

УДК 659

КАК РАБОТАЕТ ПАРЕТО ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИ ИНВЕСТИЦИЯХ В РЕПУТАЦИОННЫЙ КАПИТАЛ КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ**¹А.А. Сафина, ²И.И. Галямов, ¹Х.А. Павлова**¹ Казанский федеральный университет, Казань, email: 13vka@mail.ru, khristinsha@mail.ru² Основатель центра по разработке бизнес-планов ООО «Позитив Консалтинг», Казань, email: kerigii@mail.ru

Аннотация. В рамках данной статьи была сформулирована гипотеза «Вложенные инвестиции в формирование и развитие репутационного капитала консалтинговой компании обеспечивают значительное влияние на ее финансовые результаты, демонстрируя соответствие принципу Парето, при котором 20–30% инвестиций в репутационный капитал обеспечивают 70–80% общего прироста ключевых показателей эффективности бизнеса: выручки, прибыли, NPV и всех промежуточных расчетных показателей». В предыдущих наших исследованиях мы выявили линейную зависимость выручки от репутационного капитала. Теперь на примере консалтинговой компании ООО «Позитив Консалтинг» мы протестировали эту гипотезу, рассчитав какая доля выручки из общего объема выручки организации приходится на репутационный капитал компании и проанализировав долю затрат на создание репутационного капитала из общего объема затрат организации. В результате исследования гипотеза подтвердилась по расчетным финансовым показателям двух проектов (репутационного и общего по компании), что инвестиции в репутационный капитал в 20–30% приносят остальные 70–80% капитала, это показало сравнение двух финансовых моделей. Итоговые финансовые показатели по двум проектам продемонстрировали, что сумма инвестиций в нематериальные активы (репутационный капитал) составила 5 млн долларов, в то время как совокупные инвестиции в компанию ООО «Позитив Консалтинг» достигли 15 млн долларов. Суммарная выручка по итогам реализации проектов составила 125 млн долларов и 378 млн долларов соответственно. Совокупные текущие затраты по проекту репутационного капитала составили 91,12 млн долларов, а по общему проекту – 252,32 млн долларов. Срок окупаемости обоих проектов оказался примерно одинаковым. Чистая приведенная стоимость (NPV) проектов составила 12,27 млн долларов по проекту репутационного капитала и 46,461 млн долларов по общему проекту. Таким образом, мы пришли к выводу о том, что происходит соблюдение принципа Парето при управлении репутационным капиталом.

Ключевые слова: репутация, репутационный капитал, оценка репутации, оценка репутационного капитала, репутационный проект, инструментарий определения репутационного капитала.

HOW DOES PARETO EFFICIENCY WORK WHEN INVESTING IN THE REPUTATIONAL CAPITAL OF A CONSULTING FIRM**¹A.A. Safina, ²I.I. Galyamov, ¹Ch.A. Pavlova**¹ Kazan Federal University, Kazan, email: 13vka@mail.ru, khristinsha@mail.ru² Founder of the Business Plan Development Centre at Positive Consulting Ltd, Kazan, email: kerigii@mail.ru

Abstract. Within this article, we formulated the hypothesis that investments made in forming and developing the reputational capital of a consulting company significantly influence its financial results, demonstrating compliance with the Pareto principle, according to which 20–30% of investments in reputational capital ensure 70–80% growth in key business performance indicators such as revenue, profit, net present value (NPV), and all intermediate calculated parameters. In our previous studies, we identified a linear dependence between revenue and reputational capital. Now, taking the example of the consulting company “Positive Consulting,” we tested this hypothesis by calculating what portion of total revenue is attributable to the company’s reputational capital and analyzing the share of expenditures allocated to building reputational capital out of the organization’s overall expenses. Our research confirmed the hypothesis based on the calculated financial indicators of two projects (the reputational project and the general one within the company), showing that investments in reputational capital amounting to 20–30% yield the remaining 70–80% of capital, as demonstrated by comparing two financial models. The final financial figures revealed that investments in intangible assets (reputational capital) totaled \$5 million, while aggregate investments in the company “Positive Consulting” reached \$15 million. Total revenues following project implementation were \$125 million and \$378 million respectively. Current cumulative costs for the reputational capital project amounted to \$91.12 million, whereas those for the general project stood at \$252.32 million. Both projects had approximately equal payback periods. Net Present Values (NPVs)

for these projects were \$12.27 million for the reputational capital project and \$46.461 million for the general project. Thus, we concluded that the Pareto principle holds true when managing reputational capital.

