

И.В. Приймачук, м.э.н., ст.преп.
Брестский государственный технический университет

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕОСЯЗАЕМЫМИ АКТИВАМИ ЧАСТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

(Представлено д.э.н., проф. Легенчуком С.Ф.)

Исследована экономическая сущность категории «неосязаемые активы». Дано определение данной экономической категории. Расчет величины неосязаемых активов основан на расчете текущей стоимости инвестиций в создание этих активов. Обоснована необходимость выделения издержек инвестиционного характера из всей совокупности расходов на содержание неосязаемых активов. Расширена классификация направлений процесса управления неосязаемыми активами посредством оценки уровня инвестиционной активности и учета этапа жизненного цикла предприятия. В зависимости от уровня инвестиционной активности выделены направления процесса управления неосязаемыми активами частного предприятия. Предложен метод количественной оценки инвестиционной активности предприятия, основанный на соотношении прироста стоимости неосязаемых активов как результата инвестиционной деятельности (периодических капиталовложений) к величине внутренних источников развития, позволяющий оценить интенсивность инвестиционной деятельности предприятия.

Ключевые слова: *неосязаемые активы, конкурентные преимущества, инвестиционная активность, инвестиции, способности, этапы жизненного цикла, инвестиционная политика.*

Постановка проблемы. В теории и практике управления частными предприятиями одно из центральных мест занимают проблемы эффективности функционирования неосязаемых активов хозяйствующих субъектов. Это значимо как для стабильно развивающейся экономики, так и для условий динамично изменяющейся экономической ситуации с высоким уровнем неопределенности. Активы оказывают существенное влияние на качественные и количественные параметры деятельности хозяйствующих субъектов, однако целостной картины взаимосвязи эффективности деятельности и инвестиционной активности на сегодня нет. Существуют явные противоречия между объективной необходимостью управления неосязаемыми активами на основе оценки интенсивности инвестиционной деятельности промышленного предприятия и недостаточностью теоретических исследований в области управления неосязаемыми активами. Последнее обусловило выбор и актуальность темы данного научного исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию проблем оценки и управления активами, инвестиционной привлекательности компаний посвящены труды таких зарубежных авторов, как И.Ансофф, И.Бланк, Ван Хорн и др. Теоретические аспекты анализа и управления активами, оценка инвестиционной деятельности предприятий разработаны в научных трудах российских ученых В.В. Ковалева, Г.В. Савицкой и других.

Изложение основного материала. В сложившихся к началу XXI века условиях хозяйствования конкурентоспособность частного предприятия зависит не только от занимаемой доли рынка, размеров производства, совокупности традиционных ресурсов, но и от наличия у него неосязаемых активов и эффективной системы управления ими.

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 управления неосязаемыми активами и о необходимости разработки специальных управленческих методов и инструментов, позволяющих сформировать действенные

организационно-экономические механизмы накопления неосязаемого капитала отечественными предприятиями.

Результат инновации состоит во внедрении того, чего нет у конкурентов, в создании весьма необычных активов, которые автор предлагает называть неосязаемыми активами. Исходя из этого, можно дать следующее 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 управлять им исходя из потребностей бизнеса, особенно в постиндустриальном обществе.

Интеллектуальный капитал характеризуется тем, что является реальным активом, принадлежит предприятию, является неосязаемым, создает дополнительный доход, им можно управлять в целях роста стоимости бизнеса. Отдельные элементы могут не принадлежать предприятию. Следует подвергнуть сомнению возможности управления клиентским капиталом, а именно – лояльность клиентов в значительной степени зависит от внешних по отношению к частному предприятию факторов (традиций, поведения конкурентов, уровня доходов населения и т. д.). Капитал, заключенный в знаниях, квалификации, компетенции, нельзя считать реальным; а скорее, это потенциальный актив, содержащийся в головах сотрудников, следовательно, может создавать стоимость только в будущем, после реализации этого капитала в такие активы, как эффективные технологии производства и управления, новые клиенты и т. д.

Однако 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 [1, С. 177].

Произведем выделение элементов неосязаемых активов по признаку функции каждого элемента в системе, то есть по способу достижения цели системы. Неодинаковая роль в создании стоимости приводит к выделению **потенциальных** (скрытых, мысленных) и **накопленных** (явных) **неосязаемых активов.**

То есть, активы – это 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 [2, С. 21].

Выделены следующие элементы:

- ⊙ структурные активы;
- ⊙ инновационные активы;
- ⊙ клиентские активы.

Структурные активы обеспечивают устойчивость системы, инновационные активы – развитие системы, клиентские активы – связь системы с внешней средой. Каждый из этих создается персоналом как владельцами потенциальных активов, собственником каждого элемента является частное предприятие.

