

УДК 332.1

DOI 10.34670/AR.2019.90.8.008

Оценка интеллектуальной добавленной стоимости предприятия на примере ПАО «Высочайший»

Заернюк Виктор Макарович

Доктор экономических наук, профессор,
Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе,
117997, Российская Федерация, Москва ул. Миклухо-Маклая, 23;
e-mail: zvm4651@mail.ru

Егорова Елена Николаевна

Кандидат экономических наук,
доцент,
кафедра финансы и кредит,
Российский государственный социальный университет,
129226, Российская Федерация, Москва, ул. Вильгельма Пика, 4;
e-mail: egelni@yandex.ru

Евдокимова Юлия Викторовна

Кандидат экономических наук,
доцент,
кафедра финансы и кредит,
Российский государственный социальный университет,
129226, Российская Федерация, Москва, ул. Вильгельма Пика, 4;
e-mail: uaevdokimova@mail.ru

Аннотация

Целью данной статьи является анализ экономической литературы, посвященной нематериальным активам и их оценке, а также методов, которые можно использовать для измерения интеллектуальной добавленной стоимости отдельных нематериальных активов в финансовом выражении.

Представлены определения нематериальных активов, активов знаний и других связанных терминов. Показано, что эти термины используются взаимозаменяемо, несмотря на их различные значения. В работе содержится призыв к разработке методического обеспечения, включающего предложение методов, используемых для оценки интеллектуальной добавленной стоимости, которые могут быть полезны для Компаний, которые сталкиваются с этой трудной задачей. Перечислены основные компоненты и некоторые методы, предложенные в качестве применимых и подходящих для их оценки активов знаний и интеллектуального капитала. В заключении работы показано, что оценка нематериальных активов все еще является очень сложной задачей, хотя уже было предложено много различных методов. В данной статье были упомянуты

основные методы оценки отдельных компонентов интеллектуального капитала в денежных единицах. Для оценки идентифицируемых нематериальных активов используются рыночный, доходный, стоимостной и опционный подходы. В работах ученых, посвященных активам знаний и интеллектуальному капиталу, перечислены их основные компоненты с некоторыми методами, предложенными в качестве применимых и подходящих для их оценки.

Интерес ученых и практиков следует уделять оценке нематериальных обязательств, которые обычно упускаются из виду. Широко принятый список компонентов нематериальных активов или интеллектуального капитала с возможными методами оценки и примерами их использования будет очень полезен для организаций.

Для цитирования в научных исследованиях

Заернюк В.М., Егорова Е.Н., Евдокимова Ю.В. Оценка интеллектуальной добавленной стоимости предприятия на примере ПАО «Высочайший» // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Том 9. № 8А. С. 71-81. DOI 10.34670/AR.2019.90.8.008

Ключевые слова

Интеллектуальный капитал, нематериальные активы, добавленная стоимость, знания, оценки.

Введение

К концу прошлого века в экономической литературе возрос интерес к интеллектуальному капиталу и другим связанным с ними терминам. Интеллектуальный капитал все более признается в качестве важного стратегического актива для достижения устойчивого конкурентного преимущества. Эффективное использование интеллектуального капитала позволяет компаниям получить конкурентное преимущество на рынке.

Основное содержание

Интеллектуальный капитал, нематериальные активы и активы знаний могут быть обозначены как связанные понятия. По данным Организации экономического сотрудничества и развития [Edvinsson, Malone, 1997] существует разница между нематериальными активами и интеллектуальным капиталом: нематериальные активы представляют собой неденежные активы без физического вещества, предназначенные для использования при производстве или поставке товаров или услуг, для сдачи в аренду другим лицам или для административных целей, а интеллектуальный капитал является оценочная, вмененная экономическая стоимость нематериальных активов компании.

