

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ БАЗЫ УПРАВЛЕНИЯ КРУГООБОРОТОМ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Анализ управления бухгалтерскими активами предприятия. 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.

Западные компании, которые уже давно научились эффективно использовать свои неосязаемые активы, являющиеся основой неосязаемого капитала, в настоящее время осуществляют активный процесс монополизации рынка. Пассивная позиция отечественных предприятий объясняется несовершенством или полным отсутствием системы целенаправленного и рационального управления неосязаемыми активами в составе системы управления предприятием. В настоящее время, по нашему мнению, именно неосязаемые активы во многом обуславливают возникновение уникальных конкурентных преимуществ предприятия и определяют его рыночную стоимость.

В этой связи степень влияния неосязаемых активов на результативность функционирования современного предприятия возрастает и в ряде случаев начинает превышать роль материальных и финансовых активов.

Получение дополнительного дохода за счет уникальных конкурентных преимуществ, приобретенных вследствие использования неосязаемых активов, становится объектом внимания современных предприятий, поскольку именно эти преимущества способны сыграть решающую роль в повышении конкурентоспособности белорусских предприятий. Поэтому в настоящее время наиболее остро встает вопрос об эффективности внутрифирменного управления неосязаемыми активами и о необходимости разработки специальных управленческих методов и инструментов, позволяющих сформировать действенные организационно-экономические механизмы накопления неосязаемого капитала отечественными предприятиями.

Менеджеры, руководя работой предприятия, имеют возможность извлекать личную выгоду, поэтому вполне можно говорить о предпринимательстве – не в смысле "управления", а в смысле использования

ресурсов в наилучших (и "прибыльных") возможностях, не замеченных другими. Менеджеры являются подлинными предпринимателями только в той мере, в какой предпринимательские возможности для личной выгоды в действительности существуют, и там, где эти возможности используются, это происходит в полном соответствии с принципом максимизации прибыли – рациональной основой рыночной системы [1, с. 41–43].

Таким образом, системное исследование процесса формирования, аккумуляции и эффективного использования неосязаемых активов предприятия в настоящее время приобретает все большую актуальность для реформирования белорусской экономики.

В современных учебниках по экономической теории, опирающихся на традиции неоклассической школы (Ж.Б. Сэя, А. Маршала и др.), наряду с тремя классическими факторами производства (трудом, землей, капиталом) отдельно выделяются предпринимательские способности как фактор особого рода, характеризующий деятельность по рациональной комбинации остальных факторов производства, включая те из них, которые связаны с НТП (информацией и инновациями) [2, с. 46]. К носителям предпринимательских способностей можно отнести предпринимателей, то есть тех людей, которые на свой собственный страх и риск за счет собственных привлеченных финансовых ресурсов организуют новое дело.

Труд

На современном этапе развития экономики первостепенным фактором производства становится не труд как таковой, а высококвалифицированный труд, обеспеченный новыми технологиями и техническими средствами и опирающийся на новые знания, умения и навыки во всех сферах деятельности, в том числе в управленческой сфере.

Земля

Земля как средство производства и как естественное условие труда является необходимой материальной предпосылкой любого производственного процесса.

При ее использовании сохраняются особые свойства земли, которые выделяют ее из состава элементов производственных сил. Это, во-первых, роль земли как пространственного базиса не только производства, но и всей жизнедеятельности человеческого общества; во-вторых, ее способность создавать новые ценности, появление которых без участия особых природных сил, скрытых в почве, невозможно; в-третьих, естественная ограниченность земельных площадей и невозможность их увеличения искусственным путем в массовом масштабе.

Со временем человек все больше вторгается в эту природную область, нарушая сложившееся равновесие.

Предметом труда земля становится тогда, когда в процессе обработки создаются необходимые для растений условия роста и формирования полноценного урожая (вспашка, посев семян и т.д.), а также поддерживается или увеличивается плодородие земель (внесение минеральных и органических удобрений и т.п.). По этой причине земля не может рассматриваться только как природный дар; фактически она становится продуктом человеческой деятельности. Уникальным свойством земли является ее способность к расширенному воспроизводству естественного плодородия при правильном использовании. Все прочие средства производства, напротив, изнашиваются и со временем требуют замены.

От других групп товаров ее отличают два существенных момента.

Первый из них выражается в том, что земельный участок в отличие от других товаров нельзя переместить в пространстве, переработать в другую продукцию, использовать без остатка. Поэтому права земельного собственника объективно более ограничены, нежели владельцев иных видов собственности, в том числе и недвижимой.

Второй момент заключается в том, что земля как товар является центральным, базовым объектом общественных интересов и отношений. Это обстоятельство вынуждает государство вводить целую систему особых правил, ограничений и запретов по использованию земли. Если того потребуют государственные или общественные нужды, земельный участок может быть принудительно изъят или выкуплен у любого собственника.

Капитал

Проблема оценки капитала для современного белорусского предприятия имеет важное значение, так как наблюдается постоянный перелив капитала к более талантливому предпринимателю вследствие его непривязанности к конкретной сфере деятельности. Категорию «перелив капитала» можно рассматривать с двух позиций. Во-первых, переход капитала за пределы предприятия. Во-вторых, формой временного отвлечения капитала является его иммобилизация в наименее ликвидные активы.

Под иммобилизацией следует понимать временное отвлечение капитала из оборота предприятия.

Современная бухгалтерская отчетность помогает оценить размер капитала на основе статических характеристик и дает только денежную характеристику. Однако еще К. Маркс, подчеркивая подвижность капитала, отмечал: «Капитал есть движение, процесс кругооборота... Поэтому капитал можно понять как движение, а не вещь, пребывающую в покое» [3, с. 1082].

Поэтому можно дать следующее определение экономической категории «капитал».

Капитал – это самовозрастающая стоимость, воплощенная в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированная в формирование активов предприятия с целью получения прибыли.

При раскрытии понятия капитала, прежде всего, необходимо уделять внимание тому, что он должен рассматриваться как совокупность средств производства, представленных в денежной оценке, которые при приложении к ним труда и предпринимательской инициативы могут приносить прибавочную стоимость, то есть капитал является стоимостью, имеющей способность к возмещению авансированной, инвестированной суммы и самовозрастанию при наличии благоприятных условий для этого процесса. Капитал также необходимо рассматривать как имущество, переносящее свою стоимость на продукт труда и приносящее доход в процессе производства.

Капитал имеет много значений и может трактоваться как некий запас материальных благ («физический капитал»), как сумма денег, или «финансовый капитал», как нечто, что включает в себя не только материальные предметы (средства производства), но и нематериальные элементы, такие, как знание, образование, квалификация, человеческие способности, используемые в производстве товаров и услуг («человеческий капитал»).

В мире капитала гибкость отражения его величины должна быть обеспечена системой бухгалтерского учета, основанной на таких принципах, в которых исходно заложена возможность быть гибкими. Возможность проявлять гибкость при работе с капиталом является одним из важных приемов по его защите [4, с. 177].

