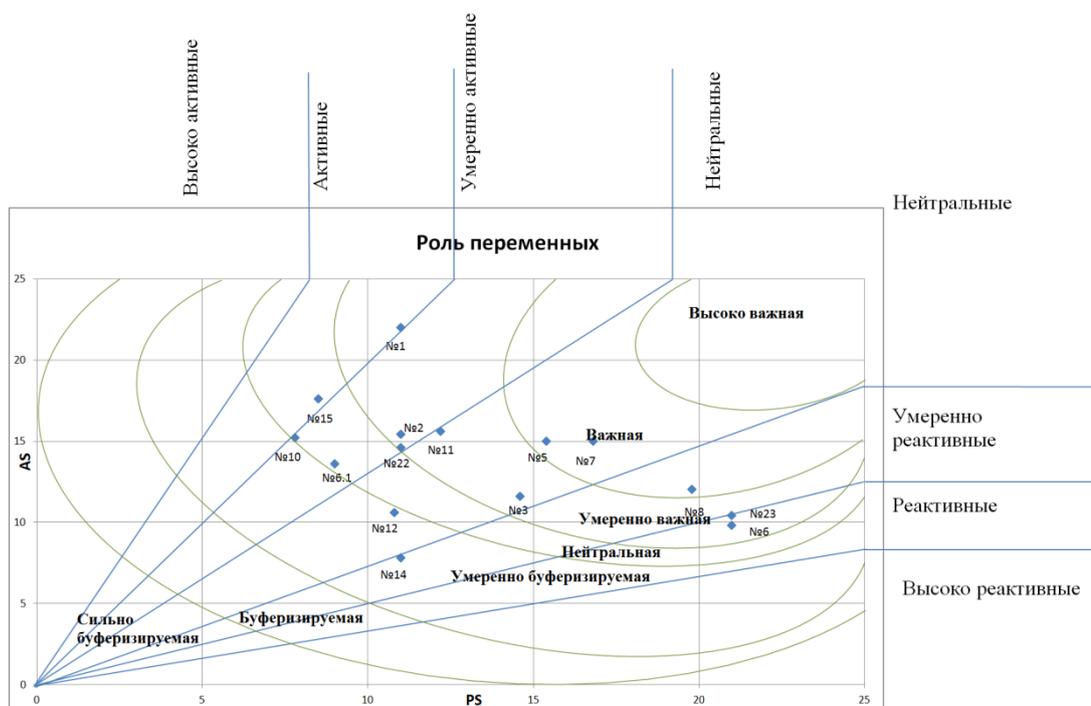


Рис. 19. Распределение НРИД в зависимости от степени интеграции и влияния в ООО «Спецмонтажпроект» [составлено автором]

Несмотря на это, стратегия развития предприятия четко определена. В большей степени менеджмент компании направлен на улучшение узнаваемости бренда во внешней среде (№8), появление новых каналов сбыта продукции (№5) и наращивания лояльной клиентской базы (№7). Это доказывает различие стратегической направленности компаний промышленной отрасли. Данные нематериальные результаты инновационной деятельности имеют важную степень интеграции.

Большая часть нематериальных результатов инновационной деятельности обладает умеренно важным уровнем интеграции в деятельность предприятия:

№6. Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими заинтересованными лицами;

№3. Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п.;

№23. Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации;

№11. Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами;

№1. Появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п.;

№2. Были внедрены новые технологии в деятельность организации;

№22. Появились положительные изменения в корпоративной культуре (*культурно-массовые мероприятия, форма одежды, стиль общения, коммуникации и т.п.*).

Несмотря на небольшое количество сотрудников, 25 человек, руководство компании уделяет внимание качеству корпоративной культуры (№22), уровню удовлетворенности работников тем, чем они занимаются (№23). В настоящее время коллектив предприятия - коллектив единомышленников, объединенный одной целью - максимально удовлетворить потребности заказчиков. Именно поэтому руководство компании старается большую часть собственных активов тратить на выстраивание отношений с клиентами (№11) и внедрение инновационных технологий с целью удовлетворения спроса на услуги (№№ 1,2).

Следует отметить наличие активов, которые редко используются для реализации стратегических целей компании:

№ 6.1. Проинновационная культура работы с партнерами

№10. Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам;

№15. Были созданы творческие, проектные, рабочие группы.

Начиная с самого основания предприятия «Спецмонтажпроект», обязанности сотрудников строго разграничены. Именно поэтому практика делегирования полномочий руководства штатным работникам (№10) отсутствует. Кроме того, как и при анализе НРИД ООО «ПНЕВМАТИК» и ПАО «ЛНППК», был выявлен низкий уровень творческой направленности как в отношениях с заинтересованными лицами (№6.1), так и внутри предприятия (№15).

Вопреки сделанным выводам о важности интегрирования внешних аспектов в структуру компании, наиболее важное влияние на активность всех НРИД оказывают ресурсы, относящиеся к внутренней структуре предприятия: появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское

предложение и т.п. (№1); были созданы творческие, проектные, рабочие группы (№15). По результатам опроса экспертной группы, действенность всех факторов зависит от интенсивности внедрения новых идей, поступающих от сотрудников. При этом руководители отметили применяемую ими стратегию (забота о качестве корпоративной культуры; внедрение инновационных технологий) на уровне умеренно активной.

Наибольшему влиянию подвержены такие НРИД, как «Повысилась узнаваемость компании во внешней среде» (№8), «Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими заинтересованными лицами» (№6), «Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством» (№14), «Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации» (№23). Данные ресурсы не способны к саморегулированию, а, значит, подлежат строгому надзору.

Последним предприятием, на основе которого был проведен анализ интенсивности применения НРИД, а также их влияния друг на друга, является ООО «РУСЭНЕРГО» (Приложение 10). Как и во всех ранее рассмотренных компаниях, управляющее звено внедряет нематериальные результаты инновационной деятельности всех категорий: человеческие, инфраструктурные, партнерские и потребительские (рис. 20). При этом наиболее интенсивно руководство ООО «РУСЭНЕРГО» внедряет НРИД, в основе которого заложена надежность отношений с клиентами (№5). Кроме того, в этой же области высоко интегрированных факторов лежит переменная, отвечающая за степень удовлетворенности труда (№23). Менеджмент ставит в приоритет не только лояльность клиентов, но и сотрудников, работающих в компании.

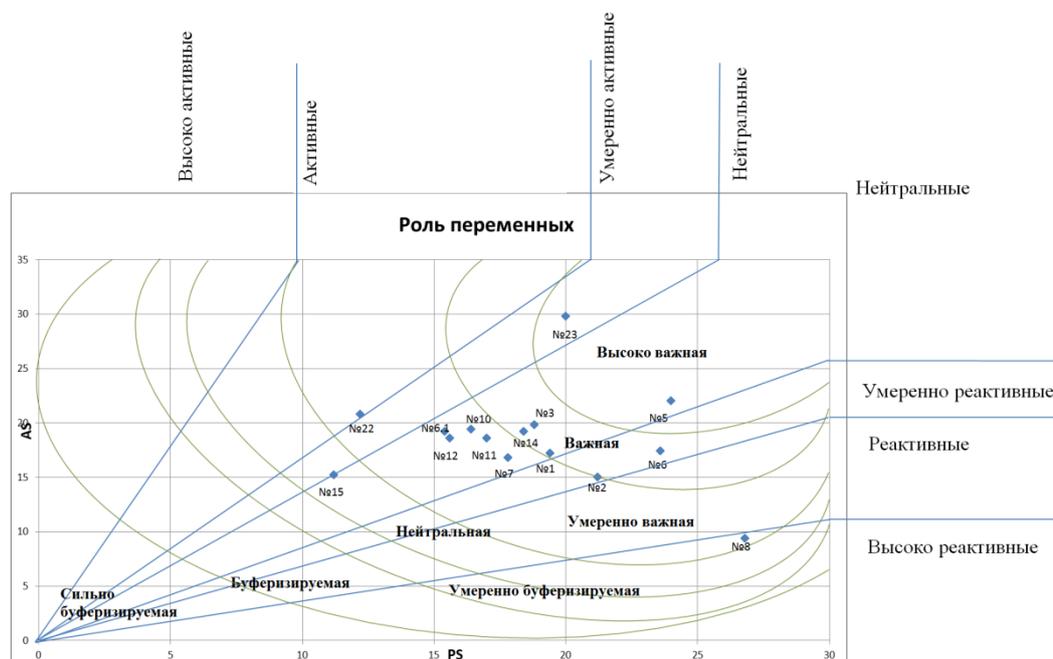


Рис. 20. Распределение НРИД в зависимости от степени интеграции и влияния в ООО «РУСЭНЕРГО» [составлено автором]

Патентование, лицензирование (№3) и возникновение инновационных предложений (№1) – факторы, которым уделяется важное место в деятельности компании. Основной миссией ООО «РУСЭНЕРГО» является удовлетворение требований партнеров и иных третьих лиц (№6) на территории Пермского края, России и зарубежья. В данном случае заметным конкурентным преимуществом предприятия является уникальная запатентованная конструкция. При этом управленцы компании в полной мере осознают важность использования человеческих ресурсов, отмечая важность инициативы сотрудников (№14).

Большое значение руководство компании придает внутренним факторам, к которым относятся инфраструктурные НРИД. Руководство компании отмечает тот факт, что часть должностных обязанностей переходит от сотрудников управляющего звена к работникам компании (№10), которые способны самостоятельно вести проекты по выполнению услуг (№11). Отдельное внимание уделяется культурно-массовым мероприятиям, коммуникациям (№22), что, несомненно, ведет к сплоченности коллектива, а, следовательно, и к появлению новых инновационных решений.

Умеренно важную степень интеграции имеют не только внутренние НРИД, но и внешние, отвечающие за качество связей с партнерами, заказчиками и иными третьими лицами:

№ 8. Повысилась узнаваемость компании во внешней среде;

№ 6.1. Проинновационная культура работы с партнерами;

№7. Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей.

Аналогично предыдущим предприятиям, руководство компании ООО «РУСЭНЕРГО» называют создание творческих, проектных и рабочих групп (№15) как НРИД, имеющий наименьшую степень интеграции в стратегию компании.

Самым активным фактором, влияющим на интенсивность нематериальных результатов инновационной деятельности, применяемых ООО «РУСЭНЕРГО», является тот, что отвечает за качество корпоративной культуры (№22). По мнению экспертов, успех компании во внешней среде, возможность создавать инновационные продукты в первую очередь зависят от внутренней структуры компании, от уровня корпоративной среды. Активную роль на предприятии играют инфраструктурные НРИД: «Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации» (№23); «Были созданы творческие, проектные, рабочие группы» (№15).

В большей степени влиянию подвержены такие внешние НРИД, касающиеся отношений с партнерами, клиентами, как: «Повысилась узнаваемость компании во внешней среде» (№8); «Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими заинтересованными лицами» (№6), - а также инфраструктурный фактор «Были внедрены новые технологии в деятельность организации» (№2).

Итак, в результате опроса участников инновационной деятельности автором была идентифицирована вся совокупность нематериальных результатов инновационной деятельности. На следующем этапе был проведен отбор пятнадцати НРИД, входящих в группу «управленческого внимания» на основе пока-

зателей частотности проявления (медианы) и однородности выборки (коэффициента вариации). Последний этап посвящен выявлению интеграционной группы влияния на основе экспертной оценки степени интеграции НРИД и их взаимовлияния.

Таким образом, удалось достичь основной цели, которая была выдвинута на начальном этапе: доказать практическое применение методики идентификации НРИД. Автор выявил, какие из всего объема предложенных НРИД действительно присутствуют на предприятии и ставятся руководством в приоритет. А также доказал возможность учитывать, оценивать и применять метод идентификации факторов инновационной деятельности в управленческой деятельности для повышения эффективности инновационного процесса.

Основываясь на полученных результатах, можно сделать несколько выводов о степени интеграции рассматриваемых нематериальных результатов инновационной деятельности и их взаимосвязи между собой, следовательно, выявить ключевые НРИД, которые влияют на конечный результат деятельности компании. Для наглядности изложения исследователь свел данные к единой таблице (Приложение 11).

Автор пришел к выводу о том, что для ведения успешной бизнес-стратегии руководители компаний внедряют в структуру организаций НРИД каждой категории, как внешние (потребительские и партнерские), так и внутренние (инфраструктурные и человеческие), при этом отдавая разные предпочтения. Преференции напрямую зависят от миссии, поставленной управляющим звеном компаний.

Руководство ООО «ПНЕВМАТИК» нацелено на реализацию следующих аспектов:

- Создание среды, позволяющей вести бесперебойную деятельность с целью удовлетворения потребностей клиентов и партнеров;
- Обеспечение внутренней структуры компании здоровой корпоративной культурой;

- Поддержание инновационной среды для улучшения качества реализуемых услуг и продукции;
- Сохранение лидирующих позиций на территории Пермского края и близлежащих городов;
- Ведение совместных проектов с партнерами, нацеленными на разработку и реализацию инновационных продуктов.

Согласно полученным результатам коэффициентов частного и производства, компания «ПНЕВМАТИК» уделяет внимание всем НРИД, имеющим скрытый характер. Менеджмент предприятия занимается не только продвижением инновационной продукции на территории Пермского края и соседних регионов с целью увеличения доли рынка, но и установлением доверительных отношений с партнерами, а также поддержанием здоровой профессиональной среды. Для этого специалистам компании предоставляется свобода действий в профессиональной сфере: разрешается самостоятельно вести деловые переписки с партнерами и клиентами; выбирать спектр задач, поставленных руководством. Кроме того, каждый год основное звено предприятия проводит опрос с целью выявления уровня удовлетворенности условиями труда. Нередко проводятся курсы для развития профессионального и творческого потенциала сотрудников.

Можно выделить следующие задачи ООО «Спецмонтажпроект»:

- Удовлетворение потребностей клиентов и поставщиков, находящихся на территории Пермского края;
- Нарращивание клиентской базы и увеличение уровня лояльности;
- Расширение спектра маркетинговых возможностей и каналов сбыта;
- Повышение уровня компетенции сотрудников, занятых в области инновационных продуктов;
- Привлечение специалистов, имеющих большой опыт работы в занятой отрасли.

Среди всех компаний, по которым проводился анализ, нацеленность в развитии инновационного аспекта в деятельности «Спецмонтажпроект» оказалась менее явным. Об этом свидетельствуют и результаты анализа опроса респондентов. Руководство компании видит основной источник долгосрочного успеха во внешних НРИД (партнерских и потребительских), поэтому оно в большей мере заинтересовано в установлении отношений с контрагентами. Несмотря на это, эксперты указали, что для развития инновационной деятельности компании следует уделять внимание появлению рационализаторских предложений со стороны профессиональных сотрудников, а также их объединению в творческие группы и команды.

ООО «РУСЭНЕРГО» ставит перед собой следующие задачи:

- увеличение спроса на продукцию среди потребителей Пермского края и соседних регионов;
- удержание лидирующих позиций в сфере восстановления пропускной способности кабельных трасс в Пермском крае и за его пределами;
- укрепление лояльности крупных предприятий Пермского края, соседних регионов и стран ближнего зарубежья;
- создание достойных условий труда для сотрудников, проявляющих интерес к инновационной работе компании.

Выявленные с помощью показателей коэффициента частного и производства НРИД доказывают соответствие полученных результатов и стратегии компании. Анализ показал, что руководство компании ставит отношения с партнерами, а также уровень удовлетворенности сотрудников условиями труда в приоритет. Кроме того, инфраструктурный аспект имеет не менее важное значение. Опрос показал, что руководство компании поддерживает инициативу сотрудников, желающих развивать инновационную среду компании и участвовать в увеличении технического потенциала предприятия.

При этом исследователь обнаружил ряд сходств в применении того или иного вида НРИД. Все предприятия, представленные в работе, с разной степенью важности внедряют нижеуказанные НРИД.

