

медицинских услуг и способствовать переходу системы здравоохранения на новый инновационный уровень, позволяющий проводить больше высокотехнологических операций, как для своих граждан, так и для иностранных.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Корж Г.Г., Куркин В.М. Заработная плата: факторы роста. Экономический бюллетень НИЗИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2008 – № 9.
2. О совершенствовании материального стимулирования отдельных категорий врачей: Указ президента Республики Беларусь 26 декабря 2005 г. – № 619.

УДК 657

Малыха Т.В.,

Научный руководитель: доцент Слупик Ю.Н.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ОТДЕЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

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. В связи с этим развиваются и меняются экономические системы.

По определению К. Маркса: «Экономические эпохи различаются не тем, что производится, а тем, как производится, какими средствами труда» [1]. 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. Этот факт подтверждают следующие факты:

Доиндустриальный способ организации общества основан на:

- трудоёмких технологиях,
- использовании мускульной силы человека,
- не требующих длительного обучения навыков,
- эксплуатации природных ресурсов (в частности, сельскохозяйственных земель).

Индустриальный способ основан на:

- 1) машинном производстве,
- 2) капиталоемких технологиях,
- 3) использовании немускульных источников энергии,
- 4) требующей длительного обучения квалификации.

Постиндустриальный способ основан на:

- наукоёмких технологиях,
- информации и знаниях, как основном производственном ресурсе, творческом аспекте деятельности человека, непрерывном самосовершенствовании и повышении квалификации в течение всей жизни [2].

Таким образом, 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.

По мере развития общества и НТП появляются новые более сложные формы капитала. На рисунке 1 показаны этапы развития категории «капитал».

В зависимости от уровня развития производительных сил и производственных отношений люди по-разному отвечали на вопрос о том, что такое капитал. Однако на современном этапе развития рыночной экономики ученые оказывают большое внимание определению и исследованию сущности категории «интеллектуальный капитал».

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 [4].

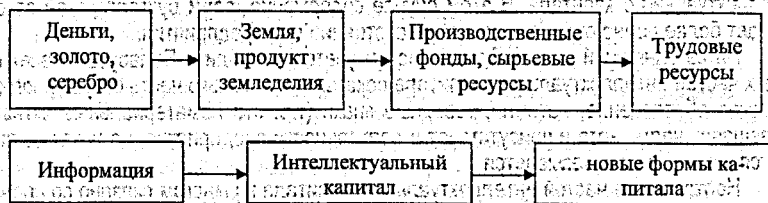


Рисунок 1 – Исторический аспект развития капитала

Существуют различные взгляды на структуру интеллектуального капитала [3]. Э. Брукинг выделяет 3 составляющие: человеческие активы, интеллектуальную собственность и инфраструктурные и рыночные активы. В свою очередь Иноземцев выделяет 2 вида индивидуального капитала: человеческий и структурный. Наиболее распространенной является структура по Л. Эдвинсону, изображенная на рисунке 2 [5].

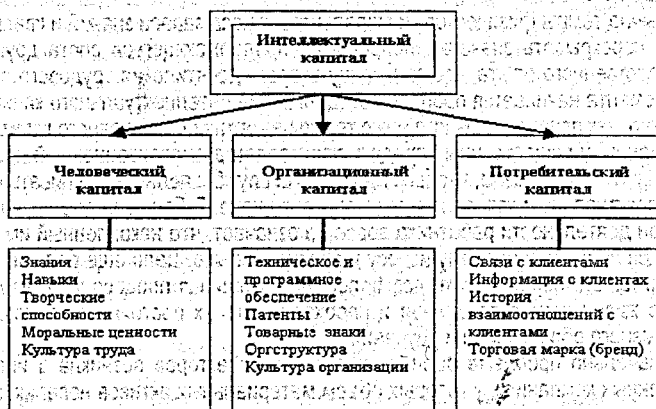


Рисунок 2. Структура интеллектуального капитала

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: бренды, клиентура, кана-

лы сбыта, лицензионные и другие договоры [6]. Современная система бухгалтерского учета продолжает жестко критиковаться за отражение лишь прошлых событий и результатов, исторических аспектов деятельности, а не перспектив роста. Поэтому бухгалтерский подход является недостаточным для адекватного понимания интеллектуального капитала.

Появление новых форм капитала приводит к необходимости их оценки.

