



**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
И СОЦИАЛЬНЫЙ СОВЕТ**

Distr.  
GENERAL

OPA/CONF.1/2002/3  
31 July 2002

Original: RUSSIAN

**ЕВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ**

**КООРДИНАЦИОННАЯ ГРУППА  
ПО ОПЕРАТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

ЦЕЛЕВАЯ ГРУППА НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ ПО ОЦЕНКЕ  
И КАПИТАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ АКТИВОВ  
(Первое совещание, Женева, 18–19 ноября 2002 года)

**ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ  
И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ**

**Рабочий документ для обсуждения**

(Подготовил господин А.Н. Козырев,  
Центральный экономико-математический институт  
Академии наук Российской Федерации)

Цель настоящей работы – дать компактное, но достаточно полное описание современного состояния теории и практики измерения интеллектуального (неосязаемого) капитала, включая эконометрические исследования, профессиональную оценку интеллектуальной собственности и нематериальных (неосязаемых) активов, а также новые подходы к оценке бизнеса, основанного на знаниях.

**1. Основные понятия, цели и виды оценки**

Понятие «интеллектуальный капитал» (далее – ИК), используется в основном менеджерами при управлении персоналом и нематериальными активами, при создании благоприятного образа фирмы с целью привлечения инвестиций и при оценке бизнеса,

основанного на знаниях, с целью его купли или продажи. Оно шире, чем более привычные понятия «интеллектуальная собственность» (далее – ИС) и «нематериальные активы» (НМА). Вместе с тем, оно близко по смыслу к понятию «неосязаемый капитал», используемому в работах по эконометрике, как минимум, с 1990 года. К числу важнейших понятий, используемых в данной работе, также относятся «институт», понимаемый как совокупность правовых норм, правил и стереотипов поведения, и «транзакция», понимаемая как элементарная единица микроэкономического анализа.

## **1.1. Оценка бизнеса, основанного на знаниях, и интеллектуального капитала**

### **1.1.1. Эконометрическая оценка неосязаемого (интеллектуального) капитала**

В классической работе Грилихеса<sup>1</sup> по использованию патентной статистики в экономических измерениях неосязаемый капитал – натуральный ненаблюдаемый показатель, повышающий рыночную стоимость фирмы и зависящий от количества имеющихся у нее патентов, объема вложений в НИОКР<sup>2</sup>, других аналогичных факторов. С наличием у фирмы неосязаемого капитала связано превышение ее рыночной стоимости над восстановительной стоимостью осязаемых активов с учетом фактора действующего предприятия. Последняя оговорка существенна. В профессиональной оценке бизнеса фактор действующего предприятия принято учитывать и связывать с одноименным активом. Этот актив относится к числу неосязаемых неидентифицируемых<sup>3</sup> активов. Его стоимость определяется как надбавка к восстановительной стоимости осязаемых активов, рассчитываемая для каждого вида бизнеса по стандартной ставке. В цитируемой работе речь идет о превышении рыночной стоимости фирмы над восстановительной стоимостью ее осязаемых активов с учетом этой надбавки, т.е. один из неосязаемых активов (действующее предприятие) не включается в состав неосязаемого капитала.

Интерес для исследования, как и для бизнеса, представляет зависимость получаемой расчетной величины от наблюдаемых показателей, в том числе от вложений в НИОКР и от числа получаемых патентов. Эконометрические исследования (Griliches Z. 1990) показали, что для крупных публичных корпораций существует практически линейная (с учетом соответствующего временного лага) зависимость между вложениями в НИОКР, количеством получаемых патентов и увеличением стоимости неосязаемого капитала. Следует отметить, что при этом стоимость неосязаемого капитала получалась как разность между рыночной капитализацией<sup>4</sup> и восстановительной стоимостью осязаемых активов с учетом фактора действующего предприятия, т.е. в качестве рыночной стоимости фирмы принималась ее рыночная капитализация (произведение цены акции на количество акций). Такая замена практически неизбежна, так как крупные публичные корпорации практически никогда не продаются целиком. Соответственно, для них не имеет смысла стандартное определение рыночной стоимости как наиболее вероятной цены. Вместе с тем, рыночную капитализацию публичной корпорации легко рассчитать на основе данных из открытых источников, что очень удобно для исследования. Однако, именно для публичных корпораций наличие такой зависимости представляет скорее теоретический, чем практический интерес.

---

<sup>1</sup> Griliches Z. 1990.

<sup>2</sup> В данном случае аббревиатуру НИОКР следует понимать как эквивалент R&D.

<sup>3</sup> К неидентифицируемым активам помимо действующего предприятия (going concern) относится goodwill.

<sup>4</sup> Грилихес использует термин stock market value, а не market capitalization.

Практический интерес установленные зависимости могли бы представлять как раз в тех случаях, когда при покупке или продаже фирмы возникают затруднения с определением ее рыночной стоимости стандартными методами (Pratt S. 1989), основанными на анализе сопоставимых продаж или дисконтировании денежных потоков. В таком случае возможность оценить стоимость неосязаемого капитала на основании патентной статистики могла бы обеспечить вполне приемлемый выход из положения. Рыночную стоимость фирмы можно было бы рассчитать как сумму восстановительной стоимости осязаемых активов, стоимости действующего предприятия (определяемой по таблице) и стоимости неосязаемого капитала. Однако реально такая возможность отсутствует.

Существование линейной зависимости между объемом вложений в НИОКР и количеством получаемых патентов удалось установить только для крупных фирм, имеющих тысячи и десятки тысяч патентов. Для мелких и средних фирм столь простой зависимости не существует. Более того, к настоящему моменту такой зависимости, вероятно, не существует и для крупных фирм, так как существенно увеличилась доля НИОКР, результаты которых не патентуются. Например, как правило, не патентуются результаты вложений в разработку программного обеспечения. По той же причине к настоящему моменту, скорее всего, не существует линейной зависимости между количеством полученных патентов и стоимостью неосязаемого капитала, в том числе для крупных публичных корпораций.

Наиболее впечатляющий пример в этом ряду представляет фирма Microsoft. Согласно последнему финансовому отчету ее рыночная капитализация на 1 августа 2001 года составила 380 млрд. долларов. Собственный капитал компании на эту дату составил 47,289 млрд. долларов, т.е. примерно в 8 раз меньше. Все долгосрочные активы, включая права на программное обеспечение, составляли всего 5,275 млрд. долларов. При этом количество патентов у Microsoft заведомо меньше, чем у таких фирм, как Xerox, IBM, а рыночная капитализация выше.

Тем не менее, вопрос о поиске подходящих наблюдаемых показателей нельзя считать безнадежным. Цитируемая работа Грилихеса была в свое время едва ли не единственной удачей в числе многих попыток найти применение патентной статистике в качестве экономического индикатора. Ключом к этой удаче оказался правильный выбор наблюдаемых группы показателей и удачное определение неосязаемого капитала. Тем удивительное, что его работа не известна сообществу специалистов по ИК.

### **1.1.2. Оценка интеллектуального капитала при продаже бизнеса**

Теоретически рыночная стоимость бизнеса, основанного на знаниях, не должна отличаться от рыночной стоимости любого другого бизнеса, обеспечивающего те же финансовые результаты. В соответствии с принципом, известным как «теорема-ММ<sup>5</sup>», *стоимость фирмы зависит лишь от величины приносимого ее деятельностью денежного потока и не зависит от структуры активов*. Однако практика дает основания усомниться в справедливости данного утверждения.

---

<sup>5</sup> Теорема Модильяни Миллера (лауреаты Нобелевской премии по экономике 1990 года).

Рыночная стоимость (в отличие от цены) фирмы – расчетная величина. Реальная цена может отличаться от нее в ту или другую сторону в зависимости от конкретных обстоятельств совершения сделки, причем значительно. И все же эти отличия не должны приводить к полной бессмысленности оценки бизнеса профессиональными оценщиками.

Оценка НМА – наиболее деликатная часть оценки бизнеса. Существенно при этом, что оценка бизнеса обычно предшествует оценке НМА. Сначала на основе доходного подхода и/или на основе анализа сопоставимых продаж определяется рыночная стоимость бизнеса в целом. Потом осуществляется оценка рыночной стоимости осязаемых активов. Оценка НМА в целом получается как разность между рыночной стоимостью фирмы (бизнеса) и стоимостью ее осязаемых чистых активов (активов за вычетом обязательств). Только после этого оцениваются НМА по отдельности, если это вообще делается. Такой подход к оценке НМА или ИК обычно называется *return on assets concept (ROA)*. Далее идет уточнение стоимости НМА и стоимости бизнеса с учетом этих уточнений. Обратная последовательность действий (от активов, включая НМА к оценке фирмы в целом) практически невозможна, поскольку для оценки НМА по отдельности, как правило, просто нет достаточного количества данных<sup>6</sup>.

Кроме того, такой порядок оценки (ROA) согласуется с принципами бухгалтерского учета и с тем обстоятельством, что обычно далеко не все НМА на момент продажи фирмы отражены у нее на балансе. До тех пор, пока НМА составляли относительно небольшую часть стоимости компаний, это не вызывало проблем. Разность между ценой купли-продажи фирмы и стоимостью ее чистых активов отражалась в балансе как *goodwill*. В ней автоматически учитывалась стоимость всех НМА, не учтенных на балансе. Однако с ростом экономики, основанной на знаниях, такая практика перестала быть адекватной действительности. Согласно опубликованным в 1994 году данным комиссии по бухгалтерским стандартам UK суммы, выплачиваемые за *goodwill*, возросли с 1% в 1976 году до 44% в 1986 году. В 1996 году, т.е. еще 10 лет спустя, стало понятно, что относить указанную разность на *goodwill* не имеет смысла, так как она составляет до 90% от суммы сделок. Соответственно изменилась практика учета. Все большая часть получаемой суммы относится на идентифицируемые активы, прежде всего на ИС. Существенные изменения в стандартах учета НМА произошли в 1999.

Современные концепции ИК, представленные в основном авторами из Северной Европы, Австралии и США, идут гораздо дальше, требуя еще более радикальных изменений в принципах оценки и учета НМА и приводя многочисленные примеры разительного несовпадения между расчетными показателями рыночной стоимости и реальной ценой сделок в сфере бизнеса, основанного на знаниях. Наиболее яркие и убедительные из этих примеров – поглощение фирмы Lotus фирмой IBM за 3,5 млрд. долларов при балансовой стоимости 226 млн. долларов и падающей доходности (Edvinsson L., Malone M.S. 1997), а также многократная переоценка «Очень полезной компании» с трехкратными ошибками (Stewart T. 1997) при каждой переоценке. Наиболее существенно в этих требованиях то, что при оценке бизнеса, основанного на знаниях, обязательно должен учитываться человеческий капитал, входящий в состав ИК. Вполне очевидно, что при поглощении Lotus покупателями были учтены выдающиеся качества менеджмента и программистов данной компании. Однако отсюда не следует, что их надо

---

<sup>6</sup> Эта точка зрения оспаривается сторонниками *Direct Intellectual Capital method (DIC)*.

