

2.12. ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ В УЧЕТЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Ужахова М.Б., аспирант кафедры
«Бухгалтерский учет»

Финансовая академия при Правительстве РФ

Статья посвящена проблемам оценки нематериальных активов компании по справедливой стоимости. В исследовании представлен сравнительный анализ критериев признания и оценки основных средств в соответствии с национальными и международными стандартами, основные тенденции процесса их дальнейшей оптимизации. Автор изучил влияние несовершенства российского рынка на возможности определения справедливой стоимости различных групп нематериальных активов. Рассмотрена проблема учета и оценки внутренне созданных нематериальных активов, в том числе гудвилла. Статья содержит выводы и рекомендации по усовершенствованию системы национальных и международных стандартов финансовой отчетности, а также различные предложения по оптимизации процесса практического внедрения справедливой стоимости.

В последние десятилетия роль нематериальных активов (НМА) в имуществе компаний стала ключевой. Это объясняется различными глобальными процессами, в том числе увеличением рынка непроизводственных услуг, развитием сети Интернет и проч. Поэтому сейчас НМА занимают существенную долю в структуре активов практически каждой компании, ввиду чего особенно важным становится вопрос их оценки, степень достоверности которой влияет на качество предоставляемой внутренней и внешней пользователям информации.

Для наиболее прозрачного и верного отражения в отчетности компании объектов НМА необходимо решить два вопроса.

- Является ли тот или иной объект НМА?
- Если да, то по какой стоимости отражать его в учете?

В международной практике учет НМА регулируется стандартом МСФО 38 «Нематериальные активы», аналогом которого в российском учете является Положение ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов». Несмотря на то, что данное положение было принято в рамках программы гармонизации национальных и международных систем, критерии признания объектов НМА существенно различаются.

Автор статьи проанализировал основные различия в признании НМА, согласно Российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) и Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). В соответствии с МСФО 38 НМА – идентифицируемый неденежный актив, не имеющий физической формы, который отвечает следующим критериям.

- Идентифицируемость. Суть критерия в том, что для признания объекта в качестве самостоятельного НМА он должен быть отделен от другого актива (группы активов). В противном случае актив учитывается в составе гудвилла, который в соответствии с МСФО к НМА не относится и учитывается как самостоятельная статья баланса.
- Наличие контроля со стороны предприятия. Критерий контроля подразумевает, что компания имеет право получать доходы от использования объекта в производственной деятельности, а также ограничивать его использование другими сторонами.
- Способность приносить будущие экономические выгоды. Этот признак лежит в основе определения актива, предло-

женного международными стандартами учета, согласно которому актив – это ресурс, контролируемый компанией, возникший в результате прошлых событий, от которого компания ожидает получение экономических выгод в будущем.

В случае с НМА будущие экономические выгоды могут выступать как в качестве реального притока денежных средств, к примеру, от увеличения выручки при использовании товарного знака, так и в качестве экономии на расходах, как в случае освоения и применения новой технологии, позволяющей оптимизировать затраты на производстве.

Российские правила также устанавливают критерии признания, которые во многом пересекаются с приведенными выше.

- Отсутствие материально-вещественной (физической) структуры. Данный критерий не является обязательным в целях признания НМА в МСФО. К примеру, в случае если рассматривается комплексный объект, состоящий из нематериального элемента актива, неразрывно связанного с материальным, и в ходе оценки выявляется, что большую значимость в данном комплексном активе имеет нематериальный элемент, то надлежит учитывать весь актив, включая нематериальную и материальную часть, в качестве объекта НМА.
- Возможность идентификации (выделения, отделения) организацией от другого имущества – в МСФО критерий идентифицируемости напрямую связан с возможностью отделения актива от гудвилла, который не относится к НМА и учитывается в качестве самостоятельной статьи баланса, в то время как в российском учете деловая репутация признается как НМА;
- использование в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации. Это условие напрямую связано с получением будущих экономических выгод, что соответствует МСФО 38;
- использование в течение длительного времени, т. е. срока полезного использования продолжительностью свыше 12 мес. или обычного операционного цикла, если он превышает 12 мес. Согласно МСФО 38, это условие необязательно и определяется самой организацией;
- организацией не предполагается последующая перепродажа данного имущества в течение 12 мес. или обычного операционного цикла, что в принципе соответствует МСФО 38;
- способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем. Соответствует МСФО 38;
- наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности. Данный критерий при признании НМА согласно МСФО не учитывается.

На признание НМА могут оказывать влияние региональные факторы, такие как национальное законодательство стран и проч. Российское законодательство, к примеру, ограничивает список НМА лишь теми объектами, исключительные права организаций на которые охраняются согласно соответствующим законам. Такие активы, как лицензии (без исключительного права), права посадки в аэропорту, импортные квоты, интернет-сайты (если они не рассматриваются в качестве баз данных), права на доступ к ограниченным ресурсам и другие по правилам российского учета не будут признаны в качестве НМА, в то время как в МСФО они таковыми являются. В МСФО в числе критериев признания НМА отсутствует наличие исключительного права, поэтому по ряду объектов в учете РСБУ и МСФО будет существовать постоянная разница в классификации.

Автор считает, что позиция МСФО в данном случае является более разумной. С одной стороны, факт от-

сутствия тесной привязки признания актива к документально оформленной хозяйственной операции всегда был одним из наиболее значимых отличий международного учета от национального. С другой – отражение актива, приносящего экономические выгоды компании, в рамках статьи «Расходы будущих периодов» (РБП) в соответствии с РСБУ мы также считаем некорректным, потому что понятие «расходы» относится прежде всего к элементам отчета о совокупном доходе, нежели отчета о финансовом положении.