№3. Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п.

Анализируемые компании рассматривают данный НРИД как возможный индикатор инновационной активности, а также способ повышения доверия со стороны третьих лиц. Чем больше свидетельств и лицензий на создание продукта имеет компания, тем выше процент реализуемых проектов в сфере инноваций, значительнее уровень коллаборации с партнерами. Как следствие, эти факты заметно повышают рыночную стоимость и инвестиционную привлекательность предприятия [52, с. 30-33].

№5. Появились новые маркетинговые возможности (новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.).

Развитие инновационной среды невозможно без постоянного развития и расширения клиентской базы, каналов сбыта продукции [70]. Данный факт основан на том, что базу инноваций составляют знания, которые накапливаются в процессе ведения бизнеса. Основным источником появления компетенций рынка промышленных компаний является информация о потребностях клиентов, рынка, на которые требуется отреагировать быстрее конкурентов, тем самым получив конкурентное преимущество.

№6. Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими заинтересованными лицами.

Создание прочных долгосрочных отношений с партнерами, конкурентами и иными заинтересованными лицами ведет к расширению знаний, повышению уровня творческого потенциала, как следствие, к возникновению новых, либо кардинально усовершенствованных идей. Основным условием, которое требуется выполнять при установлении связей, - заинтересованность всех сторон в создании нового продукта. Все рассматриваемые компании очень ответственно подходят к выбору партнеров, поскольку издержки, понесенные при прерывании контрактов промышленной отрасли, очень высоки.

№7. Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей.

На сегодняшний день основу конкуренции в промышленной отрасли составляет борьба за клиента. Существует широкий спектр способов выявления уровня лояльности потребителя, среди которых: анкетирование, телефонный опрос и другие. Удовлетворенность потребителей свидетельствует о правильности стратегии ведения бизнеса, выбранной компанией. Полагаясь на мнение клиентов, руководство имеет возможность исправить недочеты, что способствует улучшению качества товара, увеличению интенсивности инновационной активности.

№8. Повысилась узнаваемость компании во внешней среде.

Несмотря на низкий уровень концентрации промышленных предприятий с инновационной направленностью на рынке Пермского края, конкуренция остается достаточно интенсивной. Руководство всех четырех промышленных предприятий Пермского края выделяют НРИД об узнаваемости в качестве одного из превалирующих в структуре компании. Конкурентное преимущество, которое возникает при внедрении данного фактора в совокупности с высоким уровнем удовлетворенности клиентов, свидетельствует о высоком уровне уникальности товара, улучшении инновационной среды.

№11. Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами.

В силу того, что все рассматриваемые предприятия имеют многоуровневую организационную систему, руководству становится достаточно сложно следить за всеми операциями, происходящими в компании. Именно поэтому многие обязанности по выстраиванию новых связей с клиентами и иными третьими лицами выполняются сотрудниками самостоятельно. Благодаря данному НРИД, покупатели и партнеры имеют возможность сообщить о недовольстве продуктом напрямую сотруднику фирмы, что увеличивает скорость улаживания недочетов. Кроме того, идентификация и учет НРИД гарантирует немедленную осведомленность покупа-

телям и партнерам о выходе инновационного продукта. Таким образом, повышается степень лояльности заинтересованных лиц.

№22. Появились положительные изменения в корпоративной культуре (культурно-массовые мероприятия, форма одежды, стиль общения, коммуникации и т.п.).

Каждая рассматриваемая компания внедряет НРИД, основу которого составляет здоровая корпоративная культура, принимая ее за мотивационный аспект формирования команд для реализации инновационных проектов. Корпоративная культура определяет не только манеру общения между сотрудниками, их форму одежды, но и каналы общения с клиентами, стиль поведения в отношениях «руководитель-работник». Менеджмент всех четырех компаний предпринимает действия по построению нового социального порядка на предприятиях для создания наиболее инновационной среды, которая непосредственно повлияет на условия труда сотрудников, а, значит, и на их результаты. Это не может не отразиться на рыночной стоимости и уровне конкурентоспособности.

№23. Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации.

Руководители всех рассматриваемых промышленных предприятий поддерживают сотрудников, регулярно проводят опросы с целью выявления уровня удовлетворенности условиями труда на рабочем месте. В том случае, если работников компании все устраивает, снижается текучесть кадров, появляется желание самостоятельно осваивать новые навыки, уменьшается число прогулов по неуважительным причинам, улучшается физическое и нравственное здоровье. Данный факт, несомненно, влияет на скорость восприятия информации о новых потребностях клиентов и колебаниях рынка, что отражается на частоте создания инновационных продуктов.

Следует отметить тот факт, что приоритет отдан внутренним НРИД, отвечающим за партнерские и потребительские отношения.

Автор отметил отсутствие общих факторов, имеющих активное влияние на остальные переменные, а, следовательно, и на всю бизнес-стратегию в целом. Кроме того, нет одинаковых факторов, в большей степени подверженных

влиянию со стороны всей структуры (реактивные). Несмотря на это, были выявлены атрибуты, влияющие на процесс саморегулирования системы, т.е. их наличие необходимо для обеспечения взаимовлияния факторов, отвечающих за эффективность инновационной активности:

№3. Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п.;

№5. Появились новые маркетинговые возможности (новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.);

№7. Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей;

№11. Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами;

№12. Сотрудники получили возможность самостоятельно решать возникшие конфликты, разногласия, проблемы.

Следует обратить внимание на то, что существует необходимость синергетического эффекта НРИД всех типов, как внешних, так и внутренних. Данный факт подтверждает предположение, выдвинутое ранее.

НРИД не аддитивны, т.е. определяются не сложением их отдельных частей, а на основе взаимодействия этих частей за счет синергетического эффекта. В процессе взаимодействия различных составляющих НРИД можно получить положительный эффект, который будет непропорционален приложенным усилиям. Соответственно, НРИД могут приносить доход компании и повышают её рыночную стоимость не только за счет учтённых нематериальных активов и интеллектуального капитала, но и за счет целого ряда других неосязаемых, неучтенных составляющих [51].

Таким образом, автору удалось достичь основной цели данной работы: разработать методику учета неосязаемых показателей деятельности в рамках концепции управления стоимостью компании, суть которой заключается в обосновании и выборе стратегических и оперативных управленческих решений, позволяющей реализовать интересы собственников организации. Проведенное

исследование позволило не только доказать возможность учета, оценки и применения НРИД в управленческой деятельности, но и определить, какие из теоретически предложенных НРИД реально присутствуют на каждом из промышленных предприятий Пермского края и с какой частотой проявления можно встретить каждый фактор. Было выявлено, что набор существующих НРИД во многом определяется стратегией компании и ее инновационной направленностью: каждому предприятию соответствует своя конфигурация факторов. Несмотря на существенную разницу в целях и миссиях компаний, автор определил совокупность идентичных НРИД, оказывающих влияние на процессы инновационной деятельности компании. Эффективность взаимодействия факторов зависит от присутствия НРИД каждой классификации, будь то инфраструктурные или человеческие, партнерские или потребительские НРИД.

Таким образом, предложенная исследователем методика по выявлению и учету нематериальных результатов инновационной деятельности прошла апробацию. Разработанная на основе диагностики методика идентификации НРИД позволяет определить наиболее необходимые области организационно структуры для того, чтобы усовершенствовать процессы управления. Исследователем были выявлены наиболее часто встречающиеся НРИД, определена степень интеграции каждого фактора, а также его взаимодействие с другими внедренными атрибутами. Данная методика позволила выяснить, какие источники дополнительных возможностей, внешние или внутренние, компания использует в полной мере или вообще не включает в структуру, а также то, на что стоит обратить внимание руководства, преследующего цели создания рыночной стоимости, построения инвестиционной привлекательности, получения конкурентного преимущества и интенсификации инновационной активности.

В качестве прямых свидетельств эффективности разработанной методики по учету НРИД автор доказал необходимость учета скрытых ресурсов при расчете ставки дисконтирования, а именно, в части поправки на риск. Было выявлено, что в результате снижения ставки дисконтирования происходит рост бу-

дущих денежных потоков (свободных денежных потоков) и как, следствие, приведенной стоимости компании.

3.3. Обоснование расчета премий за риск на основе инструментов учета НРИД

Методика идентификации НРИД представляет собой инструмент, с помощью которого можно определить уровень присутствия и интеграции неосязаемых факторов на предприятии, использовать полученные данные как индикаторы (условия) для принятия управленческих решений. Нематериальные результаты деятельности в виде новых идей и проектов способны создавать новые области для роста.

Применение разработанного инструментария учета нематериальных результатов инновационной деятельности также важно при оценке рисков, так как имеют прямую связь с реализацией конкретных управленческих решений. Риск в инновационном предпринимательстве предполагает потери, связанные с инвестированием в изготовлении иных товаров и услуг, в создание новой техники и технологии (которые необязательно могут иметь спрос на рынке), а также в проектировании решений, связанных с управлением (есть вероятность, что данные решения могут не принести ожидаемых результатов).

Также риск определяется как преодоление неопределенности в ситуации неизбежного, т.е. обязательного выбора. В ситуации риска, как правило, оцениваются следующие важные моменты:

- вероятность получения запланированных положительных результатов;
- вероятность получения нежелательных результатов;
- вероятность неследования поставленным целям;
- возможные благоприятные и неблагоприятные исходы действий.

Любая управленческая деятельность в той или иной степени имеет рисковый характер. Управление рисками представляет собой процессы, связанные с определением, анализом рисков и принятием оптимальных решений, связанных

с максимизацией положительных и минимизацией отрицательных итогов наступления рисков [27].

Учет рисков влияет на изменение стоимости денежных потоков. Разработанная факторная модель расчета премии за риск учитывает нематериальные результаты инновационной деятельности, демонстрируя влияние НРИД до и после их идентификации.

Основным способом измерения величины приведенной стоимости будущих денежных потоков служит модель Гордона, которая выглядит следующим образом:

$$PV = \frac{CF(1+g)}{k-g}, \quad (8)$$

где CF - денежные потоки; k - коэффициент дисконтирования; g - ежегодный темп прироста прибыли.

Интерес для анализа влияния нематериальных результатов инновационной деятельности представляет оценка рисков при расчете ставки дисконтирования, которая рассчитывается исходя из суммирования нескольких параметров. Коэффициент дисконтирования отражает величину рисков, связанных с инвестированием в активы определенной компании, следовательно, и норму доходности при предложенном уровне риска. Посредством определения нематериальных факторов в структуре компании, руководители имеют возможность снизить размер риска. Коэффициент дисконтирования рассчитывается следующим образом:

$$k = R + \sum_{j=1}^j g \quad (9)$$

где, R – безрисковая ставка дохода; $j=1 \dots j$ – множество учитываемых в данном инвестиционном проекте факторов риска; g - премия за отдельный риск.

Как было отмечено ранее, за безрисковую ставку была принята ставка рефинансирования ЦБ РФ. С 1 января 2016 года значение ставки рефинансирования привязано к ключевой ставке, которая с 31.12.2019 г. находится на уровне 6,2%.

Основным этапом разработанной методики является оценка уровня риска, соответствующего стратегии каждой компании по факторной модели расчета премии за риск с учетом НРИД. В приложениях 12,13,14,15 продемонстрированы значения каждого фактора, влияющего на риск компании. Для сравнения автор включил не только показатели ставки с учетом нематериальных факторов, но и без них. В структуре каждой компании были отмечены следующие факторы риска:

- Ключевая фигура в руководстве; качество руководства. Данный фактор демонстрирует опыт профессиональной деятельности руководителя предприятия, а также потенциал рабочей группы (кадровый резерв). По мнению исследователя, указанные характеристики не отражают основные особенности инновационных компаний, касающиеся рабочего и творческого потенциала сотрудников, корпоративной культуры, отношения «сотрудник-руководитель», что непосредственно влияет на возможности компании генерировать инновационные продукты. Именно поэтому автор включил в рассмотрение неучитываемые ранее НРИД: Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам (№10); Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами (№11); Сотрудники получили возможность самостоятельно решать возникшие конфликты, разногласия, проблемы (№12); Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством (№14); Были созданы творческие, проектные, рабочие группы (№15); Появились положительные изменения в корпоративной культуре (культурно-массовые мероприятия, форма одежды, стиль общения, коммуникации и т.п.) (№22); Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации (№23).
- Размер компании. Посредством анализа данного фактора исследователю предоставляется возможность оценить не только количество сотрудников компании, но и объем чистых активов, прибыли после выплаты налогов и процентов, выручки. Важным дополнением является сравнение каждого показателя со

среднеотраслевым значением. Ни один из НРИД не относится к показателю размера компании.

- Финансовая структура. Данный фактор учитывает источники финансирования производственно-коммерческой деятельности предприятия, т.е. отражает уровень платежеспособности, автономии, ликвидности. Оценка по данному фактору риска выставляется на основе сравнения анализируемых показателей со среднеотраслевыми. Нематериальные результаты инновационной деятельности при анализе финансовой структуры не рассматриваются.
- Товарная и территориальная диверсификация. Указанный фактор отвечает за характер номенклатуры и географический охват предъявляемого спроса. Помимо показателей, упомянутых в ранее разработанной методике, автор посчитал необходимым включить три НРИД, отражающих отношения с внешними контрагентами, а также доступность и эффективность каналов сбыта: Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п. (№3); Появились новые маркетинговые возможности (новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.) (№5); Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей (№7).
- Диверсификация клиентуры. Рассматриваемый фактор риска включает в себя характеристики внешней ориентированности: особенности клиентской базы. Добавляя к данному фактору внешние атрибуты нематериальных результатов инновационной деятельности, автор учел инновационную сторону работы с партнерами, а также степень узнаваемости компаний во внешней среде: Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими заинтересованными лицами (№6); Проинновационная работа с партнерами (№6.1).
- Доходы (рентабельность и предсказуемость). Данный фактор риска учитывает относительные показатели экономической эффективности вложенного капитала. Для того, чтобы оценить уровень риска, связанный с рентабельностью предприятия, требуется соотнести его со среднеотраслевыми значениями. Нематериальные результаты инновационной деятельности не отражают степень

доходности вложенных средств, поэтому автор не внес изменений в данный раздел.

- Прочие особые риски. Данный фактор риска учитывает ранее не рассмотренные аспекты: особенности среды, в которой компания промышленной отрасли ведет свою экономическую деятельность; наличие внешнего контроля над финансовой отчетностью; объемы средств, затраченных компанией на НИОКР. Помимо этого, автор добавил несколько скрытых НРИД, выявляющих наличие новых информационных технологий и рационализаторских предложений: были внедрены новые технологии в деятельность организации (№2); появилась новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п. (№1).

Оценка степени влияния каждого фактора проводилась на основе опросов семи экспертов каждой компании. Их задачей являлся анализ факторов, которым свойственен свой уровень риска. Минимальное значение показателей – 0, максимальное – 5. Низкая степень активности фактора ассоциируется с высоким уровнем риска, с которым сталкивается предприятие. Следовательно, значительный уровень угрозы соответствует высокой выставленной экспертом оценке. Степень риска нематериальных результатов инновационной деятельности рассчитывалась, исходя из данных ранее отметок о частоте проявления НРИД в структуре компании. Согласно ранее разработанной шкале измерения, частое проявление фактора риска ассоциируется с низкой оценкой (поскольку риск негативного воздействия снижается). Во избежание ненадежности оценок, требовалось привести данные к одной шкале: значение частоты НРИД было вычтено из 5 (максимальная частота проявления актива).

В результате, были получены итоговые значения ставок дисконтирования для дальнейшего расчета приведенной стоимости предприятия (табл. 20). Итоговые величины свидетельствуют о выполнении ранее выдвинутой гипотезы, согласно которой обнаружение и учет нематериальных результатов инновационной деятельности снижает значение факторов риска, следовательно, влияет на коэффициент дисконтирования, уменьшая его.