учитывать в составе НМА и отражать на балансе. Это противоречит не только конкретным нормам, но и фундаментальным принципам бухгалтерского учета.

### **1.1.3. Оценка интеллектуального капитала для привлечения инвестиций**

Аналогичные проблемы возникают в связи с оценкой ИК для привлечения инвестиций, причем речь может идти как о прямых, так и о портфельных инвестициях или о покупке акций публичных корпораций мелкими акционерами. Так, акции Microsoft, если оценивать их по приносимым дивидендам, должны стоить в несколько раз меньше, чем по факту (по реальным котировкам на бирже). Разумеется, покупая акции Microsoft, потенциальные акционеры должны учитывать не только поток дивидендов, но и капиталовложения, т.е. будущий рост стоимости компании. Однако и это не дает полного объяснения происходящему. С полной уверенностью можно утверждать лишь то, что в котировках акций отражаются ожидания мелких инвесторов. Эти ожидания весьма оптимистичны, несмотря на серию судебных процессов, существенно снизивших котировки.

Если в случае с Microsoft ожидания инвесторов (прежде всего, мелких) можно объяснить исключительной известностью Microsoft и верой в ее непотопляемость, то в отношении мелких фирм такое объяснение не проходит. Однако очень высокие (даже завышенные) ожидания наблюдаются практически во всем секторе бизнеса, связанного с производством программного обеспечения и услугами в Internet. Более того, нечто подобное имеет место во всем наукоемком бизнесе, особенно в США. Возникает вопрос: чем все эти компании привлекают инвесторов? Ответ, видимо, состоит в том, что им удается удачно продемонстрировать свой ИК и доказать, что в них надо срочно вкладывать деньги, несмотря на отсутствие прибыли в настоящем и обозримом будущем.

Демонстрация ИК – это не всегда публикация отчета об ИК. Главное здесь – создание образа фирмы, которую неизбежно ожидает удача. Как показывает практика, это достаточно часто удается, причем большинство из таких удачливых бизнесменов понятия не имеет о практике публикации отчетов об ИК. Тем не менее, практика учета ИК и публикации отчетов об ИК существует. Но основе этой практики можно судить о структуре ИК.

## **1.2. Структура интеллектуального капитала**

Достаточно полный обзор практики составления и публикации отчетов об ИК представлен на сайте Совета по экономическому развитию и торговле Дании<sup>7</sup>. Из этого обзора видно, что пока не сложилось общего для всех представления о структуре ИК. Тем не менее, некоторые общие принципы уже наработаны. Так, во всех отчетах в качестве отдельной позиции выделяется человеческий капитал. Оставшаяся часть также подразделяется на ряд позиций, причем обычно в ней выделяется составляющая, называемая рыночным (отношенческим, клиентским или брэндовым) капиталом. Эта часть связана с положением фирмы на рынке, ее связям с клиентами и партнерами. Оставшаяся часть, которая достаточно разнородна по составу, далее называется структурным капиталом.

### **1.2.1. Человеческий капитал**

---

<sup>7</sup> The Danish Trade and Industrial Development Council.

Термин «человеческий капитал» введен в научный оборот, как минимум с 1962 г. (Machlup F. 1962), причем именно в связи с экономикой знаний (Machlup F. 1984). В истории движения ИК (Sullivan P.H., 2000, pp.238-2440) отчет ведется от публикации на японском языке монографии (Itami H. 1980). Что свидетельствует о замкнутости движения ИК внутри сообщества специалистов по менеджменту.

Человеческий капитал – это не только собранная вместе и обученная рабочая сила, но и хороший менеджмент, контракты с выдающимися специалистами в той сфере, к которой относится бизнес. Например, менеджеры Lucent Technology, стараясь показать достоинства компании, первым делом обращают внимание на количество нобелевских лауреатов, работающих в Bell Laboratory. Именно Bell Laboratory с ее уникальным научным потенциалом составляет главную ценность фирмы, хотя этот потенциал нельзя считать активами в обычном смысле. К человеческому капиталу также относятся ноу-хау, неотделимые от конкретного физического лица. Использование таких ноу-хау обычно требует не только знания, как делать, но и умения выполнить соответствующие операции. Ярче всего это свойство проявляется в цирковых фокусах. Нечто подобное имеет место в хирургии, где мало знать, как выполняется операция, надо уметь ее сделать на должном уровне, а также во многих других областях человеческой деятельности. Сюда же относятся так называемые «молчаливые» или подразумеваемые знания (tacit knowledge). Чтобы успешно управлять человеческим капиталом менеджмент должен отслеживать примерно следующий набор параметров: образование; профессиональная квалификация; связанные с работой знания; профессиональные наклонности; психометрические характеристики; связанные с работой умения.

Человеческий капитал не отражается в составе активов фирмы, так как он фирме не принадлежит. Существует юридическая техника, позволяющая привязать к фирме наиболее ценных специалистов с помощью вознаграждений и обязательств (golden handcuffs) и отразить контракты с ними в составе НМА. Однако такая техника не может быть применена ко всем сотрудникам. Более простой способ привязать персонал к фирме – это включение работников в число акционеров или совладельцев фирмы. Эта форма также не универсальна. К тому же возникает проблема с правами собственности уволившихся работников и т.п.

Существенные проблемы возникают с учетом инвестиций в человеческий капитал и измерением получаемых результатов. Затраты на обучение персонала и повышение его квалификации по правилам финансового учета следует относить к расходам, а не к инвестициям, хотя с точки зрения управленческого учета их лучше относить именно к инвестициям. Чтобы оценить результаты таких инвестиций многие фирмы разрабатывают довольно сложные системы учета, состоящие в основном из качественных показателей. Переход от качественных показателей к количественным, выражаемых в деньгах, достаточно проблематичен. В лучшем случае можно ожидать наличия зависимостей, выполняющихся для больших фирм с тысячами сотрудников.

### **1.2.2. Структурный капитал, включая интеллектуальную собственность**

Структурный капитал – наиболее разнородная часть ИК. Сюда относятся права ИС, информационные ресурсы, инструкции и методики работы, система организации фирмы и т.д. При всей своей разнородности именно структурный капитал в наибольшей степени

соответствует тому, что называется НМА. К структурному капиталу относятся систематизированные знания, в том числе ноу-хау, в принципе отделимые от физических лиц (работников) и от фирмы. Таким образом, ноу-хау оказываются частью как человеческого, так и структурного капитала. Это очень важно для понимания феномена обесценения ИК при нелояльном (оппортунистическом) поведении сотрудников или при их увольнении.

### **1.2.3. Рыночный (клиентский) капитал**

К рыночному капиталу принято относить: товарные знаки и знаки обслуживания; фирменные наименования; деловую репутацию; наличие своих людей (insiders) в организациях партнерах или клиентах; наличие постоянных покупателей; повторные контракты с клиентами и т.д. (Brooking A. 1996). Только часть из перечисленного можно назвать активами в точном смысле слова. Например, нельзя считать активами людей, работающих в других организациях и обеспечивающих интересы данной организации. Хотя с точки зрения обеспечения успеха бизнеса это очень важные активы. Понятие «клиентский капитал» ввел в 1993 г. Herbert St. Onge, когда работал с Canadian International Bank of Commerce. Надо признать, что выделение этой составляющей из общей массы ИС – выдающееся достижение.

Измерение рыночного капитала в каких-либо количественных показателях, в том числе его стоимостная оценка отдельно от других составляющих ИК, скорее всего, не имеет смысла, хотя возможно количественное измерение отдельных частей рыночного капитала. Многие фирмы показывают количество постоянных потребителей своей продукции, например, количество зарегистрированных пользователей программного продукта, подписчиков журнала и т.п. В денежном выражении уже давно принято оценивать товарные знаки и знаки обслуживания, а в последнее время – брэнды. В частности фирма Interbrand регулярно публикует результаты расчетов стоимости ведущих брэндов. Однако на данный момент среди специалистов не существует единого мнения о том, каково соотношение между понятиями «товарный знак» (trademark) «брэнд» (brand), репутация (reputation). Более того, многие из них считают термин «брэнд» жаргонным. Соответственно, нет единого мнения о том, что именно оценивает фирма Interbrand.

С некоторыми оговорками можно предполагать, что под оценкой брэнда по методики Interbrand понимается оценка рыночного капитала в целом. В своих публикациях Interbrand приводит рыночную капитализацию тех фирм, чьи брэнды оцениваются, вычленяет часть стоимости, относимую на НМА (т.е. на ИК). В этой части метод расчета очень напоминает оценку неосязаемого капитала, о которой говорилось выше, или оценку НМА методом «большого котла» (Desmond G.M. Kelley R.E. 1988 ). Далее из нее получается стоимость брэнда, причем для разных фирм она составляет различный процент, но не понятно, как он определяется. Чтобы обсуждать результаты расчетов Interbrand предметно, необходимо больше открытости в ключевом вопросе, в той формуле, по которой стоимость брэнда вычленяется из стоимости ИК в целом.

### **1.3. Соотношение понятий**

Как уже отмечалось выше, понятие ИК шире, чем ИС или НМА, хотя здесь надо сделать ряд существенных оговорок. Все три понятия различаются не только по сферам применения, но и по составу лиц, которые используют эти понятия. Иначе говоря, они

входят в профессиональный жаргон разных профессиональных групп. Понятие ИК используется в основном менеджерами, понятие ИС – юристами, а понятие НМА – профессиональными оценщиками и бухгалтерами. Разумеется, менеджеры, бухгалтеры и профессиональные оценщики также используют понятие ИС, но они его огрубляют и, как правило, сильно сужают. Менеджеры и оценщики понимают НМА существенно более широко, чем бухгалтеры и т.д.

### **1.3.1. Интеллектуальный капитал и интеллектуальная собственность**

Понятие ИК в том виде, как оно сформулировано в Соглашении о создании Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), очень широкое. Оно включает все права, относящиеся к литературным, художественным и научным произведениям, исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио- и телевизионным передачам, изобретениям во всех областях человеческой деятельности, научным открытиям, промышленным образцам, товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям, защите от недобросовестной конкуренции, а также все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях. При таком понимании к ИС относятся не только имущественные права, но также моральные права, в том числе право на целостность произведения, право на имя и т.д. Эти права совсем не обязательно приносят доход. Поэтому их нельзя относить к ИК.

