

УДК 657

Интеллектуальный капитал и его роль в оценке устойчивости экономического субъекта

КОГДЕНКО ВЕРА ГЕННАДЬЕВНА,

доктор экономических наук, заведующая кафедрой финансового менеджмента,
Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», Москва, Россия
kogdenko7@mail.ru

МЕЛЬНИК МАРГАРИТА ВИКТОРОВНА,

доктор экономических наук, профессор, профессор Департамента учета,
анализа и аудита, Финансовый университет, Москва, Россия
dep_yaa@fa.ru

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы структуры, учета, анализа и контроля за изменением интеллектуального капитала (ИК). Цель исследования состоит в объективизации оценки ИК и определения его влияния на эффективность деятельности экономических субъектов. При подготовке статьи авторы опирались на основные теории экономического роста, сформировавшиеся в экономической науке, современные тенденции совершенствования институциональной структуры и управления корпоративными организациями, методологию бухгалтерского учета, бизнес-анализа и аудита бизнеса. В результате в статье дан подробный анализ и обоснование дефиниций ИК, рассмотрены варианты предлагаемой структуры ИК, дана характеристика его значимости для объективной оценки активов предприятия, учета, анализа и контроля за основными составляющими ИК. Авторы выделили важнейшие тенденции развития отдельных элементов ИК и показали особенности их динамики в разных сферах экономики. Наибольшее внимание уделено спорным вопросам о структуре ИК, по которым нет или не могут быть получены однозначные рекомендации, а необходим ситуационный подход с учетом специализации сфер деятельности, этапов жизненного цикла развития бизнеса и выбранной стратегии, т.е. необходима дифференциация понятия ИК для определенных групп экономических субъектов. В статье особое внимание уделено оценке влияния отдельных составляющих ИК на общие финансовые результаты деятельности организации. Статья может быть полезна научным работникам и аспирантам для выбора углубленных направлений исследования ИК, а также практическим работникам при обосновании направлений совершенствования учета, анализа и контроля за изменением ИК.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал; структура интеллектуального капитала; влияние интеллектуального капитала на эффективность деятельности экономических субъектов; сущность отдельных элементов интеллектуального капитала, их оценка; отражение в отчетности тенденций развития интеллектуального капитала.

Intellectual Capital and its Role in Assessing the Sustainability of an Economic Entity

KOGDENKO V.G.,

Doctor of Science (Economics), Head of the Financial Management Department of the National Research Nuclear University MEPhI (Moscow Engineering Physics Institute), Moscow, Russia
kogdenko7@mail.ru

MELNIK M.V.,

Doctor of Science (Economics), Professor of the Accounting, Analysis and Auditing Department, Financial University, Moscow, Russia
dep_yaa@fa.ru

Abstract

The article considers the issues of structuring, accounting, analysing and monitoring the changes in intellectual capital (IC). The purpose of the research is to make the assessment of IC more objective and to determine its impact on economic entities performance. The paper is based on major theories of economic growth, modern trends of improving institutional infrastructure and corporate management, methodology of accounting, business analysis and audit. The authors provide a detailed analysis and rationale of IC definitions, offer some ways of IC classification and prove its importance for the objective assessment of company's assets as well as for accounting, analysis and monitoring the basic IC components. They single out the most important trends in the developments of some IC components and demonstrate the peculiarities of their dynamics in different branches of economy. The article concentrates on controversial issues concerning the IC structure where definite recommendations are impossible. Instead the authors would recommend a contingency approach taking into accounts the special features of an enterprise's activity, stages of a business cycle and the strategy chosen, i.e. the notion of IC should be differentiated in accordance with classification of economic entities into particular groups. The article specifically focuses on estimating the impact of some IC components on the performance (financial results) of a company. The article may be useful to academics and post graduate students in their choice of scientific research directions in the IC sphere and to practitioners to justify the ways of improving IC accounting, analysis and monitoring.

Keywords: intellectual capital; intellectual capital structure; the impact of intellectual capital on economic entities performance; essence of intellectual property components and their assessment; reporting the trends in intellectual property development.