Не следует упускать из виду свойство расширения капитала. Причем это расширение, как отмечал Й. Шумпетер, должно иметь характер развития: «...капитал – это понятие, неразрывно связанное с процессом развития, он не имеет никакого аналога в кругообороте. Данное понятие воплощает в себе только тот аспект экономических процессов, который мы неизменно связываем – исключительно с развитием» [5]. Й. Шумпетер также писал: «... первоначальный капитал распадается на основной и оборотный. Первый расходуется на приобретение земельных участков, зданий, машин и т.д., второй – на оплату необходимых услуг труда, сырья и пр.» [5].

При выборе метода оценки необходимо понимание многоаспектной сущности капитала и многообразия принимаемых им форм.

Функционирование капитала предприятия в процессе его использования в хозяйственной деятельности характеризуется процессом постоянного кругооборота. Каждый завершённый оборот капитала состоит из ряда стадий.

В процессе кругооборота капитал предприятия проходит три стадии.

На первой стадии капитал в денежной форме инвестируется в оборотные и внеоборотные активы, преобразуясь тем самым в производительную форму. На второй стадии производительный капитал в процессе производства продукции преобразуется в товарную форму. На третьей стадии товарный капитал по мере реализации произведенных товаров и услуг превращается в денежный капитал. Именно на этой стадии реализованная прибавочная стоимость превращается в прибыль.

На наш взгляд, представленный кругооборот капитала в полной мере характеризует капитал, инвестированный в активы. Именно на этой стадии реализованная прибавочная стоимость превращается в прибыль, доход предпринимателя.

Под кругооборотом капитала следует понимать такое движение капитала, при котором, проходя три различные стадии и три функциональные формы, он возвращается в ту форму, с которой начал свое движение.

И. Шумпетер подчеркивал: «Величина капитала – это основа его отчетности, касающаяся деятельности в условиях рыночного хозяйства, основа, позволяющая представить общую картину деятельности предприятия и использования вверенных предпринимателю производственных сил» [5].

Однако действующие предприятие, независимо от того, является ли оно производством или оперирует в сфере торговли либо сервиса, располагает частью дополнительной ценности со знаком «+» или «-», возникшей в результате оборота капитала, которая не отображена в официальных бухгалтерских отчетах. Мы будем называть эту стоимость неосязаемым капиталом. Неосязаемый капитал имеется на работающих предприятиях. Его объем равен той дополнительной стоимости, которую может получить на рынке владелец бизнеса сверх цены собственных чистых активов или в случае отрицательной стоимости, которая уменьшит стоимость бизнеса.

Большинство собственников не знают и не подозревают, насколько велик либо мал неосязаемый капитал их предприятий. Практика убедительно доказывает, что часть предприятий, действующих на современном рынке, как бизнес стоят относительно немного и по этому показателю практически соизмеримы с ценой целостного имущественного комплекса. При наличии значительных персональных и корпоративных обязательств стоимость данного бизнеса как целостного имущественного комплекса относительно невысока.

Но если это так, то интересной процедурой может стать выявление капитала-невидимки, как, впрочем, и связанной с ним стоимости бизнеса в целом.

Предпринимательские способности

В условиях глобализации предпринимательские способности становятся практически единственным фактором производства, обладающим относительной самостоятельностью, связанной с особенностями личности его носителей (стремлением к самореализации, творчеству, независимости, созданию собственного дела и т.д.).

Новый научный подход к рассмотрению предпринимательских способностей как фактора производства, связанного с инновациями, раскрывается в работе Й. Шумпетера «Теория экономического развития» [5]. В данной работе показана тесная взаимосвязь предпринимательства с технологическими инновациями, с нахождением новых комбинаций факторов производства: «Задача предпринимателя – реформировать и революционизировать способ производства путем внедрения изобретений, а в более общем смысле – через использование новых технологических для производства новых товаров или прежних товаров, но новым методом, благодаря открытию нового источника сырья или нового рынка готовой продукции – вплоть до реорганизации прежней и созданию новой отрасли промышленности...» [5, с. 72]. Следовательно, предпринимательские способности характеризуют не просто качество человеческого ресурса, но, в большей степени, особое качество управленческой деятельности в условиях рыночной экономики, ее ориентацию на предприимчивость, то есть выбор наиболее рациональной и эффективной модификации производственных ресурсов в готовый продукт на основе создания и продвижения инноваций с целью максимизации получаемого предпринимателем дохода. Кроме того, предпринимательство связано не только с поиском новых комбинаций факторов производства на основе творческой инициативы и предприимчивости организатора хозяйственной деятельности, но и с нахождением новых возможностей получения прибыли.

Результатом осуществления новых комбинаций является предпринимательская прибыль. Однако талант и труд предпринимателя могут остаться без должного вознаграждения, если предприниматель не будет удачлив [5, с. 282–283]. При этом предприниматель не несет прямой материальной ответственности за неудачу своего предприятия; он может рисковать лишь своей «деловой репутацией». Вводя понятие деловой репутации как капитала предпринимателя, наработанного в процессе управления предприятием, Шумпетер предполагал, что этот

капитал приносит определенный доход, поскольку его потеря расценивается им как риск. Современное понятие деловой репутации распространяется не только на фигуру предпринимателя, но и на предприятие как отдельное юридическое лицо: деловая репутация является его активом, который приносит дополнительную прибыль. Исходя из этого можно сказать, что Шумпетер внес большой вклад в развитие представлений о неосязаемых активах.

Средства труда функционируют в процессе производства достаточно длительное время, сохраняют свою натуральную форму, а стоимость их переносится на готовый продукт трудом рабочих по мере их износа. Поэтому вся стоимость, вложенная в средства труда, возвращается предпринимателю по мере реализации товаров в денежной форме лишь через несколько лет.

Однако стандарты финансовой отчетности не признают трудовые навыки и способности полноценными активами, подлежащими отражению в балансе предприятия, хотя не отрицают, что знания и квалификация с экономической точки зрения являются активами, приносящими доход предприятию и создающими стоимость.

Часть производительного капитала, стоимость которого переносится на продукт постепенно и возвращается к предпринимателю в денежной форме по частям, называется основным капиталом.

Предметы труда потребляются в производстве полностью, перенося свою стоимость целиком на продукт, и после продажи товаров стоимость полностью возвращается к предпринимателю в денежной форме.

Часть производительного капитала, стоимость которой входит в продукт целиком и полностью возвращается к предпринимателю в денежной форме в течение одного кругооборота капитала, называется оборотным капиталом.

Капитал и активы функционируют в неразрывной взаимосвязи. Активы, отображаемые в соответствии с принципами бухгалтерского учета, достаточно сильно сфокусированы на исторической стоимости. А величину остатков, отраженных в балансе, с финансово-хозяйственной точки зрения можно интерпретировать как результат движения имущества и капитала. Главное предназначение активов предприятия – приносить ему доход. Следовательно, можно дать следующее определение активам предприятия.