Следующий этап уточнений касается отдельных видов ИС. Самые существенные из них касаются различного понимания ноу-хау в концепциях ИС и ИК, а также соотношения понятий «товарный знак» и «бренд».

С точки зрения бизнеса принято различать три вида ноу-хау: (1) неотделимые от конкретного физического лица (работника); (2) неотделимые от фирмы; (3) отделимые в общем случае от физического лица и от фирмы. Правовая защита распространяется только на ноу-хау третьего типа. Только такие ноу-хау можно считать активами фирмы в полном смысле слова. Однако менеджмент в своих действиях должен учитывать существование ноу-хау всех трех типов.

Бренд – это коммерческий эквивалент репутации. Именно репутация, а не товарный знак составляет обязательный элемент, присутствующий во всех вариантах употребления термина «бренд». Этот термин широко используется специалистами по рекламе, менеджменту и профессиональными оценщиками. При этом под «брендом» они могут понимать и название хорошо известной фирмы, и название популярного товара, и общеизвестный товарный знак. Однако наличие товарного знака не является обязательным. Поэтому связывать бренд с товарным знаком не совсем правильно. Кроме того, в отличие от товарного знака термин «бренд» не имеет легального определения. Однако управление ИК подразумевает выявление и оценку именно брендов, а не товарных знаков.

### **1.3.2. Интеллектуальный капитал и неосязаемые активы**

Столь же непросто и соотношение между понятиями ИК и НМА, если понимать НМА в точном бухгалтерском смысле. Под НМА принято понимать любые долгосрочные активы, не связанные непосредственно с каким-либо осязаемым объектом (вещью).



Долгое время к НМА относили любые активы, для которых не нашлось места среди других «нормальных» активов. Поэтому состав НМА очень неоднороден. Самый известный из них – goodwill получается как разность между ценой покупки компании и стоимостью ее чистых активов, т.е. по сути представляет собой бухгалтерскую фикцию, не связанную ни с одним конкретным объектом, кроме компании в целом. То же относится к going concern, хотя этот актив возникает совсем другим способом. Такие активы называются неидентифицируемыми или активами типа гудвилл. По сути же это бухгалтерские фикции. Кроме того, к НМА относится множество идентифицируемых активов (identified assets), т.е. связываемых с конкретным нематериальным объектом (изобретением, товарным знаком и т.д.), с улучшением арендуемой недвижимости, договором и т.п. Основанием для учета любого такого актива на балансе обычно является наличие затрат на его приобретение или создание. Иначе говоря, на балансе отражаются не активы как таковые, а связанные с их приобретением бухгалтерские операции.

Права ИС составляют только часть идентифицируемых НМА. Это наиболее значительная часть таких активов, но далеко не все. При этом значительная часть прав ИС, принадлежащих фирме, на ее балансе не отражается, так как их возникновение не было связано с какими либо бухгалтерскими операциями. Чаще всего на балансе не отражаются авторские права, так как они возникают в силу создания произведения, а соответствующие затраты могут быть признаны расходами.

Таким образом, в состав НМА могут входить активы, которые вообще не относятся к ИК (например, улучшения арендованной недвижимости), а многие компоненты ИК не входят в состав НМА, если понимать НМА в бухгалтерском смысле. Принципиально не могут входить в состав НМА такие компоненты ИК, которые не принадлежат фирме, в том числе человеческий капитал и часть рыночного капитала. Кроме того, в составе НМА фирмы обычно не учитываются принадлежащие ей авторские и смежные права (copyright and neighboring rights), хотя в принципе они могут учитываться. Практика показывает, что многие фирмы не стремятся отразить такие активы в своем балансе, хотя стремятся продемонстрировать их потенциальным инвесторам. В результате возникает огромный разрыв между балансовой стоимостью фирмы и ее рыночной капитализацией. В случае с Microsoft этот разрыв доходил в 1999 до двух порядков (100 раз). Примерно то же наблюдается во многих Internet фирмах. С этой точки зрения стремление к более точному отражению НМА в балансе (Wyat A. 2002) спорно.

Из сказанного нельзя сделать вывод, что бухгалтерию надо радикально менять. Здесь мы имеем дело с фундаментальными противоречиями между принципами бухгалтерского учета и свойствами экономики знаний (или алгебраическими свойствами самих знаний). Бухгалтерия основана на принципах обычной арифметики. Если где-то прибыло, столько же должно убыть в другом месте. Знания подчиняются совсем другим алгебраическим правилам (non-rivalrousness), у них отсутствует свойство редкости (Stiglitz J.E. 1999). На это свойство обращали внимание еще 3 нобелевских лауреата (Л. Канторович, В. Леонтьев, К. Arrow). В литературе по ИК это осталось незамеченным. Указанные противоречия можно сгладить, но нельзя преодолеть. Более того, есть основания считать, что возможности по сглаживанию противоречий почти исчерпаны, т.е. международные стандарты финансового учета в этом отношении близки к совершенству. При этом бухгалтерская информация остается одним из важнейших источников информации, используемых при оценке бизнеса и принятии решений об инвестировании капитала в ту или иную фирму. Но она должна быть дополнена другими формами учета.

### 1.3.3. Отчеты об интеллектуальном капитале (опыт стран северной Европы)

Отчеты об ИК (Intellectual Capital Accounts), подготавливаемые и публикуемые некоторыми фирмами, представляют собой дополнение к традиционным бухгалтерским отчетам. Отчет об ИК рассматривается как инструмент для его измерения, управления им и демонстрации привлекательности компании для инвестиций. Существует два вида таких отчетов. Более подробный отчет готовится для внутренних нужд, прежде всего для менеджмента и для демонстрации персоналу компании с целью консолидации усилий коллектива. Сокращенный отчет, в котором отсутствует не подлежащая свободному распространению информация, может быть подготовлен для публикации с целью привлечения инвестиций или для раздачи потенциальным инвесторам.

Для исследования доступны в основном публикуемые отчеты. Они основаны на различных моделях представления информации и имеют разные названия, например, “The Holistic Accounts” (RambØl), “The quality Accounts / The Ethical Accounts” (Consultus), Navigator (Scandia), “Human resource accounts” (SCAA, ABB, Telia). Тем не менее, все эти отчеты можно рассматривать как отчеты об ИК, все они должны показывать инвестору, как компания движется от своего текущего состояния, к тому, какой она может и должна быть.

Раздел «Что есть» содержит, как правило, визуализированную информацию об имеющихся ресурсах компании. Значительная часть этой информации имеет нефинансовый характер. Сведения о человеческих ресурсах, клиентах, технологии представлены в виде графиков, диаграмм и т.д.

Раздел, «Что делается» содержит в основном нефинансовую информацию об усилиях менеджмента по развитию ИК компании. Специальное внимание уделяется развитию человеческого капитала, работе с клиентами, обеспечению доступа к технологиям.

Наконец, третий раздел «Что получается» демонстрирует движение к намеченной цели. В этом разделе существенно используются финансовые показатели, чтобы показать, как ИК компании позволяет получить доход через появление новых товаров или услуг, необходимых клиентам.

Отчеты об ИК нельзя рассматривать изолированно, они имеют смысл только в контексте. Контекст – это видение системы управления и формы конкуренции. В этот контекст отчеты об ИК вносят новую реальность. Они дают более адекватное представление о новой реальности, чем традиционные НМА. Отчеты об ИС позволяют объяснить ошеломляющий (в десятки и даже сотни раз) разрыв между балансовой стоимостью и рыночной капитализацией фирм. Кроме того, достаточно глубокий смысл заключен в разграничении компонентов ИК, т.е. в вычленении человеческого капитала, рыночного капитала и т.д. Согласно концепции ИК, если фирма теряет один из этих компонентов, то обесценивается весь ее ИК и, следовательно, сама фирма. Здесь имеет место явное нарушение принципа, известного в теории корпоративных финансов (Brealey R.A., Maers S. C. 1991) как закон сохранения стоимостей. Согласно этому принципу, ***стоимость целостной единицы равна сумме стоимостей ее частей***. В случае с компонентами ИК этот принцип можно использовать только для того, чтобы приписать

каждой из частей ИК некоторую стоимость. Однако для принятия практических решений он не только ничего не дает, но запутывает. Данное обстоятельство очень важно. Чтобы обратить на него внимание Эдвинссон заявляет даже, что стоимость компонентов ИК надо не складывать, а умножать! Тогда очевидно, что обращение стоимости одного из них в ноль, приводит к обращению в ноль стоимости всего ИК. Отчет об ИК как раз и показывает относительно слабые места, усилия менеджмента по выравниванию положения и дает надежды на то, что в результате стоимость всего бизнеса резко пойдет вверх.

Практика показывает, что потенциальные инвесторы охотно знакомятся с отчетами об ИК. Для них не так уж важно, чтобы оценка ИК имела денежное выражение, но очень существенна наглядность представления данных.

Следует отметить, что реакция инвесторов на отчеты об ИС нуждается в более глубоком исследовании. В период 1995 – 2000 гг. решения об инвестициях в бизнес, основанный на знаниях, слишком часто принимались без должной проработки, в том числе без какого-либо бизнес плана. Это дает основания говорить о завышенных ожиданиях инвесторов. Но именно на этот период приходится основная волна энтузиазма в отношении отчетов об ИС.

#### **1.4. Оценка патентов и лицензий для продажи**

Оценка патентов и лицензий для продажи – относительно хорошо разработанная проблема. Существует обширная литература по этому предмету, в том числе очень хорошего качества (Romagu J.M. 1995). В данном тексте, внимание сосредоточено на отдельных аспектах, необходимых для понимания всего остального.

##### **1.4.1. Стороны в лицензионном договоре и переговорах**

Продажа патента или лицензии – это именно тот случай, когда объектом купли продажи является ИС. Следовательно, в этом случае можно говорить о рыночной стоимости ИС и методах ее определения.

В том, что касается цены лицензии, стороны в лицензионном договоре преследуют не исключаящие друг друга, но противоположные цели. Лицензиар (продавец лицензии) заинтересован в том, чтобы цена была как можно выше, а лицензиат (покупатель) в том, чтобы цена была как можно ниже. В этом заключается принципиальное отличие ситуации от корпоративных трансакций, где цели сторон могут совпадать, и от оценки ущерба при нарушении исключительных прав, когда стороны преследуют взаимоисключающие цели.