Подобные несоответствия в понятийном аппарате российского бухгалтерского учета встречаются довольно часто. Этот вопрос уже был частично рассмотрен во предыдущей главе данной работы в отношении ПБУ 2/2008 «Договоры подряда». В РСБУ к РБП относят текущие или предшествующие затраты предприятий на производство продукции, товаров и услуг, учитываемые в будущем, в будущие периоды. Но доходы и расходы – это в первую очередь составляющие финансового результата компании. Если же следовать применяемой логике, то приобретение любого актива, который планируется использовать в деятельности компании, будь это основное средство или финансовые вложения, можно назвать РБП, так как их приобретение нацелено на использование в последующих периодах для получения экономических выгод.

Статья «расходы будущих периодов» представляет собой своего рода «свалку», в которую включаются затраты, не подпадающие под критерии признания других активов. На практике бухгалтеры зачастую используют эту статью для манипуляции финансовыми показателями компаний. В результате последние демонстрируют значительную прибыль отчетного года после убыточного предшествующего периода за счет того, что значительная сумма затрат осталась не списанной на расходы предприятия. Подобные ситуации усугубляются тем фактом, что законодательство дает послабления в вопросах учета РБП, таких как возможность организации по своему усмотрению определять период, в течение которого РБП будут списаны с баланса, а также открытый список объектов, которые могут быть отнесены в данной статье.

Так или иначе, а в международной системе стандартов понятие, родственное РБП, отсутствует. Автор считает этот подход более рациональным по следующим причинам:

- в целях соблюдения принципа соответствия доходов и расходов компании к периоду, к которому они относятся;
- в целях соблюдения принципа осмотрительности, согласно которому расходы не должны быть занижены;
- во избежание нарушения принципа достоверности предоставляемой информации, так как некорректное формирование финансового результата ущемляет интересы внешних пользователей;
- в целях соблюдения требования прозрачности информации – по причине разнородности объектов, которые могут учитываться в составе РБП, отнесение затрат на статью «Расходы будущих периодов» приводит к тому, что пользователи не знают, что в нее включено – возникает эффект асимметричности информации.

Проведенное исследование показало, что значительная часть объектов, числящихся у организаций в составе РБП, может и должна быть списана на расходы текущего периода, так как представляет собой зачастую либо расходы, которые не будут использованы напрямую в производственном процессе (например, подписка на периодические издания и проч.), либо расходы, которые отно-

сятся к текущему периоду (например, права на результаты консультационных работ, представляющие собой чаще всего единовременные услуги, а не объект научно-исследовательских разработок, НИР). Остальные объекты РБП целесообразно разнести по другим видам активов, близким по природе. Что касается прав на использование результатов интеллектуальной деятельности, лицензий и проч., несмотря на то, что они не являются исключительными, мы считаем правомерным их отражение в составе НМА, так как они отвечают ключевым критериям признания НМА. Следует обратить внимание на то, что перечень таких объектов интеллектуальной собственности, на которые возникает исключительное право, ограничен Гражданским кодексом РФ (ГК РФ).

Выходит, что представление бухгалтерских данных пользователю напрямую зависят от законодательного регулирования юридической стороны договора, так как в случае если право на объект не охраняется государством, исключительного права не возникает и, следовательно, не возникает НМА. И.А. Козырев, председатель Правления Фонда «Национальная организация по стандартам финансового учета и отчетности» (НСФО), главный бухгалтер ОАО «ЛУКОЙЛ», на конференции, посвященной вопросам дальнейшего развития бухгалтерского учета в Российской Федерации, состоявшейся в марте 2011 г., высказал мнение, что «в бухгалтерском учете должны отражаться фактические операции, без привязки к Гражданскому кодексу РФ». Напротив, по словам И.А. Козырева, при необходимости надо менять текст ГК РФ под требования пользователей финансовой отчетности.

Еще одним подводным камнем российской системы учета является его высокая зависимость от требований налоговых органов. В результате получается, что бухгалтеры озадачены проблемой ухода от налогов больше, чем главной целью составления финансовой отчетности – предоставлением достоверной информации внешним пользователям. В отношении НМА это можно проиллюстрировать на примере учета расходов на научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), идентификация которых в качестве актива усложняется размытостью критериев признания. Многие бухгалтеры, пользуясь этим, предпочитают отразить затраты на НИОКР в качестве расходов текущего периода, что позволит избежать налога на имущество, который организация платит со стоимости вложений во внеоборотные активы, числящихся на счете 08. В связи с этим необходимо четко разграничить отчетность для целей предоставления регулирующим органам и отчетность для других заинтересованных пользователей.

Очевидно, что с ускоряющимися процессами интеграции РФ в мировую экономическую систему бухгалтерское сообщество все более озадачивается необходимостью перехода от отчетности «для надзора» к отчетности «для принятия решений». В связи с этим автор считает рациональным сокращение критериев отнесения объектов к НМА до тех, которые отражают качественную содержательную объекта. В табл. 1 указаны критерии, которые мы признаем ключевыми и достаточными для признания НМА в учете.