Активы – текущие и потенциальные доходы, возможные вследствие использования данным юридическим лицом приобретенных или контролируемых ценностей, поступивших на предприятие в результате ранее проведенных операций или происшедших в прошлом событий [6, с. 21].

Активы как ресурсы, привлекаемые извне, представляют собой начало всего процесса кругооборота капитала. Соединение ресурсов приведет к получению нового продукта и прибыли. С другой стороны, активы являются воплощением привлеченного капитала, и в этом смысле представляют собой результат размещения конкретного источника финансирования, или его инвестирования.

Другими словами – они представляют собой экономические ресурсы, которые находятся в распоряжении предприятия, использование которых может в будущем принести как прибыль, так и убыток.

Оценка (отражение объекта в балансе по стоимости) как один из параметров составления баланса имеет особенно важное значение с точки зрения информативности годового отчета [7, с. 435].

Активы организации состоят из внеоборотных и оборотных активов, но степень влияния их на процесс производства различна.

Категория "основной (внеоборотный) капитал" можно сформулировать как стоимость, характеризующую совокупность имущественных ценностей предприятия, многократно участвующих в процессе хозяйственной деятельности предприятия и переносящих на продукцию использованную стоимость по частям – в виде амортизационных отчислений.

В бухгалтерском балансе Республики Беларусь внеоборотные средства делятся на пять главных позиций: основные средства, нематериальные активы, доходные вложения в материальные ценности, вложения во внеоборотные активы и прочие внеоборотные активы. Нематериальные активы представляют собой активы в физически неосязаемой форме, их оценка базируется на производственных преимуществах, которые имеет владелец. Имущество такого рода составляет основу бизнеса, придает ему стабильность и устойчивость.

Особенности оценки капитала промышленного предприятия, инвестированного во внеоборотные активы, в значительной мере определяются спецификой цикла стоимостного кругооборота самих активов. Следует отметить, что внеоборотные активы в процессе полного цикла стоимостного кругооборота проходят три основные стадии.

На первой стадии сформированные предприятием внеоборотные активы в процессе своего использования и износа переносят часть своей стоимости на готовую продукцию; этот процесс осуществляется в течение многих операционных циклов и продолжается до полного износа отдельных видов внеоборотных активов.

На второй стадии в процессе реализации продукции износ внеоборотных активов накапливается на предприятии в форме амортизационного фонда.

На третьей стадии средства амортизационного фонда как часть собственных финансовых ресурсов предприятия направляются на капитальные вложения производственного назначения или создание, приобретение и улучшение объектов нематериальных активов.

Под капитальными вложениями производственного назначения понимаются капитальное строительство в форме нового строительства, в том числе достройка, приобретение и изготовление объектов основных средств, предназначенных для использования в предпринимательской деятельности, дооборудование, реконструкция, модернизация и техническое диагностирование с соответствующим освидетельствованием объектов основных средств, используемых в предпринимательской деятельности [8].

Стоимость производственных мощностей адекватна функциональной (производственной) полезности предметов в течение всего срока их эксплуатации (т.е. периода, в течение которого имущество, относящееся к основным средствам, способно выполнять функции, приносящие доход его владельцу) [6, с. 200].

Для оценки основных средств имеет значение подразделение их на [7, с. 443]:

- не подверженные износу основные средства (земельные участки, вложения в строительство, участие в капитале);
- подверженные износу основные средства (здания, машины, нематериальные активы), использование которых ограничено во времени.

Подверженные износу основные средства находятся в распоряжении предприятия длительное время (срок полезного использования), причем в процессе использования их для производства продукции они постепенно теряют заключенный в них полезный потенциал [7, с. 443].

В соответствии с принципами бухгалтерского учета амортизационные отчисления отражают периодическое уменьшение стоимости основных средств, обусловленное техническими (износ), экономическими (изменения в спросе) или временными (вследствие истечения срока концессии) факторами, и эти отчисления относятся на затраты.

Кроме основных средств в составе внеоборотных активов выделяют и нематериальные активы, которые используются современными предприятиями, прежде всего крупными, для достижения высокого уровня конкурентоспособности, продолжительного и устойчивого роста.

В современной экономической науке многие ученые уделяют особое внимание оборотному капиталу, характеристикой которого являются оборотные средства.

Оборотные средства – это экономическая категория, которая характеризует ресурсный потенциал предприятия на определенную дату.

Оборотный капитал, на наш взгляд, можно определить как стоимость, авансированную в производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, принимающую форму денежных средств и средств в расчетах, которая обслуживает процесс хозяйственной деятельности, участвуя одновременно и в процессе производства, и в процессе реализации продукции.

Современное предприятие часто имеет неэффективную структуру: запасы товарно-материальных ценностей, имеющие низкую ликвидность; просроченную дебиторскую задолженность и др. Излишне сформированный оборотный капитал практически не генерирует прибыль. А в отдельных случаях ликвидационная стоимость оборотных средств может быть со знаком «-». Например, ликвидация запасов продуктов питания с истекшим сроком годности может потребовать дополнительных затрат.

К оборотным средствам относятся запасы (сырье, вспомогательные и производственные материалы, готовые изделия, полуфабрикаты и готовая продукция), а также оборотные фонды в денежном выражении (дебиторская задолженность, денежные средства) и ценные бумаги. Оборотные фонды в денежном выражении обслуживают платежные операции, поэтому оценка этих фондов происходит исключительно при осуществлении этих операций и приближается к номинальной стоимости. В Европе и США в случае, если стоимость запасов нельзя определить через рынок, предприятие обладает значительной свободой действий при их оценке в годовом отчете (в особенности готовых изделий и полуфабрикатов) [7, с. 448-449]. Исходным пунктом отражения и оценки запасов в балансе являются расходы на приобретение или издержки на их производство. Если же эти расходы будут ниже биржевой или рыночной стоимости запасов или заменяющей ее приблизительной стоимости, то в балансе должна быть отражена наиболее низкая из этих трех возможных вариантов стоимость (строгий принцип минимальной оценки).

Оборотный капитал организации постоянно находится в одной из нескольких форм – денежных средствах на счетах организации, запасы на складах и производстве, незавершенное производство в цехах, готовая продукция на складе, дебиторская задолженность покупателей, денежные средства. Эти формы находятся в движении и последовательно переходят одна в другую. Переход одной формы оборотных активов в другие может осуществляться с временными задержками, с нарушением технологической последовательности или с исчезновением, т.е. может происходить движение не только по статьям баланса, но и переход за пределы предприятия.

Капитал организации не может быть извлечен из оборота, он обязан вернуться в кругооборот предприятия в той же форме (если производственный процесс остановился или реализация не состоялась) или в форме последующего этапа [4, с. 98-99].

В случае неперехода на следующую фазу кругооборота, происходит иммобилизация оборотных средств.

