

теоретические гипотезы, открытые самым разнообразным попыткам их опровержения. То есть исследователь сам выбирает наиболее приемлемую для того или иного экономического процесса методологию.

Таким образом, решение фундаментальных, методологических проблем представляет собой не менее сложную задачу по отношению к другим частным, конкретными прикладным направлениям экономической науки. Сегодня можно утверждать, что после расширения масштабов и глубины исследований экономических процессов и явлений в национальной экономике экономическая методология сложилась в новую «подотрасль» в иерархии современной экономической науки. В основе этого явления лежат объективные процессы дифференциации и профессионализации экономической науки, тенденции к усложнению и даже фрагментации экономического знания [1]. Возникла фактическая необходимость в усилении составляющих элементов экономического знания и институтов научного сообщества, поддерживающих структуру внутринаучного общения и обеспечивающих понимание между экономистами-теоретиками и экономистами разных специализаций и научных направлений.

Более того, по мнению экономистов-классиков, без предварительного выяснения общих вопросов трудно решать частные вопросы. Представляется, что в качестве общего вопроса, вполне может выступать методология экономической теории.

#### ЛИТЕРАТУРА:

Ананьин, О.И. Философия и методология экономической науки – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://do.gendocs.ru/docs/index-33929.html>

Блауг, М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. Пер.с англ. / Науч. ред. и вступ. ст. В.С.Автономова. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. – 416 с.

Сластенин, В.А. и др. Педагогика: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / В. А. Сластенин, И. Ф. Исаев, Е. Н. Шиянов; Под ред. В.А. Сластенина. – М.: Издательский центр «Академия», 2002. - 576 с.

Философский энциклопедический словарь. - М., 1983. - с. 365

Философия социальных и гуманитарных наук. Под общ. ред. Лебедева С.А. – Москва. Академический проект, 2008. – 732 с.

Экономическая теория / Под ред. А.И.Добрынина, Л.С. Тарасевича, 3-е изд. – СПб.:Изд.СПбГУЭФ, Изд. «Питер», 2002. – 544с.

Юдин, Э. Г. Системный подход и принцип деятельности: Методологические проблемы современной науки. — М.: Наука, 1978. — 391с.

**Приймачук И.В.**, магистр экономических наук

Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь

[primaira@mail.ru](mailto:primaira@mail.ru)

## РОЛЬ НЕОСЯЗАЕМЫХ АКТИВОВ В СИСТЕМЕ БИЗНЕСА

**Актуальность** В условиях быстро изменяющейся хозяйственной среды, ограничения ресурсов и развития высоких технологий создание конкурентоспособной продукции становится прерогативой предприятий, способных организовать эффективное управление. Эффективность в данном случае определяется уровнем осознания роли и степенью вовлечения в хозяйственный оборот так называемого неосязаемого капитала. Актуальность исследования обусловлена необходимостью определения места неосязаемых активов в системе бизнеса, т.е. частного предприятия.

Постановка задачи Вместе с развитием общественного производства и с повышением производительности общественного труда на основе применения более совершенных орудий труда, технологий и способов организации хозяйственной деятельности прослеживается тенденция к изменению ключевого фактора производства. Современный период развития экономик постиндустриальных стран характеризуется нарастанием противоречивости в динамике процессов, связанных с использованием традиционных и новых факторов производства, к которым принято относить все ресурсы, связанные с НТП, прежде всего инновации и информацию.

Предприниматель, владеющий фирмой, проявляя свою предпринимательскую бдительность, открывает такие направления использования ресурсов фирмы, которые позволяют получить чистое превышение выручки по сравнению с рыночной ценой всех необходимых ресурсов. Тем самым мы рассматриваем его как чистого предпринимателя, «покупающего» начальные ресурсы фирмы по их низкой рыночной стоимости и превращающего их в статью прибыли в проектах, которые другие фирмы не сочли привлекательными.

Осуществление экономической активности человека возможно в двух формах: в качестве наемного работника, и в качестве предпринимателя и каждая из них имеет свои особенности. Нас же в рамках рассматриваемой проблемы интересует именно **предприниматель, как субъект предпринимательской активности**.

Предпринимательская способность субъекта предпринимательства не ограничивается энергией предпринимательской активности и обязательно дополняется образованием, опытом, знаниями, навыками и умениями предпринимателя. Однако без самоорганизации – умения совершать последовательные, логически связанные и целенаправленные

действия, на реализацию основной предпринимательской функции – новации – предприниматель состояться не может, т.е. функция субъекта предпринимательства напрямую связана с самоорганизацией [1].