Keywords: reputation, reputational capital, reputation assessment, reputational capital valuation, reputational capital assessment, reputational project, tools for determining reputational capital.

Дата поступления статьи в редакцию: 27.10.2025

Дата принятия статьи в печать: 03.12.2025

Введение

В наших предыдущих исследованиях на примере ООО «Позитив Консалтинг» и ООО «НПО ППСМ Стройсервис ССС» мы уже рассматривали взаимосвязь инвестиций в репутационный капитал (РК) с капитализацией и стоимостью компаний (NPV). Мы наглядно показали, как расчетным методом приходящие потоки на управление репутационным капиталом (УРК) можно вывести в выручку и сформировать затраты, которые приходятся на УРК и оценить движение РК» [1]. При инвестициях в РК (PR, HR, GR, SMM), можно выявить изменение выручки, и что повлияло на структуру выручки, путем факторного анализа. Таким образом, при равновесной выручке (цене и количестве), мы можем говорить о выручке, которая появляется дополнительно, в виде прироста от инвестиций в РК. Выделив этот поток выручки, наложили на нее текущие затраты, связанные с РК (прямые и косвенные расходы), план на персонал и проводим дисконтирование данного потока. В результате рассмотрения выручки, затрат и инвестиций в РК, говорим о NPV, IRR и PBP репутационного капитала. По факту составления финансовой модели получаем Бюджет доходов и расходов, Бюджет движения денежных средств и Бюджет по балансовому листу (БДР, БДС и ББЛ) по мероприятиям, связанных с оценкой РК [2].

Также был проведен практический пример вхождения инвестора в проект своим репутационным капиталом стоимостью в 400 млн. руб., приведены финансовые показатели проекта. Разработав серию финансовых прогнозов, мы вышли на одну полную – производственного цикла на 10 лет, а другую, по участию производственной ООО «Квантум» в производственной цепочке без учета репутационного капитала – на 3 года. Базой для расчетов был взят показатель NPV, поскольку этот показатель является стоимостью бизнеса с учетом будущих финансовых потоков в производственной цепочке. В результате получены следующие выводы: в уставный капитал стратегический инвестор может входить как с финансовыми активами, так и с нематериальными активами [3].

В последующих исследованиях мы анализировали ключевые аспекты формирования и монетизации личного бренда, рассматривая эффективные стратегии, современные инструменты и вызовы, связанные с управлением репутацией в цифровой среде. Также проводили практический эксперимент «на примере ООО «Вета» по капитализации личного бренда владельца компании, который включен в систему бизнес-процессов и оказывает влияние на показатели продаж и финансовые результаты совместного проекта. В результате анализа финансовых показателей, таких как выручка, затраты и инвестиции в личный бренд, рассчитаны показатели чистой приведенной стоимости (NPV), внутренней нормы доходности (IRR) и срока окупаемости проекта, куда вошёл владелец компании, на основе построения финансовой модели сформирован бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств и балансовый бюджет проекта. Из наших расчетов можно увидеть, как капитализировался личный бренд и как собственник бизнеса может зайти в проект с другими собственниками личным брендом частично или полностью. В текущих затратах отображали амортизационные отчисления, которые приходятся на формирование и поддержание личного бренда собственника бизнеса. Экономический смысл амортизационных отчислений в том, чтобы сформировать финансовый резерв для последующего обновления материальных активов. В нашем случае мы амортизировали нематериальные активы, далее саяя их на 04 счет бухгалтерского баланса компании» [4].

