

10.22. КАК ИЗМЕРИТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Хайрутдинов З.Р., аспирант кафедры экономического анализа и финансового менеджмента;
Хайрутдинова Р.Р., аспирант кафедры экономики недвижимости

Российский государственный торгово-экономический университет

В современных условиях бизнес не стоит на месте. Турбулентное развитие общества и экономики диктует новые правила игры участникам рыночных отношений. Интересы одних преследуют инвесторы и собственники бизнеса, интересы других – прерогатива деятельности менеджера звена. Очевидно, что действенным инструментом удовлетворения интересов указанных сторон является оценка интеллектуального капитала компании и управление им. Существующие учетные алгоритмы не позволяют в полной мере оценить потенциал компании, ее конкурентные преимущества и человеческий капитал, которые в неявной форме формируют интеллектуальный капитал организации. Поэтому в данной статье авторы предлагают действенную методику оценки элементов интеллектуального капитала, основанную на сочетании количественной и качественной (экспертной) оценки. В ней совмещены учетно-аналитические процедуры с корректировкой на качественные характеристики деятельности бизнес-единицы, что делает ее более гибкой и применимой для целей управления.

В современной экономике интеллектуальный капитал (ИК) становится основой благосостояния. Именно он определяет конкурентоспособность экономических систем, выступает ключевым фактором их развития. Способность экономики создавать и эффективно использовать интеллектуальный капитал во многом определяет экономический потенциал страны.

Эффективность управления компанией прямо пропорциональна адекватно проведенному анализу ситуации на предприятии. При этом важно оценивать и те элементы потенциала организации, которые не охватываются традиционной системой бухгалтерского учета, а следовательно, не находят полного отражения в финансовой отчетности – в первую очередь интеллектуальный капитал. Поэтому, для успешного управления компанией необходимо выявлять интеллектуальный капитал организации, проводить правильную оценку его элементов и формировать стратегию в соответствии с полученными результатами. Этим и обусловлена актуальность настоящего исследования.

Целью данной статьи является разработка методики оценки интеллектуального капитала (его элементов) путем выбора из существующих методов наиболее подходящих, их развитие и применение на практике для конкретной компании.

Отметим, что под интеллектуальным капиталом в рамках системы бухгалтерского учета в Российской Федерации понимается категория «нематериальные активы» (НМА) [1]. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) для этих целей используют термин, дословно переводящийся с языка оригинала как «неосозаемые активы» (intangible assets). Вопрос тождественности указанных понятий является темой отдельного исследования и не рассматривается в рамках данной статьи. Для упрощения и доступности изложения материала автор использует данные понятия как синонимы.

По мнению Селиверстовой Е.С., в современной практике российских организаций редко используются подходы, повышающие качество и полезность бухгал-

терской отчетности в качестве информационной базы для принятия решений заинтересованными лицами. В результате возникает парадоксальная ситуация. С одной стороны, компании и инвесторы признают значимость нематериальных активов как источника создания стоимости, и как основной показатель развития экономики. С другой – существует огромный разрыв между рыночной ценой компании и стоимостью ее чистых активов. Это свидетельствует о том, что нематериальные активы не учитываются в бухгалтерском учете. В то время как их доля в рыночной стоимости организаций составляет значительную часть и продолжает расти [7, с. 10] (рис. 1).

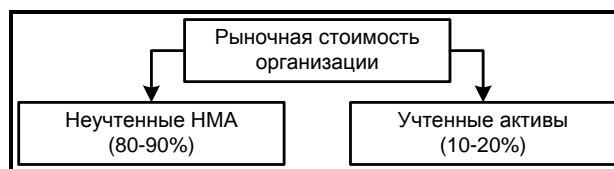


Рис. 1. Структура рыночной цены фирмы

Объективно, несовершенство действующих в РФ правил формирования и отражения в публичной отчетности информации о нематериальных активах приводит к образованию существенного разрыва между балансовой стоимостью нематериального актива и его справедливой рыночной стоимостью [8, с. 70].

При анализе существующих подходов к учету нематериальных активов можно сделать вывод, что большинство из них либо списаны на расходы, либо вообще никак не учтены, потому что:

- во-первых, не проходят критериев признания;
- во-вторых, даже после постановки на баланс имеются «неясности» в учетных процедурах (табл. 1).