Каждый элемент отвечает за свое направление создания стоимости: для производства продукции и функционирования бизнеса необходимо организовать людей и процессы (структурные активы), обеспечить продажи (клиентские активы), сохранять конкурентоспособность и обеспечивать рост (инновационные активы).

Каждый из активов имеет содержание, которое отличается от содержания элементов интеллектуального капитала. **Структурные активы** – это не сами структуры управления, информация, процессы и технологии, а **способность** персонала создавать эффективные структуры в будущем. **Инновационные активы** – это не прошлые результаты исследований и разработок, а **способность** персонала создавать такие активы в будущем. **Клиентские активы** – это не лояльность и предпочтения клиентов, а совокупность будущих **усилий и способностей** работников предприятия, направленных на создание соответствующих предпочтений клиентов в будущем.

Величина неосязаемых активов формируется под воздействием факторов внешней и внутренней среды. В процессе производства бизнес через свои активы взаимодействует с рынками продукта (ресурсов), труда, капитала, что формирует и определяет его стоимость и инвестиционную привлекательность.

Взаимосвязь внешних и внутренних факторов с величиной неосязаемых активов проявляется через условия формирования стратегии развития частного предприятия и, как результат, ее реализации. Процесс инвестирования осуществляется в различных вариантах. Выбор наиболее эффективных форм и направлений инвестиций в неосязаемые активы подразумевает: выявление потребности в рамках достижения стратегических целей развития предприятия; определение форм и объемов инвестиций; управление формированием инвестиционной политики в соответствии со сформулированной стратегией развития предприятия; управление разработкой и реализацией инвестиционных проектов. Под

интенсивностью инвестиционной деятельности понимается динамический процесс инвестирования в неосязаемые активы с целью достижения стратегических целей развития предприятия, через инвестиции в основной и оборотный капитал. Только частный бизнес в большей степени заинтересован в наращивании портфеля неосязаемых активов и они, в свою очередь, оказывают наибольшее влияние на деятельность частного предприятия. Влияние инвестиционной политики на величину неосязаемых активов частного предприятия проявляется двояко: во-первых, как результат реализации самой инвестиционной политики, во-вторых, в зависимости от специфики привлекаемых источников финансирования. Под инвестиционной политикой понимается система мероприятий, позволяющая обеспечить выгодное вложение и быструю окупаемость реальных инвестиций, направленных на достижение стратегической цели развития частного предприятия.

В зависимости от этапа жизненного цикла меняется интенсивность инвестиционной деятельности предприятия. Данный подход позволяет расширить классификацию существующих направлений управления активами, следующим классифицирующим признаком: уровень инвестиционной активности.

Следовательно, в зависимости от уровня инвестиционной активности выделим следующие направления процесса управления неосязаемыми активами частного предприятия:

- ⊙ активная инвестиционная политика;
- ⊙ умеренная инвестиционная политика;
- ⊙ пассивная инвестиционная политика.

Расчет величины неосязаемых активов основан на расчете текущей стоимости инвестиций в создание этих активов; с этой целью обоснована необходимость выделения издержек инвестиционного характера из всей совокупности расходов на содержание неосязаемых активов.

Предложена концепция неосязаемых активов на основе интеллектуального капитала, заключающаяся в выделении потенциальных и накопленных неосязаемых активов и их классификации на структурные (обеспечивают устойчивость системы), инновационные (развитие системы) и клиентские активы (связь с внешней средой).

Итак, величина неосязаемых активов может быть определена как текущая стоимость будущих инвестиций в создание этих активов.

Модель определения величины неосязаемых активов будем строить на основании классификации издержек (инвестиций), связанных с созданием неосязаемых активов по направлениям их осуществления:

- ⊙ на создание структурных активов;
- ⊙ на создание инноваций;
- ⊙ на создание клиентских активов.

Будем относить данную модель к методам не доходного, а затратного подхода. В то же время, в отличие от традиционного затратного подхода, он будет основан не на прошлых, а на будущих издержках частного предприятия по созданию активов.

В основе данного деления лежит классификация издержек частной фирмы по привлечению и использованию неосязаемых активов при условии, что инвестиции на содержание и развитие персонала и менеджмента также подлежат классификации на **структурные, инновационные и клиентские**.

При определении состава издержек следующим этапом работы будет являться отбор тех издержек, которые по своему содержанию являются инвестициями в создание соответствующих активов. При этом часть издержек исключим в связи с тем, что они имеют затратный характер, а не инвестиционную составляющую. Предположим, что в состав издержек инвестиционного характера могут войти следующие расходы частного предприятия:

- ⊙ расходы на повышение квалификации;
- ⊙ расходы на осуществление мероприятий по повышению удовлетворенности персонала предприятия и на создание корпоративной культуры;
- ⊙ расходы на оплату труда, которые будут компенсировать действия персонала, направленные на создание конкурентных преимуществ;
- ⊙ расходы на совершенствование структур и инструментов управления (например, система качества);
- ⊙ расходы на приобретение информации;
- ⊙ расходы на создание бренда;
- ⊙ расходы на НИОКР.

