

ГОРОХОВЕЦЬ

Юлія Анатоліївна
Ledyou9@gmail.comаспірант, Національна
академія статистики,
обліку і аудиту, головний
бухгалтер, ТОВ "Арніка
Альтіссіма"

УДК 657.421.3

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ
ЯК ЗАСОБУ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВАРТІСНО-
ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯDEVELOPMENT OF ECONOMIC ANALYSIS OF INTANGIBLE ASSETS AS A
MEANS OF INFORMATION SUPPLY OF VALUE BASED MANAGEMENT

Стаття присвячена дослідженню традиційних та вартісно-орієнтованих методик економічного аналізу нематеріальних активів. В статті обґрунтована необхідність розробки стратегічної панелі індикаторів для забезпечення інформаційної підтримки VBM.

Статья посвящена исследованию традиционных и стоимостно-ориентированных методик экономического анализа нематериальных активов. В статье обоснована необходимость в разработке стратегической панели индикаторов для обеспечения информационной поддержки системы VBM.

The article is devoted to the study of traditional and cost-oriented methods of economic analysis of intangible assets. The article substantiates the need to develop a strategic indicator panel to provide information support to the VBM system.

Ключові слова: нематеріальні активи, аналіз нематеріальних активів

Ключевые слова: нематериальные активы, анализ нематериальных активов

Keywords: intangible assets, analysis of intangible assets

ВСТУП

Удосконалена методика економічного аналізу нематеріальних активів полягає в інтерпретації даних про нематеріальні ресурси підприємства з метою формування об'єктивної думки про процес трансформації вартості його нематеріального капіталу, що відбувається через бізнес-процеси підприємства, в яких він використовується і забезпечує створення вартості протягом тривалого часу. Реалізація визначеної цілі передбачає як аналіз існуючого процесу створення вартості підприємства шляхом використання наявних у нього нематеріальних активів (далі – НА) із врахуванням впливу внутрішніх та зовнішніх факторів генерування та руйнування їх вартості, так і проведення економічного аналізу процесу формування майбутньої економічної вартості на основі встановлення можливих шляхів підвищення ефективності використання наявних НА в існуючих та нових бізнес-процесах з врахуванням зміни факторів фундаментальної вартості.

МЕТА РОБОТИ полягає в дослідженні та удосконаленні традиційних та вартісно-орієнтованих методик економічного аналізу нематеріальних активів

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є положення теорії інтелектуального капіталу, концепції вартісно-орієнтованого управління, а також праці вітчизняних та зарубіжних вчених і дослідників з питань розвитку обліково-аналітичного забезпечення вартісно-орієнтованого управління НА підприємств.

Під час дослідження використано методи порівняльного аналізу та синтезу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Проведений аналіз наукових публікацій зарубіжних (Н. Бонтіс, Д. Волков, Т. Гараніна, Б. Лев, Б. Марр, К.О. Салліван, Т. Стюарт, Дж. Шіума та ін.) та вітчизняних науковців (І.М. Боярко, О.Б. Мних, Я.В. Самуєвич, Н.В. Овчарова, О.М. Сохацька, І.В. Стояненко та ін.) дозволяє констатувати, що в останні роки дослідниками було обґрунтовано беззаперечність пріоритетності ролі нематеріальних активів у процесі формування вартості підприємства поряд з фінансовими факторами, оскільки в умовах сьогодення саме аналіз нематеріальних факторів дозволяє виявити шляхи досягнення фінансових результатів діяльності підприємства. На сьогодні вченими виділяється значна кількість пропозицій щодо формування підсистеми економічного аналізу НА як складової системи вартісно-орієнтованого управління (VBM) підприємством, які можна об'єднати в дві основні групи (рис. 1). Запропонована модель (рис. 1) відображає взаємозв'язок між удосконаленнями чинної системи бухгалтерського обліку та економічного аналізу в частині НА в напрямі підвищення ефективності VBM нематеріальними драйверами вартості. На основі використання фінансової та нефінансової інформації про НА підприємства на конкретному підприємстві може проводитись удосконалення існуючих методик економічного аналізу НА або впроваджуватись вартісно-орієнтовані методики. У випадку невідповідності аналітичної інформації про нематеріальні драйвери створення вартості запитам суб'єктів VBM на основі механізму зворотного зв'язку мають бути проведені часткові удосконалення або докорінна трансформація існуючих методик збору, формування, обробки та представлення обліково-аналітичної інформації.