Современные экономические концепции рассматривают экономические субъекты как систему ценностей финансового, производственного, интеллектуального и природного капитала, которые образуют совокупный капитал бизнеса. Этот вопрос достаточно подробно рассматривается в Международном стандарте интегрированной отчетности и в концепции формирования отчетности об устойчивом развитии. Такая расширенная трактовка капитала предполагает определенную модернизацию состава активов, по которым оценивается имуще-

ство экономического субъекта, и обязательств, которые включают внутренние и внешние обязательства, предполагающие согласование интересов подразделений экономического субъекта и субъекта в целом со своими деловыми партнерами (стейкхолдерами), состав которых в настоящее время достаточно широк, а согласование их интересов часто становится решающим фактором результативности и экономичности бизнеса, его конечных финансовых результатов [1].

В современных условиях развития все большее значение приобретает ИК, что связано как

с повышением доли интеллектуальных видов деятельности во всех сферах, так и с изменением характера труда в реальном секторе экономики и сфере услуг, с расширением связей и необходимостью гармонизации интересов взаимосвязанных экономических субъектов.

Интеллектуальный капитал как самостоятельная экономическая категория все чаще рассматривается в экономической литературе и появляется в нормативных документах, регламентирующих отдельные сферы деятельности. Вместе с тем трактовка, дефиниция и структура ИК до сих пор недостаточно определены и согласованы. В результате в работах специалистов разного направления они трактуются по-разному, хотя коренные понятия ИК можно считать уже достаточно согласованными. Так, практически все специалисты, ученые и практики всегда подчеркивают необходимость определения участия ИК в создании добавленной стоимости, а также связывают его с конкурентными преимуществами экономических субъектов. Однако нюансы отражения в ИК отдельных составляющих элементов могут иметь принципиальное значение при подготовке регламентов и нормативных и рекомендательных документов для конкретных экономических субъектов [2].

В наиболее общем виде ИК — это знания, информация, опыт, организационные возможности, информационные каналы, которые можно использовать, чтобы создавать добавленную стоимость.

Одной из первоочередных задач, решение которой будет реально способствовать совершенствованию ИК, является уточнение его определения и структуры. Понятие ИК стало активно использоваться в научных трудах экономистов в последней четверти XX в., причем предлагаемые определения, хотя и имеют общие коренные позиции, по существу значительно отличаются. Это связано как с ракурсом рассмотрения проблем, так и с профессионально-направленной специализацией авторов.

Основная часть экономистов, занимающаяся макроэкономическими проблемами, рассматривает ИК как фактор формирования конкурентных преимуществ. Этот момент отмечают Т.А. Стюарт, Э. Брукинг, К. Бадли, М.А. Бендиков и ряд других зарубежных и российских ученых.

Практически все авторы стремятся включить в определение ИК результат его влияния на эффективность деятельности экономических субъектов — повышение качества и расширение ассортимента продукции («Современный экономический словарь»), благ и получение соответствующих доходов (В.Б. Салихов), создание новой стоимости (А.В. Севастьянов), создание инновационной и интеллектуальной продукции (Е.Н. Селезнев) [3].

Учитывая, что формирование инновационной теории развития экономики приходится на конец XX — начало XXI в., исследования ИК тесно связаны с понятием «экономика знаний», что существенно усилило интерес специалистов всех профилей к определению ИК. Этот аспект как элемент ИК достаточно четко проявляется в определении, данном В.Л. Иноземцевым [4], который рассматривает его как информацию и знания, и Б.Б. Леонтьевым, который связал понятие ИК с накопленной базой знаний [5].

В работах экономистов, посвященных прикладным вопросам экономики, понятие ИК в определенной мере уточняется прежде всего через оценку использования знаний. Так, ряд экономистов отмечает, что это капитализированные знания, созидательное использование которых обеспечивает производство новыми интеллектуальными благами. Таким образом, ИК рассматривается как важнейший фактор инновационности производства, повышения его эффективности и конкурентоспособности [6].

Юристы чаще всего характеризуют ИК через право собственности и выделяют две группы интеллектуальной собственности: собственность, которая дает право создателю (автору) исключительное право на полученный результат, и собственность как закрепление авторского права, когда использование результата интеллектуального труда требует согласия автора и обеспечивает ему определенное вознаграждение. В первом случае право собственности подтверждается соответствующими документами — патентами или свидетельствами (промышленная собственность), во втором — законодательно установленными авторскими правами.