Выступая в качестве особого вида экономической активности, предпринимательство на начальном этапе связано, только, лишь с идеей – результатом мыслительной деятельности. Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного фактора. Это связано с тем, что в результате предпринимательской деятельности **возникает особый актив бизнеса**, который требуется сохранить и приумножить.

Кроме того, внешние условия не налагают никаких ограничений на проявление предпринимательских способностей. Каждый имеет возможность действовать как предприниматель. Но не каждый склонен к этому, или склонен в разной степени.

Предпринимательские способности становятся самостоятельным фактором производства, создающим прибыль благодаря осуществлению предпринимателем «новых комбинаций», принятию на себя неопределенности как качественно иного вида риска [2]. Эти качества предпринимателя ведут к появлению новой формы организации производства – фирмы.

Организация предпринимательской деятельности с целью получения прибыли путем создания новой стоимости означает, что фирма (предприниматель) получает, кроме основных ресурсов для производства, право на воздействие «бесплатных» факторов, например, таких как географическое положение, благоприятная рыночная конъюнктура, возможность выбора поставщика с минимальной ценой предложения и т.д., которые, в свою очередь, должны быть активизированы носителем предпринимательской способности – предпринимателем.

Исходя из всего вышесказанного, можно дать следующее определение финансовой категории «неосязаемые активы». **Неосязаемые активы** – это ресурсы частного предприятия, возникающие в результате использования знаний, квалификации и способностей предпринимателя в процессе деятельности бизнеса и приносящие доход или убыток.

Предпринимательская деятельность, в контексте нашего исследования, связана с созданием нового блага и здесь ключевой характеристикой выступает **уникальность**. Именно данную уникальность и отражают неосязаемые активы – уникальные знания и компетенции, являющиеся и ресурсами и результатом предпринимательской (инновационной) деятельности. В свою очередь, этот потенциал является производным от **составляющих неосязаемого капитала**.

Следующим свойством, которым обладают неосязаемые активы, является **неадитивность**. Это значит, что определенными нами составляющие неосязаемого капитала представляют собой основу соответствующего потенциала бизнеса, но последний не тождественен им. Следовательно, только предприниматель может способствовать влиянию неосязаемых активов на финансовый результат деятельности бизнеса.

Сложность задачи оценки и учета обусловлена сложностью самого процесса деятельности бизнеса. Результат инновации состоит во внедрении того, чего нет у конкурентов, в создании весьма необычных активов, которые мы предлагаем называть неосязаемыми активами. Исходя из этого, можно дать еще одно определение неосязаемым активам. **Неосязаемые активы** – это уникальное знание, создаваемое в результате предпринимательской (инновационной) деятельности, контролируемое бизнесом и используемое им для получения экономических выгод. Для бизнеса это уникальное знание представляет весомую долю стоимости и ценности. И это знание необходимо учитывать и оценивать исходя из потребностей бизнеса, особенно в постиндустриальном обществе.

**Неосязаемые активы** – это реальный капитал, который имеется только у предпринимателя или у того, кому предприниматель передал право на эксклюзивное использование полученного им знания.

Неосязаемые активы существуют, они могут быть источником поглощения значительных инвестиций, и, вполне возможно, их эффект определяет значительную долю рыночной стоимости бизнеса, в части ее превышения над учетной (бухгалтерской) стоимостью.

Для удовлетворения потребностей в развитии предпринимательской деятельности используется набор неосязаемых ресурсов (организационные и информационные), которые могут **генерироваться самостоятельно**. При неэффективной организации предпринимательской деятельности неосязаемые активы могут оказаться незадействованными. Поэтому предпринимателю необходимо не только составлять отчет, в котором описывать существующие собственные неосязаемые ресурсы, но и стараться идентифицировать отсутствующие в настоящее время в фирме неосязаемые ресурсы, которые могут быть восполнены за счет **трансфера из вне** для развития предпринимательской деятельности.

Оценка финансового эффекта от неосязаемых активов может быть осуществлена через измерение способности бизнеса стабильно обеспечивать более высокие показатели доходности по сравнению с конкурентами, а сверхвысокая доходность объясняется присутствием скрытых неосязаемых активов. Тогда уровень доходность (размер невидимого капитала) будет представлять собой независимую переменную. Именно его (невидимый капитал) максимизирует успешно предприниматель.

Действия предпринимателя в отношении его неосязаемых активов могут оказать существенное влияние на уровень доходности бизнеса, то есть способность создавать долгосрочные конкурентные преимущества в динамичной внешней среде.

Кроме того, для оценки влияния применения неосязаемых активов на деятельность бизнеса может быть разработан **набор индикаторов**, которые будут позволять определять ожидаемые результаты всех мероприятий по использованию неосязаемых ресурсов. Набор этих индикаторов может помочь количественно измерить:

- эффект;
- процессы;
- набор ресурсов.