Рис. 1. Розвиток системи обліку та економічного аналізу як засобу інформаційного забезпечення вартісно-орієнтованого управління

I. Удосконалені традиційні методики економічного аналізу НА в більшості випадків передбачають змістовне розширення НА до рівня нематеріальних ресурсів та встановлення їх ролі в формуванні вартості підприємства, серед них можна виділити дві групи показників: *одиничні та інтегральні*.

Одиничні – стосуються нових видів НА та їх більш деталізованих складових, які виокремлюються вітчизняними вченими (права на ринкові активи, права на людські активи тощо), а також тих видів нематеріальних ресурсів, які не визнаються в системі бухгалтерського обліку як активи підприємства, однак забезпечують формування його вартості. В окремих випадках за неможливості розрахунку фінансових показників для управління вартістю розробляються нефінансові показники, оскільки згідно концепції VBM мають враховуватись всі існуючі нематеріальні фактори, що істотно впливають на вартість і можуть піддаватись впливу суб'єктів управління. Розробка таких одиничних показників зазвичай здійснюється за умови запровадження на підприємстві комплексних систем управління, наприклад, “Системи збалансованих показників” (BSC), “Skandia Navigator”, “Value Explorer” та ін.

Інтегральні – забезпечують одночасне вимірювання вартості всіх наявних на підприємстві НА (інтелектуального капіталу) на основі прямого розрахунку, тобто визначення їх вартості без співвідношення з ринковою вартістю підприємства. Як відмічає проф. Б. Лев, доцільність використання інтегральних показників у процесі управління НА пов'язана з тим, що інвестора більшою мірою цікавить їх загальна вартість, що не відображені в бухгалтерському балансі підприємства [1, с. 304]. Однак, інтегральні показники з позиції VBM виконують переважно індикативну функцію, фіксуючі загальну динаміку вартості НА підприємства, що дозволяє визначити доцільність реалізації загальної стратегії управління ними, а не окремі аспекти її застосування в частині всієї існуючої номенклатури нематеріальних драйверів формування вартості.

Існує ряд моделей, розроблених зарубіжними дослідниками, що дозволяють розрахувати вартість НА, які забезпечують генерування вартості підприємства (“Індекс створення вартості” (Value creation index), “Розрахована нематеріальна вартість” (Calculated

Intangible Value), “Віддача від капіталу знань” (Knowledge Capital Earnings), “Індекс капіталу знань” (Knowledge Capital Index), “Рівняння капіталу знань” (Knowledge Capital Equation), “Інтелектуальний коефіцієнт доданої вартості” (Value Added Intellectual Coefficient) та ін.). Основними перевагами застосування таких інтегральних показників в системі VBM є їх прогностична здатність, орієнтованість на використання внутрішніх джерел інформації для розрахунку (облікової інформації), базування на концепції інтелектуального капіталу. Недоліками, які перешкоджають їх широкому та універсальному застосуванню, є необхідність використання внутрішньої інформації, що не відображається в фінансовій звітності підприємства, галузева прив'язка для одержання нормальних значень (прибутку, ставки дисконтування), неврахування інших видів капіталу, що також впливають на ринкову вартість підприємства (екологічний, соціальний, мережевий тощо).

При виборі інтегрального показника як засобу інформування суб'єктів вартісно-орієнтованого управління про нематеріальні драйвери створення вартості обов'язково слід враховувати динаміку його кореляції з показниками ринкової вартості підприємства. Показник управління нематеріальною вартістю як єдиний інструмент не може використовуватись для прийняття рішень, тому на конкретному підприємстві може бути впроваджено декілька таких показників, які можуть бути об'єднані в панель індикаторів нематеріальної вартості.