При продаже товаров в кредит предприятие не знает, что долг не будет оплачен. В настоящее время, помимо запасов, большую долю в составе оборотных средств промышленных предприятий составляет дебиторская задолженность. В связи с этим возросло значение управления оборотным капиталом, авансированным в дебиторскую задолженность. Анализ и управление им приобретает особое значение в период инфляции, когда иммобилизация оборотных средств подобного рода становится особенно невыгодной.

По сути, дебиторская задолженность с не наступившим сроком возврата в нормальных экономических условиях является необходимым явлением, способствующим развитию производства, налаживанию доверительных партнерских отношений и т.д. Но когда экономика на микроуровне нарушена, даже дебиторская задолженность с не наступившим сроком возврата является негативным фактором, вызывающим неплатежеспособность ряда предприятий, приводящим их к банкротству.

Состояние капитала, авансированного в дебиторскую задолженность, определяется его динамикой и структурой. На этом этапе оценивается реальная стоимость дебиторской задолженности, анализируется величина оборотного капитала, отвлеченная в виде безнадежной к взысканию дебиторской задолженности. В зависимости от сроков инкассации дебиторской задолженности анализируется структура оборотного капитала, авансированного в нее.

В условиях Республики Беларусь дебиторская задолженность на счетах организации должна отражаться в течение трех лет, и предприятие не вправе изменить ее величину.

Так, по данным министерства торговли США, из дебиторской задолженности со сроками погашения до 30 дней к разряду безнадежных относится 4%, от 31 до 60 дней – 10%, 61 до 90 дней – 17%, 91 – 120 дней – 26%. Дальнейшее увеличение срока погашения на очередные 30 дней, доля безнадежных долгов повышается в среднем на 3 – 4% [9, с. 73-74].

Может потребоваться год и даже больше времени, чтобы исчерпать все возможности уплаты дебиторской задолженности. Развитие рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка позволяют использовать в практической деятельности ряд новых форм управления оборотным капиталом, авансированным в дебиторскую задолженность. Речь идет об ускоренном переводе дебиторской задолженности (рефинансировании) в другие формы оборотного капитала предприятия: денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги.

Для этого необходимо обеспечить использование на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности, таких как факторинг; учет векселей; форфейтинг. Также существуют коллекторские агентства, которые оказывают коллекторские услуги. Понятие коллекторства происходит от английского "collect", что в переводе означает "собирать". Соответственно коллекторскими агентствами принято именовать тех, кто обеспечивает возврат просроченной дебиторской задолженности своим основным видом деятельности.

Денежным активам отводится особая роль: конечный продукт является совокупностью затрат сырья, амортизации и труда и возвращается предприятию в конце полного цикла в виде денежных средств. Ценные бумаги и денежные средства составляют небольшую долю в оборотных активах, но их наличие или отсутствие напрямую влияет на способность предприятия своевременно производить платежи.

В соответствии с этим все денежные средства, постоянно находящиеся в распоряжении предприятия (остатки денежных средств), целесообразно делить на четыре группы:

- операционный (транзакционный) остаток денежных активов – формируется с целью обеспечения текущих платежей, связанных с осуществлением производственно-коммерческой деятельности предприятия;

- страховой (резервный) – формируется с целью поддержания постоянной платежеспособности предприятия по неотложным финансовым обязательствам;

- инвестиционный (спекулятивный) – формируется с целью осуществления эффективных краткосрочных финансовых вложений;

- компенсационный – формируется, как правило, по требованию банка, обслуживающего предприятие. Он представляет собой неснижаемую сумму денежных активов, которую предприятие в соответствии с условиями соглашения о банковском обслуживании должно постоянно хранить на своем расчетном счете (часто в форме депозита) [10, с. 21].

Построение эффективных систем контроля за денежными активами предприятия играет важную роль в управлении ими. Контроль способствует обеспечению текущей платежеспособности предприятия и повышению уровня эффективности сформированного портфеля краткосрочных финансовых вложений.

Как видно из вышеизложенного материала, управление оборотным капиталом рассматривается в разрезе его составляющих, что не позволяет эффективно управлять им, поскольку не учитывается взаимное влияние его элементов друг на друга. Следовательно, необходимо показать взаимную зависимость между составляющими оборотного капитала и систематизировать этапы управления им.

Пока сырье и материалы не трансформировались в готовую продукцию, а готовая продукция – в средства на счете, запасы представляют собой иммобилизованные из оборота средства, следовательно, тем самым появляется потребность в дополнительных денежных средствах. Излишек или недостаток запасов напрямую влияет на изменение объема денежных средств. В случае изменения производственной и финансовой ситуации возникает необходимость трансформировать излишки запасов в денежную наличность, а при их недостатке – вложить денежные средства в приобретение дополнительной партии запасов.

Наличие дебиторской задолженности, возникающей в результате трансформации готовой продукции, также порождает дополнительную потребность в денежных средствах: чем больше период обращения дебиторской задолженности, тем больше требуется дополнительных денежных средств для нормального функционирования предприятия. Т.е. можно говорить о том, что наличие у предприятия дебиторской задолженности свидетельствует о его кредитовании своих покупателей. Следовательно, при анализе финансового состояния имеет значение срок кредитования. Часть оборотного капитала, находящегося в денежной форме или в форме дебиторской задолженности, подвержена потере в процессе инфляции.

Таким образом, капитал является лишь числовым выражением того, сколько имущества используется на предприятии; он представляет собой абстрактное выражение конкретного имущества. Однако учтенное на балансе в денежном выражении имущество не идентично общей стоимости хозяйственной единицы: оно является лишь выражением суммарной стоимости отдельных частей находящегося на балансе имущества, в то время как общая стоимость предприятия обычно определяется как величина капитализированного дохода.

Выявление проблемных областей организации стоимостной оценки неосязаемых активов в условиях рыночной экономики. По мере развития общества, научно-технического прогресса появляются новые более сложные формы капитала, обладающие большим потенциалом экономической активности, выступающим своего рода вектором развития.

Современные тенденции развития мировой экономики, усиление роли интеллектуальных и информационных ресурсов для производства конкурентоспособной продукции привели к появлению одной из наиболее масштабных финансовых проблем. Ее суть можно определить следующим образом: поскольку изменились способы создания продукта, а знания превратились в один из основных факторов создания новой

стоимости, следует соответствующим образом преобразовать содержание публичной отчетности предприятий перед собственниками и инвесторами. Основным источником финансовой информации о предприятии является бухгалтерский учет.

Цель бухгалтерской отчетности должна заключаться в предоставлении необходимой полезной информации всем потенциальным пользователям, заинтересованным в получении информации о финансовом положении и его изменениях, о результатах хозяйственной деятельности предприятия, эффективности управления и степени ответственности руководителей за порученное дело [11, с. 11].

Баланс – важнейшая составная часть внешней отчетности предприятия, целью которой является предоставление ее адресатам контрольной (проверяемой) информации о состоянии и развитии предприятия как экономического подразделения [7, с. 407].