**Каждому неосязаемому активу необходимо определить индикатор, иначе результат его применения будет неочевиден.** Оценка же всех неосязаемых ресурсов суммирует насколько эффективно используются неосязаемые активы для удовлетворения запросов предпринимателя и бизнеса в целом. Однако в результате этого может возникнуть проблема,

так как практически невозможно с первого раза выявить все неосязаемые ресурсы, участвующие в предпринимательской деятельности.

Неосязаемые активы имеют особую ценность лишь в случае выполнения конкретного соглашения, поскольку выступают в качестве неразрывной части определенного бизнеса и являются его составным компонентом. Оценка финансового эффекта от неосязаемых активов может быть осуществлена через измерение способности бизнеса стабильно обеспечивать более высокие показатели доходности по сравнению с конкурентами, а сверхвысокая доходность объясняется присутствием скрытых неосязаемых активов. Действия предпринимателя в отношении его неосязаемых активов могут оказать существенное влияние на уровень доходности бизнеса, то есть способность создавать долгосрочные конкурентные преимущества в динамичной внешней среде.

Предприниматель, четко представляющий фактическое состояние и потенциал неосязаемых активов, может правильно определить стратегию развития бизнеса. Одновременно ему необходимо оценить риски, связанные с использованием неосязаемых активов.

Предприниматель должен оценить насколько использование неосязаемых активов совместимо с текущим и будущим производством в организационном и кадровом планах. Неосязаемые активы имеют особую ценность лишь в случае выполнения конкретного соглашения, поскольку выступают в качестве неразрывной части определенного бизнеса и являются его составным компонентом.

Следовательно, только частный бизнес в большей степени заинтересован в наращивании портфеля неосязаемых активов и они, в свою очередь, оказывают наибольшее влияние на деятельность частного предприятия. Альтернативное использование неосязаемых активов невозможно, так как оно приводит к потерям и к существенному снижению уровня доходности фирмы.

#### ЛИТЕРАТУРА:

Друкер Питер. Задачи менеджмента в XXI веке. М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. С. 181 – 182.

Конкуренция и предпринимательство / Пер. с англ. под ред. проф. А.Н. Романова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – с.41-43.

**Солодовников С.Ю.**, д.э.н., профессор, **Мищенко Е.С.**  
Белорусский национальный технический университет  
[s.solodovnikow@yandex.ru](mailto:s.solodovnikow@yandex.ru)

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ МЕХАНИЗМОВ НЕЛЕТАЛЬНОГО РАЗРУШЕНИЯ В РИЗОМОРФНЫХ СРЕДАХ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В настоящее время общественно-функциональные технологии, направленные на нелетальное разрушение социальных субъектов, из сферы военно-политического противостояния естественным образом пришли в сферу политико-экономической конкуренции. В литературе все чаще и чаще стали встречаться новые понятия «информационное оружие» и «информационная война», которые, в сущности, означают революцию не только в военном искусстве, но и в сфере компьютерно - информационных технологий. Часто за этим скрываются принципиально новые формы противоборства, в которых победа, «подавление противника» будет достигаться не с помощью классического (даже ядерного) оружия и традиционных способов ведения войны, а путем массированного использования информационного оружия. Многие аналитики технологических развитых стран считают этот вид оружия «решающим фактором владения современным миром». Национальные информационные ресурсы сегодня составляют все большую долю национального богатства в развитых странах. «Информационное оружие», сейчас называют «Троянским конем XXI века».[1]

В отличие от технико-ориентированного информационного оружия, информационное оружие как общественно-функциональная инновация представляет собой такой вид информационного оружия, который подвергает воздействию определенные группы социальных субъектов с целью навязывания им нужного манипулятора социально-экономического поведения.

Возникновение кибернетического пространства ознаменовало собой начало эпохи информационных войн. Это можно объяснить тем, что с появлением все более и более усовершенствованных компьютерно –информационных технологий, ведение информационной войны становится в разы быстрее и является более эффективным воздействием на социум. Так как хозяйствующий субъект уничтожается нелетально, а значит победа в информационной войне является «алгоритмически неразрешимой проблемой».[2]

Самая главная задача применения информационного оружия состоит в том, чтобы заставить противника направить имеющиеся у него средства, в том числе технические, против самого себя. Информационное оружие второго типа направлено против социальных субъектов и включает в себя «не силовые» методы борьбы такие, например, как сборку, так и разборку социального субъекта.

Для сборки и разборки социального (квази-социального) субъекта сегодня используется информационное оружие, под которым понимается средство ведения современной нелетальной войны. Оно обеспечивает идентификацию и поражение противника с помощью информационных концентраторов различных конструкций (традиционное СМИ, сетевые