Переговоры о цене лицензии или патента обычно происходят с участием профессионалов, причем каждая из сторон формирует свою команду для переговоров. Ни о каких независимых оценщиках здесь речь не идет даже в принципе. Это обстоятельство очень важно для понимания отличий оценки ИС от оценки других активов, если понимать оценку как вид профессиональной деятельности. Участие независимых профессиональных оценщиков не требуется именно тогда, когда речь идет об определении рыночной стоимости ИС с целью продажи. Как правило, команду для переговоров формируют из юристов, патентных поверенных, технических специалистов и специалистов по рынку продукции, которую предполагается производить по лицензии.

### 1.4.2. Виды и размеры платежей

Следующее принципиальное для понимания ситуации обстоятельство связано с формой выплат по лицензионному договору и тем, что именно следует понимать под оценкой. Профессиональные оценщики и специалисты по торговле лицензиями подходят к этому вопросу с разных сторон и получают разные ответы.

Как правило, выплаты по лицензионному договору состоят из паушального (lump-sum) платежа и пропорциональных отчислений от последующих продаж (роялти). Существует множество комбинаций этих форм с привязкой роялти к различным стоимостным или натуральным показателям, сроками выплат, изменением ставки роялти во времени и т.п. Умение правильно выбрать комбинацию, предложить обоснованные ставки роялти и размер паушального платежа во многом определяет успех переговоров. При этом специалисты по торговле лицензиями понимают под оценкой именно обоснованный выбор ставок роялти и паушального платежа. Переход от роялти к паушальному платежу, т.е. приведение ожидаемых денежных потоков к текущему моменту представляет для них всего лишь игру ума. В договоре фигурируют ставки роялти и паушальный платеж.

Профессиональные оценщики понимают под оценкой ИС именно приведение всех ожидаемых денежных потоков к текущему моменту. Ключевым моментом в этом процессе оказывается выбор ставки дисконта. Однако если расчеты производятся через выплаты роялти, то проблемы выбора дисконта просто не существует. В этом и заключается смысл использования роялти.

При продаже патента действительно необходимо получить его оценку в виде числа, т.е. не только выразить ожидаемые выгоды покупателя в денежной форме, но и привести их к текущему моменту, т.е. к моменту совершения сделки. Но продажа патента – это гораздо более редкое явление, чем продажа лицензии.

### 1.4.3. Расчет ставки роялти

Методы, применяемые при расчете ставки роялти для конкретной сделки, достаточно разнообразны, но все они весьма приблизительны. Самые простые из них основаны на использовании таблиц усредненных ставок роялти по отраслям и по группам продукции. Такие таблицы формируются на основе обобщения данных по большому количеству сделок. Эти данные иногда публикуются, но чаще предоставляются за деньги как один из видов информационных услуг.

Следует заметить, что использование табличных данных создает опасную иллюзию легкости. Чем менее подготовлен человек, тем охотнее он пользуется такими таблицами, тем менее критично к ним относится. Между тем, критическое значение имеет выбор базы, к которой применяется табличная ставка. А именно, идет ли речь о цене всего изделия, производимого по лицензии, или только его части. Более тонкие вопросы связаны с уточнением ставки роялти для конкретного случая. Именно эти данные из таблиц получить невозможно.

Более сложный подход, именуемый доходным, состоит в непосредственном подсчете тех выгод, которые получит лицензиар, купив лицензию, и тех потерь, которые

понесет лицензиар, лишившись монополии на использование запатентованного решения. Если потери лицензиара меньше, чем выгоды для лицензиата, то для заключения договора есть объективные основания. Проблема состоит в чрезвычайной трудности подсчета выгод одной стороны и потерь другой стороны. Эта проблема практически не обсуждается в литературе по оценке ИС и НМА, так как выходит далеко за рамки данной темы. Тем не менее, именно она может быть предметом для глубокого научного изучения.

### **1.5. Оценка ущерба при нарушении исключительных прав**

Оценка ущерба при нарушении исключительных прав – это такая область оценочной деятельности, где стороны (потерпевший и нарушитель) практически не имеют шансов договориться. Точнее, если стороны находят общий язык, то дело плавно переходит в область лицензионной торговли, т.е. нарушитель становится лицензиатом. В данном случае интерес представляют те случаи, когда договориться о размерах ущерба невозможно, в том числе уголовные дела по пиратству.

#### **1.5.1. Оценка ущерба, причиняемого пиратами в области авторского права и смежных прав (аудио, видео, программное обеспечение)**

В судебных делах о нарушении авторских и смежных прав, повлекших значительный ущерб, потерпевшая сторона обычно предъявляет иск, в котором фигурирует сумма ущерба, а нарушитель или его адвокаты доказывают, что об ущербе такого размера не может быть и речи

Методики расчета ущерба, предлагаемые потерпевшими, обычно построены на предположении, что одна пиратская копия музыкального альбома, фильма или компьютерной программы вытесняет с рынка одну легальную копию того же произведения. Разумеется, такой подход не устраивает нарушителя. Проблема, однако, не только в его отказе признавать получаемый результат, а в том, что такая позиция может иметь под собой основание. Если суду и потерпевшей стороне не удастся доказать общественности, что решение, принятое судом на основе иска потерпевшей стороной справедливо, то его нельзя считать вполне удовлетворительным. Если такие ситуации возникают систематически, в обществе могут появиться проблемы гораздо более серьезные, чем пиратство. Поэтому принципы, на которых строится расчет ущерба, должны быть обоснованы в рамках независимого исследования, а их результаты должны стать достоянием общественности.

#### **1.5.2. Оценка ущерба при нарушении права промышленной собственности**

В принципе та же проблема возникает при оценке ущерба в результате нарушении прав обладателя патента или товарного знака. Однако здесь она менее остра. В случае с нарушением права на товарный знак потребитель обычно оказывается не просто на стороне потерпевшего, а в числе потерпевших, так как ему продали подделку вместо фирменного товара. В случае реального или предполагаемого нарушения патента продукция, изготовленная с нарушением патента, обычно не отличается по цене от продукции, изготовленной законно, или отличается не слишком существенно. Поэтому предположение о вытеснении одной единицы продукта, произведенного легально, одной единицей контрафактной продукции вполне реалистично. По той же причине не возникает конфликта между потерпевшей стороной (обладателем патента) и потребителем.

### **1.5.3. Стандартизация подходов к оценке ущерба**

Таким образом, проблема оценки ущерба, точнее, проблема обоснования основных принципов, применяемых при оценке ущерба, наиболее остра для нарушений в области авторского права. В некоторых странах, например во Франции, потерпевшая сторона не обязана каждый раз доказывать, что предлагаемый этой стороной метод оценки научно обоснован. Существуют стандартные подходы, позволяющие суду выносить решение достаточно оперативно. В странах, где такие стандартные принципы не применяются, например в России, каждое дело о пиратстве превращается в большую проблему для следствия и суда. Отсюда можно сделать вывод об актуальности разработки таких принципов, рекомендуемых для включения в законодательства всех стран.

## **2. Методы оценки**

К настоящему времени самым известным, полным и точным из опубликованных изданий по оценке ИС и НМА является (Smith G.V., Parr R.L. 2000). Кроме того, есть великолепные пособия по оценке товарных знаков (Smith G.V. 1997) и по оценке технологий на ранней стадии (Razgaitis R.S. 1999). Ниже приводится лишь краткий реферат существующей литературы по этому вопросу.

### **2.1. Доходный подход (метод)**

Основным методом установления стоимости прав ИС считается доходный метод в широком понимании. Метод сравнительных продаж (рыночный метод) и затратный метод могут использоваться в качестве дополнения к доходному методу.

Доходный метод имеет много вариантов, которые часто упоминаются как отдельные методы. Основные варианты доходного метода:

- метод Д1 «Освобождение от роялти»;
- метод Д2 «Дисконтирование/капитализация преимущества в доходах»;
- метод Д3 «Дисконтирование/капитализация экономии затрат».

Каждый из трех основных вариантов может быть реализован в двух модификациях, обозначаемых литерами (а) и (б). Модификация (а) основывается на капитализации усредненной прибыли или денежного потока, модификация (б) – на дисконтировании ожидаемых денежных потоков или ожидаемых прибылей. В качестве показателя доходности в том и другом случае могут быть выбраны либо прибыль (до налогообложения или после него), либо денежный поток. Наиболее теоретически обоснованные и, вместе с тем, наиболее сложные модификации всех трех основных вариантов доходного метода основаны на дисконтировании денежных потоков, наиболее простые модификации – на прямой капитализации прибыли. Выбор метода определяется как компромисс между стремлением к высокому качеству результата и разумным стремлением к простоте процедуры оценки.

#### **2.1.1. Дисконтирование денежных потоков**

Для установления рыночной стоимости прав ИС наиболее удобен метод Д1, применяемый либо в модификации (а) с капитализацией прибыли (до налогообложения), либо в модификации (б) с дисконтированием ожидаемой прибыли (также до налогообложения). Этот метод больше всего подходит для оценки патентов и лицензий при их продаже.

За основу расчета берутся предполагаемые лицензионные платежи в виде роялти – регулярных выплат, рассчитываемых в виде процентов от выручки, получаемой в результате реализации лицензионной продукции. Размер роялти определяется по предыдущему опыту, по специальной таблице стандартных отраслевых роялти или иным относительно простым способом.

Метод расчета может быть разбит на следующие семь этапов:

1. Составляется прогноз объема продаж, по которым ожидаются выплаты роялти. Прогноз составляется в натуральных и стоимостных показателях с разбивкой по годам или более коротким интервалам.
2. Определяется ставка роялти. Если нет опыта продаж лицензий аналогичного типа, то данные берутся из таблиц стандартных размеров роялти. Такие таблицы публикуются<sup>8</sup>.
3. Определяется экономический срок службы патента или лицензии, который может быть существенно короче юридического, если изобретение устаревает раньше окончания срока действия патента.
4. Рассчитываются ожидаемые выплаты в виде роялти. Как правило, роялти начисляются от объема продаж в стоимостном выражении по тем периодам, на которые разбит весь экономический срок действия патента или лицензии. Но применяются также роялти, рассчитываемые по количеству единиц произведенной продукции.
5. Из ожидаемых выплат в виде роялти вычитаются все расходы, связанные с поддержанием патента в силе и т.п. (если они сопоставимы с размерами ожидаемых роялти);
6. Рассчитываются дисконтированные потоки прибыли, получаемой от выплат в виде роялти. Коэффициенты дисконтирования определяются в зависимости от области применения изобретения, отраслевых и индивидуальных рисков.
7. Определяется приведенная стоимость потоков прибыли за весь период. Для этого дисконтированные потоки прибыли суммируются.