Бухгалтерское сообщество, работая с категорией ИК, рассматривает его через оценку нематериальных активов (НМА). В правилах учета

НМА отмечается как условие его постановки на учет возможность его оценки, формирование выгод в текущем периоде или в будущем. Поскольку НМА признаны одной из форм активов организации, то их четкое определение имеет особое значение для оценки балансовой стоимости организации и ее чистых активов, что в случае привлечения заемных ресурсов и получения материальных кредитов от партнеров (кредиторской задолженности) приобретает особое значение, так как формирует величину залога и ориентирует партнеров на возможность погашения долга, поскольку организация отвечает в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации по своим обязательствам всем имуществом. Следует отметить особое значение точности и полноты оценки НМА при заключении сделок слияния и поглощения, определении стоимости акций при их обращении на фондовом рынке.

В большинстве определений ИК он увязывается со знаниями работников организации, но при этом подчеркивается, что их внутренний интеллект должен быть реализован в интеллектуальной деятельности, результат которой и оценивается как НМА (оценка результатов интеллектуальной деятельности — РИД). Этот аспект изучения интеллектуального капитала в настоящее время имеет особое значение, так как непосредственно связан с оценкой инноваций, создаваемых в процессе разработки новых видов продукции, технологий и методов организации производства и управления. При этом оценка продуктовых и технологических инноваций, как правило, связывается с оформлением конкретных патентов и лицензий и в конечном итоге приобретает материализованные формы, а управленческие инновации, которые в большей мере связаны со спецификой конкретного экономического субъекта, чаще рассматриваются как РИД или вообще не получают оценки как НМА. Это один из наиболее сложных и дискуссионных вопросов оценки ИК. Вместе с тем вряд ли можно согласиться с позицией, что ИК должен быть превращен в полезные ресурсы [3].

Одной из первых позиций в выделении ИК стало признание информации как важного фактора и простого элемента процесса создания новой стоимости. Эти положения были развернуты

в период активного становления научной школы управления — рациональной бюрократии. Ускоренное развитие этому направлению придало расширенное использование «корпоративной культуры правил», ориентированное на нормативные методы учета, применение методов детерминированного факторного анализа и жесткого контроля за выполнением установленных норм и правил.

В научных работах и практических рекомендациях крупным корпоративным структурам [в частности, активном использовании в корпорациях США модели управления ППБ (планирование, программирование и бюджетирование)] все чаще информация стала рассматриваться как самостоятельный элемент бизнес-процессов.

В развитии российской экономической науки данное направление стало динамично развиваться и способствовать использованию понятия ИК в период разработки активного внедрения автоматизированных систем управления технологическими процессами (АСУТП) и управления (АСУ). Именно в это время был сделан прорыв в использовании новых информационных технологий, в рамках которых разрабатывались типовые модели управленческих решений, характерные для различных уровней и функций управления, формировались системы показателей для этих моделей и обосновывались формы их взаимосвязей. В настоящее время широкое использование получили поисково-информационные системы и специализированные базы данных, стоимость которых включается в НМА, если они разрабатываются самим предприятием и формируют их ИК. Если же такие базы приобретаются, то стоимость их использования включается в общие затраты.

Весьма интересно определение ИК, данное Б.Б. Леонтьевым, в которое он включает «полезные отношения с другими субъектами» [5]. Эта позиция четко согласовывается со стейкхолдерской теорией развития экономических субъектов, так как к ИК относят систему хозяйственных связей организации, в частности с клиентами, тесное взаимодействие с которыми позволяет: сформировать конкретные конкурентные преимущества в части финансовой устойчивости организации, поскольку дает возможность снизить риск невостребованности продукции;

объективизировать стратегические цели развития организации при четкой ориентации на реально складывающиеся потребности; согласовать взаимовыгодные формы расчета между партнерами; выбрать устойчивые отношения с поставщиками и подрядчиками. В настоящее время в состав ИК ряд специалистов включают непосредственно клиентскую базу, что практически всегда оценивается при заключении сделок купли-продажи организаций и часто становится мотивом приобретения организации. Вместе с тем по мере формирования открытых организационных структур предприятий все в большей мере учитывают весь комплекс хозяйственных связей.