Вторым после признания актива ключевым вопросом учета НМА является его оценка. В РСБУ определение стоимости НМА регулируется ПБУ 14/2007, о котором мы упоминали выше. Что касается системы МСФО, то правила определения стоимости НМА здесь устанавливаются следующими стандартами:

- МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса» – касательно вопросов оценки при первоначальном приобретении НМА в рамках сделки объединения компаний;
- МСФО (IAS) 38 «Учет нематериальных активов» – в отношении текущего учета объектов НМА;
- МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» – при тестировании НМА на обесценение в случае применения модели оценки по себестоимости;
- МСФО (IFRS) 5 «Активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность» – в отношении НМА, которые компания планирует в скором будущем реализовать.

Основной проблемой оценки НМА по справедливой стоимости, безусловно, является их уникальный характер. Как правило, несмотря на то, что существует множество классификаций типовых видов НМА, тем не менее большинство из них не имеет активного рынка как такового. При их оценке редко можно найти доступную информацию о сделках по идентичным объектам или даже по объектам-аналогам.

Неоднозначность оценки может иметь место и в случае, если на объект НМА есть активный рынок. Это может быть связано с различием в использовании объекта тем или иным участником рынка.

Допустим, компании **A** и **B** приобрели у компании **C** право на использование товарного знака. Справедливая стоимость данного НМА в соответствии с действующим подходом к оценке одинакова для обеих компаний **A** и **B**. Она равна цене продажи объекта на активном рынке. Однако вопрос справедливости данной оценки остается открытым, так как на реальную оценку актива

влияют факторы, специфические для компании. В нашем случае компания **A** может использовать товарный знак на территории десяти густонаселенных субъектов страны, в то время как компания **B** в силу нехватки ресурсов или из-за правовых ограничений производит продукцию с использованием товарного знака только двух субъектах. Причем ни одна из компаний не планирует реализовывать данный актив. Очевидно, что справедливая ценность товарного знака для двух компаний будет различаться.

Возникает вопрос: следует ли учитывать такие факторы при определении справедливой стоимости активов? Компания **B** в данном примере использует товарный знак более ограниченно в силу индивидуальных факторов, характерных только для нее. К самому объекту оценки как таковому это не относится. Так как целью внедрения оценки по справедливой стоимости является прежде всего удовлетворение интересов внешних, а не внутренних пользователей, то автор считает, что факторы, специфические для отдельной хозяйствующей единицы, не должны влиять на справедливую оценку объекта, чтобы она не носила субъективный характер.

Безусловно, цена на рынке не является абсолютным выражением реальной ценности НМА для компании. Но важно понимать, что это единственный показатель, который отличается сравнительно высокой степенью объективности, так как отражает реальную рыночную картину (табл. 1).

Таблица 1

КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ ПРИЗНАНИЯ НМА В РСБУ

Критерии признания НМА в РСБУ	Оценка целесообразности применения (+/-)	Комментарии
Способность приносить экономические выгоды	+	Критерий вытекает из общепринятого определения «актива»
Документальное подтверждение, в т.ч. подтверждение исключительного права на объект	-	Для целей соблюдения принципа превалирования экономического содержания над юридической формой следует исключить пункт о необходимости надлежащего документального подтверждения сделки, а также правовой охраны объекта сделки
Право на получение экономических выгод, отсутствие у третьих лиц прав на пользование объектом	+	Этот пункт разумно дополнить правом организации на единоличное распоряжение активом, так как право на получение экономических выгод не всегда подразумевает контроль (например, компания может иметь актив, который управляется государством – фактически актив ей не принадлежит – данная сделка по существу представляет собой соглашение о доверительном управлении, а прибыли, на которые у компании есть право – это вознаграждение за услуги доверительного управления активом
Возможность отделения от других активов	+	Данный критерий представляет собой обоснование выделения объекта в качестве самостоятельной единицы учета. В МСФО он также имеет место, однако в теоретической базе возникают противоречия в отношении активов, которые являются частью единицы, генерирующей денежные средства (ЕГДС). МСФО 38 требует единовременного соблюдения критериев делимости от других активов и способности приносить экономические выгоды. Объекты, входящие в состав ЕГДС, не способны приносить самостоятельно доходы организации. Тем не менее, в МСФО они учитываются как отдельные объекты. Предлагается конкретизировать данный пункт
Срок полезного использования более 12 месяцев	-	Данный пункт не видится нам обязательным критерием признания НМА. По нашему мнению, организация должна иметь право самостоятельно решать, учитывать или нет краткосрочные нематериальные активы в качестве таковых
Организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев	+	-
Возможность достоверной оценки актива	-	По нашему мнению, в случае если соблюдены все вышеперечисленные критерии и актив будет фактически использоваться в деятельности компании и приносить ей экономические выгоды, неправомерно не отражать его в имуществе организации
Отсутствие материально-вещественной формы	+	-

Именно поэтому мировое бухгалтерское сообщество пришло к почти единогласному мнению о нежелательности применения в оценке НМА каких-либо субъективных корректировок либо ненаблюдаемых оценочных суждений, которые, как правило, основываются на допущениях внутреннего менеджмента. Этот факт лег в основу построения иерархии оценки по справедливой стоимости, первый и самый достоверный уровень в которой занимает информация о наблюдаемых сделках на активном рынке, в то время как допущения менеджмента и оценщиков занимают третий, наименее точный уровень.

По мнению большинства теоретиков, именно субъективность оценок менеджмента является главной причиной того, что компаниям запрещается учитывать в составе имущества некоторые внутренне созданные НМА, такие как бренды, деловую репутацию и проч. Например, к.э.н. Е.С. Селиверстова в своем диссертационном исследовании выразила мнение, что велик риск намеренного искажения данных менеджментом с целью ввести в заблуждение пользователей. С этим трудно не согласиться, однако автор считает, что необоснованно применять данную логику только в отношении отдельных видов активов.