Баланс показывает предприятие как держателя ресурсов – активов. Однако проведенные исследования свидетельствуют о том, что капитал, отраженный в балансе, для данного исследования следует разделить на работающий и неработающий капитал.

Работающий капитал характеризуется тем, что принимает непосредственное участие в формировании доходов и обеспечении операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

Неработающий (или "мертвый") капитал – это часть капитала, инвестированная в активы, не принимающие непосредственного участия в осуществлении различных видов хозяйственной деятельности предприятия и формировании его доходов [10, с. 7].

Б. З. Мильнер в книге «Управление знаниями» отмечает, что: «Протекающие в экономике процессы свидетельствуют, что капитал в традиционном смысле слова, т.е. в материально-вещественной и финансовой форме, постепенно перестает быть основой оценки стоимости коммерческого предприятия...» [12, с. 9]. Неосязаемые активы все чаще выступают в роли финансовых инструментов, при помощи которых решаются различные финансово-экономические задачи: повышение рыночной стоимости, стабилизация бизнеса, привлечение инвестиций, поиск предпринимательских возможностей. Они способствуют превращению осязаемых активов в полезный ресурс, который дает конкурентные преимущества предприятиям.

Под неосязаемыми активами будем понимать совокупность явлений и ресурсов внешней и внутренней среды предприятия, потенциально способных создавать новую стоимость и не связанных с материальными средствами и предметами труда: знания и способность к труду персонала, знания и организаторские способности менеджмента, элементы внешней и внутрифирменной организации как проявления сущности предприятия.

Основная проблема при оценке неосязаемых активов заключается в установлении их влияния на результаты производственно-хозяйственной деятельности, которые могут быть измерены через увеличение / уменьшение объема продаж, либо снижение / увеличение издержек, либо увеличение / снижение стоимости материальных активов и т.д.

Для объяснения сложной взаимосвязи между видами дохода различных участников процесса создания стоимости Ф. Найт впервые вводит понятие «неосязаемого капитала», понимая под ним «деловые связи, установившуюся репутацию и т.п.». Из этого вытекают следующие важные положения.

Во-первых, Найт допускает, что эти категории могут быть включены в состав активов. Следовательно, их владелец будет претендовать на доход от их использования. Во-вторых, Найт утверждает, что только та часть неосязаемого капитала может быть признана имуществом, которая пользуется спросом и может быть продана отдельно от других элементов без ущерба для последних. «Однако если неосязаемый капитал неотделим от личности своего владельца, то он – не имущество, а элемент личных услуг, и доход от него следует считать... заработной платой, в той мере, в какой ценность неосязаемого капитала... допускает оценку, следует считать что он порождает доход по контракту, но отнюдь не прибыль» [13, с. 292].

Среди экономистов, изучающих человеческие ресурсы, преобладает мнение, что разработка проблемы использования неосязаемых активов в целях роста стоимости бизнеса началась в 60-х гг. с исследований человеческого фактора [14, с. 383-399]. Исключением можно считать работу австралийского финансиста А. Уайятт, которая отметила выдающуюся роль Р. Коуза в открытии уникальной организации деятельности в любой предприятии [15, с. 71-86]. Эта организация имеет место в любом предприятии и может рассматриваться как особый неосязаемый актив, наличие которого обеспечивает экономиию транзакционных издержек.

Под транзакционными издержками Коуз понимает, издержки, связанные с поиском информации о ценах, переговорах с партнером, контролем за исполнением контрактов и защитой своих прав в случае их неисполнения.

О важности выделения неосязаемых активов свидетельствует высказывание Л. Эдвинссона, о том, что новая сфера создания стоимости в новой экономике — это «так называемая неосязаемая сфера» [16, с. 12-16].

Вклад Ж.Б. Сэя в теорию неосязаемого капитала заключается в выделении предпринимательской способности в качестве особого вида деятельности, которая так же, как и труд рабочего, создает стоимость и поэтому оплачивается.

По Э. Брукинг: организация — это сумма балансовой стоимости материальных (физических), денежных активов и неосязаемой составляющей [17].

Последний вопрос, который имеет непосредственное отношение к исследованию природы неосязаемых активов, — о роли удачи в предпринимательской деятельности и получении прибыли. От этого вопроса зависит решение другого вопроса — об измеримости неосязаемых активов в принципе. Современные экономисты не склонны рассматривать удачу в качестве одного из элементов неосязаемых активов, поскольку перед ними ставится задача их измерения, а элемент удачи заведомо не измерим. Однако, Шумпетер и Найт уделяют удаче серьезное внимание. Анализ труда и предпринимательской способности как категории, создающих стоимость, показал, что каждая из них содержит измеряемый и неизмеряемый элемент. Найт Ф. сказал, что оценка неосязаемого капитала возможна, если этот неосязаемый капитал порождает доход по контракту. Следовательно, все, за что платит предприятие владельцам труда и предпринимательской способности, можно отнести к измеряемой части неосязаемых факторов, создающих новую стоимость.

Главной целью выделение неосязаемых активов в качестве объекта управления является рост акционерной стоимости за счет вовлечения ранее не используемых резервов.

Изначально проблема оценки неосязаемых факторов возникла в информационно насыщенных компаниях, у которых объем материальных активов невелик, а интеллектуальный потенциал высок. Инвесторы не были склонны вкладывать средства в подобные компании, и перед менеджерами встала задача расчета величины их неосязаемых активов и доведения ее до инвесторов с тем, чтобы создать более адекватную картину о деятельности компании и ее перспективах [18].

Современные представления о неосязаемых факторах производства новой стоимости воплощаются в понятии «интеллектуальный капитал». Менеджеры, управляющие стоимостью компаний, практически едины в своем мнении относительно названия этого явления, его содержания, а также в том, что современная бухгалтерия не в состоянии учитывать эти новые активы (компетентность сотрудников, отношение клиентов, компьютерные и административные системы, базы данных и др.) [19, с. 155-176]. Некоторые исследователи даже утверждают, что для учета интеллектуального капитала требуется новая финансовая и управленческая концепция [20, с. 32-36]. Финансисты же ведут дискуссии о том, стоит ли изменять традиционные бухгалтерские термины (нематериальные активы), а также о возможности стоимостной оценки нового показателя, его учета и отражения в отчетности.

Выделяют три составляющих интеллектуального капитала:

1) человеческий капитал (HC), куда входит и социальный капитал (совокупность коллективных знаний сотрудников предприятия, их творческих способностей, умения решать проблемы, лидерских качеств, предпринимательских и управленческих навыков);

2) структурный, или организационный, капитал (SC), (технологии, методы и процессы, которые делают возможной работу предприятия);

3) клиентский капитал (CC) (связь с клиентами, информация о клиентах, история взаимоотношения с клиентами).

Определение интеллектуального капитала, данное одним из первопроходцев его изучения Т. Стюартом: «Интеллектуальный капитал — это интеллектуальный материал, который сформирован, закреплён за компанией и используется для производства более ценного имущества. Разум становится имуществом, когда под влиянием свободно действующей силы мозга создается нечто полезное, имеющее определенную форму: перечень сведений, база данных, описание процесса и т.д.» [21, с. 67]. Следовательно, по Стюарту, интеллектуальный капитал — это знания, воплощенные в более осязаемую, чем мысль, форму.