Наиболее полно роль коллектива организации сформулирована в работах В.Л. Иноземцева, где подчеркнута, что ИК — это коллективный мозг, аккумулирующий научные и обыденные знания работников, интеллектуальную собственность и накопленный опыт, его обобщение и организационную структуру, информационные сети и имидж фирмы [4].

Развивая эту позицию, необходимо прежде всего подчеркнуть единство знаний и опыта, которое требует коллективного осмысливания, всестороннего анализа. На основе именно этой работы могут быть выработаны общие принципы и правила, принимаемые как база корпоративной культуры. В определении многих специалистов подчеркивается, что знания формируют ИК, если они имеют определенную направленность и реализацию в мероприятиях по изменению материально-вещественных элементов производства (готовой продукции, технологии, техники, организации трудовых процессов — методах сочетания простых элементов производства) или организационных действиях (маркетинговые мероприятия, изменения хозяйственных связей, т.е. состава партнеров, развитие организационных структур и т.п.). Вместе с тем редко отмечается необходимость контроля за результатами при применении каких-либо знаний, что должно обеспечить синтез научных, проектных разработок и практики, т.е. определить реальную эффективность использования знаний в конкретном производстве.

Как показала практика, ИК в решающей мере зависит от состава работников организации,

причем это связано не столько с их количеством, сколько с уровнем квалификации и организацией их труда. При этом при углубленном изучении этой части ИК, как правило, рассматриваются отдельно:

1. Контингент специалистов, занятых научно-исследовательскими (НИР) и опытно-конструкторскими работами (ОКР) и технологическими разработками, т.е. подготовкой новых видов производства. Эта категория работников в значительной мере определяет возможности создания инновационной продукции, проектирует инновационные технологии, готовит необходимые документы для осваиваемых бизнес-процессов. Данная категория сотрудников наиболее близко соприкасается с разработкой стратегии развития организации и формированием конкретных проектных документов.

2. Менеджмент организации, в задачу которого входит: формирование результативных хозяйственных связей; организация и контроль над деятельностью отдельных подразделений и групп работников; разработка управленческих бизнес-процессов: учета, контроля, анализа, бюджетирования, стимулирования и т.п.

3. Контингент работников, реализующих основные, вспомогательные и обслуживающие бизнес-процессы, первоочередной задачей которых является четкое выделение условий и нормативов текущих бизнес-процессов и поиск наилучшего использования ресурсов, находящихся в их пользовании. Традиционно это связано с постоянным стремлением поиска резервов и рационализации производства. В последние годы такая работа сформулирована как задача организации бережливого производства и управления.

Для любой группы работников необходимо учитывать решающие факторы роста ИК, умение использовать знания и накопленную информацию, аккумулирование опыта и, что становится все более важным, умение работать в команде, четко распределять ролевые функции работников с учетом их склонностей, характера и организационного поведения.

В этой связи для развития и повышения результативности деятельности экономического субъекта необходима системная работа с кадрами, начиная с момента их подбора,

введения в корпоративную среду организации (корпоративную культуру) и завершая контролем и оценкой их деятельности, в том числе выбором методов и критериев оценки работы отдельных специалистов и их групп (введение KPI для каждого подразделения, группы, при индивидуальной организации работы — отдельных специалистов, а также проведение аттестации, обеспечение гласности ее результатов, введение перекрестного контроля подготовленных документов и проектов).

Особое место в работе с кадрами занимает организация их переподготовки и повышения квалификации. Это связано с рядом причин. Во-первых, переподготовка кадров, а иногда и их обучение новым видам работы являются неотъемлемой частью любого нововведения — от освоения готового продукта до управленческих инноваций, которые реализуют сотрудники. При этом, как показывает анализ реализации нововведений, многие из них тормозит отсутствие подготовленных кадров, неумение работать с новыми приборами и механизмами, осваивать новые методы организации и т.д. В этой связи в работах, посвященных кадровым службам, достаточно часто поднимается вопрос о необходимости пересмотра бухгалтерского и налогового учета в части затрат на поиск, подготовку и повышение квалификации кадров.