Кроме того, ранее в наших исследованиях проводился «сравнительный анализ личного бренда руководителя и репутационного капитала компании, выявлены их точки соприкосновения и различия, а также их взаимовлияние и влияние каждого из них на деятельность организации. Методика апробирована на конкретном примере функционирующей маркетинговой компании и ее руководителя, в результате исследования и практического применения, определена стратегия эффективного управления. В результате, через финансовое моделирование мы показали взаимосвязь и уровень влияния личного бренда, влияние которого на данный момент выше влияния репутационного капитала организации, на прибыльность продаж» [5].

Цель исследования

Следующая задача, поставленная перед нами, это найти инструменты выделения из общей выручки организации той выручки, которая приходится на репутационный капитал.

Все проведенные исследования нас привели к выводам о том, что выручка линейно зависит от РК. Теперь интересно, какая часть выручки в общей выручке компании формируется благодаря репутационному капиталу.

Материал и методы исследования

На практическом примере рассмотрим гипотезу, насколько инвестиции в РК в общем объеме инвестиций влияют на выручку, финансовый результат и чистую дисконтированную стоимость компании (NPV). Проанализируем выручку, совокупные затраты и основные экономические показатели по двум финансовым моделям: общую по консалтинговой компании и отдельно проекту вложений инвестиций в РК.

На первом этапе анализируются общие объемы инвестиций, которые формируются из выручки. Основная задача состоит в том, чтобы определить какой объем инвестиций, затрат и инвестиций приходится на РК.

В таблице 1 представлена общая выручка консалтинговой компании ООО «Позитив Консалтинг», которую приносят инвестиции в 15 млн. долларов в 2026 году.

Таблица 1

Общая выручка ООО «Позитив Консалтинг», в том числе с репутационным капиталом, начиная с 01.01.2026 г., в млн. долларов

годы	2026 год	2027 год	2028 год	2029 год	2030 год	2031 год	2032 год	2033 год	2034 год	2035 год
Общая выручка организации	30	30	30	36	36	36	45	45	45	45

Далее в таблице 2 представлена выручка (денежный поток) отдельно по проекту управления репутационным капиталом, которую принесут разовые инвестиции в 2026 году в размере 5 млн. долларов.

Таблица 2

Выручка от УРК, начиная с 01.01.2026 г., в млн. долларов

годы	2026 год	2027 год	2028 год	2029 год	2030 год	2031 год	2032 год	2033 год	2034 год	2035 год
выручка, приходящаяся на УРК	10	10	10	12	12	12	15	15	15	15

В таблице 3 представлены общие текущие затраты по управлению репутационным капиталом ООО «Позитив Консалтинг»,

Таблица 3

Текущие затраты по управлению репутационным капиталом ООО «Позитив Консалтинг», в тыс. долларов

ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ	2026г.	2027г.	2028г.	2029г.	2030г.	2031г.	2032 г.	2033 г.	2034 г.	2035 г.	ВСЕГО
Сырье и материалы (Затраты на создание репутационного капитала)	5 000	5 000	5 000	6 000	6 000	6 000	7 500	7 500	7 500	7 500	63 000
Зарплата основного производственного персонала	1 000	1 000	1 000	1 200	1 200	1 200	1 500	1 500	1 500	1 500	12 600
Начисления на заработную плату (ЕСН+страхование)	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	520
Общепроизводственные расходы											

продолжение табл. 3

окончание табл. 3

Прочие расходы на УРК	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	10 000
= Итого общепроизводственных расходов	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	10 000
= НДС к общепроизводственным расходам, 20%	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2 000
= Эксплуатационные затраты	7 052	7 052	7 052	8 252	8 252	8 252	10052	10052	10052	10052	86 120
Амортизационные отчисления	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	5 000
= Производственные затраты	7 552	7 552	7 552	8 752	8 752	8 752	10 552	10 552	10 552	10 552	91 120
= Полные текущие затраты	7 552	7 552	7 552	8 752	8 752	8 752	10 552	10 552	10 552	10 552	91 120
= НДС к производственным затратам	1 200	1 200	1 200	1 400	1 400	1 400	1 700	1 700	1 700	1 700	14 600
= НДС к общим текущим затратам	1 200	1 200	1 200	1 400	1 400	1 400	1 700	1 700	1 700	1 700	14 600