Поток прибыли текущего года учитывается с коэффициентом **1**. Считается, что он состоит из тех средств, которые поступают или, наоборот, должны быть уплачены немедленно<sup>9</sup>. Для каждого последующего года коэффициент дисконтирования получается умножением коэффициента для предыдущего года на величину

$$1/(1+r)=100/(100+ставка\ дисконта)$$

---

<sup>8</sup> Но служат не очень хорошим ориентиром, так как разными авторами приводятся противоречивые данные.

<sup>9</sup> При оценке инвестиционных проектов нулевой член дисконтируемого потока, как правило, отрицателен. В примерах расчета стоимости прав ИС, приводимых в учебниках, он обычно равен нулю.

где  $r$  – ставка дисконта, выраженная в долях (она равна частному от деления ставки дисконта в процентах на 100). Полученная сумма называется приведенной стоимостью (обозначается как  $PV^{10}$ ). Ее можно выразить формулой:

$$PV = CF_0 + 1/(1+r) \times CF_1 + [1/(1+r)]^2 \times CF_2 + \dots + [1/(1+r)]^T \times CF_T$$

где  $PV$  – приведенная стоимость конечной последовательности потоков  $CF_0, CF_1, CF_2, \dots, CF_T$ , индекс  $0$  соответствует текущему году, индекс  $T$  – последнему году использования оцениваемого актива.

Преимуществами метода Д1(б) является: (1) возможность его применения как при оценке уже используемых НМА (прав ИС), так и при оценке прав ИС, которые только предполагается использовать; (2) относительная простота применения; (3) возможность использования стандартных отраслевых ставок рояли. Метод Д1(а), как правило, дает слишком грубую оценку, но он проще в использовании.

Другие варианты доходного метода рекомендуется использовать в тех случаях, когда метод освобождения от роялти не применим. Например, при установлении стоимости в использовании прав на «ноу-хау», лучше использовать метод капитализации экономии затрат.

При установлении инвестиционной стоимости вклада в виде прав ИС в уставный капитал нового юридического лица или портфеля прав ИС, используемого в инвестиционном проекте, следует применять метод дисконтирования преимуществ в доходах.

### 2.1.2. Прямая капитализация

Капитализация более простая процедура, чем дисконтирование. Однако применять ее рекомендуется в тех случаях, когда оцениваемый актив уже используется и приносит стабильный доход, или требуется быстро провести достаточно грубую оценку актива, который предположительно будет давать стабильный доход. Прибыль – более удобный показатель для капитализации, чем денежный поток.

Капитализация прибыли позволяет с достаточной точностью определить стоимость актива в тех случаях, когда прибыль от использования оцениваемого актива стабильна, например, эту прибыль составляют постоянные по объему лицензионные платежи (роялти) за использование запатентованного изобретения, а оцениваемый актив – исключительные права, возникающие из патента на данное изобретение. В расчет принимается прибыль до налогообложения, так как цель оценки – определение рыночной стоимости актива. Предполагается, что актив учтен за балансом или на балансе с оценкой по минимальной стоимости. При продаже актива по цене  $V$ , т.е. по рассчитанной рыночной стоимости, вся эта сумма будет составлять прибыль до налогообложения.

Чтобы определить рыночную стоимость в использовании для актива, приносящего стабильную прибыль, следует умножить годовую прибыль (до налогообложения), полученную от использования оцениваемого актива за текущий год, на специальный множитель (мультипликатор)  $M$ :

<sup>10</sup> Present value.



$$V=M \times (\text{прибыль от использования актива за год}).$$

Если прибыль постоянна, то мультипликатор рассчитывается по формуле:

$$M=1/r_0, =100/(\text{ставка капитализации}),$$

где  $r_0$  – ставка капитализации для стабильно работающих предприятий данной отрасли, выраженная в долях (она равна частному от деления ставки капитализации в процентах на 100). Если прибыль стабильно растет с темпом  $g$ , то

$$M=1/(r_0-g).$$

Для получения оценки актива, приносящего стабильную или стабильно возрастающую прибыль, используются мультипликаторы и ставки капитализации, рассчитываемые по специальным методикам на основе данных фондового рынка. Обычно ставка капитализации выбирается в интервале от 10% до 50%, что соответствует значениям мультипликатора  $M=10$  и  $M=2$ , соответственно. Для НМО ставка капитализации обычно выше, чем для других активов и для бизнеса в целом. Если для оценки бизнеса наиболее часто используются мультипликаторы от 6 до 8, то при оценке НМА мультипликатор может быть равен 3-5.

### 2.1.3. Достоинства и недостатки доходного подхода

Достоинство доходного подхода в том, что он универсален, теоретически обоснован и позволяет определить именно ту стоимость актива (рыночную, инвестиционную и т.п.), которая должна быть определена в соответствии с типом совершаемой транзакции и целями оценки. Основной недостаток доходного подхода – сложность получения необходимой исходной информации для расчетов.

## 2.2. Рыночный подход

Рыночный подход к оценке активов (в том числе НМА) – это, прежде всего, метод сравнения продаж. Кроме того, в рамках рыночного подхода обычно рассматриваются другие методы, основанные на использовании обобщенной информации о рыночных продажах.

### 2.2.1. Метод сравнения продаж

Метод сравнения продаж в традиционном понимании практически не применим в рассматриваемой сфере за исключением оценки прав на программы для ЭВМ, передаваемых на основе оберточных лицензий. Кроме того, возможно использование метода сравнения продаж в качестве дополнения к доходному методу. Однако все сделки, в которых возникает необходимость оценить ИС, достаточно оригинальны. Найти подходящие аналоги сделок обычно оказывается невозможно.

### 2.2.2. Использование отраслевых индексов (стандартных ставок роялти)

Одним из вариантов реализации рыночного подхода можно считать использование стандартных отраслевых ставок роялти. В литературе описаны случаи, когда такие отраслевые стандарты устанавливались стихийным путем и действовали в течение ряда лет (Romary J.M. 1994).

### **2.2.3. Достоинства и недостатки рыночного подхода**

Рыночный подход имеет два несомненных достоинства. Во-первых, он основан на использовании рыночной информации, во-вторых, он прост в применении. Однако второе достоинство очень легко превращается в недостаток. Простота применения рыночного подхода лишь кажущаяся. Стандартные ставки роялти для определенных видов продукции, отраслевые индексы и другие показатели дают очень приблизительные ориентиры для совершения реальных сделок. Вся трудность заключается в учете индивидуальных особенностей конкретной сделки, а именно здесь рыночный подход не дает ни каких ориентиров.

### **2.3. Затратный подход**

Затратный подход рассматривается в литературе по оценке ИС как один из трех возможных подходов. Считается, что он может быть использован только как дополнение к доходному методу (если речь не идет об оценке для целей бухгалтерского учета). Этот подход, как и предыдущие два, может быть реализован в нескольких вариантах.

#### **2.3.1. Затраты на воспроизводство (восстановление) актива**

Наиболее последовательное применение затратного подхода – это прямой подсчет затрат на проведение работ, результатом которых стало патентуемое изобретение, компьютерная программа и т.д. Следует подчеркнуть, что речь идет не о бухгалтерском учете затрат с отражением на счетах, а просто о подсчете. В качестве варианта можно подсчитать, какие затраты понадобились бы на проведение тех же работ с учетом цен и ставок оплаты на дату оценки. Такие расчеты часто проводятся при оценке недвижимости. Однако применительно к НМА они, как правило, лишены смысла. Результат творческой деятельности в слишком большой степени именно результат творчества, а не затрат.

#### **2.3.2. Затраты на замещение**

Примерно то же можно сказать о другом варианте реализации затратного подхода, в основе которого лежит идея замещения одного актива другим, равноценным с точки зрения выполняемых функций. До известной степени такая замена возможна и в отношении НМА. Например, замена одного развлекательного фильма другим аналогичным по содержанию фильмом обычно не имеет существенного значения, если публика хочет просто весело провести время, рекламодатель – разместить рекламу, а владелец кинотеатра продать билеты. Однако, возможность такой замены – скорее исключение, чем правило.

#### **2.3.4. Недостатки затратного подхода**

Затратный метод имеет один, но очень существенный недостаток. Получаемая этим методом оценка, как правило, не имеет отношения к реальной ценности оцениваемого актива (разумеется, речь идет только о НМА).

### **3. Институты**

Превращение знаний, репутаций, иных неосязаемых ценностей в капитал, приносящий доход и измеряемый в деньгах, обеспечивают институты, составляющие мягкую инфраструктуру рынка. К числу таких институтов относятся: (1) авторское и патентное право, другие институты интеллектуальной собственности, законодательство о конкуренции; (2) бухгалтерский учет НМА; (3) обычаи делового оборота, включая стандарты и методы оценки бизнеса и НМА, применяемые профессиональными оценщиками, технологическими брокерами и т.д.

#### **3.1. Профессиональная оценка**

Оценка ИС – это обширная область деятельности, лишь частично пересекающаяся со сферой профессиональной оценки, т.е. с профессиональной оценкой стоимости имущества, включая НМА. В том числе она включает оценку патентов и лицензий для продажи и оценку ущерба при нарушении исключительных прав. То и другое имеет лишь косвенное отношение к деятельности профессиональных оценщиков. То же можно сказать относительно оценки технологий на ранней стадии. В этом разделе предметом анализа является не столько оценка ИС, сколько институт профессиональной оценки в той его части, которая связана с оценкой НМА.

##### **3.1.1. Организации профессиональных оценщиков и стандарты оценки**

В большинстве стран оценочная деятельность регулируется профессиональными организациями оценщиков, которые разрабатывают и принимают свои стандарты оценки. Эти стандарты обязательны для применения членами организаций.

Существуют также объединения саморегулирующихся организаций оценщиков, создаваемые на национальном, европейском и мировом уровне с целью гармонизации стандартов оценочной деятельности. Наиболее авторитетная из таких организаций – Международный комитет по стандартам оценки (МКСО) – International Valuation Standards Committee (IVSC). Этот комитет (МКСО) разрабатывает и регулярно публикует дополнения и изменения к международным стандартам оценки (МСО), на основе которых саморегулирующиеся организации в разных странах разрабатывают свои собственные стандарты.

Сфера деятельности профессиональных оценщиков традиционно делится на предметные области, среди которых нет такой области, как оценка ИС. Исключение из этого правила составляет Россия, где оценка ИС выделена в отдельную область и существует соответствующая специализация при подготовке оценщиков в вузах. В европейских странах принято выделять в качестве отдельной предметной области оценку НМА, причем оценка НМА всегда тесно привязана к оценке бизнеса, в США вообще оценка бизнеса и НМА регулируются одним стандартом. Для этого есть достаточные основания, главное из которых – единство подходов и методологии оценки бизнеса и НМА. То же единство методологии при оценке бизнеса (предприятия) и НМА характерно для других стран, включая Россию.