Следовательно, понятие интеллектуального капитала шире, чем кадрового: «представления об интеллектуальном капитале включают не только человеческие ресурсы, определяющие коллективные знания и способности специалистов предприятия, но и те нематериальные ценности, которые создаются этими специалистами, также как имидж предприятия и приверженность потребителей ее продукции» [22, с. 122].

Однако все ли неосязаемые активы предприятия являются воплощенным знанием? Среди неосязаемых активов есть такие, которые слабо или вообще не являются управляемыми (в первую очередь, это те, которые являются результатом действия внешних факторов). Природные факторы и благоприятные внешние обстоятельства также могут создавать для предприятия актив. Так, удачное географическое положение, внезапно возникшая и использованная мода на производимый продукт, монопольные преимущества или неожиданное разорение конкурента, необычайно жаркое лето или холодная зима — все это создает такой актив, как предпочтения клиентов, обращающих свою покупательскую способность на компанию независимо от прилагаемых ею интеллектуальных усилий. Аналогичный результат создается синергетическим эффектом, возникающим, с одной стороны, как следствие удачных управленческих решений, с другой стороны, их нельзя назвать результатом мыслительной деятельности.

Приняв во внимание эти аргументы, будем считать, что неосязаемые активы формируются не только интеллектуальными (мыслительными) усилиями, поэтому не все могут называться интеллектуальным капиталом. Кроме того, существуют неосязаемые активы в виде улучшений арендованного имущества, организационных расходов, расходов будущих периодов и пр., которые имеют место в жизнедеятельности компаний и отнести которые к какому-либо другому виду имущества (например, материальному, финансовому или денежному) невозможно.

Данный подход поддерживается авторитетным мнением Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), которая была инициатором и организатором конференции по интеллектуальному капиталу в 1999 г., а также ряда масштабных исследований. Некоторые авторы считают предложенное ОЭСР определение интеллектуального капитала наиболее практическим и работающим [23, с. 155-176]. Это определение представляет интерес тем, что непосредственно устанавливает взаимоотношения между исследуемыми нами терминами: «интеллектуальный капитал — это экономическая ценность двух категорий неосязаемого имущества компании: организационный (структурный) капитал и человеческий капитал» [24]. Состав каждого компонента уточняется следующими примерами: к структурному капиталу относятся собственные системы программного обеспечения, организация дистрибутивно-сетевой работы, каналы сбыта и снабжения. К человеческому капиталу относятся человеческие ресурсы внутри организации (то есть ресурсы персонала), а также внешние человеческие ресурсы организации (то есть ресурсы покупателей и поставщиков).

Формирование и использование портфеля неосязаемых активов в условиях конкуренции. В экономической литературе намечается тенденция смены объекта управления — традиционные объекты трансформируются в активы предприятия, включающие профессионально-квалификационные, поведенческие, информационно-технологические и организационно-управленческие активы и т.д.

Данные активы расширяют возможности предприятия не за счет использования прав владения, пользования, распоряжения, а за счет создания и использования уникальных активов интеллектуально-информационного характера, таких как знания и опыт сотрудников, корпоративная культура и репутация предприятия. Именно уникальность является единственным фактором конкурентоспособности предприятия, который невозможно приобрести на ресурсном рынке, поскольку он представляет собой продукт интеллектуальной творческой деятельности сотрудников предприятия.

По результатам проведенного исследования к неосязаемым активам будем относить:

- а) иммобилизованный капитал;
- б) человеческий капитал;
- в) клиентский капитал;
- г) положение на рынке;
- д) инфраструктура.

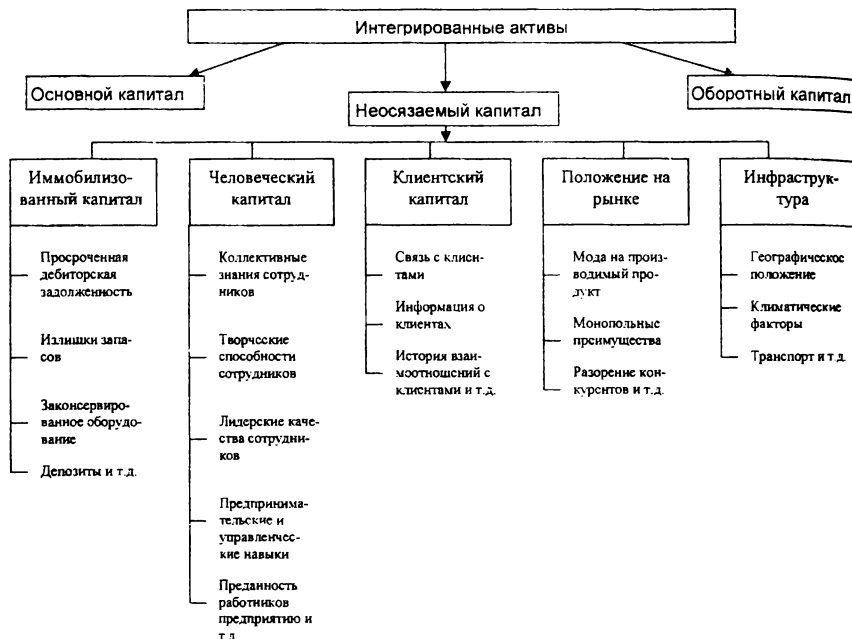


Рисунок 1.1 – Структура интегрированных активов предприятия

К неосязаемым активам можно отнести преданность работника фирме. Хорошим примером могут быть фирмы в Японии. Важнейшей задачей японского менеджера является установление благоприятных отношений с работниками, создание отношений к корпорации как к родной семье, формирование понимания того, что у рабочих и менеджеров одна судьба. Компании, которые достигли в стране наибольшего успеха, — это те компании, которые сумели создать веру в единую судьбу у всех работников и акционеров. Японские рабочие трудятся не только ради денег, поэтому оплата труда не является эффективным средством стимулирования. Чтобы стимулировать людей, надо сделать их членами «семьи» и обращаться с ними, как с ее уважаемыми членами. В Японии рабочие, которые длительное время работают вместе, создают атмосферу

самотивации, самостимулирования, и именно молодые работники дают реальный импульс этому. Управляющие, зная, что повседневными делами компании занимаются энергичные и полные энтузиазма молодые работники, могут посвятить свое время и силы планированию будущего фирмы. Считается нецелесообразным и ненужным слишком четко определять круг обязанностей каждого, потому что всех учат действовать как в семье, где каждый готов делать то, что необходимо.

Когда уже есть штат, состоящий из подготовленных, умных и энергичных людей, в качестве следующего шага надо стимулировать их творческие способности.

