

УДК 330.142.212

И. В. ПРИЙМАЧУК

Брестский государственный технический университет

ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЕЛИЧИНЫ НЕОСЯЗАЕМЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрены основные подходы к оценке стоимости осязаемых и неосязаемых активов и предприятия в целом. Определена роль неосязаемых активов в формировании рыночной стоимости компании. Дано определение финансовой категории «неосязаемые активы». Выделены основные свойства неосязаемых активов. Разработаны предложения по усовершенствованию затратного метода оценки стоимости неосязаемых активов и бизнеса в целом.

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

В настоящее время в силу недооценки неосязаемых активов многие предпринимательские структуры, имея значительный объем результатов интеллектуальной деятельности, уделяют недостаточно внимания разработке и управлению неосязаемых активов и их использованию для повышения конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Отечественная практика управления предприятиями свидетельствует о существовании значительного разрыва между уровнями разработки теоретических основ стратегии повышения конкурентоспособности на базе формирования и использования неосязаемых активов и практической деятельности, что актуализирует проблему поиска методов решения этой проблемы за счет управления неосязаемыми активами на этапе перехода к инновационному типу экономики и обуславливает необходимость разработки системы мер по преодолению этого разрыва.

Проблема определения величины неосязаемых активов в денежном измерении является одной из наиболее актуальных проблем управления финансами предприятий. Собственники бизнеса заинтересованы в получении стоимостной оценки для определения качества управления и инвестиционных перспектив предприятия.

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

Неосязаемые активы являются ресурсами предприятия, вовлеченными в воспроизводственный процесс и существующими в системе экономических отношений предприятия.

Именно поэтому идентификация и оценка неосязаемых активов предприятия важна для понимания законов экономического роста и экономического развития современного предприятия.

Изначально проблема оценки неосязаемых факторов возникла в информационно насыщенных компаниях, у которых объем материальных активов невелик, а интеллектуальный потенциал высок. Инвесторы не были склонны вкладывать средства в подобные компании, и перед менеджерами встала задача расчета величины их неосязаемых активов и доведения ее до инвесторов с тем, чтобы создать более адекватную картину о деятельности компании и ее перспективах [1, с. 45].

Различные варианты решения данной проблемы предлагают ведущие консалтинговые компании. Так, «Ernst & Young» предлагает следующий подход: из рыночной капитализации вычитают справедливую стоимость материальных и идентифицируемых нематериальных активов. Остаток стоимости при этом характеризует справедливую стоимость интеллектуального капитала. Капитализация представляет собой операцию накопления в балансе сумм, израсходованных на создание неосязаемых активов. Результатом капитализации становится увеличение активов (например, в балансе могут появиться такие активы, как расходы на рекламу и др.), а также соответствующее увеличение прибыли в пассивной части баланса. При этом нигде не отражаются такие активы, как портфель клиентов, квалифицированная рабочая сила и т. д.

Подход PricewaterhouseCoopers заключается в раскрытии информации о расходах на создание неосязаемых активов и нефинансовой информации об интеллектуальном капитале. KPMG предлагает использовать в основном информацию нефинансового характера, в которой отражается уровень компетенции и другие параметры интеллектуального капитала. Walgemoed предлагает расширить практику признания идентифицированных неосязаемых активов в балансах, оцененных на основе традиционного понятия накопления затрат (капитализации) [2].

На наш взгляд, капитализация затрат на создание неосязаемых активов не может рассматриваться в качестве основного способа информирования инвестора об имеющихся у предприятия неосязаемых ресурсах. Способу капитализации присущи серьезные недостатки.

Во-первых, полученную путем капитализации стоимость созданных неосязаемых активов нельзя рассматривать как реальную, так как капитализация в течение одного-двух лет недостаточна для получения стоимости активов, которые создавались на предприятии на протяжении всего периода его существования. Кроме того, суммирование затрат, осуществляемых в разное время некорректно. Необходимо будет применять операцию компаундинга к затратам предыдущих лет [3, с. 5] и дополнительно ввести коэффициент обесценения [4]. Из этого следует, что капитализацию в долгосрочном периоде можно рассматривать как затратный метод оценки стоимости активов. В тоже время ученые-специалисты в области оценки утверждают, что корректное применение затратного метода к оценке означает использование прогнозных, а не прошлых значений затрат [5, с. 53].