Таблица 4

Текущие затраты ООО «Позитив Консалтинг», в тыс. долларов

Затраты / годы	2026г.	2027г.	2028г.	2029г.	2030г.	2031г.	2032 г.	2033 г.	2034 г.	2035 г.	ВСЕГО
Сырье и материалы	15 000	15 000	15 000	18 000	18 000	18 000	22 500	22 500	22 500	22 500	189 000
Зарплата основного производственного персонала	3 000	3 000	3 000	3 600	3 600	3 600	4 500	4 500	4 500	4 500	37 800
Начисления на заработную плату (ЕСН+страхование)	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	520
Общепроизводственные расходы											
Прочие расходы на УРК	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	10 000
= Итого общепроизводственных расходов	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	10 000
= НДС к общепроизводственным расходам, 20%	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2 000
= Эксплуатационные затраты	19 052	19 052	19 052	22 652	22 652	22 652	28 052	28 052	28 052	28 052	237 320
Амортизационные отчисления	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	15 000
= Производственные затраты	20 552	20 552	20 552	24 152	24 152	24 152	29 552	29 552	29 552	29 552	252 320
= Полные текущие затраты	20 552	20 552	20 552	24 152	24 152	24 152	29 552	29 552	29 552	29 552	252 320
= НДС к производственным затратам	3 200	3 200	3 200	3 800	3 800	3 800	4 700	4 700	4 700	4 700	39 800
= НДС к общим текущим затратам	3 200	3 200	3 200	3 800	3 800	3 800	4 700	4 700	4 700	4 700	39 800

Текущие затраты по проекту создания репутационного капитала ООО «Позитив Консалтинг» включает в себя затраты на репутационный капитал. Компания проводит собственные исследования, готовит аналитические доклады и публикует статьи в специализированных изданиях и онлайн-ресурсах, что подчеркивает её экспертность и повышает узнаваемость среди профессионалов. Создание и ведение корпоративных блогов, каналов в социальных сетях и других интернет-площадок позволяет делиться экс-

пертным мнением, формировать положительный имидж и укреплять репутацию компании. Кроме того, заключение союзов с ведущими университетами, международными организациями и крупными предприятиями повышает доверие к компании и укрепляет её репутацию как надежного партнёра и авторитетного консультанта. Кроме того, руководитель компании ООО «Позитив Консалтинг» является экспертом практиком в области финансового планирования и инвестирования, выступая и давая интервью и экспертное мнение в региональном и федеральном телевидении, является также колумнистом ведущих периодических изданий и СМИ региона и, публикует результаты своих исследований в ведущих научных российских и международных сборниках и журналах, имеющих хорошую репутацию в научных кругах.

Таблица 5

Основные показатели репутационного проекта ООО «Позитив Консалтинг», в тыс. долл.