Интеллектуальный капитал обычно делится на три компонента: человеческий, структурный и реляционный или потребительский капитал. Широко распространена также классификация Эдвинссона и Мэлоуна, где интеллектуальный капитал делится на человеческий и структурный, а структурный капитал состоит из организационного и потребительского капитала. Определения компонентов интеллектуального капитала различны. Некоторые из них определяют части интеллектуального капитала как совокупность знаний. Но знание не является единственным компонентом интеллектуального капитала, хотя, вероятно, является наиболее важным.

Человеческий капитал. Для оценки человеческого капитала существует широкий спектр методов. Эти методы связаны с довольно популярной концепцией HRA (учет человеческих ресурсов) или HRCA (калькуляция и учет человеческих ресурсов). Говоря о наиболее известных моделях оценки человеческих ресурсов, можно упомянуть модели Лева и Шварца [Lev, Schwartz, 1971], Фламгольц [Flamholtz, 1971], Джагги и Лау [Jaggi, Lau, 1974], Cascio [Cascio, 1996], Wang W.-Y. [Wang, Chang, 2005].

Лев и Шварц предлагают следующую формулу для расчета стоимости отдельного работника:

$$E(V_t^*) = TP_t(t+1) \sum i = I_i^* (1+r)_{t-\tau} \quad (1)$$

где: $E(V_t^*)$ - ценность человеческого капитала человека, достигшего возраста; P_t - вероятность смерти человека в возрасте t ; I_i^* - оценки будущего годового заработка человека до выхода на пенсию; r - учетная ставка, характерная для человека; t - пенсионный возраст.

Лев и Шварц предполагают, что сотрудник будет работать в компании до самой смерти или до выхода на пенсию. Возможности продвижения по службе, перехода на другую должность или ухода из организации по иным причинам, чем смерть или выход на пенсию, были приняты во внимание Фламгольцем.

Оценка всех сотрудников на индивидуальной основе очень проблематична для крупных организаций. Джагги и Лау предлагают оценку человеческих ресурсов на групповой основе. Ученые утверждают, что для однородных групп сотрудников легче предсказать карьерные движения и вероятность ухода из компании.

Они рассчитывают ожидаемую экономическую стоимость работников следующим образом:

$$[TV] = [N] \times \sum_{n=1}^{\infty} r^n [T] n [V] \quad (2)$$

где $[TV]$ - общая ожидаемая экономическая стоимость работников; $[T]$ - матрица переходных вероятностей за периодами времени; $[N]$ - вектор $[N_1, N_2, \dots, N_k]$, N_i - число сотрудников в ранге i в момент времени t_0 ; $[V]$ - вектор $[V_1, V_2, \dots, V_k]$, V_i - экономическая ценность сотрудника i ранга; n - количество периодов; r - ставка дисконтирования; k - количество различных рангов в фирме.

Упомянутые выше модели могут применяться для оценки стоимости отдельного сотрудника или группы сотрудников.

Структурный капитал. Знания, подпадающие под эту категорию, уже упоминались. Кроме того, он включает нематериальные активы для четырех основных групп.

Организационная структура, корпоративная культура, правила, нормы и процедуры выступают в качестве первой группы. Эти активы обычно не могут быть проданы отдельно, но они могут быть приобретены по франшизе. Поэтому их оценка может основываться на ожидаемых денежных потоках от потенциального франчайзинга. Конечно, стоимость некоторых других нематериальных активов должна быть вычтена из стоимости франчайзинга. Для решения этой проблемы может быть использован МЕЕМ. Во многих случаях эти нематериальные активы имеют очень низкую ценность для других организаций.

Вторая группа создается списком клиентов, базами данных и соответствующей информацией. Если дубликат легко получить, справедливая стоимость списка клиентов и аналогичных баз данных часто оценивается с использованием затратного подхода. Если эти

базы данных или информацию нелегко воспроизвести или они представляют ключевое преимущество бизнеса, доходный подход может быть более подходящим [18].

Сайт и доменное имя входят в третью группу. Значение зависит от использования. Исследователь Торнтон [16] рекомендует подход, основанный на доходах, такой как метод освобождения от лояльности, если доменные имена часто являются предметом лицензионных соглашений, и CIDM или MEEM, если бизнес сильно зависит от интернет-доходов. В других случаях, особенно когда финансовые потоки не существуют или их оценка невозможна, стоимость может быть определена с помощью затратного подхода.