Таблица 20. Значения ставок дисконтирования [рассчитано автором]

Предприятие	Ставка без учета НРИД (%)	Ставка с учетом НРИД (%)
ООО «ПНЕВМАТИК»	22,93	16,52
ООО «Спецмонтажпроект»	23,8	16,2
ООО «РУСЭНЕРГО»	21,6	17,0
ПАО «ЛНППК»	20,88	14,45

В качестве денежных потоков автор использовал среднюю чистую прибыль, рассчитанную за четырехлетний период, с 2016 по 2019 годы. Данные по каждой компании были взяты из отчета о прибылях и убытках, предоставленных электронной системой «СПАРК» [153]. Значения чистой прибыли по каждой компании представлены в таблице 21.

Таблица 21. Чистая прибыль предприятий с 2016 по 2019 гг.

[составлено автором]

Предприятие/Чистая прибыль (тыс. руб.)	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Среднее значение
ООО «ПНЕВМАТИК»	1 766	1 619	6 041	2 895	3 080,25
ООО «Спецмонтажпроект»	-20	32	61	87	40
ООО «РУСЭНЕРГО»	7 184	2 126	469	3 533	3 328
ПАО «ЛНППК»	100 236	633 966	367 784	507 936	402 480,50

Последним показателем, необходимым для расчета приведенной стоимости компании на основе модели Гордона, является темп роста чистой прибыли. Обычно его величина определяется менеджментом предприятия, при этом указанный темп роста не должен превышать средний прогнозный долгосрочный для отрасли, в которой работает предприятие [156].

Таким образом, по каждой компании автор рассчитал приведенную стоимость будущих денежных потоков на основе модели Гордона. Поскольку важ-

ной целью, преследуемой в данной работе, является доказательство того, что учет нематериальных результатов инновационной деятельности в ставке дисконтирования увеличивает стоимость предприятия, исследователь сравнил приведенную стоимость до и после учета НРИД. Ниже продемонстрированы полученные результаты, рассчитанные на основе вышеуказанных данных.

$$PV_{CF} (\text{ООО «ПНЕВМАТИК»}) = \frac{CF(1+g)}{k-g} = \frac{3\,080,25(1+0,093)}{0,2293-0,093} = 11\,054,3 \text{ (тыс.руб.)}$$

$$PV_{CF} (\text{ООО «Спецмонтажпроект»}) = \frac{CF(1+g)}{k-g} = \frac{40(1+0,093)}{0,241-0,093} = 295,41 \text{ (тыс.руб.)}$$

$$PV_{CF} (\text{ООО «РУСЭНЕРГО»}) = \frac{CF(1+g)}{k-g} = \frac{3\,328(1+0,093)}{0,2253-0,093} = 66\,216,14 \text{ (тыс.руб.)}$$

$$PV_{CF} (\text{ПАО «ПНППК»}) = \frac{CF(1+g)}{k-g} = \frac{402\,480,50(1+0,093)}{0,2088-0,093} = 3\,798\,888,00 \text{ (тыс.руб.)}$$

Посредством учета дополнительных факторов риска, связанных с наличием нематериальных результатов инновационной деятельности, в ставке дисконтирования, автору удалось получить новые значения приведенной стоимости рассмотренных компаний.

$$PV_{CF} (\text{ООО «ПНЕВМАТИК»}) = \frac{CF(1+g)}{k-g} = \frac{3\,080,25(1+0,093)}{0,1652-0,093} = 20\,868,43 \text{ (тыс.руб.)}$$

$$PV_{CF} (\text{ООО «Спецмонтажпроект»}) = \frac{CF(1+g)}{k-g} = \frac{40(1+0,093)}{0,1897-0,093} = 452,12 \text{ (тыс.руб.)}$$

$$PV_{CF} (\text{ООО «РУСЭНЕРГО»}) = \frac{CF(1+g)}{k-g} = \frac{3\,328(1+0,093)}{0,1529-0,093} = 146\,250,30 \text{ (тыс.руб.)}$$

$$PV_{CF} (\text{ПАО «ПНППК»}) = \frac{CF(1+g)}{k-g} = \frac{402\,480,50(1+0,093)}{0,1445-0,093} = 8\,541\,965,00 \text{ (тыс.руб.)}$$

Таблица 22. Приведенная стоимость до и после учета НРИД

[рассчитано автором]

Предприятие	PV_{CF} без учета НРИД (тыс. руб.)	PV_{CF} с учетом НРИД (тыс. руб.)
ООО «ПНЕВМАТИК»	11 054,30	20 868,43
ООО «Спецмонтажпроект»	295,41	452,12
ООО «РУСЭНЕРГО»	66 216,14	146 250,30
ПАО «ПНППК»	3 798 888,0	8 541 965,00

Итак, сравнив полученные результаты (табл. 22), автор доказал практическую применимость и необходимость разработанной методики выявления нематериальных результатов инновационной деятельности. В соответствии с предложенной методикой, учет НРИД предоставляет менеджменту компании возможность не только более эффективно управлять внутренней и внешней системой, но и учитывать риски, что положительно влияет на инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность предприятия. При этом, чем большую величину денежных потоков генерирует фирма, тем значительнее разница. Результативность предлагаемых изменений может быть проверена с помощью расчета прироста приведенной стоимости компаний. Таким образом, можно сделать вывод, что предложенная исследователем методика становится полезной в большей степени крупным компаниям с оборотом выше среднего по отрасли.

Выводы по главе 3

1. Автором разработан механизм управления инновационной деятельностью предприятия, содержащий систему показателей и методический инструментарий их использования для проведения оценки эффективности инновационной деятельности, а именно отбор вариантов инвестирования для инновационной политики. В процессе инновационной деятельности образуются результаты, которые могут быть целевыми или промежуточными, а форма их как материальная, так и нематериальная. В третьей главе основное внимание уделено нематериальным результатам инновационной деятельности, так как они могут оказывать влияние на эффективность инновационных проектов в части поправки на риск.

2. Разработанная на основе диагностики методика идентификации НРИД позволяет определить наиболее слабые области организационной структуры предприятия для того, чтобы усовершенствовать процессы управления. Исследователем были выявлены наиболее часто встречающиеся НРИД, определена степень интеграции каждого фактора, а также его взаимодействие с другими внедренными атрибутами. Данная методика позволила выяснить, какие источники дополнительных возможностей, внешние или внутренние, компания ис-

пользует в полной мере или вообще не включает в структуру, а также то, на что стоит обратить внимание руководства, преследующего цели создания рыночной стоимости, построения инвестиционной привлекательности, получения конкурентного преимущества и интенсификации инновационной активности.

3. Анализ влияния нематериальных результатов инновационной деятельности проявляется в оценке рисков предприятия при определении модифицированной ставки дисконтирования, которая рассчитывается кумулятивным методом исходя из добавления нескольких новых параметров, разработанных с учетом НРИД. Посредством определения нематериальных факторов в структуре компании руководители имеют возможность изменить уровень риска, принимая обоснованные управленческие решения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Инновационная деятельность на сегодняшний день является синонимом успешного развития каждого промышленного предприятия. Успех компании зависит от скорости внедрения инноваций, а также от состава атрибутов, включенных в организационную архитектуру, частоты их применения и взаимодействия друг с другом.

В рамках поставленной цели диссертационного исследования научный и практический интерес вызывают результаты инновационной деятельности, которые являются итогом процесса, начинающегося с новаторской идеи, и принимают нематериальную и материальную форму. Автор определяет понятие «нематериальный результат инновационной деятельности» как дополнительный источник развития, позволяющий достичь высокого уровня конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности, а также принимающий характер целевого и сопутствующего процессу создания инновации результата. При этом НРИД можно считать только те нематериальные активы, которые были созданы в процессе инновационной деятельности предприятия.

Выполненный в работе анализ публикаций отечественных и зарубежных авторов выявил отсутствие исследования экономического понятия «нематериальные результаты инновационной деятельности» и позволил теоретически обосновать существование данного феномена. Определение места этого экономического понятия среди смежных категорий и выявление ключевых отличий в субъектах, объектах, оперируемых ими, а также решаемых ими задачах позволило сформировать характерные черты исследуемого понятия. Несмотря на наличие одинаковых характеристик, присущих таким экономическим категориям, как интеллектуальный капитал, нематериальные активы, объекты интеллектуальной собственности, автор выявил факты и основные критериальные особенности, согласно которым НРИД представляют собой отдельную группу.

В процессе анализа состава нематериальных результатов инновационной деятельности промышленных предприятий автор выделил набор общих НРИД,

в наибольшей мере присущих промышленным компаниям: внешних (партнерских и потребительских) и внутренних (человеческих и инфраструктурных).

Анализ трудов отечественных и зарубежных авторов, работы которых базируются на идее важности инновационной активности, позволил сделать вывод о недостаточном исследовании понятия «результат инновационной деятельности». Автору данного диссертационного труда удалось не просто доработать его, но и расширить путем введения нового понятия «нематериальные результаты инновационной деятельности», под которыми подразумеваются дополнительные неучтенные ресурсы и возможности управления, формирующие уникальные конкурентные преимущества предприятия.

В процессе исследования существующих на сегодняшний день методов выявления наличия нематериальных активов, например, таких как «Система сбалансированных показателей Нортон и Каплана», «Мониторинг неосязаемых активов», «Затратный подход», «Сравнительный подход», «Доходный подход», сделан вывод о том, что ни в одном из рассмотренных методов не находит свое отражение концепция всей совокупности нематериальных результатов инновационной деятельности. Они лишь частично соответствуют выдвинутым требованиям по учету НРИД.

Таким образом, был разработан методический инструментарий для идентификации нематериальных результатов инновационной деятельности на примере нескольких производственных предприятий Пермского края, таких как ПАО «ПНППК», ООО «Пневматик», ООО «РУСЭНЕРГО», ООО «Спецмонтажпроект». Методика предназначена для оценки частоты проявления факторов и их влияния на эффективность работы бизнес-структуры компании. Посредством расчета коэффициентов эксцесса и асимметрии, построения гистограмм, а также доказательства надежности (при помощи расчета коэффициента Альфа Кронбаха) и валидности исследуемого инструмента, автору удалось апробировать практическую применимость методики по выявлению и учету нематериальных результатов инновационной деятельности. Рассчитав значение медианы и коэффициента вариации для каждого из факторов,

автору удалось разделить весь набор НРИД на три группы: группа с малой частотой проявления и малой однородностью ответов; группа с большой однородностью ответов при низкой частоте проявления; группа с максимальной частотой проявления при приемлемом коэффициенте вариации. Объектом интереса и последующего исследования стала группа НРИД, значения медианы которых оказались выше среднего, а коэффициент вариации – ниже 33% (граница, при которой выборка однородна). Были получены результаты, согласно которым наиболее часто проявляющимися факторами являются внешние НРИД, отвечающие за отношения с партнерами и потребителями.

Важной частью исследования является выявление степени интеграции (коэффициент произведения P) и влияния факторов друг на друга и всю бизнес-систему в целом (коэффициент частного Q). В данном случае было сложно определить одинаковую совокупность НРИД, поскольку стратегическая направленность и требования руководства к построению организационной структуры для каждого предприятия свои. Применяемые факторы варьируются в зависимости от того, на достижение каких результатов нацелена компания. Невозможно не отметить практическую значимость данного инструментария, который позволяет менеджменту предприятия увидеть скрытые возможности и неучтенные ресурсы в виде НРИД, которые создаются и используются как внутри предприятия, так и за его пределами с целью повышения эффективности управления инновационной деятельностью.

Еще одним этапом доказательства применимости разработанной методики является применение инструмента учета НРИД для расчета значения величины премии за риск, являющейся частью ставки дисконтирования. Получив данные о наиболее интегрированных, а также активных и реактивных атрибутах, руководство предприятия может учесть их влияние при расчете премии за риск. Автор не только проанализировал существующие на сегодняшний день и широко применяемые методологии расчета поправки на риск, но и предложил инструмент, основу которого составляет уже имеющаяся «Факторная модель расчета премии за риск с учетом НРИД». Основным элементом предлагаемой

методики является оценка уровня риска, который соответствует стратегии каждой компании. Разработанная факторная модель расчета премии за риск с учетом НРИД позволяет максимально учесть неосозаемые факторы для усовершенствования процессов управления инновационной деятельностью.

Для большей наглядности необходимости включения нематериальных результатов инновационной деятельности при расчете ставки дисконтирования исследователь сравнил стоимость промышленных компаний без и с учетом НРИД. Получив заметную разницу в итоговых значениях стоимости компаний, автор пришел к выводу, согласно которому благодаря идентификации НРИД менеджмент компании получает возможность управлять организационной структурой более эффективно, а также обоснованно увеличивать стоимость предприятия.

Ключевым моментом диссертационного исследования является разработка модели процесса управления ИД предприятия, отличающаяся применением алгоритма с учетом нематериальных результатов инновационной деятельности предприятия, позволяющая принимать обоснованные управленческие решения на основе модифицированной ставки дисконтирования в части поправки на риск, рассчитанной кумулятивным методом.

Таким образом, можно сделать заключение, согласно которому представленное диссертационное исследование имеет большую практическую значимость. Автору удалось доказать наличие нематериальных результатов инновационной деятельности, обосновать необходимость их идентификации и учета. НРИД становятся важными факторами, которые в процессе инновационной деятельности влияют на эффективность организации бизнес-структуры, и, как следствие, повышают уровень инвестиционной привлекательности и дают заметный прирост стоимости промышленного предприятия. Результаты исследования применимы к организациям как малого и среднего, так и крупного бизнеса.

Ключевым моментом диссертационного исследования является разработка механизма управления инновационной деятельностью предприятия, отличающегося применением алгоритма реализации инновационной и инвестицион-

ной политики промышленного предприятия, включающего методику идентификации НРИД и факторную модель расчета премии за риск с учетом НРИД, что позволяет принимать обоснованные управленческие решения для достижения целей по инновационному развитию предприятия.

Таким образом, можно сделать заключение, согласно которому представленное диссертационное исследование имеет большую теоретическую и практическую значимость. Автору удалось доказать наличие существования такого феномена как нематериальные результаты инновационной деятельности, обосновать необходимость их идентификации и учета. НРИД становятся важными факторами, которые в процессе инновационной деятельности влияют на формирование инновационной политики и стратегии компании.

Результаты диссертационного исследования вносят вклад в решение важной социально-экономической задачи, заключающейся в формировании эффективного механизма управления инновационной деятельностью предприятия с учетом НРИД.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**Официальные документы**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть первая - четвертая от 18.12.2006 N 230-ФЗ, Раздел VII Ст. 1225 п.1. [Принят Гос. Думой 24 ноября 2006 года, с изменениями и дополнениями по состоянию на 1 сентября 2013г.]. – URL: http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_64629/2a4870fda21fdffc70bade7ef80135143050f0b1/ (Дата обращения 03.04.2018)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть первая - четвертая: [Принят Гос. Думой 23 апреля 1994 года, с изменениями и дополнениями по состоянию на 30 декабря 2012 г.] – URL: http://base.garant.ru/10164072/1/#block_1000 (Дата обращения 13.03.2018)
3. Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть первая, статья 128 №51-ФЗ [Принят Гос. Думой 30 ноября 1994 года, с изменениями и дополнениями по состоянию на 3 июля 2016 г.]. – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=195958&fld=134&dst=554,0&rnd=0.6877526137639383> (Дата обращения 13.03.2018)
4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28224/ (Дата обращения 01.02.2018)
5. Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть вторая №117-ФЗ п.3 статьи 257 от 05.08.2000. [с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 01.09.2016]. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/cf1a9426ba878faee9824672bca283c1420a2b1e/ (Дата обращения 02.03.2018)
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007 [с изменениями Минфина РФ от 25.10.2010 N132, от 24.12.2010 №186н] - URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_63465/adf2cfd636e9e799777ca5e7c8add8b722dced71/ (Дата обращения 01.02.2018)

7. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007. Приказ Минфина от 27.12.2007 г. №153н. [с изменениями и дополнениями по состоянию на 16 мая 2016 г.] - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_63465/ (Дата обращения 03.04.2018)

8. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении порядка предоставления государственных государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств бюджета развития РФ и положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития РФ» от 22.11.1997 г. №1470 [с изменениями и дополнениями от 20 мая, 3 сентября 1998 г.]. - URL: <http://base.garant.ru/176300/> (Дата обращения 01.02.2018)

Научная литература

9. Абалкин Л.И. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. Совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН. – М.: Экономика, 1999. – 1055 с.