Показатели / годы		01.01. 2026	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год	ВСЕГО
Выручка от реализации		0	10 000	10 000	10 000	12 000	12 000	12 000	15 000	15 000	15 000	15 000	126 000
Текущие затраты		0	7 552	7 552	7 552	8 752	8 752	8 752	10 552	10 552	10 552	10 552	91 120
Налоги и отчисления во внебюджетные фонды, пошлины		0	548	548	547	706	706	705	944	943	943	942	7 532
НДС в бюджет (+) из бюджета (-)		0	0	600	800	1 000	1 000	1 000	1 300	1 300	1 300	1 300	9 600
Чистая прибыль		0	1 952	1 952	1 953	2 594	2 594	2 595	3 556	3 557	3 557	3 558	27 868
То же, нарастающим итогом		0	1 952	3 904	5 857	8 451	11 045	13 640	17 196	20 753	24 310	27 868	27 868
Дивиденды		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Потребность в финансировании постоянных активов		0	5 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5 000
Потребность в финансировании чистого оборотного капитала		0	200	-200	0	0	0	0	0	0	0	0	-
Чистые доходы для полных инвестиционных затрат		0	-2 748	2 652	2 453	3 094	3 094	3 095	4 056	4 057	4 057	4 058	27 868
То же, нарастающим итогом		0	-2 748	-96	2 357	5 451	8 545	11 640	15 696	19 753	23 810	27 868	27 868
Ставка сравнения (номинальная годовая)	%	24%											
NPV	тыс. долл.	12270											
IRR (номинальная годовая)	%	114%											
Простой срок окупаемости	лет	2,0392											

продолжение табл. 5

окончание табл. 5

Дисконтированный срок окупаемости	лет	2,2445											
Увеличение уставного капитала и целевое финансирование		5 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5 000
Привлечение кредитов		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Погашение задолженности		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Выплаты процентов по кредитам		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Общий коэффициент покрытия долга, разы		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Свободные денежные средства		5 000	2 252	4 904	7 357	10 451	13 545	16 640	20 696	24 753	28 810	32 868	32 868

Также нужно учесть затраты на работников, принятых в штат по трудовому договору. Расходы на заработную плату за 2026 год составят 1 млн. долл., также учтены ЕСН и страхование 52 тыс. долл., к концу анализируемого периода этот годовой показатель доходит до 1,5 млн. долл., в связи с корректировкой оплаты труда с учетом инфляции.

В рамках проекта по управлению репутационным капиталом консалтинговая компания планирует осуществить ряд дополнительных расходов, которые не будут отнесены к основным категориям затрат: расходы на цифровую инфраструктуру, включая стоимость систем мониторинга репутации, аналитических платформ и инструментов; командировочные расходы, связанные с посещением конференций, выставок и других мероприятий, направленных на развитие репутационного капитала; аренду помещений для проведения мероприятий, направленных на укрепление репутации компании и т.д.

В исследовании используется линейный метод амортизации с нормой 20% и ежегодные амортизационные отчисления составили по 500 тыс. долл.

Итого полные текущие затраты за весь период исследования составят 91 120 тыс. долл. плюс НДС 14 600 тыс. долл.

В таблице 4 представлены текущие затраты в целом по деятельности компании ООО «Позитив Консалтинг».

Сравнивая показатели, можно заметить, что общие показатели по компании превышают показатели по репутационному проекту отдельно втрое. Основная статья расходов 5000 и 15000 тыс. долл. соответственно, амортизационные отчисления 500 и 1500 тыс. долл. соответственно. Также и полные текущие затраты за весь период финансового планирования в целом по компании составляет 252 320 тыс. долл., это втрое больше, чем в проекте по управлению репутационным капиталом.

Далее рассмотрим основные финансовые показатели по обоим проектам. В таблице 5 представлены показатели по репутационному проекту, где срок жизни проекта 10 лет, а длительность интервала планирования равна году (360 дней).

Внутренняя норма доходности по репутационному проекту (таблица 5) достигает 114%, что значительно превосходит ставку сравнения (24%). Это означает, что проект обещает чрезвычайно высокую доходность и имеет значительный запас прочности, так как даже при значительном росте ставки дисконта проект останется привлекательным. Простой срок окупаемости чуть более 2 лет говорит о быстрой окупаемости репутационного проекта, но важно помнить, что это долгосрочный проект, имеющий накопительный эффект.

Далее в таблице 6 представлены основные показатели общего проекта по организации ООО «Позитив Консалтинг».

Основные показатели проекта по организации ООО «Позитив Консалтинг», в тыс. долл.