Коммерческое программное обеспечение и информационные системы являются субстанцией четвертой группы. Их оценка обычно основана на рыночных ценах.

Реляционный капитал. Реляционный капитал состоит из отношений с клиентами, поставщиками и партнерами, имиджа, бренда, репутации, лояльности и удовлетворенности клиентов, связей с поставщиками, каналов сбыта, франчайзинговых и лицензионных соглашений и т. д.

Многие из этих нематериальных активов не могут быть легко переданы от одного юридического лица другому, особенно отношения организации с другими сторонами. Их практически невозможно купить. Мы можем попытаться оценить их справедливую стоимость с помощью дополнительных финансовых потоков или других методов получения дохода, но эта задача очень сложная. Поэтому реляционный капитал обычно измеряется нефинансовыми показателями. Однако существуют некоторые методы, используемые для оценки в финансовом плане.

Договоры франчайзинга и лицензирования могут оцениваться путем дисконтирования ожидаемых денежных потоков или моделей относительной оценки.

Для оценки стоимости бренда авторами представляются несколько моделей, разделенных на три традиционные группы по методам стоимости, рынка и дохода. Они сравнивают методы получения доходов на основе нескольких критериев и перечисляют их преимущества и недостатки. Окончательный выбор метода зависит от цели оценки.

Исследователь Леже [Léger, 2010] предлагает оценку реляционного капитала на основе реляционных инвестиций. Реляционные инвестиции - это инвестиции в создание и поддержание сети поставщиков, и они включают инвестиции в поиск конкурентоспособных и инновационных поставщиков, установление отношений, согласование бизнес-процессов, обучение партнеров и, при необходимости, управление конфликтами и возобновление соглашений.

Он рассчитывает стоимость реляционного капитала следующим образом:

$$URC_{MV} = \alpha + \theta (URI_t) \quad (3)$$

где: URC_{MV} - рыночная стоимость основного капитала; θ - средняя ожидаемая отдача от инвестиций в отрасли; URI_t - суммарные реляционные вложения.

Для измерения вклада интеллектуальной добавленной стоимости на предприятии используется метод VAIC (Value added intellectual coefficient), также его использует большинство авторов для проведения эмпирических исследований. Метод VAIC относится к стоимостным методам измерения, которые определяют уровень развития интеллектуального капитала по некоторому интегральному признаку.

Термин «Интеллектуальная добавленная стоимость» в английском варианте находится в качестве методики *VAIC* (является зарегистрированной торговой маркой).

Использование метода *VAIC* обладает следующими преимуществами:

- метод применим к любым предприятиям, независимо от их размера;
- достаточно простыми вычислениями на базе официально публикуемой финансовой отчетности;
- полученный результат измерения на основе метода *VAIC* может быть использован для при сравнении с предприятиями разных отраслей;
- определение интеллектуального капитала и его трактовка в рамках подхода *VAIC* сопоставимы, в связи с чем данный метод подходит для измерения результатов любого предприятия;

Вместе с тем, этот метод не лишен недостатков, среди которых выделим следующие:

- метод нельзя использовать для прогнозирования, так как он опирается на текущие финансовые показатели;
- данные бухгалтерской отчетности не учитывают особые свойства интеллектуального капитала.

Показатель интеллектуального коэффициента добавленной стоимости введен в научный оборот в 2000 г. исследователем А. Пуликом. Используя этот показатель, компании могут определять долю вклада в добавленной стоимости как материальных, так и нематериальных активов. При этом лучшее использование компанией имеющегося потенциала свидетельствует о более высоком интеллектуальном коэффициенте добавленной стоимости компании [Public, 2000].