II. *Вартісно-орієнтовані методики економічного аналізу НА* передбачають одночасне використання облікових даних та інформації з фінансових ринків про ринкову вартість підприємства під час їх реалізації. Таким чином, ринкова вартість, що відображає оцінку компанії інвесторами відповідно до їх очікувань щодо її майбутньої доходності, виступає критерієм для порівняння при розрахунку різних аналітичних показників щодо НА підприємства. Такі методики передбачають, що ринкова вартість компанії, встановлена на фінансових ринках, є функцією різних видів активів підприємства, зокрема, нематеріальних.

Ринкова вартість (ринкова капіталізація підприємства) є динамічним поняттям, що перебуває під впливом постійних змін внаслідок зміни очікувань інвесторів щодо майбутньої прибутковості підприєм-

ства. Ринкова вартість використовувалась в системі економічного аналізу і раніше, однак її активне застосування в умовах постіндустріальної економіки обґрунтовується необхідністю усунення недоліків облікової системи підприємства, яка не дозволяє забезпечити формування достовірної та релевантної інформації про нематеріальні драйвери створення вартості. Аналіз ринкової вартості у співвідношенні з іншими обліковими показниками дозволяє відобразити всі нематеріальні ресурси, які забезпечують створення вартості підприємства.

Як відмічає проф. Р.С. Хігінс [2, с. 41-42], ринкова вартість дозволяє більш точно відобразити економічну дійсність, а існування проблеми розриву між ринковою і балансовою вартістю повною мірою ніколи не вдасться вирішити внаслідок неможливості повної відмови від застосування історичної оцінки у бухгалтерському обліку. Тому застосування показника ринкової вартості в процесі здійснення економічного аналізу НА слід розглядати як спосіб підвищення релевантності аналітичної інформації, що створює передумови для підвищення ефективності управління нематеріальними драйверами вартості.

Найбільш поширеним методом оцінки НА, що відноситься до цієї групи, є здійснення порівняння між ринковою та балансовою вартістю чистих активів підприємства (Market-to-Book Value). Оскільки застосування двох даних підходів до оцінки підприємства ніколи не дає однакового результату, то на основі виявлення відхилень між одержаними результатами аналізу можна розрахувати вартість наявного інтелектуального капіталу підприємства. Дану модель в своїх дослідженнях використовувала значна кількість дослідників, що є представниками теорії інтелектуального капіталу – Е. Брукінг, Л. Едвінссон, Т. Стюарт.

Хоча такий метод розрахунку потребує мінімум інформації, однак не повною мірою враховує вплив інших факторів (вплив матеріальних активів, дерегуляція економіки, політичне лобювання тощо) на виникнення розриву між ринковою та балансовою вартостями. Існування вищенаведених недоліків зумовило необхідність удосконалення даного методу, зокрема, шляхом удосконалення порядку розрахунку показника балансової вартості чистих активів. Так, при порівнянні ринкової вартості та балансової вартості шляхом їх ділення – при розрахунку коефіцієнта Тобіна, розробниками запропоновано використовувати не первісну, а відновлювальну вартість чистих активів підприємства, що на їх думку сприятиме підвищенню більш ефективному відображенню економічної реальності. У той же час, деякі дослідники, зважаючи на трудомісткість процесу визначення відновлювальної вартості чистих активів підприємства, пропонують використовувати їх первісну або справедливую вартість.

Окрема група вчених, розробляючи власні моделі оцінки НА у співвідношенні з ринковою вартістю, намагається деталізувати структуру різниці між ринковою вартістю та балансовою вартістю активів. Так, розробники моделі “Оцінювання нематеріальних активів” (Intangible Assets Valuation) П.Х. Салліван (мол.) та П.Х. Салліван [3, с. 333-335] вважають, що розуміння різниці між ринковою вартістю та балансовою

вартістю чистих активів як нематеріальних активів підприємства є досить спрощеним, оскільки воно не враховує сутності поняття “ринкова вартість”, яка включає не лише вартість активів, а й вартість майбутніх грошових потоків, що можуть генеруватися підприємством у майбутньому. Автори також висувують припущення, що інноваційні НА не лише забезпечують генерування вартості підприємства, а одночасно впливають на більш ефективне функціонування матеріальних активів та інших наявних на підприємстві НА (репутація, клієнтські зв'язки, формування патентних портфелів тощо). В результаті ними була запропонована модель, згідно якої ринкову вартість підприємства слід визначати як суму вартості його матеріальних активів, чистої приведенної вартості доходів від його інтелектуального капіталу, чистої приведенної вартості доходів від комплементарних активів підприємства та чистої приведенної вартості доходів, генерованих структурним капіталом.

