

УДК 658.168  
DOI 10.26118/7832.2026.68.98.005

Гафаров Мунхадж Гафараевич  
МФПУ «Синергия»

### Корректировка финансовых показателей при оценке высокотехнологичных компаний в условиях применения IAS 38 и IFRS 3

**Аннотация.** Статья посвящена анализу влияния стандартов IAS 38 и IFRS 3 на результаты оценки высокотехнологичных компаний в сделках слияний и поглощений. Обосновывается, что особенности признания и последующего учёта нематериальных активов, а также процедура распределения цены приобретения формируют систематические искажения показателей прибыли, инвестированного капитала и оценочных мультипликаторов. Данные эффекты снижают сопоставимость финансовой отчётности как во времени, так и между компаниями, особенно в наукоёмких и инновационных отраслях. В работе разработан набор корректировок для доходного и сравнительного подходов, предусматривающий нормализацию затрат на разработки и клиентскую базу, а также устранение послесделочных бухгалтерских эффектов, что способствует повышению сопоставимости данных и обоснованности выводов о стоимости бизнеса.

**Ключевые слова:** высокотехнологичные компании; нематериальные активы; IAS 38; IFRS 3; распределение цены сделки; деловая репутация; доходный подход; сравнительный подход; оценка бизнеса; нормализация финансовых показателей; сделки слияний и поглощений.

Gafarov Munkhadzh Gafaraevich  
MFIU "Synergy"

### Adjustment of financial indicators in the valuation of high-technology companies under IAS 38 and IFRS 3

**Abstract.** The article examines the impact of IAS 38 and IFRS 3 on the valuation of high-technology companies in mergers and acquisitions. It argues that the recognition and subsequent measurement of intangible assets, together with purchase price allocation, generate systematic distortions in earnings indicators, invested capital, and valuation multiples. These accounting effects reduce the comparability of financial statements across companies and over time, particularly in knowledge-intensive sectors. The paper develops a structured set of adjustments to income-based and market-based approaches, including the normalization of development expenditures and the elimination of post-acquisition accounting effects. The proposed framework enhances consistency, transparency, and reliability of valuation conclusions.

**Keywords:** high-technology companies; intangible assets; IAS 38; IFRS 3; purchase price allocation; goodwill; income approach; market approach; business valuation; financial normalization; mergers and acquisitions.

Влияние международных стандартов финансовой отчётности на формирование показателей, используемых при оценке высокотехнологичных компаний, проявляется через систематическое расхождение между экономической природой нематериальных вложений и их бухгалтерским отражением. Для корректного применения доходного и сравнительного подходов необходимо учитывать ограничения IAS 38 и последствия распределения цены сделки по IFRS 3.

IAS 38 «Нематериальные активы» устанавливает режим признания, при котором значительная часть вложений технологических компаний в разработки, программное обеспечение, цифровые продукты, данные и клиентские базы не формирует актив в бухгалтерском учёте, а относится на расходы периода. Это порождает систематическое расхождение между экономической природой инвестиций и их отражением в отчётности, что влияет на показатели прибыли, капитала и рентабельности и, следовательно, на исходные параметры доходного и сравнительного подходов. Актив признаётся только при одновременном выполнении критериев идентифицируемости, контроля, вероятности будущих экономических выгод и надёжной оценки [1]. В результате внутренне созданные нематериальные ресурсы часто остаются вне баланса, а показатели, основанные на бухгалтерской прибыли, теряют сопоставимость. Разделение стадий «исследования» и «разработки» дополнительно усиливает данный эффект: затраты на исследования признаются расходами периода, тогда как капитализация затрат на разработки допускается лишь при выполнении совокупности строгих условий [1]. Эмпирические исследования показывают, что перераспределение части расходов на разработки во временную структуру, сопоставимую с инвестициями, повышает информативность бухгалтерских показателей для оценки стоимости [10], [3], что свидетельствует об экономической значимости таких вложений.

IFRS 3 «Объединения бизнесов» существенно трансформирует отчётность после сделки, требуя распределения цены сделки между идентифицируемыми активами и обязательствами по справедливой стоимости и признания деловой репутации [2]. В результате в балансе отражаются нематериальные активы, ранее не признаваемые в отчётности, что изменяет структуру активов и динамику финансового результата. Признанные нематериальные активы с определённым сроком полезного использования подлежат амортизации, а деловая репутация регулярно проверяется на обесценение [2]. Данные механизмы снижают сопоставимость прибыли до и после сделки, а также между компаниями с различной историей органического и приобретённого роста. Исследования показывают, что распределение цены сделки и последующий учёт деловой репутации оказывают значимое влияние на показатели прибыли и их интерпретацию, не всегда отражая изменение операционной эффективности [6], [7]. Кроме того, цена сделки может включать премию за контроль и ожидаемые синергии, тогда как отчётность цели до сделки характеризует её автономную деятельность [4].

Систематизация указанных эффектов представлена в таблице 1.