10. Акатов, Н. Б. Устойчивое развитие предприятия на основе организационно-мотивационного механизма вовлечения персонала в инновационную деятельность / Н. Б. Акатов, А. В. Попов // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 4-1(57). – С. 637-641.

11. Анастаси А. Психологическое тестирование: пер. с англ./ под. ред. К.М. Гуревича, В.И. Лубовского. – М.: Педагогика, 1982. Кн.1. – 320 с.

12. Архангельский В. Н. Инновационный менеджмент. – М.: Изд-во РАГС, 1997. – 340 с.

13. Астапов К. Инновации промышленных предприятий и экономический рост / К. Астапов // Экономист. – 2002. – № 6. – С. 44-51.

14. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент/ под редакцией В.Усманова, В.Н. Мокина, В.В. Горшкова. – СПб.: Питер, 2005. – 304 с.

15. Балдин К.В. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия. – М.: Изд-во Дашков и Ко, 2012. – 420 с.
16. Баранчев В.П. Управление знаниями в инновационной сфере [Текст] / В.П. Баранчев – М.: Благовест – В., 2007. – 271 с.
17. Белкин В.Н. Теория человеческого капитала предприятия. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012. – 400 с.
18. Белкин В.Н., Белкина Н.А. Как управлять трудом. – Екатеринбург: ИЭУрО РАН, 2005. – 304 с.
19. Бодалев А.А., Столин В.В. Общая психодиагностика. – М.: Изд-во МГУ, 1987. – 304 с.
20. Боер. П. Оценка стоимости технологии: проблемы бизнеса и финансов в мире исследований и разработок / Ф. Питер Боер. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 423 с.
21. Большой юридический словарь / под ред. А.Я. Сухорева, В.Е. Крутских. – 2-е изд., перераб. и доп. / А.Я. Сухарев. – М.: Инфра – М, 2000. – 704 с.
22. Бондарева, В.В. Управление нематериальными активами как фактор повышения конкурентоспособности организации / О. С. Пескова, И. Е. Диулина, В. В. Бондарева, М. П. Васильев // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2019. – № 2(75). – С. 120-129.
23. Бромберг Г.В., Хин В.Ю., Лынный Н.В. Рекомендации по определению стоимости объектов промышленной собственности. – М.: ИНИЦ, 1998. – 25 с.
24. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. Ключ к успеху в новом тысячелетии: пер. с англ. Н. Мишакова. – СПб: Питер, 2001. – 287 с.
25. Быкова, А.А. Влияние интеллектуального капитала на результаты деятельности компании/ А.А. Быкова, М.А. Молодчик // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. – 2011. - №1. – С.27-55.
26. Варфоломеева Ю.А. Интеллектуальная собственность в условиях инновационного развития. - М.: Ось-89, 2006. -142 с.

27. Вервейко, Т. С. Учет рисков и неопределенностей при оценке экономической эффективности инновационных проектов / Т. С. Вервейко // Международная научно-техническая конференция молодых ученых БГТУ им. В.Г. Шухова, Белгород, 01–30 мая 2015 года / Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова. – Белгород: Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, 2015. – С. 3616-3620.
28. Винокуров, В. И. Основные термины и определения в сфере инноваций / В. И. Винокуров // Инновации. – 2005. – № 4(81). – С. 6-22.
29. Воробьев В.П., В.В. Платонов, Е.М. Рогова. Инновационный менеджмент. – СПб.: ГОУ ВПО, 2005. – 115 с.
30. Гамидов Г.С. Основы инноватики и инновационной деятельности/ под редакцией В.Г. Колосова, Н.О. Османова. – СПб.: Политехника, 2000. – 323 с.
31. Грязнова А.Г. Оценка бизнеса / под редакцией М.А. Федотова. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 512 с.
32. Гунин В.Н., Баранчеев В.П., Устинов В.А., Ляпина С.Ю. Управление инновациями. – М.: Инфра М, 2000. – 256 с.
33. Десмонд Г.М., Келли Р.Э. Руководство по оценке бизнеса. – М.: Академия оценки, 1996. – 264 с.
34. Друкер, П. Задачи менеджмента в XXI веке: пер. с англ. / П. Друкер. – Москва : Вильямс, 2000. – 272 с.
35. Елохова, И. В. В сторону нематериального... Влияние инновационных индикаторов на стоимость бизнеса / И. В. Елохова, Л. А. Назарова // Креативная экономика. – 2010. – № 8(44). – С. 37-41.
36. Елохова, И. В. К вопросу о сущности нематериальной составляющей инновационной деятельности/ И. В. Елохова, Л. А. Назарова // Шумпетеровские чтения: Материалы 2-й Международной научно-практической конференции, Пермь, 22–23 ноября 2012 года. – Пермь, 2012. – С. 258-260.

37. Елохова, И. В. Концептуальный подход к определению понятия "нематериальный результат инновационной деятельности предприятия" / И. В. Елохова, Л. А. Назарова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2013. – Т. 7. – № 1. – С. 42-50.

38. Елохова, И. В. Нематериальные результаты инновационной деятельности предприятия / И. В. Елохова, Л. А. Назарова // Инновационное развитие строительных саморегулируемых организаций. – 2014. – № 4(004). – С. 12-26.

39. Елохова, И. В. Оценка интеллектуальной собственности как фактор повышения стоимости инновационного предприятия / И. В. Елохова, Л. А. Назарова // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2012. – № 1(12). – С. 93-101.

40. Елохова, И. В. Подходы к диагностике самоорганизующихся и саморазвивающихся систем для инновационного предприятия / И. В. Елохова, М. А. Молодчик // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 9-3. – С. 724-728.

41. Елохова, И. В. Разработка методического инструментария оценки нематериальных результатов инновационной деятельности промышленного предприятия / И. В. Елохова, Л. А. Назарова // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 2. – С. 120-125.

42. Елохова, И. В. Роль нематериальных активов в определении рыночной стоимости инновационного предприятия / И. В. Елохова, Л. А. Назарова // Вестник Пермского государственного технического университета. Социально-экономические науки. – 2010. – № 8. – С. 89-99.

43. Елохова, И. В. Управление нематериальными результатами инновационной деятельности предприятия с учетом рисков / И. В. Елохова, Л. А. Назарова // Наука Красноярья. – 2019. – Т. 8. – № 4. – С. 49-68.

44. Елохова, И.В. Нематериальные активы как один из индикаторов инновационной деятельности предприятия / И.В. Елохова, Л.А. Назарова // Материалы 8-й Международной научно-прикладной конференции «Менеджмент инноваций». – Варна, 2010.

45. Елохова, И.В. Нематериальные активы как фактор повышения инновационного потенциала предприятия / И.В. Елохова, Л.А. Назарова // «Финансово-экономические проблемы современной экономики». – Пермь, 2012. – С. 113-119.
46. Ефимова О.В., Мельник М.В. Анализ финансовой отчетности. – М.: ОМЕГА-Л, 2004. – 451 с.
47. Ефремова Т.Ф. Толковый словарь русского языка. – М: Русский язык, 2000.
48. Завлин П.Н., Васильев А.В. Оценка экономической эффективности инноваций. – СПб.: Бизнес-пресса, 1998. – 165 с.
49. Закс Л. Статистическое оценивание: перевод с немецкого. – М: Статистика, 1976. – 600 с.
50. Зинов В.Г. Управление интеллектуальной собственностью. – М.: Дело, 2003. – 512 с.
51. Ивашковская, И. В. Управление стоимостью компании: вызовы российскому менеджменту / И. В. Ивашковская // Российский журнал менеджмента. – 2004. – Т. 2. – № 4. – С. 113-132.
52. Ивашковская, И.В. Управление стоимостью компании - новый вектор финансовой аналитики фирмы / И. В. Ивашковская // Управление компаниями. - 2004. - № 5. - С. 30 - 33.
53. Ивлева Н.Н., Шишляев Д.В. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2006. – 207 с.
54. Ильенкова, С. Д. Управление знаниями как фактор перехода экономики на инновационный путь развития / С. Д. Ильенкова // Актуальные проблемы экономики и права. – 2009. – № 1. – С. 11-15.
55. Иноземцев В.Л. К теории постэкономической общественной формации / под редакцией А.И. Антипова. – М.: Таурус, 1995. – 332 с.
56. Калятин, В. О. Развитие системы регулирования распоряжения правами на интеллектуальную собственность в России / В. О. Калятин // Имущ-

ственные отношения в Российской Федерации. – 2018. – № 2(197). – С. 54-63. – DOI 10.24411/2072-4098-2018-12003.

57. Камнев, И. М. Методы обоснования ставки дисконтирования / И. М. Камнев, А. Ю. Жулина // Проблемы учета и финансов. – 2012. – № 2(6). – С. 30-35.

58. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.

59. Клейнер, Г. Б. Гуманистический менеджмент, социальный менеджмент, системный менеджмент - путь к менеджменту XXI века / Г. Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. – 2018. – Т. 16. – № 2. – С. 231-252. – DOI 10.21638/spbu18.2018.204.

60. Козырев А.Н., Макаров В.Л. Оценка объектов интеллектуальной собственности. – М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003. – 124 с.

61. Козырев А.Н., Макаров В.Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. – М.: Интерреклама, 2003. – 403 с.

62. Кольцова И.В., Рябых Д.А. Практика финансовой диагностики и оценки проектов. – М.:ООО «Альт-Инвест», 2015. – 344 с.

63. Комаров, С. В. Методологические основы теории 2С-систем: механизмы самоорганизации и матрица организационного развития / С. В. Комаров, А. В. Молодчик // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2012. – № 2(13). – С. 124-130.

64. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. — М.: Экономика, 2002. — 767 с.

65. Кокурин, Д.И. Инновационная деятельность / Д.И. Кокурин. – М.: Экзамен, 2001. – 574 с.

66. Константинов Ф.В. Философская Энциклопедия. В 5-х т. – М.: Советская энциклопедия. – 1960—1970.

67. Крутик, А. Б. Инновационное развитие предпринимательских структур / А. Б. Крутик, Л. В. Ильина // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2012. – № 3. – С. 61-68.

68. Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И. В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 609 с.

69. Кузнецова, Н.А. Некоторые проблемы инноваций в России / Н.А. Кузнецова, Л.А. Назарова // Материалы Международной заочной научно-практической конференции «Теоретические и прикладные проблемы науки и образования в 21 веке». – Тамбов, 2012. – часть 3, С. 88-89.

70. Кузнецова, Н.А. Проблемы развития инновационной деятельности российских предприятий на макро-, мезо- и микроуровнях / Н.А. Кузнецова, Л.А. Назарова // Материалы Международной научно-практической конференции «Экономика. Право. Менеджмент: Современные проблемы и тенденции развития». – Краснодар, 2012. – С. 48-53.

71. Курнышева И. Р. Оптимизация рисков финансирования инновационного развития российской экономики / И. Р. Курнышева, Ю. П. Соловьев // Экономика образования. – 2013. – № 2(75). – С. 82-96.

72. Левянт Г. М. Совершенствование методов оценки финансово-хозяйственной деятельности и устойчивости развития финансово-промышленных групп. – Самара, 2005. – 154 с.

73. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе: Оценка, ориентирование, моделирование, защита прав. – М.: Акционер, 2002. – 196 с.

74. Леонтьев, Б. Б. О новой государственной политике в сфере управления интеллектуальными ресурсами / Б. Б. Леонтьев // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2012. – Т. 1. – № 3. – С. 14-17.

75. Леонтьев, Б. Б. Принципы построения экономики интеллектуальной собственности / Б. Б. Леонтьев // Мониторинг правоприменения. – 2014. – № 2(11). – С. 61-65.

76. Липатов С.А. Методы социально-психологической диагностики организации // Введение в практическую социальную психологию / Под ред. Ю.М. Жукова, Л.А. Петровской, О.В. Соловьевой. 3-е изд. М.: Смысл, 1999.

77. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент. – М.: Инфра, 2008. – 304 с.
78. Международные стандарты оценки. Комитет по международным стандартам оценки/ под руководством И.Л. Артеменкова. – 2011. – 77 с.
79. Мельников Р.М. Оценка эффективности проектов сооружения атомных электростанций с учетом влияния информационных рисков и рисков отклонения фактической выработки электроэнергии от проектной / М.В.Коптелов, Р.М.Мельников // Экономический анализ: теория и практика. 2020. №1. с.63-81. DOI: 10.24891/ea.19.1.63
80. Моделирование финансово-экономических процессов: сб. науч. тр. / М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. агентство по образованию, ГОУ ВПО Всерос. заоч. финансово-экон. ин-т (ВЗЭФИ); под ред. В. А. Половникова. – Москва: ВЗФЭИ, 2005.
81. Молодчик, М. А. Модель управления знаниями на основе организационно-мотивационных механизмов / М. А. Молодчик, И. А. Эсаулова, А. В. Молодчик // Управленческие науки. – 2021. – Т. 11. – № 2. – С. 85-98.
82. Морган Г. Имиджи организаций: восемь моделей организационного развития / Пер. с англ. – М.: Вершина, 2006. – 414 с.
83. Назарова Л. А. Эффективность инновационной деятельности предприятия в контексте нематериальных результатов / Л. А. Назарова, Н. В. Подбельский // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2014. – № 23. – С. 122-132.
84. Назарова Л.А. К вопросу классификации результатов инновационной деятельности / Л.А. Назарова // Материалы Второй научно-практической конференции с международным участием «Актуальные вопросы и современные технологии управления финансами в условиях инновационного развития экономических систем». – Пермь, 2013. – С. 142-144.
85. Назарова Л.А. К вопросу учета нематериальных активов / Л.А. Назарова // Материалы международной заочной научно-практической конфе-

ренции «Экономика и менеджмент в современном мире». – Новосибирск, 2012. – С. 45-51.

86. Назарова Л.А. Роль инновационной деятельности в развитии современного предприятия / Р. Вендт, И.В. Елохова, Л.А. Назарова // Материалы научно-практической конференции с международным участием «Актуальные вопросы и современные технологии управления финансами в условиях инновационного развития экономических систем». – Пермь, 2012. – С. 66-69.

87. Назарова, Л. А. Нематериальные результаты инновационной деятельности в соотношении со смежными экономическими категориями / Л. А. Назарова // Инновационная деятельность. – 2014. – № 1-1(28). – С. 41-47.

88. Назарова, Л. А. Роль инновационной деятельности в развитии современного предприятия / Л. А. Назарова // Креативная экономика. – 2012. – № 4(64). – С. 95-100.

89. Наследов А.Д. Математические методы психологического исследования. Анализ и интерпретация данных. Пб.: Речь, 2006. 388 с.

90. Николаев А.И. Инновационное развитие и инновационная культура// Проблемы теории и практики управления – 2001 – № 5 – С.57-63.

91. Огурцов А.П. Новая философская энциклопедия / под редакцией В. С. Стёпина. – М.: Мысль, 2010. – 634 с.

92. Перова Н.Н. Система сбалансированных показателей как основа развития инновационного подхода к оценке эффективности предприятия / Н.Н. Перова // Проблемы развития инновационно- креативной экономики: Сборник докладов по итогам Международной научно-практической конференции, Москва, 29 марта – 09 2010 года / под общей редакцией: Мельникова О.Н.. – Москва: Креативная экономика, 2010. – С. 208-211.