Прежде всего речь идет об учете текущих затрат, которые предприятие должно нести постоянно. Они должны быть предусмотрены в составе управленческих расходов и включаться в состав затрат, а не оплачиваться за счет чистой прибыли предприятия, т.е. после расчета налогооблагаемой прибыли.

Кроме того, при серьезных изменениях в структуре, технологии, организации бизнес-процессов и особенно при введении нововведений, когда необходимо дополнительное обучение, эти затраты следует включать в общую смету расходов по разработке и реализации конкретных инноваций и, следовательно, капитализировать, т.е. отражать в стоимости НМА. Часто вопрос ставится более радикально, когда предлагается затраты по подготовке кадров включать в состав единовременных затрат и в последующем вводить в стоимость НМА отдельной строкой, что в современных условиях,

на наш взгляд, вполне разумно, так как в этих случаях четко выделяются затраты на повышение квалификации работников. Этот вопрос, в частности, позволяет в определенной мере регулировать отношения образовательных организаций разного уровня с работодателями при подготовке целевых групп студентов и слушателей для конкретных экономических субъектов.

Особо следует отметить понятие «коллективный мозг» организации, которое ориентирует на необходимость коллективного обсуждения проблем, решаемых в организации, сопоставление разных подходов, формирование всесторонних и обоснованных решений на основе синергетического эффекта знаний специалистов разного профиля, работающих на разных этапах производственного процесса и в функциональных подразделениях. Такой обмен знаниями и опытом формирует, во-первых, реальную команду и умение совместной работы, во-вторых, создает творческую атмосферу и определенный дух состязательности при взаимной поддержке, в-третьих, обеспечивает привлечение к подготовке инновационных решений коллективное мнение и четкое распределение ролевых функций для реализации инноваций, что помогает сократить непроизводительные расходы и сроки доведения инноваций с учетом специфики экономического субъекта и ситуации, которая складывается во внешней среде, в частности у основных стейкхолдеров, подключенных к реализации инноваций.

Особое место в ИК занимают организационные возможности экономического субъекта. Этот аспект ИК можно рассматривать как минимум с двух позиций — организации бизнес-процессов и формирования (конфигурирования) организационной структуры экономического субъекта.

Организация бизнес-процессов связана с созданием условий лучшего использования всех основных элементов производства: лучшего использования орудий труда, включая рациональное использование производственных площадей и оборудования на всех стадиях производства; снижения отходов и создания безотходного производства на основе применения новых технологий и технологий переработки отходов; более полной и рациональной загрузки

работников на основе автоматизации и механизации работ; лучшей организации процессов и самоорганизации работника. Собственно, организационными факторами лучшего использования ресурсов являются четкое обеспечение пропорциональности, синхронности и последовательности исполнения частных бизнес-процессов, сокращение длительности производственного цикла и, как следствие, относительная экономия оборотного капитала (снижение коэффициента закрепления оборотных средств за объемом продаж). Кроме того, как отмечено ранее, сокращение производственного цикла обеспечивает лучшую загрузку всех средств производства и работников.

Существенно более широкий круг проблем связан с организационными возможностями экономического субъекта при выборе контура организационных структур экономических субъектов. Во-первых, это связано с обоснованием открытости организационно-производственной структуры, в частности выделением отдельных стадий бизнес-процессов в самостоятельные организации (дочерние общества, филиалы, обособленные подразделения) или установлением устойчивых корпоративных связей с другими предприятиями на основе совместной деятельности, консолидации капитала или на договорной основе. Выделение самостоятельных предприятий и их приближение к источникам сырья, потребителю и развитие структур в трудоизбыточных территориях будет способствовать лучшему размещению производительных сил. При этом реализуется возможность концентрации (мощностной эффект) и специализации производства (более высокий уровень автоматизации и экономия времени на перестройку оборудования). Во-вторых, организации самостоятельно выбирают те бизнес-процессы и направления работы, которые целесообразно осуществлять на основе совместной деятельности. Они, как правило, в большой мере связаны с проблемами подготовки новых производств, обслуживанием основных бизнес-процессов (вспомогательные и обслуживающие производства). В значительной степени в рамках совместной деятельности такой подход реализуется именно в области формирования ИК — совместные системы научно-технологического направления,

работа над созданием новых продуктов, подготовка кадров, т.е. отдельных элементов их инвестиционной деятельности. Это приводит к формированию группы организаций, связанных в единый бизнес-процесс изготовления сложных конечных продуктов, в процессе создания которых задействовано множество предприятий. Примером такого сотрудничества могут быть взаимоотношения организаций при выполнении оборонного государственного заказа.