Существующие в международной практике методы оценки используются в основном для целей маркетинга, поэтому возникает необходимость в разработке методов оценки, пригодных для бухгалтерского учета. На наш взгляд, необходимо включить в состав активов предприятия, кроме осязаемого имущества, не учитываемые сейчас элементы интеллектуального капитала. В этом случае содержание форм бухгалтерской отчетности будет более полно отражать реальное состояние дел предприятия.

На сегодняшний день в бухгалтерском учете Республики Беларусь из всех составных частей интеллектуального капитала показывается только часть структурного: техническое обеспечение, патенты, товарные знаки (т.е. это нематериальные активы). Оставшаяся часть, хотя и присутствует в деятельности предприятия, но никак не оценивается и в учете не показывается.

Неотражение частей интеллектуального капитала во многом связано со сложностью в их оценке [3]. Дело в том, что у интеллектуального потенциала процесс износа и обесценивания протекает иначе, чем у материально-вещественных факторов. В первые годы функционирования интеллектуального капитала за счет физического взросления работника, а также за счет накопления им производственного опыта, экономическая ценность запаса его знаний и способностей не уменьшается, как это происходит с физическим капиталом, а, напротив, возрастает. Наблюдается процесс повышения ценности интеллектуального капитала.

Обычно темпы физического и морального износа запаса знаний и квалификации начинают перекрывать значение непрерывно продолжающегося роста другого актива – производственного опыта, где-то к концу второго десятилетия трудового стажа. Лишь с этого момента начинается процесс обесценивания интеллектуального капитала. Причем темпы его, как правило, намного ниже темпов амортизации основного капитала.

Наконец, у вещественных средств производства амортизационный процесс строится обычно таким образом, чтобы к концу срока службы полностью списать их стоимость. С интеллектуальным капиталом дело обстоит иначе. В большинстве случаев окончание трудовой деятельности работника вовсе не означает, что накопленный им запас знаний и навыков подвергся полному износу и обесцениванию. Дело еще больше усложняется, если учитывать периодически все более ускоряющийся процесс устаревания знаний в течение жизни одного поколения и необходимость их постоянного обновления в ходе непрерывного образования и обучения.

Изначально проблема оценки неосязаемых факторов возникла в информационно насыщенных компаниях, у которых объем материальных активов невелик, а интеллектуальный потенциал высок [6]. Инвесторы не были склонны вкладывать средства в подобные компании, и поэтому появилась необходимость расчета величины неосязаемых активов и доведения ее до инвесторов с тем, чтобы создать более адекватную картину о деятельности компании и ее перспективах.

Универсальной методики оценки интеллектуального капитала не существует, поэтому каждая компания разрабатывает свою, индивидуальную, соответствующую потребностям методику. Можно назвать несколько основных подходов [7].

Определяем «неосязаемые ценности». Для этого служит, в частности, методика EVA (Economic Value-Added). В этом случае люди рассматриваются не с позиции стоимости, а, скорее, как активы. Хотя данная методика эффективна в определении «неосязаемых»

заемых ценностей», она не дает ответа на вопросы о том, как эти ценности создаются и развиваются.

Сначала показатели, затем – измерители. Эта группа методов базируется на рассмотрении различных показателей интеллектуального капитала, на основе которых разрабатываются сами измерители!

Вариантом данного подхода выступает известная методика Navigator шведской страховой компании Skandia, которая проводит практическую работу по измерению интеллектуального капитала с 1994 г. Здесь выделяется несколько категорий интеллектуального капитала: человеческий капитал, структурный капитал, капитал отношений. Наиболее известная форма интеллектуального капитала – интеллектуальная собственность, включающая торговые марки, патенты, лицензии и пр.

Еще один пример из этой группы – методика Intangible Assets Monitor, которая делит неосязаемые активы на внешнюю структуру, внутреннюю структуру и компетенцию людей. Выбор требуемых показателей для измерения зависит от организационной стратегии. Наиболее важными областями применения данного инструментария считаются рост/обновление, эффективность и стабильность. На основе этой методики многие компании разрабатывают свои измерители.

Новое поколение методик. Отдельная группа методов представляет «третье поколение» измерителей интеллектуального капитала. Характеризуя уровень знаний (сколько опыта у вашего персонала), они также учитывают как прямую активность, позволяющую его развивать (например количество дней учебы), так и преобразующую активность (восприятие лучших практик на основе неявного человеческого знания). В числе подобных методик – IC Index: идентификация четырех основных категорий интеллектуального капитала (отношения, люди, инфраструктура, инновации) и представление их в виде иерархической структуры. Сюда же относится и методика IC Rating – та же иерархическая структура, но с добавлением фактора риска. Особенностью данной группы методик есть то, что они позволяют менеджерам не только регистрировать компоненты стоимости, но и обращать внимание на некоторые тенденции, факторы, лежащие в основе ситуации, в том числе и особенно чувствительные к рискам.