Таблица 1
Структура активов российских организаций¹

Активы организации (Валюта баланса)		
Нематериальные активы (НМА)		Материальные активы
Неучтенные на балансе	Учетные на балансе	Учетные на балансе
0%	0,2% – по экономике в целом; 1,2% – в сфере НИОКР	99,8% – по экономике в целом; 98,8% – в сфере НИОКР

На основе изучения предметной научно-исследовательской и практической литературы за последние 3-7 лет можно констатировать, что различные авторы (Як Фитц-Энц, Э. Брукинг, Л. Эдвинсон, Карл-Эрик Свейби, А.И. Добрынин, Б.Б. Леонтьев, Д. Нортон, Р. Каплан и другие) по-своему выделяют составляющие интеллектуального капитала организации. Однако, в большинстве своем их размышления об экономической сущности интеллектуального капитала и его элементах сводятся к следующей его структуре:

- человеческий капитал;
- организационный (структурный) капитал;
- потребительский (отношенческий) капитал.

Вопрос оценки интеллектуального капитала встал особо остро, когда появились компании, материальные активы которых были малы, но имелся потенциал для дальнейшего развития за счет нематериальных активов. Для привлечения инвесторов понадобилось оценивать интеллектуальный капитал. Были разработаны качественные и количественные модели оценки

¹ Источник: Росстат, Финансы России – 2010 г. [10].

интеллектуального капитала, а также стратегии для дальнейшего управления и увеличения данного капитала в зависимости от стратегий фирм [6, с. 1].

В существующей практике инвесторами рассматриваются варианты принятия решений о вложении средств в реализацию того или иного проекта. Определив перспективное направление инвестирования, каждый инвестор изучает потенциальных исполнителей проекта с целью оценки их финансового положения и финансовых рисков, связанных с конкретной организацией – исполнителем. Следовательно, инвестору нужен эффективный инструмент, позволяющий максимально достоверно оценить реальный потенциал бизнес – единицы.

Подобные цели, но в несколько иной плоскости, может преследовать и собственник бизнеса. Ему важно знать:

- насколько эффективен менеджмент в компании;
- насколько усилие руководителей разных уровней соответствуют стратегии и миссии организации.

Если деловые решения, принимаемые управленцами, идут в унисон с общей стратегией развития компании, то это находит отражение в приросте нематериальной составляющей бизнеса – его интеллектуальном капитале, нематериальных активах, потенциале. А в результате – росте конкурентных преимуществ и возрастающей рентабельности бизнеса.

Действенным методом решения этого вопроса может служить измерение нематериальных (неосязаемых) активов организации, не учитываемых на балансе, но функционирующих в ее хозяйственном обороте и влияющих на конечные финансовые показатели. Проанализировав существующие в настоящее время подходы к оценке НМА (интеллектуального капитала) компании, автором предлагается методика, основанная на сочетании моделей качественной (экспертной) и количественной оценки элементов интеллектуального капитала.

Из всего многообразия выделенных К.-Э. Свейби методов измерения интеллектуального капитала, автор предлагает использовать сочетание двух: метода прямого измерения интеллектуального капитала (direct intellectual capital, DIC) и метода сбалансированных показателей (от «система сбалансированных показателей» – ССП, англ. balanced scorecard, BSC). Содержание, сферы применимости, а также преимущества и недостатки данных методов достаточно хорошо освещены в профессиональной литературе, поэтому автор, опираясь на уже имеющуюся информацию, ставит цель раскрыть их практическое применение для условий конкретной организации.

Процедуру оценки элементов ИК автор предлагает осуществлять в следующей последовательности перечисленной ниже.

1. Определение ключевых показателей, отражающих их вклад внутри элемента ИК в формирование его стоимости. Информация о ключевых показателях и их значениях может быть получена на основе анкеты, которая заполняется по данным конкретной организации (табл. 2).

2. Установление экспертным путем весовых долей (коэффициенты значимости) для каждого показателя, исходя из того, насколько важен показатель для формирования стоимости конкретного элемента ИК (по терминологии Р. Каплана и Д. Нортон – «связь показателей со стратегией» компании [4, с. 231]).