Очевидно, что выстраивание кооперации в организационных структурах экономического субъекта в большой мере связано с развитием разных форм хозяйственных связей с отдельными группами стейкхолдеров. Выбор наиболее результативных форм связей позволяет обеспечить большую устойчивость организации как в части экономических возможностей, так и с позиций взаимодействия экономических субъектов, с развитием территории, рациональным использованием трудовых и природных ресурсов, так как способствует укреплению социальной и экономической устойчивости.

При оценке устойчивости экономического субъекта важно также учитывать степень самостоятельности и свободы поведения отдельных групп сотрудников, большую согласованность текущего производства и перспектив развития организации. Это во многом может быть реализовано при построении дивизиональной структуры, матричной структуры, развитии сетевых структур организаций. При реализации организационных возможностей экономических субъектов большое значение имеет объективная оценка целесообразности любого изменения, что предполагает широкое использование методов функционально-стоимостного анализа, который позволяет сопоставить затраты, необходимые для проведения соответствующих изменений, с тем эффектом, который они обеспечивают. Важное значение для полной реализации возможностей ИК имеет корпоративная культура. С позиций ИК весьма интересно рассмотреть «корпоративную культуру правил», которая была особенно популярна в период массового и крупносерийного производства, характеризующегося достаточной устойчивостью как к внутренним факторам производства, так и к окружающей среде [7].

В период неустойчивости развития и ускоренного использования инноваций, быстрой сменяемости производственных параметров все большее значение приобретет «корпоративная культура успеха», предполагающая прорывы на определенных направлениях развития, обеспечивающая конкурентные преимущества для определенных звеньев производства. В этой связи бесспорно необходимы новые подходы к сочетанию текущего производства и инновационных разработок. Они практически ведутся параллельно и представляют собой два уровня работы, что предполагает, во-первых, ускоренное развитие НИР, ОКР, технологических разработок, использование нового метода учета затрат и результатов деятельности отдельных подразделений, мониторинг результатов реализации инноваций, их быстрого распространения на заинтересованные субъекты. В результате меняется форма взаимодействия самостоятельных организаций и подразделений корпоративных структур по реализации инноваций.

Кроме того, инновационные процессы активно протекают в текущем производстве. В частности, постоянно совершенствуется технология, организация и управление производственными процессами.

В рамках «корпоративной структуры успеха» активизируются состязательность и инициатива отдельных групп работников, что создает угрозу принятия решений, которые могут быть «мнимыми» инновациями, которые не обеспечивают ожидаемого эффекта или могут оказаться недостаточно подготовленными и, как следствие, бесполезными. В этой связи особое значение приобретает «коллективный мозг», т.е. необходимость мозгового штурма, совместного обсуждения инноваций, четкого обоснования их приоритетов и готовности к их реализации. Особое значение приобретает умение работать в команде, взаимоуважение к позиции оппонентов и т.д., т.е. ИК обостряет все вопросы социального равновесия в коллективе. Целесообразно еще раз подчеркнуть необходимость использования при этом методов функционально-стоимостного анализа, позволяющего объективно оценить необходимость и целесообразность введения инноваций через их влияние на эффективность деятельности организации.