Незважаючи на те, що модель “Оцінювання НА” дозволяє більш детально “розшифрувати” нематеріальну компоненту ринкової вартості підприємства, створюючи більш деталізований інформаційний простір для ефективного управління нею, основною проблемою її практичного застосування є розподіл цієї різниці між запропонованими структурним компонентами. Для цього має бути належним чином удосконалена чинна система бухгалтерського обліку в частині класифікації, системи рахунків та бухгалтерської звітності щодо НА (у контексті ідентифікації та визнання інтелектуального та структурного капіталу як складових елементів НА підприємства), а також в частині виокремлення окремих видів доходів від різних елементів НА.

Ще одна подібна модель – “Ринкова вартість, визначена інвестором”, запропонована К. Стендфілдом [3, с. 320-323], в основу якої покладено припущення, що причиною різниці між ринковою та балансовою вартістю підприємства є відсутність стійких конкурентних переваг та матеріалізованої вартості інтелектуального капіталу, під якою розуміється наявний на підприємстві інтелектуальний капітал, реалізований у вигляді об'єктів інтелектуальної власності підприємства, а також ерозія інтелектуального капіталу. Остання є характеристикою зменшення вартості наявного інтелектуального капіталу внаслідок неефективного управління ним на підприємстві.

Однією зі складових ринкової вартості також є стійкі конкурентні переваги, які виникають внаслідок використання наявних на підприємстві НА таким чином, що створюються умови для балансування між існуючим та майбутнім попитом шляхом реалізації різних видів стратегічних ініціатив (конкурентна дивергенція (бенчмаркінг), часова конкуренція по виробництву продукції, впровадження системи менеджменту знань тощо). Таким чином, визначальною особливістю моделі оцінки вартості НА К. Стендфілда є розширення нематеріальних складових ринкової вартості, зокрема, шляхом виділення динамічних компонентів, які зменшують частку інтелектуального капіталу (ерозія) та збільшують її (стійкі конкурентні переваги). При використанні такої моделі на підприємстві має бути удосконалена система бухгалтерського

обліку в частині розробки рахунків (витрат і доходів) та системи облікової оцінки ерозії капіталу та формування конкурентних переваг від використання НА.

Розглянуті вище моделі оцінки НА (Market-to-Book Value”, “Оцінювання нематеріальних активів”, “Ринкова вартість, визначена інвестором” є прикладами комплексних показників, внаслідок чого окремі дослідники називають їх моделями оцінки нематеріального (інтелектуального) капіталу через їх здатність встановити загальну вартість всіх наявних на підприємстві НА.

Окрім комплексних показників, які стосуються взаємозв'язку НА з процесом створення вартості, в останні роки зарубіжними дослідниками з метою удосконалення системи VBM розробляються показники, які характеризують вплив додаткового розкриття облікової інформації про НА на ринкову вартість підприємства. В даному випадку об'єктом управління виступають не самі НА підприємства, а процес розкриття інформації про них (в широкому розумінні) у фінансовій та нефінансовій звітності. Відповідно, процес розкриття і оприлюднення облікової інформації про НА розглядається дослідниками як засіб підвищення інформаційної прозорості, що зменшує інформаційну асиметрію між менеджментом та стейкхолдерами, збільшуючи ринкову вартість підприємства.

На думку М.Дж. Абдулмохаммаді, значне розширення публічної інформації про інтелектуальний капітал покращує вартість цінних паперів та зменшує неправильну оцінку цін акцій компаній [4, с. 414]. В основі вищенаведеного підходу покладено сигнальну теорію, яка ґрунтується на припущеннях, що менеджери краще поінформовані про фактори створення вартості підприємства, ніж різні групи стейкхолдерів, та мають при цьому інформаційні переваги, оскільки можуть забезпечувати таке розкриття інформації про фактори створення вартості (сигналізування), що може непрямо впливати на її збільшення. Виходячи з положень сигнальної теорії, ті підприємства, які мають важливі НА, що не відображаються в традиційній фінансовій звітності, будуть більш активно додатково розкривати інформацію про них в бухгалтерській звітності, а ті підприємства, які мають ерозійні НА, або втрата / продаж яких в ближчому минулому призвели до руйнування вартості, не будуть розкривати додаткову інформацію про НА.