Дело в том, что подобные махинации могут проводиться менеджментом при оценке всех остальных активов с таким же успехом. Без подобных рисков не обходится ни одна учетная процедура, во избежание которых предельно важно поставить правильные и реализуемые задачи и разграничить их между соответствующими исполнителями. Задача теоретиков – установить правила, максимально отвечающие требованиям достоверности и полезности информации, прежде всего для внешних пользователей. Составление финансовой отчетности в соответствии с установленными правилами – дело бухгалтеров и оценщиков.

Что касается рисков, сопряженных с возможными недобросовестными действиями бухгалтеров, то контроль и пресечение подобных фактов – задача внутренних и внешних аудиторов. Вспомним дело банковской системы Lehman Brothers, обанкротившейся в 2008 г. На протяжении ряда последних лет существования компания публиковала финансовую отчетность, которая не внушала никаких опасений. Однако после объявления о неплатежеспособности стало известно, что все это время менеджмент намеренно манипулировал публикуемыми цифрами, а аудиторы закрывали на это глаза. Этот факт бросил тень на репутацию аудиторской фирмы Ernst and Young, подтверждавшей данные отчетности банка в течение ряда лет. Председатель Комитета по собственности Государственной Думы РФ В. Плескачевский, выступавший на конференции, посвященной дальнейшему развитию бухгалтерского учета в РФ, отметил, что именно «отсутствие дисциплины и халатность аудиторов в данном случае явилось ключевой причиной подобной ситуации». Лариса Горбатова¹ же выразила мнение, что главной проблемой на пути к добросовестному предоставлению данных в учете является отсутствие подготовленных пользователей, которые способны должным образом изучить информацию в финансовой отчетности и сделать соответствующие

выводы о ее качестве. В целом последняя точка зрения имеет обоснование.

Действительно, финансовая отчетность, совершенствуясь с каждым днем, становится все объемнее. Если в начале 1990-х гг. теоретическая база МСФО насчитывала несколько сот страниц, то теперь эта цифра перевалила за 10 тысяч. Отчетность становится сложнее и непонятнее, что приводит к ее невостребованности. Однако отсутствие абсолютного понимания публикуемой информации внешними пользователями все же не означает, что этим можно злоупотреблять. Поэтому автор склоняется к точке зрения, что ответственность равновелика для каждого участника процесса подготовки публикуемых данных.

В связи с вышеизложенным, мы не считаем возможность некорректной оценки менеджментом и внутренне созданных НМА достаточным основанием для запрета их отражения в составе ее имущества. Тем не менее, проблема их оценки тем самым не отменяется. Ведь до сих пор не определены оптимальные методики расчета ценности внутренне созданных активов. Выбор осложняется еще и тем, что в отношении НМА практически неприменим затратный подход² к оценке. Дело в том, что чаще всего затраты на создание объекта НМА и доходы, которые от него ожидаются (непосредственно, ценность актива) бывают несопоставимы. К примеру, себестоимость программного обеспечения Microsoft Office ненамного отличается от себестоимости других программных обеспечений, однако его справедливая стоимость в тысячи раз превосходит справедливую стоимость других программ. На цену в данном случае влияет множество факторов, в первую очередь ожидаемые будущие экономические выгоды. Поэтому степень информативности результатов оценки данного актива по себестоимости, вероятнее всего, будет предельно низка.

Возможна и обратная ситуация, при которой себестоимость НМА значительно превышает экономические выгоды от него. В таких ситуациях формально все критерии признания НМА выполнены, но фактически проект по созданию актива убыточен. Примером подобной ситуации является разработка программного обеспечения в компании «Системный оператор ЭЭС». Изначально программное обеспечение планировалось использовать под версию Windows XP. Общая длительность разработки составила один календарный год. Вследствие форсированного усовершенствования существующих технологий к концу создания программного обеспечения (ПО) вышла новая версия Windows 7, что резко сократило потенциальную рентабельность разработки ПО для компании. Разработанное ПО формально отвечает всем критериям признания НМА, однако той отдачи, которая ожидалась изначально, компания не получила, а затраты на его создание существенно превысили экономические выгоды от его эксплуатации.

Американские ученые Barth и Clement провели исследование, в котором проанализировали связь между величиной внутренне созданных брендов и рыночной стоимостью компании. Результаты исследования выявили прямую взаимосвязь между данными показателями. Вывод очевиден, потому что в настоящее время

¹ Л. Горбатова – координатор программы по МСФО и налогообложению Центра развития фондового рынка, член правления Фонда «НСФО».

² Затратный подход – способ оценки имущества, основанный на определении стоимости издержек на создание, изменение и утилизацию имущества, с учетом всех видов износа.

грамотно поставленная рекламная кампания, дистрибьюторская политика и престиж компании увеличивают доходы организаций в разы. Однако при оценке стоимости бренда они используют подход капитализации затрат на рекламу. Автор статьи считает данный алгоритм расчета нерациональным, так как ценность бренда как объекта НМА зависит от эффективности рекламной кампании, а не от суммы расходов на нее.