Особого внимания заслуживает осмысление значимости включения в состав ИК репутации организации, гудвилла. В рамках бухгалтерского подхода оценке гудвилла или, как часто фиксируется в российских научных трудах, репутации организации большое внимание стало уделяться при реформировании бухгалтерского учета, подготовке к использованию Международных стандартов финансовой отчетности и в связи с развитием фондового и корпоративного рынка (сделки слияния и поглощения). В конце XX — начале XXI в. вопрос оценки гудвилла и его влияния на стоимость акций, котирующихся на фондовом рынке, стал ставиться особенно остро. Часто именно с этим явлением связывают причины финансовых кризисов, в том числе кризиса 2008 г., отмечая, что причиной создания «мыльных пузырей» было неоправданное завышение стоимости активов ряда компаний, что и привело к кризису. Однако при всей сложности данного вопроса нельзя не признать, что вопрос об учете репутации был поставлен существенно раньше, когда в состав ИК стали включать товарные знаки и другие средства индивидуализации и монополизации прав отдельных компаний. Эти позиции регулируются законодательством и правилами делового оборота. К средствам индивидуализации относятся права юридического лица указывать место, название компании — производителя продукции, товарный знак. К монопольным правам организации относятся лицензия на использование природных ресурсов, ведение определенных видов деятельности, квоты и франшизы. Именно с этого факта начала формироваться репутация отдельных экономических субъектов.

В настоящее время этот элемент ИК рассматривается существенно шире — это признание производителя (конкретной организации) на рынках, что связано с его долей в общем объеме конкретного производства и услуг, готовностью производителя платить за надежность, качество производимой продукции и оказываемых услуг, устойчивостью конкретного экономического субъекта. В настоящее время деловая репутация активно помогает экономическому субъекту на всех стадиях его деятельности: при работе с

клиентами, с кредиторами и инвесторами, при выходе на внешние рынки, при распространении своего влияния на другие объекты (франчайзинговые отношения) и т.д. До сих пор особо остро стоит вопрос об объективной оценке деловой репутации [8, 9].

По этим вопросам в последние годы опубликовано множество статей и отдельных монографий, в том числе они в определенной мере касаются вопросов жизненного цикла репутации и прав ее передачи другим объектам [8, 10]. В них не только рассматриваются содержание деловой репутации, но и выявляются репутационные риски, в частности определяются внутренние и внешние причины возникновения репутационных рисков, обосновываются их имманентность и зависимость от достижения консенсуса заинтересованных сторон, подчеркивается скорость распространения рисков и зависимость репутационного риска от других видов рисков, а также показана возможность их существенного влияния на итоговые результаты работы предприятия, учитывая скорость их распространения. Несмотря на всю спорность некоторых утверждений об экономическом содержании деловой репутации и репутационных рисков, они заслуживают дальнейшего анализа и уточнения в современных исследованиях [11].

Эта позиция требует развития новой составляющей ИК, непосредственно связанной с

организацией поведения экономических субъектов, и активно влияет на все составляющие капитала бизнеса и экономические отношения как внутри предприятия, так и между партнерами, включая отношения работодателей и наемных сотрудников, собственников и менеджеров, организаций государственного регулирования и экономических субъектов. Таким образом, использование капитала бизнеса все в большей мере увязывается с качеством управления, причем не только в рамках отдельных экономических субъектов, но и в их группах, в рамках региона и государственного управления в целом.

В статье сделана попытка представить общую характеристику и структуру ИК, выделить его основные элементы, раскрыть последовательность анализа ИК и обосновать определенные направления дальнейшего укрепления этой части капитала бизнеса. В центр внимания статьи поставлены вопросы, связанные с совершенствованием бухгалтерского учета, бизнес-анализа и контроля за формированием и использованием ИК. Поскольку данное направление работы приобретает все большее практическое значение для введения конкретных регламентов регулирования деятельности экономических субъектов, целесообразно организовать широкую дискуссию по этим вопросам на страницах специализированных научных журналов и научно-практических конференциях.

Литература

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии: пер. англ. СПб.: Питер, 2001. 288 с.
2. Булыга Р.П., Мельник М.В. Аудит бизнеса: практика и проблемы развития. М.: Юнити-Дана, 2013. 263 с.
3. Как превратить знания в стоимость: решения от IBM Institute for Business Value: пер. с англ. / сост. Эрик Лессер и Лоренс Прусак. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 248 с.
4. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире. М.: Akademia, 1998. 614 с.
5. Леонтьев Б.Б. Управление интеллектуальной собственностью социально-экономических систем: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М.: ГУУ, 2007. 51 с.
6. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 1340 с.
7. Деревяго И.П. Анализ воспроизводственных процессов в системе устойчивого развития // Проблемы современной экономики. 2008. № 2. С. 318–322.
8. Баранов П.П., Козлов В.П., Климашина Ю.С. Российская методология учета деловой репутации на фоне мировых трендов: текущее состояние и вектор развития // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 39. С. 39–52.