Таким образом, дух семейного предприятия по-прежнему преобладает, и тот или иной отдел, а также сотрудники внутри отдела могут считать себя не просто частью команды, но также предпринимателями, которые с выгодой и творчески вносят свой вклад, содействуя благу всех в этой семье.

Выделенные нами неосязаемые активы разделим на две группы:

1 неосязаемые ресурсы, которые выделяются предприятием из внешней среды, привлекаются на основании контрактов, трудовых договоров, используются в воспроизводственном процессе и приносят доход в виде части созданной стоимости: квалификация работников, организаторские способности, внутрифирменная организация и структуры, программное обеспечение и т.д.;

2 неосязаемые факторы, которые невозможно купить за деньги и которыми невозможно распоряжаться, но которые также влияют на величину созданной на предприятии стоимости: предпочтения покупателей, благоприятное месторасположения, способность работников к творчеству, личные взаимоотношения в коллективе и т.д.

Первая группа представляет собой неосязаемые активы. Из контрактной природы этой группы вытекает, что неосязаемые активы – это совокупность контролируемых фирмой и оплачиваемых на основании контракта прав на использование знаний и квалификации персонала и менеджмента и невещественных результатов их деятельности, воплощаемых во внутрифирменной организации.

Факторы второй группы действуют, но за них не нужно платить. В широком экономическом смысле эти факторы можно рассматривать как ресурсы, которые способствуют увеличению созданной стоимости. С другой стороны, эти ресурсы не могут считаться активами в финансовом смысле, поскольку не принадлежат предприятию и не контролируются им.

Факторы второй группы объясняют механизм возникновения синергетических эффектов в производственных системах.

Синергетические эффекты — это «взрывные эффекты неадекватного преобразования входного сигнала в выходной» [25, с. 63]. Как указывают Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО 22, Объединения компаний), эффект синергии может возникать при объединении активов в виде будущих экономических выгод [26]. Однако прежде чем появятся экономические выгоды, синергетические эффекты преобразуются в какие-либо неосязаемые, дополнительные к имеющимся, активы: внутрифирменную структуру, лояльность клиентов, инновационную активность персонала и др. В некоторых случаях правильные решения менеджмента могут усилить их действия (например, выгоды географического положения и т.д.).

Что касается необходимости отражения неосязаемых активов в бухгалтерском балансе, то можно говорить о том, что такой необходимости нет. Можно привести наглядный пример. В первую очередь речь идет о катастрофическом падении акций фирмы «Скандия» и некоторых других фирм, представлявших в течение ряда лет дополнительную информацию о неосязаемостях, повышающих «истинную стоимость» этих фирм. Публикация отчетов об интеллектуальном капитале или каких-то других отчетов о наличии неосязаемостей оказалась в большинстве случаев пропагандистским трюком. Соблазн представить фирму в более привлекательном виде оказался чрезвычайно велик, а критерии слишком размыты. Дальше всех в унификации формы и содержания отчетов об интеллектуальном капитале пошла Дания. Здесь на государственном уровне разработано руководство по подготовке таких отчетов. Однако в данном случае унификацию осуществил не рынок, а специалисты из Копенгагенской школы бизнеса по заданию правительства.

Следовательно, с позиции обеспечения скрытности деятельности капитала неосязаемые активы действуют тайно, и чем выше их влияние на финансовый результат предпринимательской деятельности, тем более скрытно действуют данные активы. Данное занижение величины капитала скрывает истинную цену и позволяет большому капиталу в глазах публики казаться малым [27, с. 177-179]. Так как если по данным финансовой отчетности будет отражена слишком высокая прибыль, то в данную сферу бизнеса придут (вернее – прибегут) конкуренты [4, с. 176].

Покупка неосязаемых активов является особым видом капиталовложений. Являясь долгосрочными, неосязаемые активы нематериальны (не имеют физической формы). Их ценность заключается в долгосрочных правах или преимуществах, которые они дают владельцу [6, с. 227-228]. Наиболее простыми примерами неосязаемых активов являются: патенты, авторские права, цена фирмы, торговые марки, особые привилегии,

лицензии, формулы, технологии. В Республике Беларусь данные неосязаемые активы называют нематериальными и в бухгалтерском учете отражаются на счете 04 «Нематериальные активы».

Под нематериальными активами следует понимать долгосрочные активы, не имеющие физической субстанции (телесности), но имеющие стоимость, основанную на правах или привилегиях собственника [6, с. 122].

Однако принятая типология нематериальных активов не учитывает такие активы, как опыт и квалификацию работников, творческий потенциал и инициативность, лидерские качества сотрудников и их преданность предприятию. Некоторые виды оборотных средств, такие, как дебиторская задолженность или авансом оплаченные расходы, также физически не ощутимы, но они краткосрочны и поэтому не могут относиться к нематериальным активам. Нематериальные активы долгосрочны и нематериальны только в физическом смысле. Они учитываются по стоимости приобретения, т.е. по сумме, которая уплачена за них. Некоторые нематериальные активы, такие, как цена фирмы, торговые марки, могут первоначально приобретаться по очень низкой цене или бесплатно. Согласно Указу Президента Республики Беларусь от 14 июня 2004 г. N 280 «О порядке и условиях продажи юридическим лицам предприятий как имущественных комплексов убыточных сельскохозяйственных организаций» при стоимости чистых активов организации, равной нулю или имеющей отрицательную величину, цена продажи составляет одну базовую величину, установленную в Республике Беларусь на первое число первого месяца квартала, в котором производится продажа [28]. В последующем, несмотря на возросшую ценность, их стоимость в балансе не меняется [6, с. 228].

Три причины необходимости измерения интегрированных активов и выделения неосязаемых активов в отдельную группу:

- неточность оценки рыночной стоимости предприятия;
- стремление устранить внутренние источники неэффективности работы;
- необходимость измерений для формирования общей и точной оценки финансового состояния предприятия.

В современном мире определение нынешнего финансового состояния предприятия требует оценки интегрированных активов. Необходимо оценить, в какой степени интегрированные активы обеспечивают его структурными, информационными и материальными ресурсами, необходимыми для достижения стратегической цели. Эта оценка должна помочь понять, в какой степени, имеющиеся неосязаемые активы предприятия способствуют или мешают достижению стоящей перед ним цели. В противном случае рассматриваемые неосязаемые активы останутся недооцененными.

Составим сертификат ПСОНИК, который будет отражать определенные автором неосязаемые активы.

Сертификат содержит название объекта научного исследования, его шифр, фамилию и инициалы автора и наименование государства [4, с. 55].

Объект «Неосязаемый капитал» рассмотрим на примере Сертификата ПСОНИК (Рис. 1.2).