3. Определение итоговых средневзвешенных коэффициентов (балльной оценки) в разрезе каждого элемента ИК (корректирующие коэффициенты) (табл. 3).

4. Количественная оценка ИК по методу прямого измерения каждого его элемента.

Таблица 2

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЛЯ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЭЛЕМЕНТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА²

Наименование	2012
1. Средний взвешенный возраст работников, лет	-
2. Средний взвешенный стаж работы в компании, лет	-
3. Доля сотрудников, имеющих соответствующий уровень подготовки, %, в том числе:	-
• одно и более высших образования;	-
• научную степень (кандидат, доктор наук), звание (доцент, профессор);	-
• международные звания и степени (доктор философии)	-
4. Доля сотрудников, прошедших профессиональное обучение в течение периода (отчетный год), %	-
5. Доля издержек на профессиональное обучение сотрудников, повышение квалификации, в общей величине расходов, %	-
6. Коэффициент внутренней мобильности, %	-
7. Удельный вес годового фонда заработной платы работников компании (без страховых начислений), в общей сумме расходов, %	-
8. Удельный вес годового бонуса или иных дополнительных вознаграждений сотрудникам (без страховых начислений), в общей сумме расходов, %	-
9. Доля затрат на содержание социальной инфраструктуры (в т.ч., расходы на выплату льгот и компенсаций за неблагоприятные условия труда), в общей сумме расходов, %	-
10. Коэффициент использования персонала, в целом по организации, %	-
11. Доля работников аппарата управления, в общей численности персонала на конец года, %	-
12. Доля работников, занятых профильной деятельностью, в общей численности персонала на конец года, %	-
13. Коэффициент обеспеченности персоналом, %	-
14. Коэффициент текучести кадров, %	-
15. Доля лицензий (патентов, ноу-хау и прочее), которые задействованы деятельности организации/ проектах, в общем объеме (кол-во) имеющихся лицензий, %	-
16. Удельный вес платежей (роялти и прочее) за использование лицензий (патентов и прочее) сторонних организаций, в общей сумме расходов по данному проекту, %	-
17. Стоимость программного обеспечения (ПО), неучтенного на балансе организации на конец года, руб.	-
18. Уровень автоматизации труда (доля работ, выполняемых с применением технических и программных средств), %	-
19. Доля затрат на рекламную кампанию, развитие клиентской сети и иных дополнительных мероприятий, в общей сумме расходов, %	-
20. Наличие опыта выполнения подобных инвестиционных проектов (доля в выручке за соответствующий год), %	-
21. Доля проектов, по которым имеются отклонения в сроках выполнения работ, результаты не соответствуют запланированным и т.п., в общей сумме контрактов организации за соответствующий год, %	-
• В том числе проекты по государственным контрактам, %	-

² При расчете показателей учитываются доходы и расходы организации в зависимости от принятого в учетной политике порядка их признания.

Модель количественной оценки интеллектуального капитала может быть представлена в следующем виде [2, с. 15]:

$$C_i = C_h + C_o + C_c, \quad (1)$$

где

C_i – стоимость интеллектуального (intellectual) капитала;

C_h – стоимость человеческого (human) капитала;

C_o – стоимость организационного (organizational) капитала;

C_c – стоимость клиентского (customers) капитала.

При этом финансовую (количественную) оценку каждого элемента ИК можно производить по следующим расчетным формулам.

Человеческий капитал:

$$C_h = (C_f + C_b) * Y + C_e, \quad (2)$$

где

C_f – годовой фонд заработной платы работников компании;

C_b – суммарный годовой бонус или иные дополнительные вознаграждения;

Y – коэффициент (удельный вес) работников, занятых профильной деятельностью, общее количество сотрудников организации за вычетом административного персонала. Коэффициент Y вычисляется экспертным путем и находится в интервале от нуля до единицы;

C_e – величина расходов на обучение персонала и повышение квалификации.

Организационный капитал:

$$C_o = C_i + C_r, \quad (3)$$

где

C_i – стоимость программного обеспечения, не учтенного на балансе организации;

C_r – стоимость положительных результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР).