Во-вторых, капитализация расходов на неосязаемые активы имеет смысл, если эти расходы производятся не систематически, а раз в несколько лет крупной суммой. Иначе, эффект от капитализации в долгосрочном периоде будет существенно снижаться в связи с ежегодной амортизацией капитализированных сумм и с соответствующим снижением активов. В этом случае темп прироста неосязаемых активов станет таким же, как и темп прироста оборотных активов, содержащих затрат на неосязаемые активы в балансе.

В-третьих, возможность капитализации касается лишь части неосязаемых активов, поэтому разрыв между стоимостью предприятия и суммой ее активов, отраженных в балансе, сохранится в несколько меньшей сумме.

В-четвертых, полученная на основе капитализации информация – это информация о прошлом, а не о будущем предприятия. Капитализация учитывает только накопленные неосязаемые активы, воплощенные из знаний персонала, создание которых оплачено. В тоже время большая часть неосязаемых активов представляет собой невидимые активы, которые еще не привели к созданию более материального, чем знания, результата. Потенциальные инвесторы, определяя стоимость интересующего их бизнеса, оценивают не столько имеющиеся, сколько потенциальные активы, так как любая инвестиция – это действие инвестора, направленное в будущее.

Один из специалистов в области неосязаемых активов Б. Лев приводит доводы в пользу разрешения капитализации расходы только на НИОКР и отказа от других масштабных изменений в финансовой отчетности. По мнению Б. Лева, в течение переходного этапа будет составляться стоимостная цепочка, которая поможет подтвердить взаимосвязь между стоимостью предприятия и раскрытием информации о неосязаемых активах [6, с. 156].

Следовательно, капитализация не решает проблемы полной оценки неосязаемых активов. На наш взгляд, проблему необходимо решать в направлении измерения величины потенциальных неосязаемых активов. На момент определения их величины эти активы существуют в виде квалификации и знаний персонала. Они в свою очередь реализуются в двух направлениях: производство продукции, работ, услуг и управление предприятием. Расходы,

направляемые на производство продукции, работ, услуг, не накапливаются, в свою очередь по второму направлению расходы накапливаются в виде неосязаемых активов.

Рассмотрим, в чем заключаются недостатки затратного подхода к оценке бизнеса и каковы возможности его совершенствования, если имеется информация о величине неосязаемых активов.

1 Оценка рыночной стоимости активов в предположении, что они существуют самостоятельно и могут быть реализованы отдельно от компании в целом.

2 Оценка текущей стоимости обязательств в предположении, что они будут погашены единовременно, хотя для действующего предприятия характерно постоянное наличие долгов.

3 Игнорирование стоимости основной массы неосязаемых активов (например, клиентской базы) при расчете величины чистых активов предприятия.

В оценочной практике считается, что для оценки неосязаемых активов более пригодны методы доходного подхода [7]. Широкую известность получила таблица предпочтений применения подходов к оценке объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов Г. Смита и Р. Парра [8]. Из нее следует, что для оценки признаваемых в бухгалтерском учете неосязаемых активов рекомендуется применять доходный метод. Так как, если ресурс генерирует денежный поток, который можно отделить от других потоков и контролировать, то он признается активом. В свою очередь для остальных рекомендуется затратный метод, так как будущий денежный поток от этих активов невозможно выделить и контролировать.

Традиционный доходный подход к оценке основан на выделении части прибыли, созданной разными видами ресурсов; стоимость актива получается путем ее дисконтирования или капитализации. В то же время известно, что ни один из видов активов сам по себе не может создавать поток доходов. Только образовав единый органичный комплекс, они могут привести к движению товарных ценностей, и соответственно, к встречному движению финансовых средств [9].