Двумя годами ранее ученые Amir и Lev, исследуя вопрос учета затрат на обучение персонала навыкам работы с новыми технологиями, в числе с усовершенствованной компьютерной техникой, предлагали капитализировать их в составе НМА. Они выявили, что отнесение затрат на расходы периода приводит к искажению в сторону завышения финансового результата компании на протяжении последующих трех лет. Автор согласен с тем, что такие затраты на подготовку персонала логично учитывать в качестве активов, так как они участвуют в процессе генерирования экономических выгод компании. Однако одним из важных критериев признания актива является наличие возможности надежной оценки его стоимости.

- Во-первых, в данном случае неизвестно, какая часть понесенных затрат действительно будет приносить выгоды, а какая – нет.
- Во-вторых, даже если сделать допущение, что все обученные сотрудники компании будут приносить компании выгоды, возникает вопрос о корректности оценки этого актива по себестоимости обучения. По нашему мнению, справедливая стоимость данного актива будет равна дисконтированным выгодам от его использования. Определить же их практически невозможно.
- Третьим аспектом несостоятельности предлагаемого подхода является то, что знания персонала в общем случае являются неподконтрольным компании активом. Поведенческий аспект здесь является ключевым, так как сотрудник может уволиться с места работы в любой момент.

Затратный подход в отношении оценки объектов НМА является наименее трудоемким. Однако в то же время он, как правило, в большинстве случаев не отражает рыночную ситуацию. Даже в отношении уникальных активов, не имеющих аналогов, затратный подход, как показал приведенный выше анализ, не отражает реальной стоимости объекта. В связи с этим автор считает затратный подход наименее подходящим для целей оценки объектов НМА по справедливой стоимости. Применять его допустимо в отношении ограниченного ряда объектов лишь в случае если их стоимость не меняется существенно во времени, либо если другие подходы неприменимы в силу отсутствия соответствующих данных для расчета (например, НИОКР, создаваемые предприятием).

Сравнительный подход

Применение сравнительного подхода, представляющего собой первый уровень иерархии, для оценки по справедливой стоимости объектов НМА, как, впрочем, и других объектов, в целом является самым оптимальным и дающим наиболее приближенные к действительности результаты. Однако в отношении оценки нематериальных активов его использование имеет ряд специфических черт:

- отсутствие активного рынка на большинство объектов НМА по причине их уникального характера.
- недостаточное количество сделок по объектам НМА, на которые имеется активный рынок, для осуществления оценки объекта;

- быстрое моральное устаревание объектов НМА создает сложности при сборе корректной для сравнения информации;
- применение сравнительного подхода влечет за собой существенные трудозатраты.

И все же самым главным препятствием на пути применения сравнительного подхода к оценке НМА является тот факт, что рыночную стоимость большинства объектов определить невозможно из-за отсутствия активного рынка на них. Автор провел опрос оценщиков, оказывающих консалтинговые услуги компаниям различных секторов экономики, на предмет того, как они оценивают соответствие российского рынка нематериальных активов критериям активного. Подавляющее большинство опрошенных (88%) ответило, что активный рынок существует только на незначительное число объектов.

Что касается трудоемкости процесса определения справедливой стоимости объектов НМА, то этот факт бесспорен. Однако до сих пор остается обсуждаемой проблема необходимости этих затрат для предприятия. Некоторые теоретики склонны считать, что расходы на оценку НМА являются неоправданными. Автор не согласен с этой точкой зрения, потому что доля НМА в финансовой отчетности, предоставляемой пользователям, довольно существенна. В ряде случаев достоверно оцененные объекты НМА могут значительно увеличить капитализацию, вследствие чего повысится инвестиционная привлекательность фирмы, ее кредитоспособность.

Проведенный автором среди экспертов в области международных стандартов финансовой отчетности интернет-опрос показал, что большинство экспертов (76%) признает переход на оценку НМА по справедливой стоимости полезным и необходимым, пятая часть которых все же полагает, что трудоемкость расчетов несопоставима с пользой получаемой на выходе информации, 18% опрошенных считает пользу от оценки по справедливой стоимости незначительной, и лишь 6% полагает, что переход на оценку НМА по справедливой стоимости окажет отрицательное влияние на качество информации, предоставляемой пользователю.

Достоверно подготовленная финансовая отчетность – это залог успеха в переговорах с потенциальными кредиторами и инвесторами. Вследствие того, что НМА в силу разнородности природы объектов представляют собой завалуированный актив для внешних пользователей, в расшифровке которого они заинтересованы, то, как правило, ответственные публичные компании, в структуре активов которых НМА занимают существенную долю, используют модель оценки по переоцененной стоимости с целью предоставления пользователям наиболее злободневных данных, чтобы не вводить их в заблуждение.

Автор исследовал принципы подготовки финансовой отчетности по международным стандартам крупнейших компаний нефинансового сектора и выявил, что более 60% компаний, в имуществе которых имеется значительная доля НМА, применяют модель оценки по переоцененной стоимости в отношении хотя бы некоторых групп НМА. Как правило, это относится к правам на разведку и добычу (добывающая отрасль), лицензиям на осуществление какой-либо деятельности (например, сфера телекоммуникаций – рынок волатилен в силу прогресса), товарным знакам, IT-технологиям и проч., причем 70% из них привлекают для расчета не-

зависимых оценщиков. Т.е., несмотря на то, что оценка НМА по справедливой стоимости является достаточно затратной процедурой, компании в основном считают эти расходы оправданными. Этот факт еще раз доказывает, что справедливая стоимость НМА является полезной и востребованной для пользователей информацией.