Показатели / годы		01.01.2026	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год	ВСЕГО
Выручка от реализации		0	30 000	30 000	30 000	36 000	36 000	36 000	45 000	45 000	45 000	45 000	378 000
Текущие затраты		0	20 552	20 552	20 552	24 152	24 152	24 152	29 552	29 552	29 552	29 552	252 320
Налоги и отчисления во внебюджетные фонды, пошлины		0	1 962	1 960	1 958	2 436	2 433	2 431	3 149	3 147	3 145	3 143	25 764
НДС в бюджет (+) из бюджета (-)		0	0	2 600	2 800	3 400	3 400	3 400	4 300	4 300	4 300	4 300	32 800
Чистая прибыль		0	7 538	7 540	7 542	9 464	9 467	9 469	12 351	12 353	12 355	12 357	100 436
То же, нарастающим итогом		0	7 538	15 078	22 620	32 084	41 551	51 020	63 371	75 724	88 079	100 436	100 436
Дивиденды		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Потребность в финансировании постоянных активов		0	15 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15 000
Потребность в финансировании чистого оборотного капитала		0	200	-200	0	0	0	0	0	0	0	0	-
Чистые доходы для полных инвестиционных затрат		0	-6 162	9 240	9 042	10 964	10 967	10 969	13 851	13 853	13 855	13 857	100 436
То же, нарастающим итогом		0	-6 162	3 078	12 120	23 084	34 051	45 020	58 871	72 724	86 579	100 436	100 436
Ставка сравнения (номинальная годовая)	%	24%											
NPV	тыс. долл.	46461											
IRR (номинальная годовая)	%	173%											
Простой срок окупаемости, лет	лет	1,6669											
Дисконтированный срок окупаемости, лет	лет	1,7697											
Увеличение уставного капитала и целевое финансирование		15 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15 000
Привлечение кредитов		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Погашение задолженности		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Выплаты процентов по кредитам		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Общий коэффициент покрытия долга, разы		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Свободные денежные средства		15 000	8 838	18 078	27 120	38 084	49 051	60 020	73 871	87 724	101 579	115 436	115 436

Результаты исследования

Итоговые основные показатели по двум проектам показали, что финансирование постоянных активов в репутационный капитал составили 5 млн. долл., а инвестиции в целом в компанию ООО «Пози-

тив Консалтинг» составили 15 млн. долл.; итоговая суммарная выручка 125 млн. долл. и 378 млн. долл. соответственно; итоговые совокупные текущие затраты по проекту составили 91,12 млн. долл. и 252,32 млн. долл. соответственно по репутационному и общему проектам. Сроки окупаемости примерно одинаковые. Доходность по проектам, то есть NPV 12,27 млн. долл. и 46,461 млн. долл. соответственно по репутационному и общему проектам (табл. 5 и 6). Данный анализ подтверждает гипотезу о соблюдении принципа Парето в управлении репутационным капиталом, где небольшие инвестиции в нематериальные активы (репутационный капитал) могут обеспечить значительное повышение общей доходности компании.

По результатам проведенных исследований и изучения данной тематики, мы пришли к выводу о том, что до 85% рыночной стоимости компании приходится на деловую репутацию. Средние удельные затраты организаций на формирование и развитие репутационного капитала по группе государств G7 и БРИКС, суммарно формирующим свыше 70% мирового валового продукта. Изменение индекса репутации на 1% приводит к изменению рыночной стоимости компании минимум на 3% [6]. Кроме того, как показывает практика, инвесторы в стартапы, как правило, входят в долю бизнеса на уровне около 30% и получают соответствующую долю положительного финансового результата [7-11].

Все эти результаты привели нас к мысли о том, что в данном случае, возможно, проявляется принцип Парето, согласно которому примерно 20% усилий или ресурсов обеспечивают 80% результата. Иными словами, инвестиции в репутационный капитал (РК) на уровне 20–30% усилий приносят оставшиеся 70–80% прироста капитала.

Но важно понимать, что репутационный капитал – это не изолированный фактор, а комплексный показатель, зависящий от множества других аспектов бизнеса: качества услуг, профессионализма сотрудников, удовлетворенности клиентов и корпоративной культуры. Вложенные деньги сами по себе не принесут результата, если не сопровождаются стратегическим подходом и правильным управлением.