93. Предеус, Н. В. Учет нематериальных активов: проблемы идентификации и классификации / Н. В. Предеус, Х. А. Рустамова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2018. – № 4(73). – С. 160-165.

94. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь/ под редакцией Л.Ш. Лозовского, Е.Б. Стародубцевой. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
95. Реймаров Г.А. Ошибки экспертной оценки деятельности // Сб. докладов V международной конференции «Идентификация систем и задачи управления» SIC-PRO'06 (30 января - 2 февраля 2006 г., Москва). М., 2006. С. 997-1008.
96. Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал: практика управления. – СПб.: Высшая Школа Менеджмента, 2008. – 436 с.
97. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: пер. с венг. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
98. Сенге П. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 448 с.
99. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций: пер. с англ. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.
100. Супрун В.А. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. – М.: КомКнига, 2006. – 192 с.
101. Татаркин А.И. Ключи к мировому рынку: инновационное предпринимательство/ под редакцией А.Ф. Суховея. – М.: Экономика, 2002. – 231 с.
102. Твисс Б. Управление научно-техническими достижениями / пер. с нем. А.Г. Медведева. М.: Экономика. 1989. – 272 с.
103. Теслинов А.Г. Концептуальное мышление в разрешении сложных и запутанных проблем. – СПб.: Питер, 2009. – 286 с.
104. Теслинов А.Г. Концептуальное проектирование сложных решений. – СПб.: Питер, 2009. – 288 с.
105. Титов А.Б. Оценка коммерческого потенциала нововведений. – СПб., 1998. – 139 с.
106. Тодосийчук А.В. Основы управления инновационной деятельностью в организации. – М.: РАЕН, 1999. – 156 с.
107. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 304 с.

108. Уколов, В. Ф. Интеллектуальный капитал в современных инновационных системах / В. Ф. Уколов, А. В. Понеделков, И. К. Быстряков // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2005. – № 1-2. – С. 24-32.
109. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. – СПб.: Питер, 2003. – 400 с.
110. Халафян А. А. Statistica 6. Статистический анализ данных; Бином-Пресс - Москва, 2010. - 528 с.
111. Хонко, Я. Планирование и контроль капиталовложений: пер. с фин. / Я. Хонко. – М.: Экономика, 1987. – 190 с.
112. Чугаев А.А. Оценка результатов инновационной деятельности и реализуемости инновационных проектов на предприятиях. – 2004. –171 с.
113. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа/ под редакцией Р.С. Сайфулина, Е.В. Негашева. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 176 с.
114. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2006. - 415 с.
115. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.
116. Эдвинсон Л. Корпоративная долгота: Навигация в экономике, основанной на знаниях. М.: ИНФРА-М, 2005.
117. Яковец Ю.В. Теория и механизм инноваций в рыночной экономике. – М.: Международный фонд Н.Д. Кондратьева, 1997. – 183 с.
118. Янковский К.П., Мухарь И.Ф. Организация инвестиционной и инновационной деятельности. – СПб.: Питер-Юг, 2001. – 448 с.
119. Albert S., Bradley K. The impact of Intellectual Capital // Open University Business school Working Paper. – 1996. – №15.
120. Bontis N., Keow W.C.C., Richardson S.// Intellectual capital and business performance in Malaysian industries // Journal of intellectual Capital. – 2000. – Vol. 1, No1. – P. 85–100.

121. Bouteiller Ch. The Evaluation of Intangibles: Advocating for an Option Based Approach // V-th Alternative Perspectives on Finance Conference. August. Hamburg, 2002.
122. Brooking A. Intellectual Capital: Core Assets for the Third Millennium Enterprise. London Thomson Business Press, London, N.Y., 1996.
123. Business valuation Review. The Adjusted Capital Assets Pricing Model for Developing Capitalization Rates: An Extension of Previous Build-Up methodologies Based Upon the CAMP. – 1992. – December.
124. Elokhova I.V. A New Approach to the Definition of Intangible Results of Innovative Performance / I. V. Elokhova, L.A. Nazarova // Mediterranean Journal of Social Science. – Rome, Italy, 2015. – Vol. 6, № 5, Suppl. 4. – P.430-436.
125. Frascati Manual. Proposed Standard Practice For Surveys on Research And Experimental Development. OECD Publications, 2002.
126. Hamel, G., Prahalad, C. K. Competing for the Future. Boston, MA: Harvard Business School Press, 1994.
127. Kaplan R.S. and Norton D.P. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System// Harvard Business Review. – 1996. – January-February. – P. 75-85.
128. Kimen M. Self-organization in open source to support collaboration for innovation: the Drupal case. XXIII ISPIM Conference. June 12-15. Hamburg, 2011.
129. Kondo Y. Are creative ability and work standardization in contradictory relationship? Training for Quality – 1996. –Vol. 4 № 3.– P. 35-39.
130. Kramer G.P., Bernstein D.A., Phares V. Introduction to clinical psychology, Pearson. – 2008. – P.672.
131. Lonnqvist A., Mettanen P. Criteria of Sound Intellectual Capital Measures. Proceedings of the 2nd International Workshop on Performance Measurement. Hanover. June 6-7. Hanover, 2002.
132. Madadizadeh F., Asar M.E., Hosseini M. Common statistical mistakes in descriptive statistics report of normal and non-normal variables in biomedical science research. Iran J Public Health. – 2015. – Vol 44(1). – P. 1557-1558.

133. Elokhova I. Identification Method of Intangible Results of Innovation Performance in Case Study of AO PNPPK (Perm Scientific and Industrial Instrument-Making Company, Joint-stock Company) / Elokhova Irina, Nazarova Lyubov, Mingaleva Zhanna // INSIGHTS AND POTENTIAL SOURCES OF NEW ENTREPRENEURIAL GROWTH. – 4 December 2016, Belgrade. – Belgrade, 2017. – P. 99–114.
134. Nunnally J.C., Berstein I.H. Psychometric theory, McGraw-Hill, NY. – 2011. – P. 736.
135. Petty, R., Guthrie, J. Intellectual capital Literature Review. Measurement, reporting and management. Journal of Intellectual Capital.-2000. - Vol. 1, №2.
136. Rappaport A. Creating Shareholder Value: A Guide For Managers And Investors, New York: Free Press. - 1999. – P.224.
137. Rodov I. and Leliaert P. FiMIAM: Financial method of intangible assets measurement. Journal of Intellectual Capital. – 2002. – Vol.3, № 3. – P.323-336.
138. Rohm H., Wilsey D., Perry G.S., Montgomery D. The institute way: simplify strategic planning&management with the balanced scorecard. Institute Press. – 2013. – P.351.
139. Rotter G.S. Attitudinal Points of Agreement and Disagreement. Journal of Social Psychology. – 1972. – Vol.86.№2. – P.211-218.
140. Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y.-L., Doubleday. Currency. - 1997.
141. Sveiby K.E. Knowledge management. The Intangible Assets Monitor. Journal of Human Resource costing and accounting. – 1997. – Vol. 2. – P. 73-97.
142. Vester, Frederic: Ausfahrt Zukunft – Supplement zur Systemuntersuchung. München. 1991.
143. Volkov D., Gagarina T. Intangible Assets: Importance in the Knowledge-Based Economy and the Role in Value Creation of a Company. The Electronic Journal of Knowledge Management. – 2007. – Vol. 5, Issue 4. – P. 539-550.

144. Wolff J. and Gaffron P. Analysis of the system «Motorway of the Sea». Institute for Transport Planning and Logistics, Hamburg University of Technology. – 2010. – Version 3.

Интернет-ресурсы

145. Анализ рентабельности. - URL: <http://www.nicemanagement.ru/doips-281-1.html> (Дата обращения 10.10.2018)

146. Большой англо-русский словарь. Реальные активы – URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/eng_rus/271338 (Дата обращения 10.10.2018)

147. Информационный портал. Мониторинг системы управления человеческими ресурсами проектов на предприятиях Омска (Апенько С.Н., Романенко М.А.) - URL: <https://vocable.ru/termin/upravlenie-chelovecheskimi-resursami-proekta.html> (Дата обращения 11.01.2019)

148. Интеллектуальная собственность. – URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Интеллектуальная_собственность (Дата обращения 25.10.2018)

149. Исследования. Цена нематериальных активов в 2017 году. - URL: <https://reputationcapital.blog/2017/07/cena-nematerialnyh-aktivov-v-2017-godu/> (Дата обращения 13.05.2018)

150. Модель Гордона. – URL: <https://investinganswers.com/dictionary/g/gordon-growth-model> (Дата обращения 19.03.2018)

151. Официальный сайт «Рейтинг интеллектуального капитала». – URL: <http://www.icrating.com> (Дата обращения 11.01.2019)

152. Практическое руководство по проведению оценки активов в рамках проектов, реализуемых с участием открытого акционерного общества «РОС-НАНО». Часть 1. – URL: <http://www.rusnano.com/upload/OldNews/Files/29953/current.PDF> (Дата обращения 11.01.2019)

153. Система анализа рынков и компаний «СПАРК». – URL: http://www.spark-interfax.ru/promo/#_features (Дата обращения 08.07.2018)

154. Сущность и основные черты новой экономики. – URL: <http://www.econmotion.ru/nomecs-733-1.html> (Дата обращения 02.12.2020)

155. Табло европейских инноваций. - URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/8e458033-74fc-11e8-9483-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-99539237>. (Дата обращения 10.08.2018)

156. Якубенко М. Тест на обесценение в соответствии с МСФО 36. Ernst&Young. – URL: <https://docplayer.ru/35033817-Test-na-obescenenie-v-sootvetstvii-s-msfo-36.html> (Дата обращения 17.02.2018)

157. InCaS – Intellectual Capital Statement for Europe. A new approach to make SMEs successful. Brussels, 2008. – URL: www.psych.lse.ac.uk/incas/page99/page99.html (Дата обращения 27.09.2019)

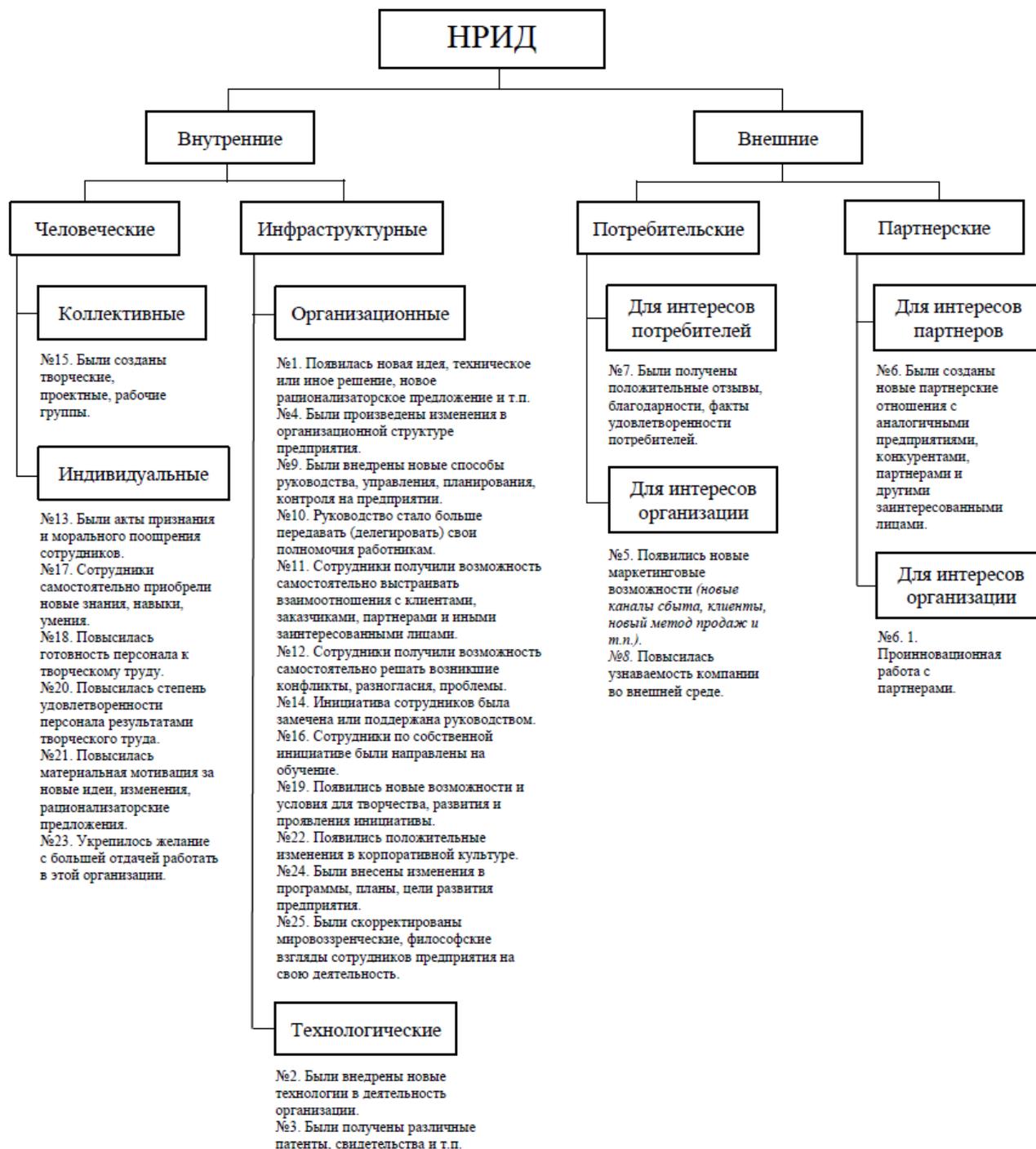
158. Siegle D. Likert scales// University of Connecticut. – 2010. - URL: http://researchbasics.education.uconn.edu/likert_scales/ (Дата обращения 15.08.2018)

159. Tobin James, Brainard William Asset. Market and the Cost of Capital. Cowles Foundation for Research in Economics. - URL: <http://cowles.econ.yale.edu/P/cp/p04a/p0440.pdf> (Дата обращения 10.10.2018)

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Распределение выявленных НРИД по разработанным классификационным группам



АНКЕТА

Уважаемые, коллеги!

На вашем предприятии осуществляется инновационная деятельность различного содержания, в которой Вы принимаете непосредственное участие.

В ходе или по итогам этого процесса появляются результаты, которые выражаются как в материальном виде (например, новые продукты, оборудование, механизмы и т.п.), так и в нематериальном виде (например, патенты, лицензии, рационализаторские предложения и т.п.).

Нами проводится исследование, направленное на изучение состава и содержания **нематериальных результатов** инновационной деятельности для повышения эффективности инновационного процесса на предприятии.