Следующее, но не менее важное основание для объединения оценки бизнеса и оценки НМА связано с возрастанием роли НМА в стоимости компаний. Автор «Века

разума» Чарльз Хэнди писал, что ИК корпорации обычно в 3-4 раза превышает стоимость всех ее материальных активов. Однако Лейф Эдвинссон уже в 1996 году считал эти данные устаревшими. Тогда он оценивал колебания данного показателя для большинства компаний в пределах от 5:1 до 16:1. В период с 1996 по 2001 год весомость ИК только возрастала. Иначе говоря, стоимость современных компаний в основном определяется наличием у них ИК. Вместе с тем, говорить о стоимости ИК следует с осторожностью, так как ИК во многом состоит из элементов, которые в принципе не продаются и, следовательно, не имеют стоимости в общепринятом смысле. Во всяком случае, нельзя говорить о рыночной стоимости ИК. При этом можно говорить о стоимости бизнеса и стоимости компании в целом, так как компании время от времени продаются, причем каждая сделка в этой области дает богатую пищу для анализа и размышлений.

### **3.1.2. Оценка нематериальных активов по международным стандартам**

Международные стандарты оценки (МСО-2001), принятые в 2001 году, состоят из собственно стандартов и руководств по их применению. В частности оценке НМА посвящено руководство № 4. Следует отметить, что до 2001 года МКСО не удавалось принять ни одного официального документа по оценке НМА (были только проекты). Данное обстоятельство говорит в первую очередь о сложности стандартизации оценки НМА и об ответственном подходе МКСО к этой проблеме.

Вместе с тем, принятое в 2001 году руководство по оценке № 4 нельзя признать удачным. В нем слишком сильно проявились присущие профессиональным оценщикам стереотипы мышления и недостаточно глубокое понимание большинством из них специфики предмета. Концепции и методы, применяемые в оценке НМА, в целом те же, что и при оценке активов других типов. Специфика оценки НМА выражена слишком слабо, а классификация НМА очень приблизительна. Так, все элементы рыночного капитала объединены в понятие гудвилл, элементы человеческого капитала (точнее, его следы) включены в понятие «неосязаемые элементы стоимости действующего предприятия». Абсолютно невятно объяснено, что такое ИС. Разумеется, можно предполагать, что в национальных стандартах каждой из стран это понятие будет корректно расшифровано с учетом особенностей национального законодательства в данной области. Но гораздо более вероятно другое объяснение, а именно, не очень уверенное владение предметом.

Теми же причинами можно объяснить абсолютно серьезное отношение к затратному методу, в частности, детальное обсуждение «затрат на восстановление» и «затрат на замещение всех основных частей актива». Применительно к большей части НМА эти рассуждения выглядят странно.

В целом довольно большой объем руководства удивительно бездарно растрочен на рекомендации, часть из которых правильна, но абсолютно не специфична для НМА, а другая часть не применима именно к НМА. В этой связи принятие и публикацию данного руководства следует считать неудачей. Более того, есть основание предполагать, что МКСО в его нынешнем составе абсолютно не готов к методической работе в области оценки НМА.

### 3.1.3. Оценка нематериальных активов по европейским стандартам

В ноябре 2000 года Европейская группа профессиональных ассоциаций оценщиков – TEGOVA (The European Group of Valuer's Associations) – опубликовала новые стандарты оценки<sup>11</sup>, которые дополнены методическими руководствами. Одно из них, а именно, методическое руководство под номером 8 (далее – МР 8) посвящено оценке НМА, в том числе НМА, не включаемым в баланс компании. Более того, в МР 8 нашла отражение новая парадигма оценки бизнеса, основанная на теории ИК. Об этом достаточно убедительно свидетельствует состав НМА, подлежащих оценке. Согласно МР 8, все подлежащие оценке НМА, включая НМА, не учитываемые на балансе, делятся на три категории:

1. Гудвилл бизнеса (нераспределенные нематериальные активы);
2. Персональный гудвилл;
3. Идентифицируемые нематериальные активы.

Гудвилл бизнеса неотделим от компании и может быть учтен на балансе после ее продаже в соответствии с принципом, изложенным в 2.4.2. Персональный гудвилл, как правило, связан с личностью руководителя компании, не передается при ее продаже и поэтому не учитывается при расчете ее стоимости за исключением случаев, когда при смене собственника компании руководить ей продолжает то же лицо.

Идентифицируемые НМА могут оцениваться в индивидуальном порядке, если им можно приписать конечный срок службы, и если за этот период они обеспечивают бизнесу измеримые выгоды. Обычно эта категория включает права ИС и другие аналогичные активы, в том числе ноу-хау, информационные ресурсы<sup>12</sup>, списки клиентов и т.п.

Кроме того, к НМА согласно МР 8 могут относиться:

- обученная и собранная вместе рабочая сила
- благоприятные трудовые договоры
- благоприятные договоры аренды
- благоприятные договоры страхования
- благоприятные контракты на поставки
- контракты о найме
- соглашения об отказе от конкуренции
- клиентские отношения
- разрешения
- технические библиотеки и хранилища газет
- прочие нематериальные активы.

Из всего списка потенциальных НМА к человеческому капиталу безусловно относятся: персональный гудвилл, обученная и собранная вместе рабочая сила; благоприятные трудовые договоры; контракты о найме. Эти активы, как правило,

---

<sup>11</sup> European Valuation Standards 2000 / The European Group of Valuer's Associations. The Estate gazette, 2000 – 460 p.

<sup>12</sup> В Российской Федерации информационные ресурсы рассматриваются законом «Об информации, информатизации и защите информации» как материальные объекты и, следовательно, должны учитываться не в составе нематериальных активов, а в составе основных средств.

неотчуждаемы. Исключения составляют контракты о найме, в которых предусмотрена возможность передачи нанимаемого лица в другую компанию. Кроме того, ноу-хау относят одновременно к человеческому капиталу и к структурному.

Человеческий капитал, как уже было сказано, не может быть собственностью компании. В этом его принципиальное отличие от имущественных прав, возникающих в частности из обязательств служащих компании. В то же время человеческий капитал играет едва ли не ведущую роль в формировании стоимости компании. Имущественные права, как правило, могут быть включены в состав НМА. В том числе при использовании довольно изощренной юридической техники в имущество компании могут быть превращены контракты с наиболее ценными работниками.

Клиентский капитал представлен в МР 8 такими НМА, как: соглашения об отказе от конкуренции, клиентские отношения. Вероятно, сюда же следует включить часть прав ИС, в том числе права на: товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров, фирменную упаковку, фирменное наименование. При этом права ИС могут быть учтены на балансе, а соглашения об отказе от конкуренции и клиентские отношения, как правило, нет. Иначе говоря, здесь имеет место еще один разрыв между составом НМА в оценочном и в бухгалтерском смысле.

Перечисленные выше особенности МР 8 дают основания утверждать, что данное руководство разработано на основе теории ИК или, как минимум, с учетом этой теории. Однако МР 8 не содержит каких-либо рекомендаций относительно проведения измерений или расчетов, отличных от стандартных оценочных процедур. Тем не менее, руководство допускает, что при необходимости и надлежащем обосновании могут быть применены методы расчетов, отличные от принятых в стандарте. Эта норма обычна для такого рода нормативных документов.

## **3.2. Учет нематериальных активов**

Бухгалтерский учет обоснованно считается одним из основных элементов «мягкой» инфраструктуры. Соответственно, учет НМА – это один из важнейших институтов, обеспечивающих превращение неосязаемых ценностей в капитал.

### **3.2.1. Учет нематериальных активов согласно международному стандарту**

Международный стандарт финансовой отчетности – МСФО 38 «Нематериальные активы», устанавливающий порядок учета и отражения НМА в отчетности, был разработан Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО) одним из последних — в июле 1998 года. Кроме названного стандарта учет НМА затрагивают положения МСФО 22 «Объединение компаний» (редакция 1998 года), МСФО 36 «Обесценение активов» (утвержден Правлением КМСФО в апреле 1998 года) и некоторых других. При этом МСФО 38 непосредственно касается только идентифицируемых НМА, причем только тех, которые не рассматриваются специально в других стандартах. Так, МСФО 38 не применяется к финансовым активам, правам на разведку или разработку и добычу минералов, нефти, природного газа и аналогичных не возобновляемых ресурсов. В первую очередь стандарт МСФО 38 касается ИС. Учет активов типа гудвилл регулируется стандартом МСФО 22, что представляется вполне логичным, так как бухгалтерский гудвилл возникает в результате именно таких операций.

МСФО 38 требует, чтобы компания признавала НМА (по фактической себестоимости), если и только если:

- а) ожидается, что будущие экономические выгоды, относящиеся к данному активу, поступят в компанию; и
- б) стоимость актива можно надежно оценить.

Оба требования применяются как к приобретенным извне, так и к созданным внутри компании НМА (параграф 19). При этом МСФО 38 содержит дополнительные критерии признания. В том числе не признаются активами внутренне созданный гудвилл, оригинальные названия товаров (марок), названия публикаций, слоганы, списки клиентов и другие аналогичные по сути статьи.

Отсюда достаточно ясно видно, что практически все затраты, связанные с созданием НМА в широком смысле, учитываются как расходы (например, затраты на исследования, обучение, рекламу, и пр.), а создаваемые при этом НМА не учитываются на балансе.

В русскоязычном варианте МСФО 38 оперирует не обычными для нормативных правовых документов терминами НИР и ОКР, а понятиями «исследования» и «разработки», определяя их следующим образом.

Исследования — это оригинальные и плановые научные изыскания, предпринимаемые с перспективой получения новых научных или технических знаний.

Разработки — это применение результатов исследований или других знаний при планировании или проектировании производства новых или существенно улучшенных материалов, устройств, товаров, процессов, систем или услуг до начала их коммерческого производства или использования.

В соответствии с параграфами 42 и 43 затраты на исследования признаются расходом когда они произведены, что предопределено невозможностью продемонстрировать на этой стадии связи создаваемого НМА с вероятными будущими экономическими выгодами.

По всей видимости, эта норма представляет собой наиболее принципиальное отличие подхода МСФ к учету затрат на исследования от российского подхода к тому же вопросу. Российские правила бухгалтерского учета не запрещают капитализировать затраты на НИР и ОКР. Это обстоятельство ошибочно воспринимается многими специалистами как дополнительная степень свободы. На самом деле данная норма МСФО избавляет бухгалтера от необходимости самому принимать каждый раз одно и то же правильное решение. Это своего рода «перила», отсекающие пешехода от проезжей части или зрителя на высотной смотровой площадке от ее опасного края.