Экономическая модель, основанная на интеллектуальном коэффициенте добавленной стоимости (*VAIC*) позволяет определить уровень эффективности использования по трем основным типам ресурсов предприятия, таким как добавленная стоимость физического капитала (*CEE*), добавленная стоимость человеческого капитала (*HCE*) и добавленная стоимость структурного капитала (*SCE*). В сумме они дают возможность судить об интеллектуальном коэффициенте добавленной стоимости (*VAIC*). Причем, большее значение этого показателя свидетельствует о более высокой оценке потенциала предприятия, его способности создавать добавленную стоимость.

$$VAIS = HCE + SCE + CEE, \quad (4)$$

где: (*HCE*) - вклад человеческого капитала в добавленную стоимость. Рассчитывается отношением добавленной стоимости (*VA*) к затратам на оплату труда (*HC*); (*SCE*) - вклад организационного капитала в добавленную стоимость, определяемый отношением добавленной стоимости (*VA*), уменьшенной на величину человеческого капитала (*VA*), к добавленной стоимости (*VA*); (*CEE*) - вклад задействованного капитала в добавленную стоимость. Определяется отношением добавленной стоимости (*VA*) к балансовой стоимости чистых материальных активов предприятия, представляющему собой инвестированный капитал (*CE*).

Добавленную стоимость можно рассчитать величиной разности показателя выручки и материальных затрат, уменьшенных на расходы предприятия по оплате труда.

Как показал анализ, многими исследователями производится расчет добавленной стоимости (*VA*) предприятия по формуле:

$$VA = Output - Iprit, \quad (5)$$

где: *Output* – размер общего дохода предприятия (выручка);
Iprit - произведенные затраты на покупку материалов.

Отметим, что при расчете VAIC можно выделить следующие особенности: человеческий и организационный капитал имеют обратную зависимость. Из чего следует, что чем больше добавленная стоимость создается за счет человеческого капитала, тем меньше ее создается за счет структурного капитала.

Анализ экономических работ по интеллектуальной добавленной стоимости показал, что многими исследователями метод VAIC дополняется другими компонентами, представляющими интеллектуальный капитал. Достоинством метода VAIC является возможность оценки покомпонентного влияния интеллектуального и физического капитала на экономические результаты деятельности предприятия.

Как показал анализ, немногочисленность работ по рассматриваемой тематике в России можно объяснить доминированием материальных активов над нематериальными активами, недостаточным внедрением в практику получивших широкое распространение в развитых экономиках современных показателей.

Рассчитаем значение интеллектуального коэффициента добавленной стоимости (VAIC) на примере одной из крупнейших в России компании производителей золота - ПАО «Высочайший».

ПАО «Высочайший» (GV Gold) динамично развивается и на протяжении уже более семи лет входит в ТОП-10 российских золотодобывающих компаний. Из предприятия с одним активом мы выросли в группу компаний с тремя производственными объектами и десятком геолого-разведочных лицензий в Иркутской области и Республике Саха (Якутия). В настоящее время численность персонала Компании составляет порядка 2 000 человек.

Благодаря действиям Компании по контролю и оптимизации издержек, а также за счет благоприятного макроэкономического фона ПАО «Высочайший» (GV Gold) продолжает удерживать лидирующие позиции по финансовым показателям среди ведущих российских золотодобывающих компаний России.

Как и любое предприятие ПАО «Высочайший» осознает и признает важность интеллектуального капитала, как источника конкурентного преимущества.

Все расчёты, представленные в работе, основываются на годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности ПАО «Высочайший» за 5-летний период (2014-2018 гг.), представленных в табл. 1.