Потребительский капитал:

$$C_c = C_{gw} + C_{ex}, \quad (4)$$

где

C_{gw} – стоимость деловой репутации компании (стоимость гудвилла), в том числе

$$C_{gw} = (P_f - P_o) / r,$$

где

P_f – фактическая чистая прибыль оцениваемого предприятия;

P_o – ожидаемая чистая прибыль, определяемая путем умножения среднеотраслевой рентабельности активов (R_a или ROA) на величину рыночной стоимости активов предприятия и доли CK ($ЧА$) в структуре активов;

r – коэффициент капитализации, рассчитывается как величина, обратная количеству приносящих избыточную прибыль лет (как правило, от одного года до пяти лет);

C_{ex} – затраты на рекламную кампанию, развитие клиентской сети и иных дополнительных мероприятий.

Следует отметить, что данные расчетные формулы достаточно условны, они могут модифицироваться аналитиком, менеджером путем адаптации к специфике бизнеса конкретной организации. Так как характер интеллектуального капитала и содержание его элементов в какой-то мере уникальны для каждой компании и разнятся в зависимости от профиля ее деятельности, стратегии развития, миссии и прочих отличительных особенностей организации. Вероятно, что

если алгоритм измерения элементов интеллектуального капитала будет подобран адекватно условиям конкретной бизнес – единицы, то результат оценки ИК и решения, принимаемые на его основе, будут правильными и полезными.

Кроме того, при оценке параметра «Ожидаемая чистая прибыль» (P_o) в расчете величины гудвилла [5, с. 27], автор сознательно модифицировал стандартную формулу с тем, чтобы повысить достоверность и упростить расчет. Дело в том, что расчет ожидаемой чистой прибыли в стандартной схеме опирается на статистический показатель среднеотраслевой «Рентабельности собственного капитала», которого нет в федеральных статистических сборниках [3, с. 183]. Следовательно, у аналитика на практике могут возникнуть трудности с поиском подтвержденной информации. В тоже время, в федеральных статистических сборниках есть показатель «Рентабельность активов». Поэтому, на наш взгляд, расчетную формулу целесообразно модифицировать: заменить статический показатель среднеотраслевой «Рентабельность собственного капитал» на показатель среднеотраслевой «Рентабельность активов», умноженный на долю собственного капитала в структуре активов компании. Однако, модификация не только позволяет упростить расчеты, но и по принципу синергии, повышает их достоверность. Справедливо, так как в результате в расчетах участвует не просто чистая прибыль, полученная математическим расчетом, а чистая прибыль, приходящаяся на долю собственного капитала. Что в целом соответствует экономической сущности ИК, который, как правило, неотделим от компании и формируется за счет собственных внутренних источников.

5. Согласование результатов качественного (экспертного) и количественного измерения ИК путем корректировки финансовой оценки каждого элемента ИК на соответствующий корректирующий коэффициент.

6. Получение интегральной оценки интеллектуального капитала.

Таким образом, итоговая формула измерения ИК с учетом коэффициентов корректировки имеет вид:

$$C_i (HMA) = C_h * KCh + C_o * KCo + C_c * KCc, \quad (5)$$

где

KCh , KCo , KCc – коэффициенты корректировки соответствующих элементов интеллектуального капитала.

7. Формирование выводов (мнения) о потенциале анализируемой компании, его совокупном интеллектуальном капитале, получение расчетной величины валюты баланса (активов) путем суммирования полученной интегральной оценки ИК (HMA) и учетной величины активов организации.

По мнению автора, указанная методика позволяет получать достоверную и полезную информацию о потенциале организации на основе перехода от экспертной оценки элементов ИК, учитывающей связь со стратегией организации, к их финансовому измерению. Автор выражает также уверенность в том, что предложенный им вариант оценки HMA (интеллектуального капитала) позволит повысить качество принимаемых решений в области управления компаниями и реализации инвестиционных проектов.