Просим Вас оценить уровень присутствия следующих результатов инновационной деятельности на Вашем предприятии:

№ п/п	Нематериальные результаты инновационной деятельности	Частота фактов							
		Никогда		Редко		Иногда		Часто	Всегда
		1	2	3	4	5	6	7	
1	Появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п.								
2	Были внедрены новые технологии в деятельность организации								
3	Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п.								
4	Были произведены изменения в организационной структуре предприятия								
5	Появились новые маркетинговые возможности (<i>новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.</i>)								
6	Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими заинтересованными лицами								
6.1	Проинновационная работа с партнерами								
7	Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей								
8	Повысилась узнаваемость компании во внешней среде								
9	Были внедрены новые способы руководства, управления, планирования, контроля на предприятии								
10	Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам								

11	Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами								
12	Сотрудники получили возможность самостоятельно решать возникшие конфликты, разногласия, проблемы								
13	Были акты признания и морального поощрения сотрудников за инновационную деятельность								
14	Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством								
15	Были созданы творческие, проектные, рабочие группы								
16	Сотрудники по собственной инициативе были направлены на обучение								
17	Сотрудники самостоятельно приобрели новые знания, навыки, умения								
18	Повысилась степень готовности персонала к творческому труду								
19	Появились новые возможности и условия для творчества, развития и проявления инициативы								
20	Повысилась степень удовлетворенности персонала результатами творческого труда								
21	Повысилась материальная мотивация за новые идеи, изменения, рационализаторские предложения								
22	Появились положительные изменения в корпоративной культуре (<i>культурно-массовые мероприятия, форма одежды, стиль общения, коммуникации и т.п.</i>)								
23	Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации								
24	Были внесены изменения в программы, планы, цели развития предприятия								
25	Были скорректированы мировоззренческие, философские взгляды сотрудников предприятия на свою деятельность (<i>видение, миссия, принципы и т.п.</i>)								

Степень интеграции и степень влияния НРИД для ПНППК

№ вопроса	НРИД	Степень интеграции	Степень влияния
№3	Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п.	279,4 (Умеренно важная)	1,18 (Нейтральная)
№8	Повысилась узнаваемость компании во внешней среде	315,2 (Умеренно важная)	0,92 (Нейтральная)
№6	Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими заинтересованными лицами	474,2 (Важная)	0,86 (Нейтральная)
№6.1	Проинновационная культура работы с партнерами	514,6 (Высоко важная)	0,93 (Нейтральная)
№7	Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей	295,0 (Умеренно важная)	1,00 (Нейтральная)
№14	Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством	394,2 (Важная)	0,88 (Нейтральная)
№10	Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам;	584,6 (Высоко важная)	1,10 (Нейтральная)
№5	Появились новые маркетинговые возможности (<i>новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.</i>)	588,8 (Высоко важная)	1,08 (Нейтральная)
№12	Сотрудники получили возможность самостоятельно решать возникшие конфликты, разногласия, проблемы	469,0 (Важная)	0,97 (Нейтральная)
№23	Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации	416,0 (Важная)	1,05 (Нейтральная)
№11	Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами	296,0 (Умеренно важная)	1,16 (Нейтральная)
№1	Появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п.	389,0 (Важная)	1,16 (Нейтральная)
№15	Были созданы творческие, проектные, рабочие группы	219,2 (Нейтральная)	0,98 (Нейтральная)
№22	Появились положительные изменения в корпоративной культуре (<i>культурно-массовые мероприятия, форма одежды, стиль общения, коммуникации и т.п.</i>)	379,8 (Важная)	0,91 (Нейтральная)
№2	Были внедрены новые технологии в деятельность организации	323,8 (Умеренно важная)	1,08 (Нейтральная)

Результаты расчета коэффициентов эксцесса и асимметрии

НРИД	ПНЕВМАТИК		Спецмонтажпроект		РУСЭНЕРГО		ПНППК	
	Эксцесс	Асимметрия	Эксцесс	Асимметрия	Эксцесс	Асимметрия	Эксцесс	Асимметрия
1	1,08	0,97	-1,16	-0,18	0,15	2,52	-0,64	-0,87
2	2,93	-0,17	-0,05	0,74	-0,15	1,33	-0,34	-1,00
3	-0,46	-0,20	2,59	-2,10	-0,38	1,87	-0,26	-0,36
4	2,13	0,54	-0,63	-0,09	0,10	-0,23	-0,48	-0,05
5	0,95	0,07	-1,12	0,58	-0,47	-0,24	-0,35	-0,31
6	-0,85	-0,36	0,74	-1,25	-0,98	1,63	-0,51	-0,47
6.1	-0,85	-0,36	-1,05	-0,59	-0,35	0,97	-0,67	-0,37
7	0,79	-0,47	-0,74	-0,74	-0,42	-0,97	-0,41	-1,01
8	-0,39	0,04	0,74	0,67	0,21	0,35	-0,29	-0,91
9	0,14	0,10	-1,09	0,16	0,42	1,42	0,07	-0,49
10	-0,29	-0,11	-1,43	0,09	0,18	0,29	0,19	-0,38
11	0,24	-0,86	-1,01	0,58	0,62	0,57	-0,13	-0,88
12	2,15	-0,11	2,42	-1,28	0,74	1,57	-0,22	-0,95
13	0,24	0,53	1,29	0,82	0,19	-0,12	-0,01	-0,78
14	0,17	0,76	-0,92	0,86	-0,45	1,12	-0,19	-0,96
15	0,82	0,03	-0,51	0,41	0,25	1,65	-0,43	-0,66
16	-1,07	0,68	0,36	1,09	0,27	0,66	-0,41	-0,28
17	0,62	0,73	-0,21	0,34	-0,16	0,95	-0,11	0,68
18	0,09	0,35	0,05	0,59	-0,08	-0,39	0,39	1,41
19	-0,56	0,24	0,20	0,90	-0,08	0,30	0,50	0,69
20	-0,11	0,64	1,29	-0,07	0,02	0,81	0,00	-0,73
21	2,56	0,86	7,16	1,96	0,90	-1,14	-0,01	-1,08
22	0,02	0,57	-0,16	0,87	0,05	-0,17	-0,13	-1,02
23	0,07	0,24	3,43	1,44	-0,06	1,19	-0,30	-0,71
24	-0,54	0,60	0,10	0,94	0,24	-0,24	-0,27	-0,31
25	1,48	0,11	-1,05	-0,59	0,16	-0,68	0,20	-1,82

Результаты анкетирования на Пневматик

Медиана	К-т вариации (%)	Нематериальные результаты инновационной деятельности	№ п/п
ВСЕГДА			
		Нет	
ЧАСТО			
6,0	18	Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей	7
6,0	15	Повысилась узнаваемость компании во внешней среде	8
5,5	17	Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами	11
5,0	22	Появились новые маркетинговые возможности (новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.).	5
5,0	20	Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими ЗС	6
5,0	20	Проинновационная работа с партнерами	6.1
5,0	14	Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам	10
5,0	24	Сотрудники получили возможность самостоятельно решать возникшие конфликты, разногласия, проблемы	12
5,0	20	Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством	14
5,0	24	Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации	23
ИНОГДА			
4,0	29	Появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п.	1
4,0	21	Были внедрены новые технологии в деятельность организации	2
4,0	20	Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п	3
4,0	28	Были произведены изменения в организационной структуре предприятия	4
4,0	24	Были внедрены новые способы руководства, управления, планирования, контроля на предприятии	9
4,0	23	Были акты признания и морального поощрения сотрудников за инновационную деятельность	13
4,0	20	Были созданы творческие, проектные, рабочие группы	15
4,0	35	Появились новые возможности и условия для творчества, развития и проявления инициативы	19
4,0	31	Повысилась степень удовлетворенности персонала результатами творческого труда	20
4,0	25	Повысилась материальная мотивация за новые идеи, изменения, рационализаторские предложения	21
4,0	24	Появились положительные изменения в корпоративной культуре (<i>культурно-массовые мероприятия, форма одежды, стиль общения, и т.п.</i>)	22
4,0	33	Были внесены изменения в программы, планы, цели развития предприятия	24
РЕДКО			
3,0	38	Сотрудники самостоятельно приобрели новые знания, навыки, умения	17
3,0	38	Повысилась степень готовности персонала к творческому труду	18

Медиана	К-т вариации (%)	Нематериальные результаты инновационной деятельности	№ п/п
3,0	45	Были скорректированы мировоззренческие, философские взгляды предприятия сотрудников на свою деятельность (<i>видение, миссия, принципы и т.п.</i>)	25
2,0	50	Сотрудники по собственной инициативе были направлены на обучение	16
НИКОГДА			
		Нет	

Результаты анкетирования на Спецмонтажпроект

Медиана	К-т вариации (%)	Нематериальные результаты инновационной деятельности	№ п/п
ВСЕГДА			
		Нет	
ЧАСТО			
6,0	12	Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей	7
5,0	25	Появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п.	1
5,0	22	Появились новые маркетинговые возможности (новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.).	5
5,0	17	Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими ЗС	6
5,0	17	Проинновационная работа с партнерами	6.1
5,0	11	Повысилась узнаваемость компании во внешней среде	8
5,0	19	Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам	10
5,0	24	Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами	11
5,0	21	Сотрудники получили возможность самостоятельно решать возникшие конфликты, разногласия, проблемы	12
5,0	18	Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством	14
5,0	20	Сотрудники самостоятельно приобрели новые знания, навыки, умения	17
5,0	25	Повысилась степень готовности персонала к творческому труду	18
5,0	20	Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации	23
ИНОГДА			
4,0	22	Были внедрены новые технологии в деятельность организации	2
4,0	26	Были акты признания и морального поощрения сотрудников за инновационную деятельность	13
4,0	24	Были созданы творческие, проектные, рабочие группы	15
4,0	23	Появились новые возможности и условия для творчества, развития и проявления инициативы	19
4,0	26	Повысилась степень удовлетворенности персонала результатами творческого труда	20
4,0	20	Появились положительные изменения в корпоративной культуре (<i>культурно-массовые мероприятия, форма одежды, стиль общения, и т.п.</i>)	22
РЕДКО			
3,0	22	Были произведены изменения в организационной структуре предприятия	4
3,0	37	Были внедрены новые способы руководства, управления, планирования, контроля на предприятии	9
3,0	34	Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п.	3
3,0	54	Сотрудники по собственной инициативе были направлены на обучение	16

Медиана	К-т вариации (%)	Нематериальные результаты инновационной деятельности	№ п/п
3,0	26	Повысилась материальная мотивация за новые идеи, изменения, рационализаторские предложения	21
3,0	35	Были внесены изменения в программы, планы, цели развития предприятия	24
3,0	56	Были скорректированы мировоззренческие, философские взгляды сотрудников предприятия на свою деятельность (<i>видение, миссия, принципы и т.п.</i>)	25
НИКОГДА			
		Нет	

Результаты анкетирования на РУСЭНЕРГО

Медиана	К-т вариации (%)	Нематериальные результаты инновационной деятельности	№ п/п
ВСЕГДА			
		Нет	
ЧАСТО			
6,0	24	Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими ЗС	6
6,0	24	Проинновационная работа с партнерами	6.1
6,0	18	Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей	7
5,5	20	Повысилась узнаваемость компании во внешней среде	8
5,0	26	Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам	10
5,0	29	Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством	14
5,0	31	Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации	23
ИНОГДА			
4,0	24	Появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п.	1
4,0	24	Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п.	3
4,0	28	Были внедрены новые технологии в деятельность организации	2
4,0	37	Были произведены изменения в организационной структуре предприятия	4
4,0	25	Появились новые маркетинговые возможности (новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.).	5
4,0	29	Были внедрены новые способы руководства, управления, планирования, контроля на предприятии	9
4,0	23	Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами	11
4,0	21	Сотрудники получили возможность самостоятельно решать возникшие конфликты, разногласия, проблемы	12
4,0	31	Были акты признания и морального поощрения сотрудников за инновационную деятельность	13
4,0	32	Были созданы творческие, проектные, рабочие группы	15
4,0	32	Сотрудники самостоятельно приобрели новые знания, навыки, умения	17
4,0	33	Повысилась степень готовности персонала к творческому труду	18
4,0	36	Появились новые возможности и условия для творчества, развития и проявления инициативы	19
4,0	32	Повысилась степень удовлетворенности персонала результатами творческого труда	20
4,0	31	Появились положительные изменения в корпоративной культуре (<i>культурно-массовые мероприятия, форма одежды, стиль общения, и т.п.</i>)	22
4,0	31	Были внесены изменения в программы, планы, цели развития предприятия	24
РЕДКО			
3,0	29	Повысилась материальная мотивация за новые идеи, изменения, рационализаторские предложения	21

Медиана	К-т вариации (%)	Нематериальные результаты инновационной деятельности	№ п/п
2,0	32	Сотрудники по собственной инициативе были направлены на обучение	16
2,0	31	Были скорректированы мировоззренческие, философские взгляды сотрудников предприятия на свою деятельность (<i>видение, миссия, принципы и т.п.</i>)	25
НИКОГДА			
		Нет	

Степень интеграции и степень влияния НРИД для Пневматик

№ вопроса	НРИД	Степень интеграции	Степень влияния
№3	Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п.	254,6 (Умеренно важная)	1,07 (Нейтральная)
№8	Повысилась узнаваемость компании во внешней среде	287,4 (Умеренно важная)	0,67 (Умеренно реактивная)
№6	Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими заинтересованными лицами	475,6 (Важная)	0,75 (Умеренно реактивная)
№6.1	Проинновационная культура работы с партнерами	553,0 (Высоко важная)	0,92 (Нейтральная)
№7	Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей	368,0 (Важная)	0,80 (Нейтральная)
№14	Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством	557,0 (Высоко важная)	1,39 (Умеренно активная)
№10	Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам	672,8 (Высоко важная)	1,32 (Умеренно активная)
№5	Появились новые маркетинговые возможности (<i>новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.</i>)	622,4 (Высоко важная)	0,96 (Нейтральная)
№12	Сотрудники получили возможность самостоятельно решать возникшие конфликты, разногласия, проблемы	443,6 (Важная)	1,10 (Нейтральная)
№23	Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации	711,6 (Высоко важная)	1,10 (Нейтральная)
№11	Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами	541,2 (Высоко важная)	1,30 (Нейтральная)
№1	Появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п.	493,0 (Высоко важная)	1,25 (Нейтральная)
№15	Были созданы творческие, проектные, рабочие группы	240,4 (Умеренно важная)	1,14 (Нейтральная)
№22	Появились положительные изменения в корпоративной культуре (<i>культурно-массовые мероприятия, форма одежды, стиль общения, коммуникации и т.п.</i>)	344,0 (Важная)	1,12 (Нейтральная)
№2	Были внедрены новые технологии в деятельность организации	392,8 (Важная)	1,00 (Нейтральная)

Степень интеграции и степень влияния НРИД для СМП

№ вопроса	НРИД	Степень интеграции	Степень влияния
№3	Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п.	173,0 (Умеренно важная)	0,79 (Нейтральная)
№8	Повысилась узнаваемость компании во внешней среде	241,2 (Важная)	0,61 (Умеренно реактивная)
№6	Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими заинтересованными лицами	166,0 (Умеренно важная)	0,58 (Реактивная)
№6.1	Проинновационная культура работы с партнерами	155,8 (Нейтральная)	1,22 (Умеренно активная)
№7	Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей	129,0 (Важная)	0,45 (Нейтральная)
№14	Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством	85,2 (Умеренно буферизируемая)	0,75 (Умеренно реактивная)
№10	Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам;	154,4 (Нейтральная)	1,50 (Умеренно активная)
№5	Появились новые маркетинговые возможности (<i>новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.</i>)	233,0 (Важная)	0,99 (Нейтральная)
№12	Сотрудники получили возможность самостоятельно решать возникшие конфликты, разногласия, проблемы	115,4 (Умеренно буферизируемая)	0,99 (Нейтральная)
№23	Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации	183,6 (Умеренно важная)	0,59 (Реактивная)
№11	Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами	189,4 (Умеренно важная)	1,29 (Нейтральная)
№1	Появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п.	242,0 (Умеренно важная)	2,02 (Активная)
№15	Были созданы творческие, проектные, рабочие группы	169,6 (Нейтральная)	1,85 (Активная)
№22	Появились положительные изменения в корпоративной культуре (<i>культурно-массовые мероприятия, форма одежды, стиль общения, коммуникации и т.п.</i>)	159,4 (Умеренно важная)	1,49 (Умеренно активная)
№2	Были внедрены новые технологии в деятельность организации	172,0 (Умеренно важная)	1,43 (Умеренно активная)