**Таблица 1 - Показатели для расчета VAIC
в ПАО «Высочайший» за 2014-2018 гг. млн рублей**

Показатель	Период				
	2014	2015	2016	2017	2018
Выручка (Output)	8 208	11 829	12 903	16 751	14 884
Себестоимость (Input + НС)	3 704	4 350	4 793	6 310	6 276
Затраты на оплату труда (НС)	838	987	1 252	1 657	1 822
Материальные затраты (Input)	1 223	1 552	718	4 905	2 350

Показатель	Период				
	2014	2015	2016	2017	2018
Инвестированный капитал (CE)	14 684	18 445	20 714	27 440	31 003
Добавленная стоимость (VA)	7 370	10 842	11 651	15 094	13 062

Составлено авторами

По данным таблицы 1 можно сказать, что добавленная стоимость (VA) на протяжении всех 5 лет имеет положительное значение с резким увеличением в 2017 году (что связано с ростом величины выручки на фоне снижающихся материальных затрат). Добавленная стоимость показывает увеличение совокупного дохода без учета затрат на оплату труда. Посмотрим, каким образом данные значения скажутся на дальнейшем анализе.

Таблица 2 - Расчет VAIC ПАО «Высочайший»

Показатель	Период				
	2014	2015	2016	2017	2018
CEE	0,502	0,588	0,562	0,550	0,421
HCE	8,795	10,985	9,306	9,109	7,169
SCE	0,886	0,909	0,893	0,890	0,861
VAIC	10,183	12,482	10,761	10,550	8,451

Дадим интерпретацию по каждому компоненту (показателю) VAIC.

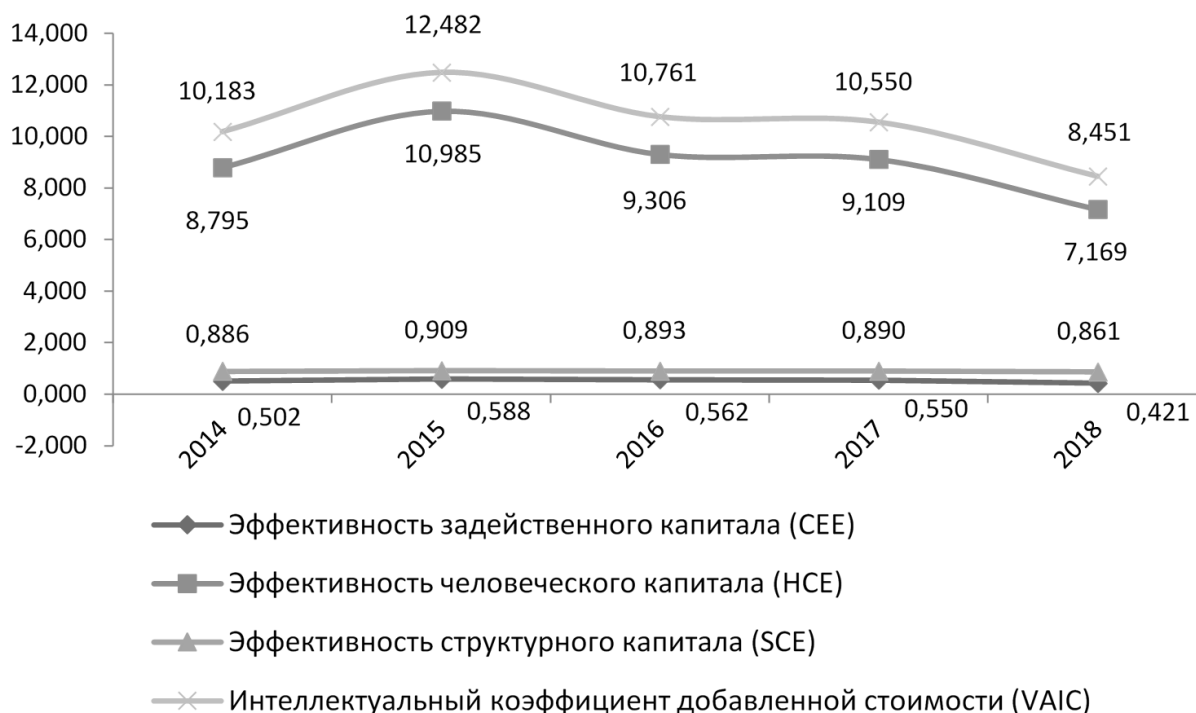


Рисунок 1 - Динамика коэффициентов эффективности капитала и интеллектуального коэффициента добавленной стоимости (VAIC) в ПАО «Высочайший» за 2014 - 2018 гг.