У той же час, рівень впливу додаткового розкриття облікової інформації залежить від ступеня ефективності фондового ринку. У випадку неефективності ринку такі ініціативи підприємства не матимуть особливого впливу на інвесторів, оскільки на неефективному ринку (при слабкій формі ефективності), згідно гіпотези ефективного ринку Ю Фами, ринкова вартість відображає лише минулу загальнодоступну інформацію, що стосується НА, не враховуючи прогнозні дані та внутрішню інформацію, яка може бути представлена шляхом здійснення публікації додаткових звітів (управлінських, інтегрованих, корпоративних тощо). Тому при розкритті додаткової інформації про НА підприємств в Україні, де фондовий ринок характеризується низькою ефективністю, слід обов'язково проводити кореляційний аналіз її впливу на ринкову

капіталізацію.

Базуючись на положеннях сигнальної теорії Ф. Вергауен, Л. Боллен та Е. Орбанс [5, с. 1174-1175] провели аналіз взаємозв'язку між розкриттям інформації в розрізі традиційних елементів інтелектуального капіталу (людського, структурного та клієнтського капіталу) з показником співвідношення ринкової та балансової вартості. За результатами дослідження автори встановили, що при розкритті інформації про “приховані нематеріальні ресурси”, що не відображаються як активи підприємства, а також інформації про витрати, понесені на створення (витрати на розробки) та їх удосконалення НА, відбувається зростання ринкової вартості підприємства, оскільки інвестори за допомогою цієї інформації краще оцінюють перспективи його подальшого розвитку на основі врахування прихованих нематеріальних драйверів вартості.

Облікова інформація, яка розкривається в додатковій бухгалтерській звітності, повинна: орієнтуватись на суб'єктів VBM; розкривати під іншим кутом, деталізувати або доповнювати існуючу інформацію про НА; стосуватись тих НА, які забезпечують генерування або руйнування вартості підприємства.

Проведений аналіз показників, які можуть використовуватись для формування інформаційного забезпечення VBM нематеріальними активами, у розрізі виділених підходів (рис. 1), дозволяє констатувати, що для їх ефективного використання на конкретному підприємстві необхідною є розробка стратегічної панелі індикаторів, яка дозволяє інтегрувати в єдину систему різні види аналітичних показників і методик економічного аналізу; скоординувати всі наявні процеси, пов'язані з використанням НА, контролювати обрану стратегію управління вартістю. Для її впровадження на підприємстві необхідно забезпечити інтеграцію комп'ютерної системи бухгалтерського обліку та аналітичної системи у складі управлінської системи вищого рівня, яка забезпечуватиме збір, обробку, збереження та передачу в необхідному вигляді інформації про нематеріальні драйвери створення вартості різним групам зацікавлених користувачів.

Список використаних джерел

1. Lev B. Intangible assets: concepts and measurements / B/ Lev // Encyclopedia of social measurement. – 2005. – Vol. 2. – P. 299-305.
2. Хиггинс Р.С. Финансовый анализ: инструменты для принятия бизнес-решений. – М.: ООО “И.И.Д. Вильямс”, 2007. – 464 с.
3. Sullivan P.H. Valuing intangibles companies: an intellectual capital approach / Patrick H. Sullivan Jr, Patrick H. Sullivan Sr // Journal of Intellectual Capital. – 2000. – Vol. 1 No. 4. – P. 328-340.
4. Abdolmohammadi M.J. Intellectual capital disclosure and market capitalization / M.J. Abdolmohammadi // Journal of Intellectual Capital. – 2005. – Vol. 6 (3). – P. 397-416.
5. Vergauwen Ph. Intellectual capital disclosure and intangible value drivers: an empirical study / Philip Vergauwen, Laury Bollen, Els Oirbans // Management Decision. – 2007. – Vol. 45, No. 7. – P. 1163-1180.