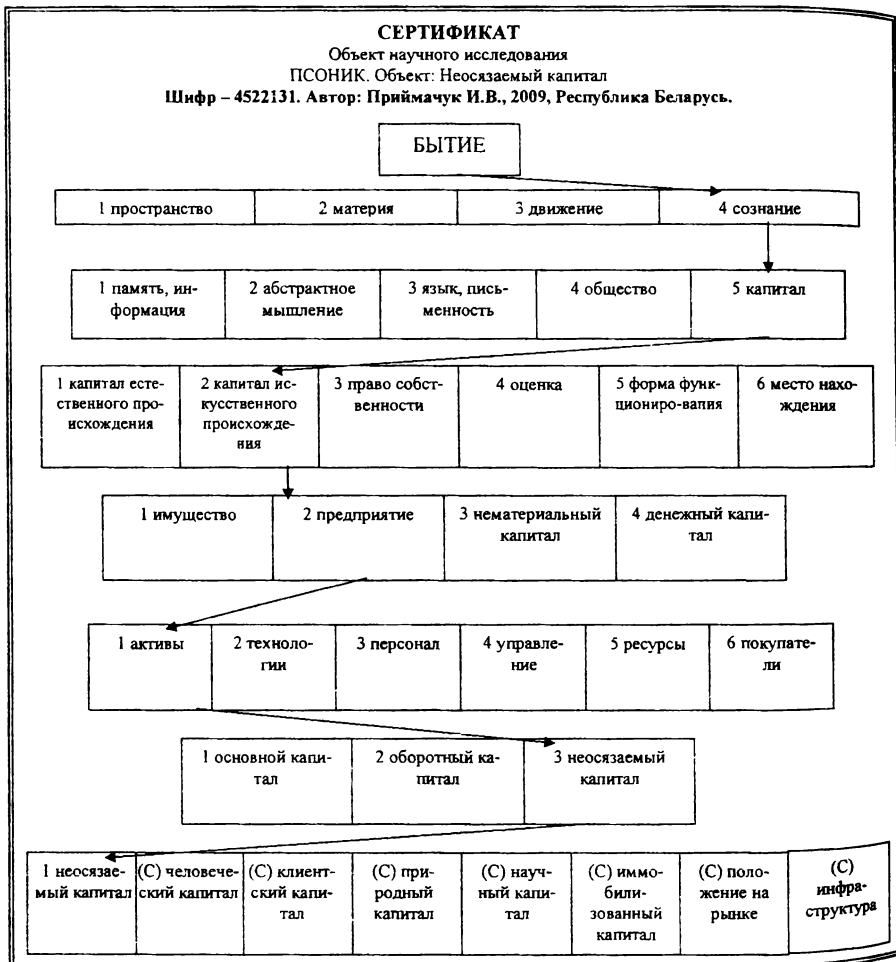


Рисунок 1.2 – Сертификат ПСОНИК «Неосязаемый капитал»

Шифр – 4522131

4 – в объекте «Бытие» предметом научного исследования является «Сознание», имеющее шифр 4;

5 – в объекте «Сознание» предметом научного исследования является «Капитал», имеющий шифр 5;

2 – в объекте «Капитал» предметом научного исследования является «Капитал искусственного происхождения», имеющий шифр 2;

2 – в объекте «Капитал искусственного происхождения» предметом научного исследования является «Предприятие», имеющее шифр 2;

1 – в объекте «Предприятие» предметом научного исследования являются «Активы», имеющие шифр 1;

3 – в объекте «Активы» предметом научного исследования является «Неосязаемый капитал», имеющий шифр 3.

В приведенном Сертификате объектами исследования являются в порядке эволюции: бытие – сознание – капитал – капитал искусственного происхождения – предприятие – активы – неосязаемый капитал.

Предметами научного исследования выделены основные элементы неосязаемого капитала, выделенные автором в результате исследования.

Предметной областью является объект «Предприятие».

Список цитированных источников

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

2. Нуреев, Р.М. Курс микроэкономики (учебник). М.: Норма, 2001.

3. Маркс, К. Капитал. Т.3. – М.: Политическая литература, 1978.

4. Кивачук, В.С. Экономический анализ и контроль при оздоровлении предприятия. Монография. – Брест. Издательство БрГТУ, 2007.

5. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. – М., 1982.

6. Принципы бухгалтерского учета / Б.Нидлз, Х.Андерсон, Д. Колдуэлл: Пер. с англ. Я.В. Соколова. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1994.

7. Экономика предприятия: Пер. с нем. – М.: ИНФРА-М, 1999. – XVI.

8. Постановление «Об утверждении положения о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов» Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь, Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 23 ноября 2001 г. N 187/110/96/18.

9. Кивачук, В.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации в условиях банкротства. Монография. – Брест: Изд-во БрГТУ, 2001.

10. Наумова, Н.В., Герасимов, Б.И., Пархоменко, Л.В. Эффективное управление капиталом и источниками его покрытия на промышленных предприятиях региона. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004.

11. Комментарии к международным стандартам финансовой отчетности / Палий В.Ф. – М.: Аскери, 1999.

12. Мильнер, Б. З. Управление знаниями. М. ИНФРА-М, 2003.
13. Найт, Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003.
14. Roslender, R., Fincham, R. Thinking critically about intellectual capital accounting // Accounting, Auditing & Accountability Journal. Vol. 14. № 4.
15. Wyatt, A. Towards a financial reporting framework for intangibles // Journal of Intellectual Capital 2002. Vol. 3 № 1.
16. Edvinsson, L. Some perspectives on intangibles and intellectual capital 2000. Journal of Intellectual Capital. Vol. 1. Number 1, 2000.
17. Брукинг, Э. Интеллектуальный капитал / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2001.
18. Багриновский, К. А., Бендилов, М.А., Фролов, И.Э., Хрусталева, Е.Ю. Наукоемкий сектор экономики России: состояние и особенности развития. — М.: ЦЭМИ РАН, 2001.
19. Richard Petty, James Guthrie. Intellectual Capital Literature Review. Measurement, reporting and management. Journal of Intellectual Capital. Vol. 1, Number 2, 2000.
20. Dzinkowski, R. The measurement and management of intellectual capital. Management Accounting (UK), Vol. 78, Number 2.
21. Stewart, T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. New York: Currency Doubleday, 1997.
22. Симионова, Н.Е., Симионов, Р.Ю. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). – М.: ИКЦ «Март», Ростов на Дону: Издательский центр «Март», 2004.
23. Petty, R., Guthrie, J. Intellectual Capital Literature Review. Measurement, reporting and management. Journal of Intellectual Capital. Vol. 1, Number 2, 2000.
24. www.oecd.org/dsti/indcomp/Amsonf/symposium.htm. Дата доступа 25.05.2009.
25. Кузнецов, Б. Л. Синергетический менеджмент в машиностроении. – Набережные Челны: Издательство Камского государственного политехнического института, 2003.
26. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Аскери, 1999.
27. Проблемы развития теории бухгалтерского учета, анализа и контроля: Монография. – Брест-Житомир.: ЖГТУ, 2004.
28. Указ Президента Республики Беларусь от 14 июня 2004 г. N 280 «О порядке и условиях продажи юридическим лицам предприятий как имущественных комплексов бытовых сельскохозяйственных организаций».