

УДК 657

Малыха Т.В.

Научный руководитель: доцент, магистр экономики Слапик Ю.Н.

УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест

ОЦЕНКА И УЧЕТ ЭЛЕМЕНТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Целью настоящей работы является усиление внимания к проблеме оценки интеллектуального капитала в бухгалтерском учете.

Человеческое общество постоянно развивается, эволюционирует, движется вперед, система отношений между людьми также изменяется и усложняется. Следовательно, развиваются и меняются экономические системы.

В этой связи значимость отдельных видов ресурсов изменяется по мере перехода от доиндустриальной экономики к индустриальной, и от нее – к постиндустриальной. При переходе от одной стадии к другой новый тип не вытесняет предшествующие формы, но делает их второстепенными.

В доиндустриальной экономике основными факторами производства были земля и труд, а целью деятельности – производство продуктов питания. В индустриальной экономике появляется новый фактор – капитал, целью становится производство товаров, создание прибавочной стоимости и получение прибыли.

Постиндустриальная экономика характеризуется появлением принципиально нового фактора производства – знания. Основой экономической деятельности является производство и применение информации. Знания и информация становятся стратегическими ресурсами, а личность является главным орудием прогресса [1].

По мере развития общества и НТП усложняется и расширяется состав активов предприятия. От того, насколько правильно идентифицированы и оценены активы компании, зависит достоверность ее финансовой отчетности.

На современном этапе развития экономики ученые оказывают большое внимание определению и исследованию сущности категории "интеллектуальный капитал", ее взаимодействию с категорией «неосязаемые активы».

Если исходить из того, что существуют измеряемые и неизмеряемые активы, можно выделить интеллектуальные активы, основным признаком которых является их нахождение «за пределами прямого измерения», и неосязаемые активы, которые представляют собой активы, обладающие целым набором юридических прав и способностью приносить организации экономическую выгоду, которая может быть измерена [2].

Но, так как интеллектуальный капитал все же включает в себя часть элементов, признаваемых в бухгалтерском учете (патенты, лицензии, торговые марки и др.), его не следует ограничивать только неизмеряемыми активами, данная ситуация изображена на рисунке 1.

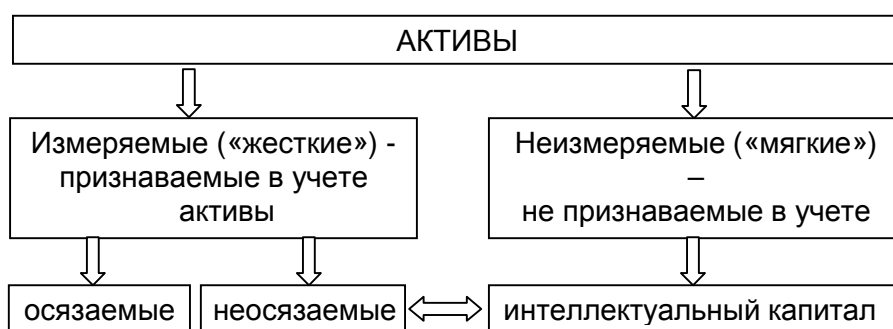


Рисунок 1 - Классификация активов

Под термином «интеллектуальный капитал» понимают знания, навыки и производственный опыт конкретных людей и нематериальные активы, включающие патенты, базы данных, программное обеспечение, товарные знаки и др., которые используются в целях максимизации прибыли и других экономических и технических результатов [3].

Существуют различные взгляды на структуру интеллектуального капитала. Но наиболее распространенной является структура по Л. Эдвинсону, изображенная на рисунке 2 [4].



Рисунок 2 - Структура интеллектуального капитала

Человеческий капитал – капитал, не отчуждаемый от его обладателей. Он включает в себя знания, опыт, способности конкретных физических лиц.

Структурный капитал представляет собой все, что остается на предприятии, связанное с интеллектуальным потенциалом, после ухода персонала домой: интеллектуальная собственность, информационные системы, система финансовых взаимоотношений, награды, грамоты, призы, которые получило предприятие.

Клиентский капитал - это система долгосрочных доверительных и взаимовыгодных отношений предприятия со своими клиентами, покупателями: брэнды, клиентура, каналы сбыта, лицензионные и другие договоры [2] .