Степень интеграции и степень влияния НРИД для РЭ

№ вопроса	НРИД	Степень интеграции	Степень влияния
№3	Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п.	377,2 (Важная)	1,056 (Нейтральная)
№8	Повысилась узнаваемость компании во внешней среде	252,6 (Умеренно важная)	0,354 (Высоко реактивная)
№6	Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими заинтересованными лицами	413,2 (Важная)	0,739 (Умеренно реактивная)
№6.1	Проинновационная культура работы с партнерами	294,4 (Умеренно важная)	1,292 (Нейтральная)
№7	Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей	302,4 (Умеренно важная)	0,950 (Нейтральная)
№14	Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством	357,4 (Важная)	1,045 (Нейтральная)
№10	Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам;	324,2 (Умеренно важная)	1,176 (Нейтральная)
№5	Появились новые маркетинговые возможности (<i>новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.</i>)	537,4 (Высоко важная)	0,939 (Нейтральная)
№12	Сотрудники получили возможность самостоятельно решать возникшие конфликты, разногласия, проблемы	291,2 (Умеренно важная)	1,2 (Нейтральная)
№23	Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации	605,8 (Высоко важная)	1,494 (Умеренно активная)
№11	Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами	316,6 (Умеренно важная)	1,105 (Нейтральная)
№1	Появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п.	338,2 (Важная)	0,885 (Нейтральная)
№15	Были созданы творческие, проектные, рабочие группы	169,6 (Нейтральная)	1,476 (Умеренно активная)
№22	Появились положительные изменения в корпоративной культуре (<i>культурно-массовые мероприятия, форма одежды, стиль общения, коммуникации и т.п.</i>)	253,4 (Умеренно важная)	1,787 (Активная)
№2	Были внедрены новые технологии в деятельность организации	317,4 (Умеренно важная)	0,729 (Умеренно реактивная)

Сводная таблица по предприятиям

Компания/ Показатель	Степень интеграции					Степень влияния					
	Высоко важная	Важная	Умеренно важная	Нейтраль- ная	Умерен- но буфе- ризиру- емая	Высо- ко ак- тивная	Ак- тив- ная	Умеренно активная	Нейтральная	Умеренно реактивная	Реактивная
ПНЕВМАТИК	№6.1,14,10, 5,23,11,1	№6,7,12,22 ,2	№3,8,15	-	-	-	-	№14,10,	№3,6.1,7,5,12, 23,11,1,15,22, 2	№8,6	-
ПНППК	№6.1,10,5,2 3	№6,14,12,2 3,1,22	№3,8,7,11,2	№15	-	-	-	-	№3,8,6,6.1,7,1 4,10,5,12,23,1 1,1,15,22,2	-	-
Спецмонтаж- проект	-	№8,7,5	№3,6,23,11,1,2 2,2	№6.1,10,1 5	№14,12	-	№1,1 5	№6.1,10,2 2,2	№3,7,5,12,11	№8,14	№6,23
РУСЭНЕРГО	№5,23	№3,6,14,1	№8,6.1,7,10,12, 11,22,2	№15	-	-	№22	№23,15	№3,6.1,7,14,1 0,5,12,11,1	№6,2	-

«Факторная модель расчета премии за риск с учетом НРИД для Пневматик»

Факторы риска	Значение (0-5) без НРИД	Значение (0-5) с НРИД
Ключевая фигура в руководстве; качество руководства		
Профильное образование топ менеджеров	1,8	1,8
Опыт работы топ менеджеров в данной области более 3 лет	0	0
Профильное образование руководителя (генерального директора)	3,0	3,0
Опыт работы руководителя в данной области более 5 лет	0	0
Время работы руководителя на должности более 2-х лет	0	0
Имеется достаточный внутренний резерв кадров	0,6	0,6
Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам (10)	5,0	1,43
Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами (11)	5,0	1,07
Сотрудники получили возможность самостоятельно решать возникшие конфликты, разногласия, проблемы (12)	5,0	1,43
Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством (14)	5,0	1,43
Были созданы творческие, проектные, рабочие группы (15)	5,0	2,14
Появились положительные изменения в корпоративной культуре (культурно-массовые мероприятия, форма одежды, стиль общения, коммуникации и т.п.) (22)	5,0	2,14
Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации (23)	5,0	1,43
Сумма значений:	40,4	16,47
Количество составляющих факторов:	13	13
Итоговое значение фактора риска:	3,11	1,27
Размер компании		
Объем чистых активов выше или равен среднему значению по отрасли	2,9	2,9
Объем выручки выше или равен среднему значению по отрасли	1,8	1,8
Объем чистой прибыли выше или равен среднему значению по отрасли	2,4	2,4
Объем валюты баланса выше или равен среднему значению по отрасли	1,8	1,8
Среднесписочная численность сотрудников выше или равна среднему значению по отрасли	1	1
Сумма значений:	9,9	9,9
Количество составляющих факторов:	5	5
Итоговое значение фактора риска:	1,98	1,98
Финансовая структура (источники финансирования)		
Значение коэффициента платежеспособности отвечает нормативным значениям (>0,2)	2,2	2,2
Значение коэффициента текущей ликвидности отвечает нормативным значениям (>2)	2,2	2,2
Значение коэффициента автономии выше или равно среднему значению по отрасли	2,2	2,2
Значение коэффициента соотношения привлеченных и собственных средств ниже или равно среднему значению по отрасли	1,2	1,2

Факторы риска	Значение (0-5) без НРИД	Значение (0-5) с НРИД
Значение коэффициента концентрации привлеченного капитала ниже или равно среднему значению по отрасли	0,8	0,8
Сумма значений:	8,6	8,6
Количество составляющих факторов:	5	5
Итоговое значение фактора риска:	1,72	1,72
Товарная и территориальная диверсификация		
Широкая номенклатура производимой продукции (работ, услуг)	1,0	1,0
Постоянный (не сезонный) спрос на производимую продукцию (работы, услуги)	2,0	2,0
Экспортная продукция (работы, услуги)	0	0
Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п. (3)	5,0	2,14
Появились новые маркетинговые возможности (новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.) (5)	5,0	1,43
Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей (7)	5,0	3,97
Сумма значений:	13,0	8,4
Количество составляющих факторов:	6	6
Итоговое значение фактора риска:	3,0	1,76
Диверсификация клиентуры		
Наличие государственных заказов	0	0
Наличие корпоративных заказчиков	2,2	2,2
Наличие частных заказчиков	5,0	5,0
Наличие зарубежных заказчиков	0	0
Равномерное распределение всего объема выручки по заказчикам (отсутствие одного или нескольких заказчиков, формирующих доминирующую часть выручки)	2	2
Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими заинтересованными лицами (6)	5,0	1,43
Проинновационная работа с партнерами (6.1)	5,0	1,43
Повысилась узнаваемость компании во внешней среде (8)	5,0	0,71
Сумма значений:	24,2	12,77
Количество составляющих факторов:	8	8
Итоговое значение фактора риска:	3,03	1,60
Доходы (рентабельность и предсказуемость)		
Значение коэффициента рентабельности основного капитала выше средних значений по отрасли	1,2	1,2
Значение коэффициента рентабельности собственного капитала выше средних значений по отрасли	1,2	1,2
Значение коэффициента рентабельности основной деятельности выше средних значений по отрасли	2,0	2,0
Значение коэффициента устойчивости экономического роста выше средних значений по отрасли	0,4	0,4
Равномерность изменения основных финансовых показателей в ретроспективе (за 3-5 предыдущих лет)	0,6	0,6
Сумма значений:	5,4	5,4
Количество составляющих факторов:	5	5

Факторы риска	Значение (0-5) без НРИД	Значение (0-5) с НРИД
Итоговое значение фактора риска:	1,08	1,08
Прочие особые риски		
Высокорисковая («новая») отрасль	0	0
Умеренная (либо низкая) конкуренция в отрасли (один или несколько конкурентов)	3,0	3,0
Проведение ежегодного (ежеквартального) внутреннего аудита	5	5
Проведение ежегодной переоценки основных средств предприятия	4,4	4,4
Постоянное повышение квалификации сотрудников (инвестиции в профессиональный рост сотрудников)	1,0	1,0
Затраты на НИОКР выше или равны средним значениям по отрасли	1,0	1,0
Затраты на переоснащение основных фондов выше или равны средним значениям по отрасли	1,0	1,0
Были внедрены новые технологии в деятельность организации (2)	5,0	2,14
Появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п. (1)	5,0	2,14
Сумма значений:	25,4	19,68
Количество составляющих факторов:	9	9
Итоговое значение фактора риска:	2,82	2,19
Итого ставка дисконта (сумма всех значений рисков и номинальной безрисковой ставки):	22,93	16,52

«Факторная модель расчета премии за риск с учетом НРИД для ПНППК»

Факторы риска	Значение (0-5) без НРИД	Значение (0-5) с НРИД
Ключевая фигура в руководстве; качество руководства		
Профильное образование топ менеджеров	0,8	0,8
Опыт работы топ менеджеров в данной области более 3 лет	1,0	1,0
Профильное образование руководителя (генерального директора)	0	0
Опыт работы руководителя в данной области более 5 лет	0	0
Время работы руководителя на должности более 2-х лет	0	0
Имеется достаточный внутренний резерв кадров	0	0
Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам (10)	5,0	2,86
Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами (11)	5,0	2,86
Сотрудники получили возможность самостоятельно решать возникшие конфликты, разногласия, проблемы (12)	5,0	2,86
Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством (14)	5,0	1,43
Были созданы творческие, проектные, рабочие группы (15)	5,0	1,43
Появились положительные изменения в корпоративной культуре (культурно-массовые мероприятия, форма одежды, стиль общения, коммуникации и т.п.) (22)	5,0	1,43
Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации (23)	5,0	2,86
Сумма значений:	36,8	17,53
Количество составляющих факторов:	13	13
Итоговое значение фактора риска:	2,83	1,35
Размер компании		
Объем чистых активов выше или равен среднему значению по отрасли	1	1
Объем выручки выше или равен среднему значению по отрасли	1	1
Объем чистой прибыли выше или равен среднему значению по отрасли	1	1
Объем валюты баланса выше или равен среднему значению по отрасли	1	1
Среднесписочная численность сотрудников выше или равна среднему значению по отрасли	1	1
Сумма значений:	1	1
Количество составляющих факторов:	5	5
Итоговое значение фактора риска:	1	1
Финансовая структура (источники финансирования)		
Значение коэффициента платежеспособности отвечает нормативным значениям (>0,2)	1,2	1,2
Значение коэффициента текущей ликвидности отвечает нормативным значениям (>2)	1,4	1,4
Значение коэффициента автономии выше или равно среднему значению по отрасли	1,2	1,2

Факторы риска	Значение (0-5) без НРИД	Значение (0-5) с НРИД
Значение коэффициента соотношения привлеченных и собственных средств ниже или равно среднему значению по отрасли	1,6	1,6
Значение коэффициента концентрации привлеченного капитала ниже или равно среднему значению по отрасли	1,2	1,2
Сумма значений:	6,6	6,6
Количество составляющих факторов:	5	5
Итоговое значение фактора риска:	1,32	1,32
Товарная и территориальная диверсификация		
Широкая номенклатура производимой продукции (работ, услуг)	1	1
Постоянный (не сезонный) спрос на производимую продукцию (работы, услуги)	1	1
Экспортная продукция (работы, услуги)	1	1
Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п. (3)	5,0	1,43
Появились новые маркетинговые возможности (новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.) (5)	5,0	1,43
Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей (7)	5,0	1,43
Сумма значений:	18	7,29
Количество составляющих факторов:	6	6
Итоговое значение фактора риска:	3,0	1,22
Диверсификация клиентуры		
Наличие государственных заказов	1,0	1,0
Наличие корпоративных заказчиков	1,6	1,6
Наличие частных заказчиков	1,0	1,0
Наличие зарубежных заказчиков	1,2	1,2
Равномерное распределение всего объема выручки по заказчикам (отсутствие одного или нескольких заказчиков, формирующих доминирующую часть выручки)	2,4	2,4
Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими заинтересованными лицами (6)	5,0	1,43
Проинновационная работа с партнерами (6.1)	5,0	1,43
Повысилась узнаваемость компании во внешней среде (8)	5,0	1,43
Сумма значений:	22,2	11,49
Количество составляющих факторов:	8	8
Итоговое значение фактора риска:	2,78	1,44
Доходы (рентабельность и предсказуемость)		
Значение коэффициента рентабельности основного капитала выше средних значений по отрасли	1,2	1,2
Значение коэффициента рентабельности собственного капитала выше средних значений по отрасли	1,5	1,5
Значение коэффициента рентабельности основной деятельности выше средних значений по отрасли	1,5	1,5
Значение коэффициента устойчивости экономического роста выше средних значений по отрасли	1,4	1,4
Равномерность изменения основных финансовых показателей в ретроспективе (за 3-5 предыдущих лет)	1,8	1,8

Факторы риска	Значение (0-5) без НРИД	Значение (0-5) с НРИД
Сумма значений:	7,4	7,4
Количество составляющих факторов:	5	5
Итоговое значение фактора риска:	1,48	1,48
Прочие особые риски		
Высокорисковая («новая») отрасль	0	0
Умеренная (либо низкая) конкуренция в отрасли (один или несколько конкурентов)	1,5	1,5
Проведение ежегодного (ежеквартального) внутреннего аудита	1,0	1,0
Проведение ежегодной переоценки основных средств предприятия	2,0	2,0
Постоянное повышение квалификации сотрудников (инвестиции в профессиональный рост сотрудников)	2,0	2,0
Затраты на НИОКР выше или равны средним значениям по отрасли	2,0	2,0
Затраты на переоснащение основных фондов выше или равны средним значениям по отрасли	2,0	2,0
Были внедрены новые технологии в деятельность организации (2)	5,0	4,29
Появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п. (1)	5,0	1,43
Сумма значений:	20,5	16,22
Количество составляющих факторов:	9	9
Итоговое значение фактора риска:	2,28	1,80
Итого ставка дисконта (сумма всех значений рисков и номинальной безрисковой ставки):	20,88	14,45

«Факторная модель расчета премии за риск с учетом НРИД для Спецмонтажпроект»

Факторы риска	Значение (0-5) без НРИД	Значение (0-5) с НРИД
Ключевая фигура в руководстве; качество руководства		
Профильное образование топ менеджеров	1,0	1,0
Опыт работы топ менеджеров в данной области более 3 лет	0	0
Профильное образование руководителя (генерального директора)	1,0	1,0
Опыт работы руководителя в данной области более 5 лет	0	0
Время работы руководителя на должности более 2-х лет	0	0
Имеется достаточный внутренний резерв кадров	2,0	2,0
Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам (10)	5,0	1,43
Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами (11)	5,0	1,43
Сотрудники получили возможность самостоятельно решать возникшие конфликты, разногласия, проблемы (12)	5,0	1,43
Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством (14)	5,0	1,43
Были созданы творческие, проектные, рабочие группы (15)	5,0	2,14
Появились положительные изменения в корпоративной культуре (культурно-массовые мероприятия, форма одежды, стиль общения, коммуникации и т.п.) (22)	5,0	2,14
Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации (23)	5,0	1,43
Сумма значений:	39,0	15,43
Количество составляющих факторов:	13	13
Итоговое значение фактора риска:	3,0	1,19
Размер компании		
Объем чистых активов выше или равен среднему значению по отрасли	2,2	2,2
Объем выручки выше или равен среднему значению по отрасли	4,0	4,0
Объем чистой прибыли выше или равен среднему значению по отрасли	4,0	4,0
Объем валюты баланса выше или равен среднему значению по отрасли	4,0	4,0
Среднесписочная численность сотрудников выше или равна среднему значению по отрасли	5,0	5,0
Сумма значений:	19,2	19,2
Количество составляющих факторов:	5	5
Итоговое значение фактора риска:	3,84	3,84
Финансовая структура (источники финансирования)		
Значение коэффициента платежеспособности отвечает нормативным значениям ($>0,2$)	2,2	2,2
Значение коэффициента текущей ликвидности отвечает нормативным значениям (>2)	2,2	2,2
Значение коэффициента автономии выше или равно среднему значению по отрасли	2,2	2,2