Таблица 3

**МОДЕЛЬ КАЧЕСТВЕННОЙ (ЭКСПЕРТНОЙ) ОЦЕНКИ НМА
ОРГАНИЗАЦИИ [9, С. 165]**

Элементы НМА		Показатели	Фактическое значение ³ (от 0 до 1)	Вес (ранг) (от 0 до 1)	Итоговая оценка, Σ	
Человеческий капитал (<i>Ch</i>)	Состав работников по возрасту	1. Средний взвешенный возраст работников, лет	-	-	-	
	Состав работников по стажу работы	2. Средний взвешенный стаж работы в компании, лет	-	-	-	
	Статистика профессионального обучения персонала		3. Доля сотрудников, имеющих соответствующий уровень подготовки (%), в том числе:	x	x	x
			• одно и более высших образования	-	-	-
			• научную степень (кандидат, доктор наук) звание (доцент, профессор)	-	-	-
			• международные звания и степени (доктор философии)	-	-	-
			4. Доля сотрудников, прошедших профессиональное обучение в течение периода (отчетный год), %	-	-	-
	Квалификационное продвижение		5. Доля издержек на профессиональное обучение сотрудников, повышение их квалификации, в общей сумме расходов организации, %	-	-	-
			6. Коэффициент внутренней мобильности, %	-	-	-
	Система материального стимулирования и условия труда		7. Удельный вес годового фонда зарплаты работников компании (без страховых начислений), в общей сумме расходов организации, %	-	-	-
			8. Удельный вес суммарного годового бонуса или иных дополнительных вознаграждений сотрудникам (без страховых начислений), в общей сумме расходов организации, %	-	-	-
			9. Доля расходов на содержание социальной инфраструктуры (в т.ч., расходы на выплату льгот и компенсаций за неблагоприятные условия труда), в общей сумме расходов организации, %	-	-	-
			10. Коэффициент использования персонала, в целом по организации, %	-	-	-
	Состав персонала по категориям		11. Доля работников аппарата управления, в общей численности персонала на конец года, %	-	-	-
12. Доля работников, занятых профильной деятельностью, в общей численности персонала на конец года, %			-	-	-	
Обеспеченность персоналом		13. Коэффициент обеспеченности персоналом по категориям, средняя взвешенная (по кол-ву чел.) оценка на конец года, %	-	-	-	
		14. Коэффициент текущей кадры, %	-	-	-	
Средний итоговый балл (взвешенная оценка), <i>KCh</i>			-	= 1	≤ 1	
Организационный (структурный) капитал (<i>Co</i>)	Лицензии и патенты	15. Доля лицензий (патентов, ноу-хау и прочее), которые задействованы деятельности организации/ проектах, в общем объеме (кол-ве) имеющихся лицензий, %	-	-	-	
		16. Удельный вес платежей (роялти и прочее) за использование лицензий (патентов и прочее) сторонних организаций, в общей сумме расходов по данному проекту, %	-	-	-	
	Технические и программные средства		17. Удельный вес программного обеспечения (ПО), неучтенного на балансе; положительные результаты собственных НИОКР в структуре активов (на конец отчетного года), %	-	-	-
			18. Уровень автоматизации труда (доля работ, выполняемых с применением тех-	-	-	-

³ При расчете показателей учитываются доходы и расходы организации в зависимости от принятого в учетной политике способа их признания.

Элементы НМА		Показатели	Фактическое значение ³ (от 0 до 1)	Вес (ранг) (от 0 до 1)	Итоговая оценка, Σ
		нических и программных средств), %			
Средний итоговый балл (взвешенная оценка), КСо			-	= 1	≤ 1
Потребительский (отношенческий) капитал (Сс)	Система отношений с контрагентами, реализация проектов, деловая репутация	19. Доля затрат на рекламную кампанию, развитие клиентской сети и иных дополнительных мероприятий, в общей сумме расходов организации, %	-	-	-
		20. Наличие опыта выполнения подобных инвестиционных проектов (доля в выручке за соответствующий год), %	-	-	-
		21. Доля проектов, по которым имеются отклонения в сроках выполнения работ, результаты не соответствуют запланированным и т.п., в общей сумме контрактов организации за соответствующий год, %	-	-	-
		• В том числе проекты подобного содержания, %	-	-	-
Средний итоговый балл (взвешенная оценка), КСс			-	= 1	≤ 1