Фаза создания НМА, именуемая разработкой, гораздо лучше поддается анализу и относительно безопасна в смысле возможности появления отрицательного результата. Вместе с тем, она более капиталоемка. Поэтому, согласно параграфу 45, МСФО 38, затраты на разработку признаются в качестве НМА, если компания готова продемонстрировать:

- a) техническую осуществимость доведения НМА до стадии его готовности к использованию или продаже;
- b) намерение завершить НМА и использовать или продать его;
- c) способность использовать или продать НМА;
- d) то, как НМА будет создавать вероятные будущие экономические выгоды
- e) наличие соответствующих технических, финансовых и других ресурсов для завершения разработки, использования или продажи
- f) возможность надежно оценить затраты, относящиеся к НМА в ходе его разработки.

В случае, если «компания не может отличить фазу исследований от фазы разработок внутреннего проекта по созданию нематериального актива, то она рассматривает затраты по этому проекту так, как если бы они были понесены только в фазе исследований» (параграф 41, МСФО 38).

Иначе говоря, если риск получения отрицательного результата снижается, а затраты увеличиваются и, следовательно, могут вызвать нарушение пропорциональности при отнесении их к расходам одного года, то ограничение смягчается. При переводе на образный язык это означает, что «перила» перестают быть сплошными. В них появляются специально оборудованные «проходы и опознавательные знаки».

Внешне все это мало связано с алгебраическими свойствами информации, знаний, изобретений и т.п. Однако отсутствие связи обманчиво. Эту связь можно увидеть, если обратиться к мотивации вложений в исследования и разработки. С одной стороны, эти вложения могут вообще не привести к положительному результату. С другой стороны, если результат будет положительным, то он может быть использован многократно. Именно благодаря возможности многократного использования отдельных положительных результатов, получаемых на фоне почти хронических неудач, вложения в исследования и разработки окупаются на статистическом уровне. В той или иной степени этот вывод можно отнести к другим НМА, затраты на создание которых согласно МСФО 38 учитываются как расходы.

Расходы на рекламу, на разработку удачных слоганов и вообще на создание образа компании, казалось бы, имеют мало общего с расходами на исследования, однако нечто общее здесь есть. Это общее ярче всего проявляется в зависимости эффекта от размеров компании, от ее оборота. Если благодаря удачно выбранному слогану или товарному знаку на 1% возрастает объем продаж или цена товара, то эффект пропорционален размеру компании, тогда как затраты на разработку слогана или товарного знака от размеров компании не зависят. Примерно то же происходит с результатами исследований. Если благодаря им удастся повысить производительность труда или повысить качество выпускаемых продуктов, то эффект в денежном выражении будет прямо пропорционален размеру компании или, точнее, объему применения полученного результата.

Аспекты учета гудвилла (goodwill) рассматриваются в МСФО 22 «Объединение компаний» при рассмотрении раздела покупки одной компанией другой. Определение понятия, сформулированное в параграфе 42 МСФО 22, не оставляет сомнений в том, что речь идет о чисто бухгалтерском понимании гудвилла: «Гудвилл, возникающий при приобретении, представляет собой платеж, производимый покупателем в предвидении будущих экономических выгод. Будущие экономические выгоды могут проистекать из



эффекта синергии между идентифицируемыми приобретенными активами, или из активов, которые в отдельности не отвечают требованиям признания в финансовой отчетности, но за которые покупатель готов заплатить при приобретении»<sup>13</sup>.

«Превышение стоимости покупки над приобретенным интересом в справедливой стоимости идентифицируемых приобретенных активов и обязательств по состоянию на дату совершения операции обмена, должно называться гудвиллом и признаваться в качестве актива» (параграф 41). В противоположной ситуации «гудвилл» (т.е. «превышение ...») признается отрицательной.

«Гудвилл» амортизируется на систематической основе на протяжении своего срока полезного использования. Существует опровержимое допущение, что срок полезной службы «гудвилла» не превышает 20 лет. Обычно используется метод равномерного начисления амортизации, если иной метод не является более целесообразным. Если допущение о сроке в 20 лет опровергается, то «гудвилл» ежегодно проверяется в отношении снижения стоимости, и при этом раскрываются причины для опровержения этого допущения, в том числе убытки от ослабления (обесценения) активов (МСФО 36).

Таким образом, в международных стандартах присутствует техника, позволяющая минимизировать отрицательные последствия фундаментального противоречия, о котором говорилось выше.

### **3.2.2. Противоречия между стандартами оценки и учета**

Бухгалтерский (финансовый) учет – более консервативный институт, чем институт профессиональной оценки. Поэтому между ними возникают противоречия.

Наиболее очевидны противоречия между стандартом TEGOVA-2000 и МФСО 1999. В том числе это касается оценки и учета НМА. Не совпадает перечень активов, подлежащих оценке, и активов, учитываемых на балансе. Более того, в МР-8 стандартов TEGOVA-2000 этот факт признается как неизбежный. В число активов, подлежащих оценке, входят «персональный гудвилл» и «обученная и собранная вместе рабочая сила», причем именно как отдельные активы. Стандарт учета НМА предполагает, что гудвилл – это один актив, а «обученная и собранная вместе рабочая сила» учитывается в активе going concern. Такое разночтение легко объяснимо. Дело в том, что финансовый учет не предназначен для использования при принятии решений. Для этих целей существует управленческий учет, в том числе отчеты об ИК. Оценка же нужна скорее для управленческих целей, чем для финансовой отчетности. Проблема состоит в том, что и для финансовой отчетности оценка тоже нужна.

### **3.2.3. Подчиненность стандартов оценки**

К настоящему моменту установилась определенная соподчиненность стандартов профессиональной деятельности. Поскольку держателями денег – наиболее ликвидного капитала – являются инвесторы, именно они задают тон на «рынке» стандартов. К их требованиям приспосабливаются стандарты финансовой отчетности, а к стандартам

---

<sup>13</sup> Цитируется по Международные стандарты финансовой отчетности 1999: издание на русском языке. – М.: Аскери-АССА, 1999 – 1135 с.

финансовой отчетности, вынуждены приспосабливаться стандарты оценки. Именно по этому пути идет развитие МСО, принимаемых МКСО. В результате складывается ситуация, когда более продвинутые и более точно соответствующие целям оценочной деятельности стандарты TEGOVA-2000 не могут конкурировать с МСО. Вместе с тем, МР-4 «Нематериальные активы» стандарта МСО не соответствует ни концепции ИК, ни потребностям практики, о чем было сказано выше. Более того, возникшее противоречие не может быть разрешено внутри профессионального сообщества оценщиков, как минимум, по двум причинам, каждая из которых достаточна. Во-первых, среди профессиональных оценщиков слишком тонкий слой специалистов, адекватно понимающих проблему, включая правовые тонкости и наличие противоречий фундаментального характера. Они всегда будут составлять меньшинство, в том числе в руководящих органах саморегулируемых организаций. Во-вторых, стандарты оценки должны приспосабливаться к стандартам финансовой отчетности. Это уже не внутренняя проблема сообщества, а внешнее требование.

### **3.3. Режим интеллектуальной собственности и защита прав**

Режим ИС включает законодательство об ИС, а также институты, обеспечивающие эффективность применения этого законодательства, в том числе эффективную защиту исключительных прав в случае их нарушения.

#### **3.3.1. Зависимость рыночной капитализации от эффективности защиты ИС**

Существует достаточно очевидная связь между эффективностью защиты ИС, с одной стороны, и рыночной капитализацией или рыночной стоимостью компаний, основанных на знаниях, с другой стороны. В первую очередь это касается тех компаний (фирм), чей бизнес связан с производством программного обеспечения, печатной продукции, а также аудио, видео и кино продукции. Для таких компаний ключевой вопрос – эффективная защита от несанкционированного копирования их продукции, причем острота вопроса возрастает по мере развития копировальной техники и телекоммуникаций.

Оценка ущерба, причиняемого таким компаниям нарушителями авторских и смежных прав (пиратами), нужна не только для понимания масштаба проблемы, но и для обоснования исков в суде. В некоторых странах, например в России, проблема оценки ущерба стоит очень остро. Для вынесения обвинительного приговора и наказания пиратов обвинению необходимо доказать наличие ущерба в крупных размерах. Однако связать действия конкретного пирата с теми потерями, которые несет потерпевшая сторона, очень трудно.

Если подходить к вопросу с чисто научной точки зрения, то экономические аспекты проблемы нарушения исключительных прав и борьбы с ним удобнее всего изучать на примере индустрии звукозаписи. Для этого существует несколько причин. Во-первых, Международная федерация производителей фонограмм – International Federation of Phonographic Industry (IFPI) – постоянно ведет сбор и анализ информации о состоянии отрасли. В том числе IFPI публикует данные о масштабах нарушения авторских прав в различных странах. Во-вторых, основная продукция индустрии звукозаписи – музыкальные альбомы – достаточно однородна. В основном они выпускаются на компакт-дисках. При этом альбомы, изготовленные с нарушением авторских прав, практически не

отличаются по качеству от аналогичных по содержанию альбомов, изготовленных на законном основании. Наконец, в-третьих, относительно однородны сами нарушения. В основном это изготовление и продажа музыкальных альбомов на компакт-дисках без разрешения обладателей исключительных авторских прав на исполняемые произведения и смежных прав на звукозапись (фонограмму). Последнее очень существенное условие (однородность нарушений) перестало выполняться только с развитием Internet и появлением стандарта MP3. Нарушения исключительных прав в области видео с самого начала были более многообразны, например, в этой области огромный ущерб наносят так называемые «тряпочные» копии фильмов (переснятые с экрана во время конкурсного показа). Однако подсчитать этот ущерб крайне трудно. Еще сложнее обстоит дело в области программного обеспечения. Здесь очень разнообразны области применения и категории потребителей. Поэтому простые подходы, как минимум, не убедительны.

### **3.3.2. Трансакционные издержки при защите исключительных прав**

Анализ судебной практики показывает, что соотношение трансакционных издержек правоохранительных органов при судебном преследовании пиратов, с одной стороны, и пиратов при организации незаконного бизнеса, с другой стороны, меняется в пользу пиратов. Это объективно препятствует эффективной борьбе с пиратством. По оценкам специалистов из Следственного комитета МВД РФ, имеющих практический опыт работы в этой области, расследование одного дела по пиратству требует затрат времени и средств, сопоставимых с затратами на расследование трех убийств. Столь высокая цена вопроса ставит под сомнение не только возможность полного искоренения пиратства как явления, но и целесообразность затрат сил и средств на попытки борьбы с ним. Необходимо снижать издержки следствия и судебной системы.