Для наглядного представления значимости ИК давайте прибегнем к метафоре [5]. Если сравнивать компанию с живым организмом, скажем, с деревом, то схему организационной структуры, годовые и квартальные отчеты, рекламные проспекты и другие документы можно уподобить стволу, ветвям и листьям. Опытный инвестор тщательно осматривает это дерево в поисках зреющих плодов, урожай которых он сможет собрать, вложив капитал. Однако было бы ошибкой считать деревом только видимую его часть. Половина дерева находится под землей в виде корневой системы. Интеллектуальный капитал - это корни компании, скрытые условия развития, таящиеся за видимым фасадом ее зданий и товарного ассортимента. В этом и заключается особое значение интеллектуального капитала.

На сегодняшний день в РБ в учете предприятия отражается только часть интеллектуального капитала, оставшаяся часть, хотя и присутствует в деятельности предприятия, но никак не оценивается и в учете не показывается. Это положение усугубляется еще и тем, что не все статьи МСФО 38: «Нематериальные активы» находят свое отражение в Положении по бухгалтерскому учету нематериальных активов РБ. Рассмотрим, как в бухгалтерском учете оцениваются отдельные виды капитала.

Если анализировать такую часть интеллектуального капитала, как структурный капитал, то мы увидим, что это и есть отражаемые в учете нематериальные активы: лицензии, права на программы для ЭВМ, авторские права, патенты, интеллектуальная собственность, результаты НИОКР и т.д.

Человеческий капитал не находит свое отражение в учете, т.к. интеллектуальные и деловые качества персонала организации, его квалификация и способность к труду неотделимы от своих носителей и не могут быть использованы без них.

Однако предприятие все же несет такие затраты, как заработная плата, затраты на повышение квалификации персонала, т.е. вкладывает свои средства в развитие человеческого капитала.

Из клиентского капитала в учете РБ признаются только фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания, остальное: списки клиентов, отношения с клиентами или поставщиками, доля рынка, гудвилл, - остается не учтенным, хотя и способно приносить прибыль.

Поэтому ближайшей перспективой развития бухгалтерского учета в РБ может стать разработка документов, еще более приближенных к МСФО, что позволит дополнить статьи нематериальных активов за счет неучтенных частей интеллектуального капитала, а, следовательно, финансовая отчетность будет более полной.

Появление новых форм капитала приводит к необходимости их оценки, сложность которой препятствует отражению некоторых частей интеллектуального капитала в учете.

Существует три поколения методик оценки интеллектуального капитала [6]. Каждое последующее поколение включает достижения предыдущего с учетом исправления недостатков.

К первому поколению методик относится метод соотношения рыночной и балансовой цены (Market-to-Book Ratio (MB)). Согласно этому методу стоимость интеллектуального капитала определяется как разность между рыночной и балансовой стоимостью акционерного (собственного) капитала компании.

Данный метод популярен, поскольку достаточно просто и быстро позволяет провести расчёты. Однако предположения данного метода могут быть опровергнуты: снижение рыночной стоимости компании не обязательно подразумевает, что стоимость её интеллектуального капитала также упала. Модели управления интеллектуальным капиталом и новые схемы бухгалтерского учёта, основанные на данном методе, не будут эффективными.

Также к первому поколению методик относится метод калькулированной стоимости нематериальных активов (CIV). Интеллектуальный капитал оценивается как дисконтированная (текущая) стоимость избыточной доходности (прибыльности) компании по сравнению с её конкурентами. Метод показывает, насколько больше прибыли получит наша компания за счет использования нематериальных активов (например, торговых марок) по сравнению с конкурентами.

Теоретически данный метод эффективен и надёжен, если можно найти соответствующего конкурента (компанию с аналогичным финансовым положением), а это очень сложно.

Метод IC-индекса принадлежит ко второму поколению методов оценки стоимости интеллектуального капитала, поскольку он устраняет главный недостаток более ранних методов - он объединяет несколько методов оценки в организационный индекс интеллектуального капитала. Индекс стремится наглядно отразить создание и преобразования интеллектуального капитала и его стоимости.

Подход IC-индекса позволяет сравнивать как отдельные подразделения организации, так и самостоятельные организации, путем сравнения относительных изменений в индексе.

К третьему поколению методик оценки относится метод целостного стоимостного подхода (HVA). Метод HVA используется как "многомерная" система бухгалтерского учёта, которая оценивает и объединяет вклады стоимости финансовых и нематериальных активов в полную стоимость организации. HVA-модель основана на современных разработках и на сегодняшний момент является наиболее оптимальной.

Метод HVA глобален по своей природе и позволяет устранять различия в организации бухгалтерского учета разных стран. Важно отметить, что данный метод также не совершенен, и в перспективе возможна разработка других, более совершенных методов оценки стоимости нематериальных активов (и интеллектуального капитала) и управления ими.