Следует согласиться с Э. Хендриксеном и М. Ван Бредой, отрицающими, что неосязаемые активы имеют стоимость только в комбинации с материальными активами, так как справедливо и обратное утверждение: материальные активы имеют ценность только в связи с нематериальными [10, с. 456]. Тогда остаточный характер будет иметь стоимость материальных, а не осязаемых активов. Это еще раз подтверждает вывод о том, что остаточный характер неосязаемых активов, долгое время признающийся единственно верным способом определения стоимости неосязаемых активов и воплотившийся в категории гудвилла, утратил свое значение и не отвечает современным требованиям к их оценке.

Будем рассматривать накопленные и потенциальные неосязаемые активы в качестве прав пользования, возникающих у компании с момента ее учреждения, например, воздействовать на покупателей с помощью рекламы, скидок и использовать результаты этого воздействия в виде роста клиентской базы.

Представление неосязаемых активов в виде прав пользования позволяет рассматривать часть созданной стоимости, расходуемой на их поддержание и развитие, в виде дохода владельцев знаний и квалификации.

Исходя из всего вышесказанного, можно дать определение финансовой категории «неосязаемые активы». Неосязаемые активы – это ресурсы предприятия, возникающие в результате использования знаний, квалификации и способностей персонала в процессе деятельности предприятия и приносящие доход или убыток. Следует отметить, что первоначально возникает материальная заинтересованность, а затем в процессе интеллектуальной трудовой деятельности создается неосязаемый актив.

Таким образом, величина неосязаемых активов эквивалентна текущей стоимости будущих доходов их владельцев: персонала, менеджмента и предприятия. Объектом являются знания, квалификация, профессиональные знания и опыт в одной из двух сфер: основные функции (производство продукции, работ и услуг) и организация деятельности в компании (структурные, инновационные и клиентские активы). Эта характеристика неосязаемых активов как прав пользования является важной с точки зрения происходящих в мире тенденций, связанных с разукрупнением бизнеса и передачей неосязаемых функций сторонним организациям (аутсорсинг).

Также величина неосязаемых активов может быть определена как текущая стоимость будущих инвестиций в создание этих активов. Следует определить место этой модели среди подходов к оценке стоимости активов. На макроэкономическом уровне расчет стоимости человеческого капитала на основе будущих доходов населения принято относить к доходным методам. Однако на уровне предприятия эти доходы представляют собой издержки, необходимые для организации производства. Следовательно, эту модель будем относить к методам не доходного, а затратного подхода. В то же время, в отличие от традиционного затратного подхода, он основан не на прошлых, а будущих издержках предприятия по созданию актива.

Можно выделить наличие внутреннего противоречия между оценками, полученными на основе доходного и затратного подходов.

1 Чем более специфичны активы бизнеса, тем более затруднена их рыночная оценка и чаще применяются заменители рыночной стоимости (амортизационные затраты). Из этого вытекает, что разрыв между оценкой бизнеса в целом доходными методами и суммой рыночных стоимостей его активов (затратным методом) увеличивается.

2 Чем лучше (специфичнее) используются активы в целях данного бизнеса, тем выше прибыль на инвестиции.

Таким образом, за специфичность активов бизнес вознаграждается премией. Чем выше специфичность активов бизнеса и их приспособленность к производству данного продукта, тем выше премия, что является более высоким показателем выручки и прибыли на рубль чистых активов. Наибольшей специфичностью обладают неосязаемые активы, не существующие отдельно от бизнеса

Что касается вопроса отражения неосязаемых активов в балансе, то необходимости в этом нет. Такой точки зрения придерживается А. Н. Козырев, считая, что разрыв между рыночной и балансовой стоимостью имущества, между балансовой стоимостью НМА и осязаемых (материальных) активов не мешает западным компаниям иметь высокую рыночную капитализацию [11].

По результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы. Методы оценки бизнеса построены на традиционных подходах: доходном, затратном, рыночном, которые стоимость неосязаемых активов учитывают либо косвенно, в общей сумме (доходный и рыночный подходы), либо как гудвилл, рассчитанный методом избыточных прибылей (затратный подход). В результате имеется большой разрыв между оценками, полученными на основе разных подходов. Кроме того, оценка стоимости компании этими методами не позволяет сделать вывод о факторах роста. Так невозможно определить, материальные или неосязаемые активы повлияли на изменение стоимости.

Однако для корректной оценки бизнеса необходимо иметь несколько оценок, полученных на основе разных подходов. Оцениваемый бизнес часто не имеет компании-аналога, которая может стать базой для оценки, поэтому рыночный (сравнительный) подход не всегда применим.

Проведенное исследование доказывает, что затратный метод оценки бизнеса нуждается в дополнении, с тем чтобы в нем учитывалась стоимость не только материальных, но и неосязаемых активов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Наукоемкий сектор экономики России: состояние и особенности развития / К. А. Багриновский [и др.]. – М. : ЦЭМИ РАН, 2001. – 120 с.

2 **Wayne, S. U.** Challenges from the New Economy. Business and Financial Reporting, Special Report [Electronic resource] / S. U. Wayne // Financial Accounting Standards Board, 2001. – Mode of access : [http : // www.fasb.com](http://www.fasb.com).

3 **Сулейманов, Н. Т.** Современные затратные методы оценки объектов интеллектуальной собственности / Н. Т. Сулейманов, И. М. Ибрагимов // Вопросы оценки. – 2003. – №2

4 **Лынный, Н.** Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности / Н. Лынный // Вопросы оценки. – 1996. – № 5–6.

5 **Козырев, А. Н.** Как читать Баруха Лева? Комментарий к главе 3 «Учет нематериальных активов» книги «Intangibles: Management, Measurement and Reporting» [Электронный ресурс] / А. Н. Козырев. – Режим доступа: [http // kozyrev.labrate.ru/baruch_lev3.doc](http://kozyrev.labrate.ru/baruch_lev3.doc).

6 **Лев, Б.** Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность : пер. с англ. / Б. Лев. – М. : Квинто-Консалтинг, 2003. – 240 с.

7 **Козырев, А. Н.** Оценка интеллектуальной собственности: проблемы и перспективы развития : доклад на Конгрессе «10 лет оценочной деятельности в России. Итоги и перспективы», Москва, 4-5 июня 2003 г. [Электронный ресурс] / А. Н. Козырев. – Режим доступа: www.appraiser.ru. – Дата доступа : 13.03.2013 г.

8 **Smith, G. V.** Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets / G. V. Smith, R. L. Parr. – Second edition. – John Willey & Sons, 1994. – 638 p.

9 **Леонтьев, Ю. Б.** Интеллектуальная собственность в уставном капитале (аспекты оценки) / Ю.Б. Леонтьев // Вопросы оценки. – 2000. – № 4.

10 Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета / Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда; Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 576 с.

I. PRIYMACHUK

Brest State Technical University

MODEL DEFINITION OF THE VALUE OF INTANGIBLE ASSETS, ENTERPRISE

Considers the main approaches to the valuation of tangible and intangible assets and businesses. Defines the role of intangible assets in the formation of the market value of the company. Given the definition of a financial category "intangible assets". Main properties intangible assets. Developed proposals for improving the cost method of valuation of the intangible assets and business.

Получено 19.08.2014

**ISSN 2225-6741. Рынок транспортных услуг
(проблемы повышения эффективности).
Вып. 7. Гомель, 2014**

УДК 656.2.001.8

*С. Л. ШАТРОВ, канд. экон. наук, доцент
Белорусский государственный университет транспорта*

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ И ИСПОЛЬЗОВАНИЮ РЕЗЕРВОВ ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ В СИСТЕМЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Приводится оценка возможного варианта формирования резерва по сомнительным долгам с учетом системы управления железной дороги. Обосновывается исполь-