Добавленная стоимость физического капитала (СФЕ) показывает, сколько добавленной стоимости создает одна единица физического капитала. Данный показатель, начиная с 2015 г. по 2017 г. держался почти на одном уровне: на 1 тысячу рублей задействованного физического капитала компания получала в среднем за 3 года 567 рублей добавленной стоимости.

Эффективность создания стоимости компании за счет человеческого капитала (НСЕ) показывает, сколько добавленной стоимости создается на каждую денежную единицу, затраченную на сотрудников. Наибольшая величина данного показателя наблюдается в 2015 году, интерпретировать которую можно следующим образом: 1 тысяча рублей вложенная в человеческий капитал принесла 10 985 рублей добавленной стоимости. В 2016-2017 гг. показатель НСЕ снизился до уровня в среднем 9 208 руб. Наименьшее значение данного показателя зафиксировано в 2018 г. – 7 169 руб. добавленной стоимости.

Показатель эффективности создания стоимости компании за счет структурного капитала (СФЕ) в анализируемом периоде держался практически на одном уровне. Наибольшее его значение наблюдалось в 2015 г. – 0,909. Однако в последующие годы наметилось его незначительное значение. Таким образом, если 1 тысяча рублей добавленной стоимости принесла в 2015 г. 909 рублей структурного капитала, то в 2018 г. – только 861 руб..

Основной вывод. Согласно методу *VAIC*, общий вклад материальных и нематериальных активов ПАО «Высочайший» в добавленную стоимость компании получил наивысшее значение в 2015 г. будучи равным 12482 руб. Ежегодно сокращаясь в последующие годы показатель *VAIC* снизился до значения в 8,451 в 2018 г., то есть добавленная стоимость составила 8451 руб. на 1 тыс. руб. вложенных активов.

Резюмируя отметим, что было опубликовано много статей о нематериальных активах и их оценке. В настоящее время необходимо найти консенсус между ними. В этой работе представлен наш взгляд на нематериальные активы и связанные с ними термины. Нематериальные активы включают нематериальные активы и нематериальные обязательства. Международные стандарты бухгалтерского учета заинтересованы только в идентифицируемых нематериальных активах, которые должны отвечать требованиям идентификации, контроля и наличия ожидаемых будущих экономических выгод. В то же время другие нематериальные ресурсы, такие как активы знаний - это запас знаний, поэтому они являются подмножеством нематериальных активов в широком смысле. В этой связи более популярной является, на наш взгляд, концепция интеллектуального капитала. Он состоит, как было отмечено выше из трех частей: человеческого, структурного и реляционного капитала.

Заключение

Оценка нематериальных активов все еще является очень сложной задачей, хотя уже было предложено много различных методов. В данной статье были упомянуты основные методы оценки отдельных компонентов интеллектуального капитала в денежных единицах. Для оценки идентифицируемых нематериальных активов используются рыночный, доходный, стоимостной и опционный подходы. В работах ученых, посвященных активам знаний и интеллектуальному капиталу, перечислены их основные компоненты с некоторыми методами, предложенными в качестве применимых и подходящих для их оценки.

Интерес ученых и практиков следует уделять оценке нематериальных обязательств, которые

обычно упускаются из виду. Широко принятый список компонентов нематериальных активов или интеллектуального капитала с возможными методами оценки и примерами их использования будет очень полезен для организаций.