Ярким примером оценки интеллектуального капитала в Беларуси может служить продажа акций ОАО «Криница» [5]. После нескольких этапов определения стоимости контрольного пакета акций белорусская сторона остановилась на 13,35 млн. долл., в то время как инвестиции со стороны «Балтики» должны составить 50 млн. долл. Эта дополнительная стоимость заключается и в постоянстве покупателей, и в широкой известности названия фирмы, и в местонахождении ее магазинов, и даже в характере ее служащих, их компетентности и высоком профессионализме.

Необходимо отметить, что не отражаемые в бухучете элементы интеллектуального капитала способны приносить доход предприятию, а, значит, их необходимо включить в состав активов. Поэтому я предлагаю внести изменения в законодательную базу в отношении состава нематериальных активов: включить в состав нематериальных активов те статьи клиентского капитала, которые уже отражаются в МСФО 38 и пока не показываются в белорусском учете.

Также я предлагаю разработать и законодательно закрепить методы оценки интеллектуального капитала в целях бухгалтерского учета.

Литература

1. Постиндустриальное общество [Электронный ресурс] / Wikimedia. – Москва, 2009. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> - Дата доступа: 10.04.2009
2. Просвирина, И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы [Электронный ресурс] / Издательство «Дело и сервис». – Москва, 2007. – режим доступа: http://www.diplom.krsk.info/stFbuh_9.htm - Дата доступа: 29.11.2009
3. Интеллектуальный капитал [Электронный ресурс] / Wikimedia. – Москва, 2009. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> - Дата доступа: 10.04.2009
4. Гапоненко А.Л. Интеллектуальный капитал [Электронный ресурс] / Кафедра менеджмента Российской Академии Государственной службы при Президенте РФ. – Москва, 2009. – Режим доступа: <http://www.koism.rags.ru/publ/articles/25.php> - Дата доступа: 20.11.2009
5. Коледа С.Н. Интеллектуальный капитал и определение истинной стоимости компании [Электронный ресурс] / Издательство «Белорусский государственный университет». – Минск, 2002. – Режим доступа: <http://www.bsu.by/ru/sm.aspx?quid=44493> - Дата доступа: 10.11.2009
6. ООО «Независимая экспертиза XXI век» Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] / ООО «Независимая экспертиза XXI век». – Москва, 2005. – режим доступа: <http://www.ocenka21.ru/branch/aiblin/> - Дата доступа: 20.11.2009

УДК 657

Тушинский Д.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Сидорова Л.Г.

УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель

УЧЕТ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ С УЧАСТИЕМ ПОСРЕДНИКОВ

В практической деятельности субъектов хозяйствования очень часто имеют место ситуации, когда реализация продукции собственного производства на экспорт осуществляется через посредников. Такая реализация может осуществляться как по договорам поручения, так и по договорам комиссии.

Если предприятие-владелец товара не может самостоятельно найти покупателя, то прибегают к услугам посредников. В этом случае экспортный товар продается по договору комиссии (консигнации). Договор консигнации — это разновидность договора комиссии, при котором посредник обязуется по поручению продавца реализовать товар третьим лицам. Предприятие, передающее товары для реализации на условиях консигнации, именуется «консигнантом». Фирма-комиссионер, осуществляющая реализацию товаров с принадлежащего ей консигнационного склада, называется «консигнатором». Консигнатор продает товар от своего имени, но за счет консигнанта в соответствии с договором комиссии (консигнации). Следует помнить, что в условиях осуществления консигнационных операций право собственности и риск случайной гибели товарно-материальных ценностей сохраняется за консигнантом. Поэтому такой товар подлежит обязательному страхованию.

Декретом Президента Республики Беларусь от 30.06.2000 № 15 "О порядке проведения переоценки имущества и обязательств в иностранной валюте при изменении Национальным банком курсов иностранных валют и отражения в бухгалтерском учете курсовых разниц" и Инструкцией по бухгалтерскому учету активов и обязательств организации, стоимость которых выражена в иностранной валюте, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 27.12.2007 № 199, порядок отражения курсовых разниц при экспорте и импорте товаров через посредников прямо не установлен.

Бухгалтерский учет экспортных операций с участием посредника зависит от вида договора, заключенного между экспортером и посредником. Рассмотрим такой учет при заключении договоров поручения и комиссии.

Если заключен договор поручения, то:

- 1) посредник заключает контракт от имени и за счет экспортера, но сам в исполнении контракта не принимает участия;
- 2) сторонами сделки по контракту являются экспортер и иностранный покупатель;
- 3) в учете экспортера дополнительно отражаются расчеты за услуги посредника.