Факторы риска	Значение (0-5) без НРИД	Значение (0-5) с НРИД
Значение коэффициента соотношения привлеченных и собственных средств ниже или равно среднему значению по отрасли	1,0	1,0
Значение коэффициента концентрации привлеченного капитала ниже или равно среднему значению по отрасли	1,0	1,0
Сумма значений:	8,6	8,6
Количество составляющих факторов:	5	5
Итоговое значение фактора риска:	1,72	1,72
Товарная и территориальная диверсификация		
Широкая номенклатура производимой продукции (работ, услуг)	3,0	3,0
Постоянный (не сезонный) спрос на производимую продукцию (работы, услуги)	2,0	2,0
Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п. (3)	5,0	4,89
Появились новые маркетинговые возможности (новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.) (5)	5,0	1,43
Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей (7)	5,0	0,71
Сумма значений:	20,0	12,03
Количество составляющих факторов:	6	6
Итоговое значение фактора риска:	3,33	2,01
Диверсификация клиентуры		
Наличие государственных заказов	1,0	1,0
Наличие корпоративных заказчиков	1,0	1,0
Наличие частных заказчиков	2,0	2,0
Наличие зарубежных заказчиков	0	0
Равномерное распределение всего объема выручки по заказчикам (отсутствие одного или нескольких заказчиков, формирующих доминирующую часть выручки)	2,0	2,0
Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими заинтересованными лицами (6)	5	4,73
Проинновационная работа с партнерами (6.1)	5	4,73
Повысилась узнаваемость компании во внешней среде (8)	5	4,55
Сумма значений:	9,0	6,4
Количество составляющих факторов:	8	8
Итоговое значение фактора риска:	2,63	2,50
Доходы (рентабельность и предсказуемость)		
Значение коэффициента рентабельности основного капитала выше средних значений по отрасли	0,8	0,8
Значение коэффициента рентабельности собственного капитала выше средних значений по отрасли	0,8	0,8
Значение коэффициента рентабельности основной деятельности выше средних значений по отрасли	0,8	0,8
Значение коэффициента устойчивости экономического роста выше средних значений по отрасли	1,4	1,4
Равномерность изменения основных финансовых показателей в ретроспективе (за 3-5 предыдущих лет)	1,6	1,6
Сумма значений:	5,40	5,40

Факторы риска	Значение (0-5) без НРИД	Значение (0-5) с НРИД
Количество составляющих факторов:	5	5
Итоговое значение фактора риска:	1,08	1,08
Прочие особые риски		
Высокорисковая («новая») отрасль	1,0	1,0
Умеренная (либо низкая) конкуренция в отрасли (один или несколько конкурентов)	2,0	2,0
Проведение ежегодного (ежеквартального) внутреннего аудита	4,0	4,0
Проведение ежегодной переоценки основных средств предприятия	1,0	1,0
Постоянное повышение квалификации сотрудников (инвестиции в профессиональный рост сотрудников)	1,0	1,0
Затраты на НИОКР выше или равны средним значениям по отрасли	1,0	1,0
Затраты на переоснащение основных фондов выше или равны средним значениям по отрасли	1,0	1,0
Были внедрены новые технологии в деятельность организации (2)	5,0	2,14
Появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п. (1)	5,0	1,43
Сумма значений:	21,0	14,57
Количество составляющих факторов:	9	9
Итоговое значение фактора риска:	2,33	1,62
Итого ставка дисконта (сумма всех значений рисков и номинальной безрисковой ставки):	24,1	18,97

«Факторная модель расчета премии за риск с учетом НРИД для РУСЭНЕРГО»

Факторы риска	Значение (0-5) без НРИД	Значение (0-5) с НРИД
Ключевая фигура в руководстве; качество руководства		
Профильное образование топ менеджеров	0,6	0,6
Опыт работы топ менеджеров в данной области более 3 лет	0,4	0,4
Профильное образование руководителя (генерального директора)	0,4	0,4
Опыт работы руководителя в данной области более 5 лет	0	0
Время работы руководителя на должности более 2-х лет	0	0
Имеется достаточный внутренний резерв кадров	1,0	1,0
Руководство стало больше передавать (делегировать) свои полномочия работникам (10)	5,0	1,43
Сотрудники получили возможность самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, заказчиками, партнерами и иными заинтересованными лицами (11)	5,0	2,14
Сотрудники получили возможность самостоятельно решать возникшие конфликты, разногласия, проблемы (12)	5,0	2,14
Инициатива сотрудников была замечена или поддержана руководством (14)	5,0	1,43
Были созданы творческие, проектные, рабочие группы (15)	5,0	2,14
Появились положительные изменения в корпоративной культуре (культурно-массовые мероприятия, форма одежды, стиль общения, коммуникации и т.п.) (22)	5,0	2,14
Укрепилось желание с большей отдачей работать в этой организации (23)	5,0	1,43
Сумма значений:	37,4	15,25
Количество составляющих факторов:	13	13
Итоговое значение фактора риска:	2,88	1,17
Размер компании		
Объем чистых активов выше или равен среднему значению по отрасли	2,2	2,2
Объем выручки выше или равен среднему значению по отрасли	1,8	1,8
Объем чистой прибыли выше или равен среднему значению по отрасли	1,4	1,4
Объем валюты баланса выше или равен среднему значению по отрасли	2,2	2,2
Среднесписочная численность сотрудников выше или равна среднему значению по отрасли	1,4	1,4
Сумма значений:	9	9
Количество составляющих факторов:	5	5
Итоговое значение фактора риска:	1,8	1,8
Финансовая структура (источники финансирования)		
Значение коэффициента платежеспособности отвечает нормативным значениям (>0,2)	1,6	1,6
Значение коэффициента текущей ликвидности отвечает нормативным значениям (>2)	1,5	1,5
Значение коэффициента автономии выше или равно среднему значению по отрасли	1,4	1,4

Факторы риска	Значение (0-5) без НРИД	Значение (0-5) с НРИД
Значение коэффициента соотношения привлеченных и собственных средств ниже или равно среднему значению по отрасли	1,0	1,0
Значение коэффициента концентрации привлеченного капитала ниже или равно среднему значению по отрасли	1,4	1,4
Сумма значений:	6,9	6,9
Количество составляющих факторов:	5	5
Итоговое значение фактора риска:	1,38	1,38
Товарная и территориальная диверсификация		
Широкая номенклатура производимой продукции (работ, услуг)	1,4	1,4
Постоянный (не сезонный) спрос на производимую продукцию (работы, услуги)	2,6	2,6
Экспортная продукция (работы, услуги)	2,2	2,2
Были получены различные патенты, лицензии, свидетельства и т.п. (3)	5,0	2,14
Появились новые маркетинговые возможности (новые каналы сбыта, клиенты, новый метод продаж и т.п.) (5)	5,0	2,14
Были получены положительные отзывы, благодарности, факты удовлетворенности потребителей (7)	5,0	0,71
Сумма значений:	21,2	10,19
Количество составляющих факторов:	6	6
Итоговое значение фактора риска:	3,53	1,70
Диверсификация клиентуры		
Наличие государственных заказов	1,0	1,0
Наличие корпоративных заказчиков	1,0	1,0
Наличие частных заказчиков	1,0	1,0
Наличие зарубежных заказчиков	0	0
Равномерное распределение всего объема выручки по заказчикам (отсутствие одного или нескольких заказчиков, формирующих доминирующую часть выручки)	2,0	2,0
Были созданы новые партнерские отношения с аналогичными предприятиями, конкурентами, партнерами и другими заинтересованными лицами (6)	5,0	0,71
Проинновационная работа с партнерами (6.1)	5,0	0,71
Повысилась узнаваемость компании во внешней среде (8)	5,0	1,07
Сумма значений:	20,0	7,49
Количество составляющих факторов:	8	8
Итоговое значение фактора риска:	2,5	0,94
Доходы (рентабельность и предсказуемость)		
Значение коэффициента рентабельности основного капитала выше средних значений по отрасли	1,2	1,2
Значение коэффициента рентабельности собственного капитала выше средних значений по отрасли	2	2
Значение коэффициента рентабельности основной деятельности выше средних значений по отрасли	2	2
Значение коэффициента устойчивости экономического роста выше средних значений по отрасли	1,2	1,2
Равномерность изменения основных финансовых показателей в ретроспективе (за 3-5 предыдущих лет)	0,8	0,8

Факторы риска	Значение (0-5) без НРИД	Значение (0-5) с НРИД
Сумма значений:	7,2	7,2
Количество составляющих факторов:	5	5
Итоговое значение фактора риска:	1,44	1,44
Прочие особые риски		
Высокорисковая («новая») отрасль	1,2	1,2
Умеренная (либо низкая) конкуренция в отрасли (один или несколько конкурентов)	3,0	3,0
Проведение ежегодного (ежеквартального) внутреннего аудита	3,0	3,0
Проведение ежегодной переоценки основных средств предприятия	2,0	2,0
Постоянное повышение квалификации сотрудников (инвестиции в профессиональный рост сотрудников)	1,0	1
Затраты на НИОКР выше или равны средним значениям по отрасли	1,0	1,0
Затраты на переоснащение основных фондов выше или равны средним значениям по отрасли	1,0	1,0
Были внедрены новые технологии в деятельность организации (2)	5,0	2,14
Появились новая идея, техническое или иное решение, новое рационализаторское предложение и т.п. (1)	5,0	2,14
Сумма значений:	22,2	16,48
Количество составляющих факторов:	9	9
Итоговое значение фактора риска:	2,47	1,83
Итого ставка дисконта (сумма всех значений рисков и номинальной безрисковой ставки):	22,53	15,29



Общество с ограниченной ответственностью

«РУСЭНЕРГО»

ИНН 5908024358, КПП 590801001,
ОГРН 1025901613737

Тел./факс (342) 251-31-31, 251-11-75, 251-08-50

E-mail: info.rusenergo@mail.ru; www.rusenergo.perm.ru

614109 Россия, г. Пермь, ул. Нижне-Курьинская, 4

адрес для корреспонденции: 614109, г. Пермь, ОПС-109, а/я 1912

Акт о внедрении результатов диссертационного исследования по теме «Разработка механизма управления инновационной деятельностью предприятия с учетом нематериальных результатов»
Выполненного Назаровой Любовью Александровной в рамках подготовки диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук

ДЛЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ
В ДИССЕРТАЦИОННЫЙ СОВЕТ

Настоящим удостоверяется, что результаты диссертационного исследования Назаровой Л.А. осуществлялись в рамках инвестиционной деятельности ООО «РУСЭНЕРГО».

Разработанный Назаровой Л.А. методический инструментарий идентификации нематериальных результатов инновационной деятельности предприятия, позволил определить ключевые НРИД для ООО «РУСЭНЕРГО», учесть их влияние при расчете модифицированной ставки дисконтирования в части поправки на риск в рамках отбора инвестиционных проектов.

Применение факторной модели расчета премии за риск с учетом нематериальных результатов инновационной деятельности предприятия позволило принять обоснованные управленческие решения по выбору наиболее эффективного инвестиционного проекта к реализации, что способствовало достижению целей, стоящих перед организацией на все 100%.

Генеральный директор
ООО «РУСЭНЕРГО»

Пермяков Олег Львович



Общество с ограниченной ответственностью «Пневматик»
614077 г.Пермь, ул. Аркадия Гайдара д.85 оф. 204
Тел.: (342)263-25-80, 263-25-81, 263-25-82
e-mail: pnevmatic2005@yandex.ru; www.pnevmatic.ru

Для представления в диссертационный совет
Д. ПНИПУ.08.07
на базе ФГБОУ ВО «Пермский национальный
исследовательский политехнический университет»

АКТ О ВНЕДРЕНИИ

результатов диссертационного исследования

«РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ
НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ» заместителя генерального директора

Назаровой Любви Александровны

Настоящим подтверждаю, что результаты, полученные в рамках диссертационного исследования «Разработка механизма управления инновационной деятельностью предприятия с учетом нематериальных результатов» Назаровой Л.А., обладают актуальностью и представляют практическое значение для развития ООО «ПНЕВМАТИК».

Разработанный Назаровой Л.А. механизм управления инновационной деятельностью предприятия с учетом нематериальных результатов был интегрирован в рабочий процесс компании в рамках инвестиционной деятельности, направленной на повышение эффективности принятия обоснованных управленческих решений по инвестированию в различные проекты, что позволило стимулировать инновационное развитие компании.

Разработанный Назаровой Л.А. методический инструментарий идентификации нематериальных результатов принят к внедрению в соответствующем подразделении предприятия.

Главный инженер ООО «ПНЕВМАТИК»

 Трусов А.В.



Общество с ограниченной ответственностью
«ЭН-Ресурс»

618541, Россия, Пермский край,
г. Соликамск, ул. Мира, д. 14
Телефон: (34253)62743, факс: (34253)62751
ОКПО 92363704, ОГРН 1115919001857
ИНН 5919015250, КПП 591901001

ДЛЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ
В ДИССЕРТАЦИОННЫЙ СОВЕТ

№ _____
На № _____ от _____

*Акт о внедрении результатов диссертационного исследования
по теме «Разработка механизма управления инновационной
деятельностью предприятия с учетом нематериальных
результатов»
Выполненного Назаровой Любовью Александровной в рамках
подготовки диссертации на соискание ученой степени кандидата
экономических наук*

Настоящим подтверждаем, что материалы диссертационной работы соискателя ученой степени кандидата экономических наук, Назаровой Любови Александровны на тему: «Разработка механизма управления инновационной деятельностью предприятия с учетом нематериальных результатов» представляют интерес для ООО «ЭН-Ресурс».

Методический инструментарий идентификации нематериальных результатов инновационной деятельности, разработанный Назаровой Л.А. позволил определить ключевые нематериальные результаты для ООО «ЭН-Ресурс», среди которых создание новых партнерских отношений, получение сотрудниками возможности самостоятельно выстраивать взаимоотношения с клиентами, акты признания и морального поощрения сотрудников за инновационную деятельность и др.

Учет неосязаемых факторов при расчете модифицированной ставки дисконтирования в части поправки на риск в рамках отбора инвестиционных проектов позволило обоснованно провести отбор для вариантов инвестирования для инновационной политики.

Главный инженер
ООО «ЭН-Ресурс»



Пантелеев Станислав Владимирович

С.В. Пантелеев
☎ (34253) 62272

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

**«Пермский национальный исследовательский
политехнический университет»
(ПНИПУ)**

614990, Пермский край, г. Пермь, Комсомольский проспект, д. 29.

Тел.: 8(342) 219-80-67. Факс: 8(342) 219-89-27

E-mail: rector@pstu.ru; <http://www.pstu.ru>

ОКПО 02069065 ОГРН 1025900513924 ИНН/КПП 5902291029/590201001

№ _____
На № _____ от _____

СПРАВКА

о внедрении результатов диссертации

Назаровой Любови Александровны на тему «Разработка механизма управления
инновационной деятельностью предприятия с учетом нематериальных
результатов»

Результаты диссертации Назаровой Любови Александровны на тему
«Разработка механизма управления инновационной деятельностью с учетом
нематериальных результатов», представленной на соискание степени кандидата
экономических наук, внедрены в учебный процесс на кафедре «Экономика и
финансы» федерального государственного автономного образовательного
учреждения высшего образования Пермский национальный исследовательский
политехнический университет и используются при проведении лекционных и
практических занятий направления "Экономика", у бакалавров в дисциплине
«Инвестиционный анализ», и у магистров в дисциплине "Инвестиционное
проектирование".

И.о. проректора по учебной работе

И.В. Елохова
219-82-28



Н.В. Лобов



Сертифицировано
«РУССКИМ РЕГИСТРОМ»