МСФО 38 не определяет понятий «идентичные» и «аналогичные» НМА. Это серьезно осложняет процесс оценки, так как грань между этими понятиями бывает очень тонкой. Автор провел исследование структуры НМА, результаты которого позволили выявить основные характеристики, присущие им:

- тип объекта (отношение к одной из групп НМА);
- назначение нематериального актива (каким способом актив может приносить экономические выгоды предприятию);
- срок действия прав на использование актива (например, патент на использование того или иного объекта интеллектуальной собственности);
- уникальность актива (доступность – например, исключительное право на добычу уникальных горных пород);
- наличие документально подтвержденного или вытекающего из экономической сущности ограничения в эксплуатации (квоты, географический аспект и т.д. – например, лицензии на осуществление той или иной деятельности);
- возможность его использования как во внутренних целях, так и в качестве объекта продажи (лицензии и проч.);
- конкурентные преимущества, которые дает владение активом, его рыночная позиция (например, товарный знак, известный покупателю).

В случае если характеристики двух объектов в разрезе вышеперечисленных критериев совпадают, данные объекты можно считать «идентичными». Если же имеются существенные различия, тогда некорректно говорить об идентичности объектов и использовать сравнительные данные в качестве базы для оценки без соответствующих корректировок. Важность данных критериев в отношении разных объектов отличается в зависимости от типа объекта, специфики деятельности, в которой он функционирует и прочее. Поэтому оценщику следует определить, какие из этих критериев являются ключевыми в отношении объекта оценки. Т.е. понятие «аналогичный» определяется экспертным путем. Причем, в то время как по одним объектам несовпадение может наблюдаться по нескольким пунктам, но в силу несущественности, объект можно признать аналогом и использовать в качестве базы для оценки, то по другим – несовпадение хотя бы по одному критерию может привести к невозможности использования этих данных.

К примеру, очевидно, что при оценке прав на использование товарного знака Coca-Cola неправомерно использовать в качестве объекта-аналога данные по товарному знаку «Черноголовка», несмотря на то, что при прочих равных условиях несовпадение у них только по критерию рыночной позиции.

В случае же, если оценщик пришел к мнению, что имеет дело с объектом-аналогом, то по несовпавшему критерию необходимо провести корректировки. В соответствии с МСФО 38, они также должны быть наблюдаемыми, т.е. основанными на допущениях об ожидаемом поведении участников рынка. Но в отношении активов, по которому невозможно найти наблюдаемую информацию с активного рынка, оценщики применяют свои профессиональные суждения, подкрепленные оценками менеджмента. Во избежание искажения данных, как намеренного, так и случайного, автор считает

рациональным использование нескольких методик для определения стоимости объекта оценки. Как правило, подобные проверки позволяют выявить и исправить существенные ошибки и недочеты.

Безусловно, применение сравнительного подхода при оценке нематериальных активов сопряжено с рядом рисков, связанных, прежде всего, с рыночной конъюнктурой. Е.С. Селиверстова считает, что существенные колебания цен на объекты НМА могут вызвать у пользователей сомнения в достоверности предоставленных им данных, что в свою очередь подвергает менеджмент компании большим рискам. Е.С. Селиверстова задается вопросом: возьмут ли они на себя такую ответственность [6]?

Мы же считаем такой вопрос недопустимым по той причине, что на сегодняшний день круг главных пользователей финансовой отчетности сместился с регулирующих органов в сторону инвесторов и кредиторов, главным желанием которых, как уже не раз упоминалось, является доступ к достоверной, оперативной и, главное, актуальной информации. Поэтому сегодня не может идти речь об упрощении процесса подготовки публикуемых данных для компании. Напротив, коммерческие компании заинтересованы и абсолютно осознанно расходуют немало средств на подготовку качественной финансовой отчетности как по национальным, так и по международным стандартам, так как последней пользователи доверяют больше. Что касается колебаний рыночной цены НМА, то это характерно для всех активов в большей или меньшей степени, в силу того, что рынок не стоит на месте. Причины колебаний могут быть как спекулятивными (не отражает изменения ценности актива), так и связанными с изменением качеств и свойств объекта оценки. Причем в отношении НМА вероятность дифференциации цен во времени достаточно высока по причине их подверженности моральному износу (технологии), или, напротив, из-за быстрого темпа роста привлекательности на рынке (товарный знак). Поэтому при наличии значительных изменений в стоимости необходимо раскрыть наиболее достоверную информацию по состоянию на отчетную дату и предоставить в примечаниях объяснения таких различий.

Доходный подход

Данный подход применим к достаточно широкому ряду объектов НМА и при правильном подходе дает результаты, отвечающие критериям реальной оценки стоимости объектов. Суть его в том, что стоимость объекта НМА приравнивается к сумме приведенных ожидаемых от эксплуатации объекта денежных потоков. Главным недостатком этого метода является то, что он, как правило, основан на допущениях менеджмента, так как базой расчета являются субъективные оценки организации о будущих экономических выгодах, риск искажения которых является существенным. Одним из самых дискуссионных вопросов учета НМА является правомерность запрета на отражение компаниями некоторых внутренне созданных НМА. Они представляют собой, как правило, сложившиеся факты хозяйственной жизни компании, имеющие влияние на нематериальные и материальные активы. К ним относятся:

- опыт управления предприятием;
- бренд;
- квалификация персонала;

- стратегическое положение на рынке (монопольное положение и проч.);
- налаженная дистрибьюторская сеть;
- кредитная история компании;
- выгодное географическое положение;
- отношения с государственными органами;
- деловая репутация и проч.

