

Хотулёв В.Г.**Научный руководитель – Банцевич Е.Е., к.э.н., доцент
Могилёвский государственный университет продовольствия
г. Могилёв, Республика Беларусь**

На современном этапе развития отечественной экономики ключевым фактором успеха любой коммерческой организации является контроль и рациональное использование имеющихся в её распоряжении активов. Для этого руководству организации необходимо владеть информацией о нынешней и прогнозной рыночной стоимости активов, о средней отдаче по аналогичным активам. Акцентируя возрастающую значимость нематериальных активов организаций, особенно в условиях перехода национальных экономик к инновационному пути развития, зарубежные и отечественные специалисты по проблемам корпоративного управления отмечают несовершенство существующих систем оценки нематериальных активов, серьезно затрудняющее разработку эффективных корпоративных стратегий в целом, их инвестиционных и инновационных составляющих в частности.

Следует исходить из двух фигурирующих в официальных и научных первоисточниках определений самих нематериальных активов. Согласно первому, используемому в документах Генерального директората предприятий Европейской комиссии, нематериальные активы – это источники ожидаемых будущих прибылей, не имеющие физической формы. При втором подходе такие активы дефинируются посредством характеристики их элементов, связанных со специфическими продуктами и услугами, прежде всего научно-технологического порядка, с брэндами и прочими феноменами «клиентских отношений», с «человеческим капиталом» и «организационным капиталом».

Затруднения, сопряженные с оценкой этих элементов, испытывают, с одной стороны, корпоративные менеджеры, которые обычно принимают решения относительно распределения ресурсов, основываясь на сравнении инвестиционных затрат с вероятными будущими выгодами, а с другой стороны – инвесторы, которым необходимо оценить стоимость инновационной компании с большим объемом капитала, инвестированного в исследования на ранней стадии разработки. На практике это приводит к тому, что инвесторы систематически недооценивают компании с крупными нематериальными активами подобного характера.

Практика свидетельствует также, что инвестиции в научно-технологические разработки, поддержание брэндов, обучение персонала и в развитие управленческих систем часто отражаются в бухгалтерском учете и отчетности как текущие расходы и не учитываются в качестве источников будущей прибыли, а значительная разница между бухгалтерской (балансовой) и рыночной стоимостью является выражением отсутствия на балансе организации имеющихся у нее нематериальных активов. Предлагаемые в научной литературе общие подходы к решению задачи ликвидации этой «дельты» классифицированы в работах Б. Лева и Дж. Мацууры. Первый из названных авторов включает в свою классификацию три оценочных метода, основываемых на: 1) аллокации выгод; 2) оценке каждого актива в отдельности; 3) комплексном подходе к оценке компании. Вторая классификация охватывает ряд «моделей» оценки нематериальных активов: 1) основанная на издержках; 2) основанная на рыночной стоимости; 3) базирующаяся на прогнозе доходов; 4) модель альтернатив.

Современный отечественный рынок оценки рыночной стоимости объектов нематериальных активов можно охарактеризовать как зарождающийся. Существует возрастающий интерес со стороны руководства организаций к использованию её результатов в различных экономико-правовых ситуациях с целью получения дохода. В отечественной практике существуют методики по оценке стоимости патентов, секретов производства и технологий. В то же время, на современном этапе развития экономики для ряда объектов, таких как товарный знак, товарная марка, имидж организации и других, строго обоснованную оценку стоимости провести достаточно сложно. Эта сложность обусловлена трудностями количественного определения результатов коммерческого использования объекта, находящегося на той или иной стадии разработки, промышленного освоения или использования.