9. Цыденова Э.Ч. Деловая репутация: надлежащее исполнение обязательств // Аудиторские ведомости. 2011. № 6. С. 41–46.
10. Заман А. Репутационный риск: управление в целях создания стоимости. М.: Олимп-Бизнес, 2008. 416 с.
11. Изнова Т.С. Репутационные риски компании и методы их анализа // Управленческий учет. 2012. № 8. С. 44–47.

References

1. Bruking E. *Intellektual'nyi kapital: kliuch k uspekhu v novom tysiacheletii*: per. angl. [Intellectual capital: a key to success in the new millennium. Translated from English]. St. Petersburg, Piter — Peter, 2001, 288 p. (in Russ.).
2. Bulyga R.P., Mel'nik M.V. *Audit biznesa: praktika i problemy razvitiia* [Audit of a business: practical experience and problems of development]. Moscow, Iuniti-Dana — Unity-Dana, 2013, 263 p. (in Russ.).
3. *Kak prevratit' znaniia v stoimost': resheniia ot IBM Institute for Business Value*: per. s angl. / sost. Erik Lesser i Lorens Prusak [Creating value with knowledge: solutions by IBM Institute for Business Value. Translated from English. Compiled by Eric Lesser and Lorence Prussak]. Moscow, Al'pina Biznes Buks — Alpina Business Books, 2006, 248 p. (in Russ.).
4. Inozemtsev V.L. *Za predelami ekonomicheskogo obshchestva. Postindustrial'nye teorii i postekonomicheskie tendentsii v sovremennom mire* [Beyond the borders of economic society. Postindustrial theories and post economic trends in the modern world]. Moscow, Akademia — Academy, 1998, 614 p. (in Russ.).
5. Leont'ev B.B. *Upravlenie intellektual'noi sobstvennost'iu sotsial'no-ekonomicheskikh sistem: avtoreferat dis. ... d-ra ekon. nauk* [Management of intellectual property of social and economic systems: doctoral thesis abstract]. Moscow, GUU — State University of Management, 2007, 51 p. (in Russ.).
6. Damodaran A. *Investitsionnaia otsenka: instrumenty i metody otsenki liubykh aktivov* [Investment assessment: assessment tools and methods applicable to all assets]. Moscow, Al'pina Biznes Buks — Alpina Business Books, 2007, 1340 p. (in Russ.).
7. Dereviago I.P. Analiz vosproizvodstvennykh protsessov v sisteme ustoichivogo razvitiia [The analysis of reproduction processes in the system of sustainable development]. *Problemy sovremennoi ekonomiki — Problems of Modern Economics*, 2008, no. 2, pp. 318–322 (in Russ.).
8. Baranov P.P., Kozlov V.P., Klimashina Iu.S. Rossiiskaia metodologiya ucheta delovoi reputatsii na fone mirovykh trendov: tekushchee sostoianie i vektor razvitiia [Russian methodology of goodwill accounting against international trends: current situation and vector of development]. *Mezhdunarodnyi bukhgalterskii uchet — International accounting*, 2014, no. 39, pp. 39–52 (in Russ.).
9. Tsydenova E.Ch. Delovaia reputatsiia: nadlezhashchee ispolnenie obiazatel'stv [Business reputation: proper discharge of obligations]. *Auditorskie vedomosti — Audit Newsletter*, 2011, no. 6, pp. 41–46 (in Russ.).
10. Zaman A. *Reputatsionnyi risk: upravlenie v tseliakh sozdaniia stoimosti* [Reputational risk: creating value by management]. Moscow, Olimp-Biznes — Olympus Business, 2008, 416 p. (in Russ.).
11. Iznova T.S. Reputatsionnye riski kompanii i metody ikh analiza [Companies' reputational risk and a method of its analysis]. *Upravlencheskii uchet — Management accounting*, 2012, no. 8, pp. 44–47 (in Russ.).