На сегодняшний день ни одна система учета в мире не позволяет учитывать данные объекты в качестве активов (кроме деловой репутации, приобретаемой при покупке бизнеса). Основными причинами этого являются:

- отсутствие контроля над объектом (квалификация персонала, поставщики и покупатели);
- невозможность идентификации объекта (бренд, кредитная история компании и проч.);
- неопределенность в получении будущих экономических выгод.

Тем не менее, многие теоретики склонны считать, что неотражение данных активов, создающих конкурентные преимущества для предприятия в сравнении с другими компаниями, является неправомерным и вводит пользователей в заблуждение. Например, в начале 2000-х гг. интеллектуальный капитал крупнейших мировых компаний, не получивший отражения в учете, составил:

- Microsoft – 211 млрд. долл.;
- Intel – 170 млрд. долл.;
- General Electric – 112 млрд. долл.

Основную долю не нашедших отражения в учете НМА составляет внутренне созданный гудвилл (или деловая репутация). Данный актив представляет собой совокупность всех вышеперечисленных объектов и оказывает влияние на экономическую деятельность компании путем воздействия (чаще положительного) на ожидаемые экономические выгоды от эксплуатации других идентифицируемых материальных и нематериальных активов. Самостоятельно, в отдельности от других активов бизнес-единицы, гудвилл не представляет никакой ценности, он просто не существует.

Таким образом, очевидно, что гудвилл не отвечает одному из главных критериев признания актива – идентификации, т.е. возможности его отделения от других активов.

Другой проблемой на пути к отражению внутрисозданного гудвилла является невозможность его объективной оценки. На протяжении последних семидесяти лет было предложено множество различных моделей его оценки, однако ни одна из них не отвечает требованиям достоверности, надежности и объективности.

Самым популярным среди теоретиков является определение стоимости гудвилла путем расчета разницы между рыночной стоимостью компании и балансовой стоимостью всех имеющихся у компании активов. Сторонники этого подхода приводят довод, что у многих крупнейших компаний с многомиллионной капитализацией балансовая стоимость активов равна нескольким миллионам. Автор согласен с этим доводом, ведь факты говорят сами за себя: балансовая стоимость компаний Microsoft и Google, по последним оценкам, равна 10 и 3 млрд. долл., в то время как их рыночная капитализация составляет примерно 300 и 200 млрд. долл. соответственно.

Однако тот факт, что финансовая отчетность не отражает рыночную стоимость компании, еще не значит, что можно раздувать баланс предприятия некорректно оцененными псевдо-активами. Деловая репутация сама по себе является очень непостоянным активом – ее стои-

мость может колебаться внушительно в рамках короткого периода времени в зависимости от малейших изменений конъюнктуры рынка. Если же предприятие будет ликвидировано, она вообще перестанет существовать. Поэтому, учитывая ее венчурность (высокую подверженность риску изменения стоимости), автор считает, что будет неосмотрительно включать ее в активы предприятия. Что касается данного подхода к оценке гудвилла, то он неприменим по следующим причинам:

- его можно использовать только в отношении публичных компаний, акции которых котируются на рынке ценных бумаг;
- нет достаточной уверенности в том, что балансовая стоимость других активов представляет собой их реальную стоимость. В случае если компания использует метод оценки основных средств, НМА и других активов по себестоимости, разница между рыночной стоимостью акций и балансовой стоимостью активов будет включать также переоценку этих активов, что некорректно;
- рыночная стоимость акций не всегда является оптимальным эквивалентом стоимости компании, так как на ее изменение могут влиять факторы, не отражающие ее экономическую эффективность:
 - спекулятивная составляющая (стоимость акций может колебаться из-за брокерских игр на рынке);
 - намеренная политика по манипулированию ценой акций (привлечение внимания к деятельности компании в прессе, судебные разбирательства с членом совета директоров или правления компании и проч.);
 - утаивание информации о компании, что также влияет на стоимость компании. В нашей стране, например, в условиях кризиса участились случаи, когда акционеры, негласно владеющие пакетами акций нескольких компаний, «перебрасывают» непрофильные активы из одной компании в другую с целью поддержания положительного финансового результата.

Отражение в финансовой отчетности активов предприятия в сумме рыночной капитализации компании даже в случае надежной оценки отвечает интересам лишь отдельных групп пользователей – инвесторов, заинтересованных в покупке акций данной компании. Напомним, что гудвилл представляет собой цену, которую готов заплатить покупатель сверх стоимости идентифицируемых чистых активов. Компании идут на такие сделки, как правило, в ожидании синергетического эффекта от использования активов приобретаемой бизнес-единицы совместно со своими активами – т.е., по сути, это их плата за ожидаемые будущие экономические выгоды от приобретения бизнеса в целом, а не активов в отдельности. Предприятие, котирующееся на рынке, имеет возможность реализовать свой актив по вполне конкретной цене, оговоренной в сделке. С другой стороны, оно может никогда ее не реализовать. В связи с этим, даже при наличии объективной возможности надежной оценки гудвилла, автор считает неосмотрительным включение в отчет о финансовом положении компании информации о его стоимости, так как оно отвечает интересам лишь узкой группы пользователей.

В то же время, по мнению автора, в случае, если компании считают информацию о рыночной капитализации важной и существенной для пользователя, они могут отразить ее в примечаниях к отчетности, или в дополнительном приложении к ней, так как МСФО оставляют за отчитывающимися единицами право решать, стоит ли отражать ту или иную информацию в отчетности.