Библиография

1. Быкова А.А., Молодчик М.А. Влияние интеллектуального капитала на результаты деятельности компании // Вестник С.-Петербург. ун-та. Сер. -Менеджмент. 2011. №1. С. 29-55.
2. Егорова Е.Н. Современные тенденции государственного и корпоративного управления / Москва, 2008. 186 с.
3. ПАО «Высочайший». Бухгалтерская (финансовая) отчетность. URL.: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=8394&type=3>
4. Albert S., Bradley K. The Impact of Intellectual Capital // Bradley Open University Business School Working Paper, 1996. 155 p.
5. Bokareva E.V., Chernikova L.I., Egorova E.N., Egorova S.K. Functioning and development of target capitals of non-profit organizations. Asian Social Science. 2014. Т. 10. № 23. С. 223-230.
6. Cascio W.F. The role of utility analysis in the strategic management of organizations. Journal of Human Resource Costing & Accounting, 1996. No 1(2), 85-95.
7. Damián Pastor, Jozef Glova, František Lipták, Viliam Kováč. Intangibles and methods for their valuation in financial terms: Literature review // Intangible Capital. Vol 13, No 2. 2017. URL.: <http://www.intangiblecapital.org/index.php/ic/article/view/752/627>
8. Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. // New York: Harper Business. 1997.
9. Flamholtz E. A model for human resource valuation: A stochastic process with service rewards. // Accounting Review, No. 46(2), 1971. pp. 253-267.
10. Harvey M.G. & Lusch, R.F. Балансировка интеллектуального капитала: нематериальные обязательства // European Management Journal, No. 17 (1), 1999. pp. 85-92. [https://doi.org/10.1016/S0263-2373\(98\)00065-6](https://doi.org/10.1016/S0263-2373(98)00065-6)
11. Léger P.M. Interorganizational IT investments and the value upstream relational capital // Journal of Intellectual Capital, No. 11(3), 2010. pp. 406-428.
12. Jaggi B., & Lau, H.S. Toward a model for human resource valuation. // Accounting Review, No. 49(2), 1974. 321-329.
13. Jeff Erwin. How Startup Valuation Works and How a Company Valuation Affects Financing // The Startup Finance Blog. Feb 28, 2019. URL.: <https://www.lightercapital.com/blog/how-startup-valuation-works-and-affects-financing/>
14. Lev B., Schwartz A. On the use of the economic concept of human capital in financial statements. // Accounting Review, No. 46(1), 1971. pp. 103-112.
15. Pulic A. VAIC - an accounting tool for IC management // International Journal of Technology Management. 2000. pp. 702-714.
16. Thornton G. Intangible Assets in a Business Combination: Identifying and valuing intangibles under IFRS // Available onlineat, 2013. URL.: http://www.granthornton.be/Resources/Intangible_assets_in_a_business_combination_Nov_2013.pdf
17. Wang W.-Y., Chang C. Intellectual Capital and Performance in Causal Models // Journal of Intellectual Capital. 2005. Vol. 6. N 2. pp. 222-236.
18. Zayernyuk V.M., Zabaykin Yu.V., Krasavina E.V., Kharlamov M.F. Human capital as factor of economic development of the enterprises of a mineral and raw complex // Monograph. New York: National Research, 2019. 200 p.

Assessment of intellectual added value of the enterprise on the example of PJSC "Highest"

Viktor M. Zaernyuk

Doctor of Economics, Professor,
Russian State Geological Exploration University named after Sergo Ordzhonikidze,
117997, 23 Miklukho-Maklaya st., Moscow, Russian Federation;
e-mail: zvm4651@mail.ru

Elena N. Egorova

PhD in Economics,
Associate professor,
Department of Finance and Credit,
Russian State Social University,
129226, 4, Wilhelm Pieck st., Moscow, Russian Federation;
e-mail: egelni@yandex.ru

Yuliya V. Evdokimova

PhD in Economics,
Associate professor,
Department of Finance and Credit,
Russian State Social University,
129226, 4, Wilhelm Pieck st., Moscow, Russian Federation;
e-mail: uaevdokimova@mail.ru

Abstract

The purpose of this article is to analyze the economic literature on intangible assets and their valuation, as well as methods that can be used to measure the intellectual added value of individual intangible assets in financial terms.