Каждый вид расходов проявляется в виде конкретных мероприятий, требующих финансирования, например, направление сотрудников предприятия на стажировку, повышение квалификации, совместный отдых, создание корпоративной эмблемы и т.д.

Будем рассматривать расходы на эти мероприятия как инвестиции, от которых требуется воплощение в виде определенного актива, поэтому, необходимо:

- ⊙ провести анализ на наличие рисков, которые могут привести к потере инвестиций;

○ оценить результаты, проявляющиеся не только в росте финансовых показателей, но и в улучшении нефинансовых показателей (неосязаемых факторов).

Понятие инвестиционной активности часто связывают как с величиной капитальных вложений, так и с величиной денежного потока (внутренне генерируемых денежных средств, внутренних источников развития) предприятия.

Разработанный автором подход к количественной оценке уровня инвестиционной активности предприятия (ИАП) основан на соотношении прироста стоимости неосязаемых активов как результата общих капиталовложений к величине стоимости внутренних источников (сумма чистой прибыли за отчетный период и величина амортизационных отчислений за отчетный период).

Анализ показал, что динамика предлагаемого показателя инвестиционной активности предприятия тесно связана с этапом жизненного цикла предприятия (табл. 1).

Таблица 1

Основные направления инвестиционной политики частного предприятия на этапах жизненного цикла

Этап жизненного цикла	Направления инвестиционной политики частного предприятия
1	2
Рождение (создание)	<ul style="list-style-type: none"> – освоение, формирование новых видов бизнеса, новых видов продукции, технологий (производств), материалов, новых рынков; – привлечение инвесторов для создания венчурного бизнеса; – поиск и привлечение «дешевых» источников финансирования; – создание благоприятных условий для привлечения инвестиций
Рост	<ul style="list-style-type: none"> – наращивание объемов производства; – привлечение инвестиций для приобретения высокотехнологичного оборудования и пополнения краткосрочного капитала; – развитие за счет интеграционных процессов; – наращивания долгосрочных активов на основе оптимизация источников финансирования за счет привлечения долгосрочных обязательств
Стабилизация	<ul style="list-style-type: none"> – сохранение конкурентной позиции на рынке; – развитие за счет интеграционных процессов (слияние, поглощение, присоединение, обмен); – страхование и получение соответствующих гарантий от некоммерческих рисков и т. д.

Окончание табл. 1

1	2
Упадок (стагнация)	<ul style="list-style-type: none"> – сокращение активов; – обеспечение эффективного использования ресурсных возможностей предприятия; – предупреждение банкротства на основе ликвидации убыточных подразделений, продажа части имущества и т. д.

Для расчета эффективности инвестиций в неосязаемые активы предлагается использовать коэффициент эффективности, который будет рассчитываться как отношение вклада неосязаемых активов (в целом и по видам) в реальную стоимость бизнеса на любой момент времени к величине неосязаемых активов, рассчитанной как сумма дисконтированных инвестиций.

Выводы. По результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы. Под процессом управления неосязаемыми активами будем понимать поведение менеджера, ориентированное на достижение уровня инвестиционной активности характерного для реализации стратегии развития частного предприятия или радикальное обновление бизнеса. В свою очередь, предприниматель, четко представляющий фактическое состояние и потенциал неосязаемых активов, может правильно определить стратегию развития бизнеса.

Процесс управления неосязаемыми активами должен направляться выбранной собственниками сформулированной стратегией развития предприятия, которой должны быть подчинены все работы по ее реализации.

Оценка финансового эффекта от управления неосязаемыми активами 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.

Список использованной литературы:

1. *Кивачук В.С.* Экономический анализ и контроль при оздоровлении предприятия : монография / *В.С. Кивачук.* – Брест : Издательство БрГТУ, 2007.
2. *Нидлз Б.* Принципы бухгалтерского учета / *Б.Нидлз, Х.Андерсон, Д.Колдуэлл* : пер. с англ. *Я.В. Соколова.* – 2-е изд. – М. : Финансы и статистика, 1994.

ПРИЙМАЧУК Ирина Васильевна – магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита УО «Брестский государственный технический университет».

Научные интересы:

– основы экономической теории;

– теоретические основы бухгалтерского учета.

Тел.: (+37529)793–34–52 (МТС), (80162)228–470.

E-mail: primaira@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 30.07.2014