Помимо рассмотренного, в теории существуют и другие методы расчета стоимости гудвилла. Один из них –

метод избыточных прибылей. Он основан на сравнении рентабельности чистых активов предприятия со средней рентабельностью чистых активов по отрасли. Гудвилл в этом случае рассматривается как актив, не отраженный в учете, но имеющий такую же доходность, что и другие активы. Главным недостатком данного метода является прежде всего уравнивание рентабельности всех активов предприятия, в числе которых могут быть и непрофильные активы. Помимо этого, данный метод предполагает сопоставление данных по рентабельности предприятий одной отрасли. Подобный расчет не может дать объективного результата в силу сильной дифференциации доходов различных компаний внутри отрасли.

Доходный метод, основанный на дисконтировании прибылей, ожидаемых от гудвилла. Данный метод неприменим, как было сказано выше, в силу отсутствия у менеджмента компании объективной возможности идентификации потоков экономических выгод, генерируемых непосредственно от использования гудвилла.

В целом в силу неопределенности, связанной с оценкой гудвилла, созданного внутри компании, автор считает некорректным его отражение в рамках активов компании.

Литература

1. 23 положения по бухгалтерскому учету [Текст] : сб. док. – М. : Омега-Л, 2009.
2. Бакаев А.С. План счетов бухгалтерского учета и инструкция по его применению [Текст] / А.С. Бакаев. – М. : ИПБ-БИНФА, 2000.
3. Бонем М. Применение МСФО [Текст] / М. Бонем, М.Д. Кертис ; под ред. Д. Вайнштейна. – М., 2007.
4. Генералова Н.В. Международные стандарты финансовой отчетности [Текст] / Н.В. Генералова. – М. : Проспект, 2008.
5. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет [Текст] / Н.П. Кондраков. – М. : ИНФРА-М, 2009.
6. Международные стандарты финансовой отчетности [Текст]. – М. : Аскери, 2008.
7. Селиверстова Е.С. Бухгалтерский учет и оценка нематериальных активов при принятии инвестиционных решений [Текст] / Е.С. Селиверстова. – М., 2009.
8. Amir E.B. Lev. Value relevance of non-financial information: The wireless communications industry. 1996.
9. Barth M., Clement M., Foster, Kazhnik R.. Brand values and capital market valuation // Review of accounting studies. 1998.

Ключевые слова

Российские стандарты бухгалтерского учета; международные стандарты финансовой отчетности; нематериальные активы; сравнительный подход; доходный подход; справедливая стоимость, гудвилл; оценка нематериальных активов.

Ужахова Милана Башировна

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность проблемы. На сегодняшний день мировое бухгалтерское сообщество проповедует идею внедрения справедливой стоимости практически на всех участках учета. Однако далеко не всегда оценка по текущей стоимости является достижимой задачей.

Актуальность темы данного исследования обусловлена объективной необходимостью критического анализа существующих правил и требований по оценке и отражению в финансовой отчетности компаний информации об их нематериальных активах.

Научная новизна и практическая значимость. В данном исследовании проанализированы основные нормативные требования, действующие на текущий момент в отношении признания и оценки нематериальных активов как в национальной, так и в международной системах учета, проведен критический анализ сильных и слабых сторон действующих принципов признания оценки, изучены основные мировые тенденции дальнейшего совершенствования правил отражения

нематериальных активов в учете, оценены перспективы внедрения справедливой стоимости на данном участке.

На основе интернет-анкетирования экспертов Международных стандартов финансовой отчетности автор идентифицировал основные проблемные участки на пути внедрения справедливой стоимости, а также внес свои предложения по поводу усовершенствования как теоретических, так и практических аспектов оценки нематериальных активов.

Практическая значимость исследования имеет место в связи с возможностью применения его результатов на практике компаниями, составляющими финансовую отчетность в соответствии с международными стандартами.

Результаты исследования апробированы в компаниях ОАО «Стройтрансгаз» и ОАО «СО ЕЭС».

Виктор Г.Г., д.э.н., зав.кафедрой «Бухгалтерский учет» ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

2.12. FAIR VALUE MEASUREMENT OF INTANGIBLE ASSETS

M.B. Uzhakhova, Postgraduate of the Department «Accounting»

Finance Academy Under the Government

The article considers the problem of fair value measurement of company's intangible assets. The author of the research has made the comparative analysis of recognition criteria and measurement principles of intangible assets according to the national and international standards, has analyzed the basic tendencies in the process of their further optimization. Author has analyzed the influence of the internal market imperfection on the possibilities of fair value measurement in relation to different classes of fixed assets. Author also examined the problems of accounting and measurement of internally created intangible assets. The article maintains author's recommendations concerning development of national and international accounting standards and proposals how the practical process of fair value measurement adoption can be optimized.

Literature

1. M. Bonem, M. Curtis, M. Davies – «Generally accepted accounting practice under IFRS». – М., 2007.
2. «International financial reporting standards» – translated by Askeri, 2008.
3. 23 positions of book-keeping: the collection of documents. – М., : OMEGA-L, 2009.
4. A.S. Bakaev. Plan of accounts of book-keeping and the instruction on its application. M.: News agency IPB-BINFA, 2000.
5. N.V. Generalova. International standards of the financial reporting. M: 2008 Publishing house The Prospectus
6. N.P. Kondrakov Book-keeping. M.: INFRA-M, 2009.

Keywords

Russian standards of accounting; the international financial reporting standards; intangible assets; comparison approach, cost approach, income approach, fair value, measurement of intangible assets.