Литература

1. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) [Электронный ресурс]: приказ М-ва финансов РФ от 27 дек. 2007 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Балашов Е.Л. Управление интеллектуальным капиталом организации (на примере консалтинговой компании) [Текст]: автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Е.Л. Балашов. – М., 2009. – 24 с.
3. Глухов В.В. и др. Экономика знаний [Текст] / В.В. Глухов, С.Б. Коробко, Т.В. Маринина. – СПб.: Питер, 2003. – 528 с. (Учебное пособие).
4. Каплан Р.С. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты [Текст] / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон ; пер. с англ. – М.: Олимп-бизнес, 2005. – 512 с.
5. Козырев А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности [Текст] / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров. – М.: Интерреклама, 2003. – 352 с.
6. Постановова Л.В. Качественные модели оценки интеллектуального капитала компании [Электронный ресурс] / Л.В. Постановова // Современные научные исследования и инновации. – 2011. URL: <http://www.web.snauka.ru/issues/2011/06/692>.
7. Селиверстова Е.С. Бухгалтерский учет и оценка нематериальных активов при принятии инвестиционных решений [Текст] : автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Е.С. Селиверстова. – М., 2009. – 23 с.
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
9. Хайрутдинов З.Р. Совершенствование методических положений по учету амортизации нематериальных активов в целях соблюдения принципа соотношения доходов и расходов [Текст] / Хайрутдинов З.Р. // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – №1 – С. 68-71.
10. Хайрутдинов З.Р. Система измерения элементов интеллектуального капитала [Текст] / З.Р. Хайрутдинов // Юбилейные XI Васильевские чтения : мат-лы Междунар. науч.-практ. конф. «Ценности и интересы современного общества»: Ч. 3. – М.: Изд-во РГТЭУ, 2012. – 414 с.

Ключевые слова

Структура активов; нематериальные (неосязаемые) активы; интеллектуальный капитал; элементы (компоненты) интеллектуального капитала; измерение интеллектуального капитала; человеческий капитал; организационный (структурный) капитал; потребительский (отношенческий) капитал; качественная (экспертная) оценка; количественная (финансовая) оценка.

Хайрутдинов Зулфган Рамилевич

Хайрутдинова Регина Рамилевна

РЕЦЕНЗИЯ

Тема рецензируемой статьи, несомненно, актуальна, так как многие российские организации в настоящее время нуждаются в эффективных инструментах управления бизнесом, как с позиции собственников, так и инвесторов, рассматривающих сферы для вложения и приращения капитала. Общеизвестно, что действенным решением данного вопроса является оценка и управление интеллектуальным капиталом (ИК) компании. Однако, правильно измерить интеллектуальный капитал и его элементы существующими методами не всегда представляется возможным. В части оценки нематериальных активов (НМА), менеджмент сталкивается с ситуацией, когда соответствующие учетные стандарты не позволяют получить достоверную и полезную информацию об их стоимости и управлять ими.

Среди причин такой ситуации немаловажную роль играет стохастичность экономической активности, поскольку деятельность организации подвержена также малопрогнозируемым внешним и внутренним воздействиям. В рассматриваемом аспекте, российские правила учета нематериальных активов (в трактовке международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) – неосязаемых активов), не учитывающие турбулентность экономической среды, не применимы.

Решения в этой области управления в организациях принимаются интуитивно, не базируются на аналитических исследованиях, что, преимущественно является следствием отсутствия в настоящее время научно обоснованных, согласованных с практическими хозяйственно-финансовыми процессами и операциями методик оценки элементов интеллектуального капитала (по терминологии российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ) – нематериальные активы (НМА)).

В статье представлены положения теоретического и методического характера, направленные на совершенствование процедур измерения ИК. Заслуживает внимания предлагаемая автором методика оценки интеллектуального капитала и его элементов, основанная на сочетании количественного и качественного (экспертного) подхода. Данная методика дополняет и расширяет имеющиеся в литературе способы оценки ИК отечественных и зарубежных специалистов.

Изложенные в статье положения будут способствовать не только совершенствованию теоретических основ оценки объектов НМА (элементов ИК), но и могут быть востребованы в практической финансово-управленческой деятельности организаций.

Статья Хайрутдинова З.Р. представляет интерес, как с научной, так и с практической точки зрения и рекомендуется к опубликованию в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Захаров И.В., д.э.н., профессор кафедры экономического анализа и финансового менеджмента Российского государственного торгового-экономического университета