Мы видим, что не отражаемые в бухучете элементы интеллектуального капитала способны приносить доход предприятию, а, следовательно, их необходимо включить в состав активов. В неспособности современной бухгалтерской системы отразить эти активы рождается необходимость ее совершенствования, ведь интеллектуальный капитал определяет главные тенденции экономического роста.

Существующие в мировой практике методы оценки интеллектуального капитала не могут быть в полной мере использованы для целей бухгалтерского учета в Республике Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркс К. Капитал. – Вторая книга. Процесс обращения капитала / К. Маркс – М.: Политиздат, 1969. – С. 190. – 49 т.
2. Постиндустриальное общество [Электронный ресурс] / Wikimedia. – Москва, 2009. – режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Постиндустриальное_общество – Дата доступа: 10.04.2009.
3. Иванов И.А. Воспроизводство интеллектуального капитала [Электронный ресурс] / ООО Издательство «Креативная экономика». – Москва, 2006. – режим доступа: <http://creativeconomy.ru/library/prd217.php> – Дата доступа: 10.04.2009.
4. Интеллектуальный капитал [Электронный ресурс] / Wikimedia. – Москва, 2009. – режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Интеллектуальный_капитал – Дата доступа: 10.04.2009.
5. 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: 10.04.2009.
6. Просвирнина И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальный

активы [Электронный ресурс] / Издательство «Дело и сервис». – Москва, 2007. – режим доступа: http://www.diplom.krsk.info/stfbuh_9.htm - Дата доступа: 10.04.2009.

7. Андрусенко Т.И. Измерение интеллектуального капитала [Электронный ресурс] / Издательство: «Корпоративные системы». – Киев, 2007. – режим доступа: <http://www.management.ua/ims/ims121.html> – Дата доступа: 10.04.2009.

УДК 338.146

Матвеевко О.В.

Научный руководитель: ст. преподаватель Зазерская В.В.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА КАК ОСНОВА ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА (РЕАЛИЗАЦИИ) ПРОДУКЦИИ

Планирование и прогнозирование – важнейшие элементы управления экономическими и социальными процессами в рыночной экономике.

Рыночная экономика существенно изменила методологию финансового планирования, место и роль финансов в хозяйственном механизме управления предприятием. Так, например, усилилась их стимулирующая роль в повышении эффективности производственно-хозяйственной деятельности.

Финансовые планы перестали носить директивный характер. Процессы формирования, распределения и использования фондов денежных ресурсов стали исключительно прерогативой самих предприятий. Новая методология финансового планирования и контроля упорядочила финансовые отношения между субъектами хозяйствования и бюджетом. В то же время значительно повысилась ответственность финансовых работников предприятий за качество принятых плановых решений. Увеличился риск при формировании стратегии развития предприятия: работать прибыльно или стать банкротом. Поэтому эффективность использования финансовых ресурсов стала главным критерием при выработке стратегии и тактики ведения хозяйственной деятельности, отбор тех или иных инновационных мероприятий, принятии инвестиционных решений.

Финансовое планирование обеспечивает предварительный контроль за образованием и использованием материальных, трудовых и денежных ресурсов; создает предпосылки укрепления финансового состояния предприятия. Финансовое планирование невозможно без планирования хозяйственной деятельности.

Финансовое планирование на предприятии различается по типу составляемого плана и сроку, на который он разрабатывается и подразделяется на 3 вида: оперативное, текущее и стратегическое. Все виды финансового планирования на фирме связаны друг с другом, осуществляются в определенной последовательности и с переходом от одного вида планирования к другому; цели, задачи, этапы осуществления и показатели более конкретизируются [3].

Рассмотрим более подробно текущее планирование финансовой деятельности. Оно является составной частью перспективного плана и основывается на разработанной финансовой стратегии и финансовой политике по отдельным аспектам финансовой деятельности.

Разрабатываемые конкретные виды текущих финансовых планов дают возможность предприятию определить на предстоящий период все источники финансирования ее развития; сформировать структуру доходов и затрат фирмы; обеспечить постоянную платежеспособность; определить структуру активов и капитала фирмы на конец планируемого периода.

Первое, с чего начинается текущее планирование – это составление производственной программы.