Definitions of intangible assets, knowledge assets and other related terms are provided. It is shown that these terms are used interchangeably, despite their different meanings. The paper calls for the development of methodological support, including the proposal of methods used to assess intellectual added value, which may be useful for companies that are faced with this difficult task. The main components and some methods proposed as applicable and suitable for their assessment of knowledge assets and intellectual capital are listed. In conclusion, it was shown that valuation of intangible assets is still a very difficult task, although many different methods have already been proposed. In this article, the main methods for assessing the individual components of intellectual capital in monetary units were mentioned. To assess identifiable intangible assets, market, income, value and option approaches are used. In the works of scientists on knowledge assets and intellectual capital, their main components are listed with some methods proposed as applicable and suitable for their assessment.

The interest of scientists and practitioners should be given to the assessment of intangible obligations, which are usually overlooked. A widely accepted list of components of intangible assets or intellectual capital with possible valuation methods and examples of their use will be very useful for organizations.

For citation

Zaernyuk V.M., Egorova E.N., Evdokimova Yu.V. (2019) Otsenka intellektual'noi dobavlennoi stoimosti predpriyatiya na primere PAO «Vysochaishii» [Assessment of intellectual added value of the enterprise on the example of PJSC "Highest"]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 9 (8A), pp. 71-81. DOI 10.34670/AR.2019.90.8.008

Keywords

Intellectual capital, intangible assets, value added, knowledge, valuation.

References

1. Bykova A.A., Molodchik M.A. (2011) The influence of intellectual capital on the results of the company . Bulletin of S.-Petersburg. un-that. Ser. -Management. No1. S. 29-55.
2. (2008) Egorova E.N. Modern trends in state and corporate governance / Moscow, 186 p.
3. PJSC "Highest". Accounting (financial) statements. URL.: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=8394&type=3>
4. (1996) Albert S., Bradley K. The Impact of Intellectual Capital . Bradley Open University Business School Working Paper, 155 p.
5. Bokareva E.V., Chernikova L.I., Egorova E.N., (2014) Egorova S.K. Functioning and development of target capitals of non-profit organizations. Asian Social Science. V. 10. No. 23. S. 223-230.
6. Cascio W.F. (1996) The role of utility analysis in the strategic management of organizations. Journal of Human Resource Costing & Accounting, No 1 (2), 85-95.
7. Damián Pastor, Jozef Glova, František Lipták, Viliam Kováč. (2017) Intangibles and methods for their valuation in financial terms: Literature review . Intangible Capital. Vol 13, No 2.
8. (1997) Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. . New York: Harper Business.
9. Flamholtz E. (1971) A model for human resource valuation: A stochastic process with service rewards. . Accounting Review, No. 46 (2), pp. 253-267.
10. Harvey M.G. & Lusch, R.F. (1999) Balancing Intellectual Capital: Intangible Obligations . European Management Journal, No. 17 (1), 85-92.
11. Léger P.M. (2010) Interorganizational IT investments and the value upstream relational capital . Journal of Intellectual Capital, No. 11 (3), 406-428.
12. Jaggi B., & Lau, H. S. (1974) Toward a model for human resource valuation. . Accounting Review, No. 49 (2), 321-329.
13. Jeff Erwin. (2019) How Startup Valuation Works and How a Company Valuation Affects Financing . The Startup Finance Blog. Feb 28,
14. Lev B., Schwartz A. On the use of the economic concept of human capital in financial statements. . Accounting Review, No. 46 (1), pp. 103-112.
15. Pulic A. (1971) VAIC - an accounting tool for IC management . International Journal of Technology Management. 2000 pp. 702-714.
16. Thornton G. (2013) Intangible Assets in a Business Combination: Identifying and valuing intangibles under IFRS . Available onlineat, URL: http://www.granthornton.be/Resources/Intangible_assets_in_a_business_combination_Nov_2013.pdf
17. Wang W.-Y., Chang C. (2005) Intellectual Capital and Performance in Causal Models . Journal of Intellectual Capital. Vol. 6. N 2. pp. 222-236.
18. Zayernyuk V.M., Zabaykin Yu.V., Krasavina E.V., Kharlamov M.F. (2019) Human capital as factor of economic development of the enterprises of a mineral and raw complex . Monograph. New York: National Research, 200 p.