Наиболее радикальные решения по снижению трансакционных издержек при преследовании пиратов содержит закон, принятый 1998 году в США и известный как Digital Millennium Copyright Act (DMCA). В частности этот закон распространяет правовую охрану не только на произведения авторского права, но и на технических средства их защиты, запрещает использование некоторых видов техники и т.п. При всей спорности таких решений, идущих далеко в сторону от идей авторского права, реальной альтернативой им, вероятно, не существует.

Дополнительный резерв снижения трансакционных издержек при преследовании пиратов – это упрощение процедур при изъятии контрафактной продукции, признании ее контрафактной и оценке ущерба. Сравнение практики Франции и России с очевидностью показывает, что трудность борьбы с пиратством в России – во многом следствие переусложненности процесса. В том числе оперативность и надежность мер по борьбе с пиратством может быть повышена благодаря стандартизации правил определения ущерба, причиняемого правообладателям в результате нарушения их прав.

### **3.3.3. Снижение трансакционных издержек путем стандартизации процедур**

Вопрос о стандартизации правил оценки ущерба, причиняемого пиратами, заключается не в отсутствии методик расчета. Фирмами звукозаписи и организациями по борьбе с пиратством предлагается достаточное количество очень простых и понятных методик расчетов. Все они основаны на предположении, что каждая единица пиратской продукции (например, пиратская копия музыкального альбома) вытесняет с рынка

единицу аналогичной продукции, изготовленную легально. С учетом того, что пиратская продукция стоит в несколько раз дешевле и практически не отличается по качеству, это предположение эквивалентно предположению об отсутствии эластичности спроса на соответствующую продукцию. Таким образом, вопрос о правомерности применения стандартных принципов, применяемых фирмами при оценке причиняемого им ущерба, непосредственно связан с вопросом об эластичности спроса на их продукцию.

Анализ данных, публикуемых IFPI (The recording industry in numbers 1996 - 1999), с применением простых математических моделей (Kozyrev A. 2000) показал, что предположение о неэластичности спроса на музыкальные альбомы не противоречит фактическим данным, если рассматривать это спрос в укрупненном виде (на уровне стран). Иначе говоря, усредненный потребитель аудио продукции, имеющий доступ к проигрывателю, потребляет в год примерно 4 новых музыкальных альбома. В странах с высоким уровнем аудио пиратства 2 или 3 из этих 4 альбомов пиратские, в странах с низким уровнем пиратства все 4 альбома легальные. Поэтому можно ожидать, что при полном отсутствии дешевой пиратской продукции потребитель увеличит расходы на приобретение новых альбомов, а не уменьшит спрос на них.

Разумеется, аналогичный подход не может быть применен к программному обеспечению. Прежде всего, программное обеспечение слишком разнообразно по своему назначению, сложности, цене и т.д. Можно выделить такие классы программ, спрос на которые не может быть эластичен. Например, к этому классу относятся операционные системы. Операционная система должна стоять на каждом компьютере, сколько бы она не стоила. Менее очевиден ответ в отношении разных утилит. И вполне очевидно, что существует огромное количество программ, которые люди покупают в пиратском исполнении только потому, что эти программы входят в комплект, записанный на один компакт диск. Учитывая важность борьбы с пиратством в области программного обеспечения, с одной стороны, и очень неоднозначное отношение к нему со стороны общества, с другой стороны, эту проблему необходимо исследовать очень тщательно, причем на международном уровне. В противном случае возможна негативная реакция в обществе на действия антипиратских организаций и судов. Очень показателен в этом отношении пример с арестом российского программиста Дмитрия Склярова в США. Многие российские производители программного обеспечения, считающие ДМСА очень прогрессивным законом, не хотели говорить об этом публично, опасаясь негативной реакции общества (не власти!). Чтобы не возникало ситуаций, когда решения судов одних стран не воспринимаются враждебно общественностью других стран, желательно разработать международные принципы оценки ущерба. В этом случае негативная реакция, если она будет, не может быть столь явной.

## **Выводы**

1. Существует определенный разрыв между теоретическими исследованиями в области экономики знаний, среди которых есть очень глубокие, и исследованиями практиков из движения ИК. При этом исследования практиков ставят под сомнения применимость некоторых фундаментальных теоретических положений, в том числе Теоремы-ММ и закона сохранения стоимостей. Вместе с тем, практики не замечают известных в теории фундаментальных алгебраических свойств знаний и информации, не видят неустранимых противоречий в рыночных институтах.

2. Для преодоления противоречий между стандартами оценки, построенными на основе концепции ИК, и стандартами финансовой отчетности необходимы совместные усилия научного сообщества, практиков оценки ИК и объединений инвесторов, заинтересованных в более адекватном отражении стоимости компаний в отчетах. Эту проблему не могут решить одни только оценщики.

3. Необходимо разработать признанные авторитетными международными организациями простые принципы оценки ущерба от пиратства в области звукозаписи, производстве программного обеспечения, кино и т.д. Наличие таких принципов позволит повысить эффективность борьбы с пиратством в бывших социалистических странах.

**Литература:**

1. Adelstein R., Peretz S.I. The competition of technologies in markets for ideas: copyright and fair use in evolutionary perspective. // *International Review of Law and Economics*, 1985, – #5. – pp. 209-238.
2. Brealey R.A., Myers S.C., *Principles of Corporate Finance*. Mc-Grow-Hill Inc. International Edition, 1991.
3. Brooking A., *Intellectual Capital*, London: International Thompson Business Press, 1996.
4. Carrol R.F. and Tanesey R.R., Intellectual capital in the new Internet economy (Its meaning, measurement and management for enhancing quality) // *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 1. No. 4, 2000, pp. 296-311.
5. Edvinsson L., Malone M.S., *Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower*. N.Y.: Happer Business, 1997. – 240pp.
6. Edvinsson L., Some perspectives on intangibles and intellectual capital 2000// *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 1, No. 1, 2000, pp.12-16.
7. Edvinsson L., The next generation of IC measurement – the digital IC-landscape// *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 1, No. 3, 2000, pp.263-272.
8. *European Valuation Standards 2000 / The European Group of Valuer's Associations*. The Estate gazette, 2000 – 460 p.
9. Griliches Z. Patent Statistics as Economic Indicators: A Survey // *Journal of Economic Literature*. Vol. XXVIII. December 1990, pp. 1661 - 1707.
10. Guthrie J., Intellectual capital: Australian annual reporting practice// *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 1, No. 3, 2000, pp.241-251.
11. Guthrie J., The management, measurement and the reporting of intellectual capital // *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 2, No. 1, 2001, pp.27-41.
12. Itami H., *Mobilizing Invisible Assets*, (in Japanese) 1980.
13. Kossovsky N., Fair value of intellectual property (An options-based valuation of nearly 8,000 intellectual property assets // *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 3. No. 1, 2002, pp. 62-70
14. Kozyrev A.N., Evaluation of the loss that pirates caused in phonographic business/ Working Paper # WP/2000/086. – Moscow, CEMI Russian Academy of Science, 2000, – 50 p. (Rus).
15. Low J., The value creation index // *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 1. No. 4< 2000, pp.252-262.
16. Machlup F., *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1962. – 416pp. Later ed. (1980) published under title: *Knowledge, its creation, distribution, and economic significance*.
17. Machlup F., *Knowledge and knowledge production*. Series: *Knowledge, its creation, distribution, and economic significance*; v. 1Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1980. – 272 p.
18. Machlup F., *The branches of learning*. Series: *Knowledge, its creation, distribution, and economic significance* ; v. 2. / Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1982. – 205 p.
19. Machlup F., *The economics of information and human capital*. Series: *Knowledge, its creation, distribution, and economic significance* ; v. 3. / Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1984. – 644 pp.
20. Marti J.M.V., ICBS – intellectual capital benchmarking system// *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 2, No. 2, 2001, pp.148-164.
21. M'Pherson P.K., Pike S., Accounting, empirical measurement and intellectual capital// *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 2, No. 3, 2001, pp.246-260.

22. Petty R., Guthrie J. Intellectual capital literature review (measurement, reporting and management)//Journal of Intellectual Capital. Vol. 1, No.2,2000, pp.155–176.
23. Pratt S. VALUING a BUSINESS: The Analysis and Appraisal of Closely Held Companies. Second Edition. Illinois: Dopw-Jones-Irvin, Homewood, 1989.-560p.
24. Razgaitis R.C., Early-Stage Technologies : Valuation and Pricing Intellectual Property – general, Law, Accounting & Finance, Management, Licensing, special Topics, 1999. – 320pp.
25. Romary J.M. Patents for Sale - The Evaluating Process: Finnegan, Henderson, Farabov, Garret &Dunner Report on The NATO Seminar in Moscow, 1994, October. – 21 pp.
26. Romary J.M. Protecting of Intellectual Property Rights in the USA through Litigation, Arbitration and Mediation: Finnegan, Henderson, Farabov, Garret &Dunner Report on The NATO Seminar in Moscow, 1994, October. – 36pp.
27. Romary J.M. Patents for Sale: Evaluating the Value of Patent Licenses // European Intellectual Property Review, 1995, August. – pp. 385-392
28. Skenyon J.M., Porcelli F.P. Patent Damage // J. Pat. & Trademark Off. Soc'y. 1988, No70, pp. 762, 770 – 772.
29. Smith G.V. Trademark John Willey & Sons, Inc.Valuation 1997 – 291pp.
30. Smith G.V., Parr R.L., Intellectual Property: Licensing and Joint Venture Profit Strategies, John Willey & Sons, Inc. 1998 – 432pp.
31. Smith G.V., Parr R.L., Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets, 3<sup>rd</sup> Edition, John Willey & Sons, Inc. 2000 –638pp.
32. Stiglitz J.E. Public Policy for a Knowledge Economy. Report of The World Bank. London U.K., 1999, 28 pp.
33. Stewart T.A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. N.Y.-L.: Doubleday / Currency, 1998. – 288pp.
34. Sullivan P.H., Value-driven Intellectual Capital: How to convert Intangible Corporate Assets into Market Value. Wiley, 2000.
35. The recording industry in numbers'96. Published by IFPI, London: IFPI, 1996. 98pp.
36. The recording industry in numbers'97. Published by IFPI, London: IFPI, 1997. 112pp.
37. The recording industry in numbers'98. Published by IFPI, London: IFPI, 1998. 109pp.
38. The recording industry in numbers'99. Published by IFPI, London: IFPI, 1999. 161p.
39. Whait R. The Valuation of Intellectual Property Rights: Linklaters&Pains Report on The NATO Seminar in Moscow, 1994, October. 13p.
40. Wyat A. Towards a financial reporting framework for intangibles (Insights from the Australian experience) // Journal of Intellectual Capital. Vol. 3. No. 1, 2002, pp. 71-86.