Выводы

Исследование было направлено на выявление доли экономического эффекта, достигаемого предприятием благодаря формированию и развитию репутационного капитала. В данной статье на примере консалтинговой компании ООО «Позитив Консалтинг» мы рассчитали какая доля выручки из общего объема выручки организации приходится на РК, а также проанализировали долю затрат на создание РК из общего объема затрат организации. Мы подтвердили нашу гипотезу по расчетным финансовым показателям двух проектов, что инвестиции в РК 20–30% приносят остальные 70–80% капитала, это показало сравнение двух финансовых моделей.

Литература

1. Сафина А.А., Галямов И.И., Павлова Х.А. Авторский подход к оценке репутационного капитала строительной компании // Экономика строительства. 2024. № 4. С. 58-64. EDN: CPCXY5.
2. Сафина А.А., Габдуллин Н.М., Галямов И.И. Модель оценки репутационного капитала организации // Инновации и инвестиции. 2023. № 2. С. 88-95. EDN: PUCAPX.
3. Сафина А.А., Чумарина Г.Р., Павлова Х.А., Галямов И.И. Оценка репутационного капитала стратегического инвестора при входе в уставной капитал инвестиционного проекта // Экономика строительства. 2024. № 11. С. 367-371. EDN: EFZIUG.
4. Сафина А.А., Никифорова Э.Г., Павлова Х.А., Галямов И.И. Капитализация личного бренда: стратегии и вызовы в цифровую эпоху // Материалы 4-й Международной конференции «Инженерные инновации и устойчивое развитие». CEISD 2025. Конспекты лекций по гражданскому строительству, Т. 648. Springer, Cham. С. 611-619.
5. Сафина А.А., Галямов И.И. Сравнительная характеристика оценки личного бренда руководителя и оценки репутационного капитала // Экономика строительства. 2025. № 4. С. 158-162. EDN: FLMKGW.
6. Сафина А.А., Галямов И.И., Павлова Х.А. Авторский подход к оценке репутационного капитала строительной компании // Экономика строительства. 2024. № 4. С. 58-64. EDN: CPCXY5.
7. Касал Б. Ошибки разумного инвестора: как Уоррен Баффетт учился на своих неудачах и оттачивал инвестиционную стратегию: практическое руководство. М.: Альпина Паблишер, 2026. 240 с. ISBN: 978-5-9614-9983-4.
8. Миллер Д. Правила инвестирования Уоррена Баффетта. М.: Альпина Паблишер, 2017. 374 с. ISBN: 978-5-9614-6212-8.
9. Бондаренко Т.Г., Проданова Н.А. Инвестиции: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2026. 157 с. ISBN 978-5-16-017420-4. DOI: 10.12737/1852466.-ISBN978-5-16-017420-4.

10. Николаева И.П. Инвестиции: учебник. 5-е изд., перераб. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. 249 с. ISBN: 978-5-394-05410-5.
11. Данилов А.И., Ермоловская О.Ю., Егорова Д.А. и др. Инвестиции в меняющемся мире: направления, приоритеты, инструменты: монография. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и К, 2022. 314 с. DOI: 10.29030/978-5-394-05221-7-2022 ISBN: 978-5-394-05221-7 EDN: ICHTNV.
12. Бенджамин Грэхем. Разумный инвестор. 1949 г.
13. Блауг М. Парето, Вильфредо // 100 великих экономистов до Кейнса. СПб.: Экономикс, 2008. 352 с. ISBN: 978-5-903816-01-9.
14. Шумпетер Й. Глава 5. Вильфредо Парето (1848-1923) // Десять великих экономистов от Маркса до Кейнса. М.: Институт Гайдара, 2011. 400 с. ISBN: 978-5-91129-075-7.
15. Курс политической экономии (Cours d'conomie politique, 1896-1897).