**Таблица 1 — Источники бухгалтерских искажений при оценке высокотехнологичных компаний**

Элемент	Отражение по МСФО	Экономическая природа	Влияние на оценку
Расходы на исследования	Расходы периода	Инвестиции с высокой неопределённостью	Занижение текущей прибыли
Расходы на разработки	Частично капитализируются	Формирование будущих потоков	Несопоставимость показателей
Клиентская база (органическая)	Не признаётся	Долгосрочный нематериальный ресурс	Занижение капитальной базы
Нематериальные активы при объединении	Признаются по справедливой стоимости	Уже существующие экономические ресурсы	Рост активов после сделки
Деловая репутация	Не амортизируется,	Ожидания синергий	Волатильность прибыли

	тест на обесценение		
--	------------------------	--	--

Следовательно, при применении доходного и сравнительного подходов в технологических сделках требуется предварительная нормализация финансовых показателей (Рис. 1) с учётом ограничений IAS 38 и последствий распределения цены сделки по IFRS 3, что позволяет повысить сопоставимость данных и обоснованность выводов о стоимости.

**Рисунок 1 — Процедура нормализации показателей перед применением доходного и сравнительного подходов**



Доходный подход основан на прогнозировании свободного денежного потока. Для высокотехнологичных компаний исходные показатели отчётности, сформированные в соответствии с IAS 38 и с учётом последствий распределения цены сделки по IFRS 3, нередко искажают экономическую структуру инвестиций. Значительная часть вложений в разработки, программные продукты и клиентские отношения отражается как расходы периода, что занижает текущую прибыль и смещает профиль реинвестиций. В связи с этим перед построением прогноза требуется нормализация данных, направленная на согласование прибыли, инвестированного капитала и темпов роста [10], [5].

Ключевым принципом корректировки является разграничение затрат поддерживающего и инвестиционного характера. Затраты, обеспечивающие поддержание текущей деятельности, сохраняются в составе операционных расходов. Инвестиционная часть, создающая будущие экономические выгоды, переносится из расходов периода в условные вложения с последующим распределением во времени по сроку полезного использования [10]. Такой подход позволяет устранить систематическое занижение операционной прибыли в фазе интенсивного развития.

Приоритетной является корректировка затрат на исследования и разработки, включая создание программного обеспечения. Несмотря на возможность капитализации части расходов на стадии разработок в соответствии с IAS 38, различия в учётной практике приводят к несопоставимости показателей. Методически корректировка включает:

- (а) выделение инвестиционной компоненты расходов;
- (б) формирование условного капитала разработок;
- (в) его поэтапное распределение для получения согласованных показателей прибыли и реинвестиций.

Аналогичный подход применяется к затратам на формирование клиентской базы в моделях с повторяющейся выручкой, поскольку соответствующие вложения обладают инвестиционной природой [9], [6].

После проведения корректировок требуется согласование операционной прибыли, налоговой базы и объёма реинвестиций, чтобы свободный денежный поток отражал экономическую, а не бухгалтерскую динамику роста. При оценке объединённой компании дополнительно исключаются разовые интеграционные расходы, а влияние амортизации приобретённых нематериальных активов, возникающих вследствие распределения цены сделки, анализируется отдельно [6]. Контрольные процедуры включают проверку разумности сроков распределения условных активов и согласование темпов роста с нормой реинвестиций и отдачей на вложенный капитал [8].

Предложенный набор корректировок направлен на устранение бухгалтерского смещения инвестиционной составляющей и формирование прогноза денежных потоков, согласованного с экономикой роста технологического бизнеса.

Сравнительный подход и анализ прецедентных сделок применяются для сопоставления оцениваемой компании с рыночными ориентирами.

Мультипликаторы, основанные на показателях прибыли, наиболее чувствительны к бухгалтерским эффектам. Признание и амортизация приобретённых нематериальных активов, а также разовые послесделочные расходы снижают операционную прибыль без изменения операционной эффективности [6]. В связи с этим применяется либо выбор показателей, менее подверженных таким искажениям (например, мультипликаторов на выручку или валовую прибыль), либо предварительная нормализация прибыли.

Дополнительная несопоставимость возникает вследствие различий в капитализации затрат на разработки по IAS 38. Поскольку капитализированные разработки связаны с рыночной оценкой [10], [3], корректировка предполагает приведение показателей к единой трактовке инвестиционной природы этих затрат либо исключение их влияния через выбор соответствующей базы мультипликатора.

При использовании прецедентных сделок учитывается, что цена отражает не только автономную стоимость цели, но и премию за контроль, ожидаемые синергии и условия расчётов. Методически это требует:

- (а) группировки сделок по отраслевой и стратегической близости;
- (б) корректировки на премию за контроль и структуру оплаты;
- (в) исключения нетипичных или вынужденных сделок.

Итоговые ориентиры сопоставляются с фундаментальными характеристиками оцениваемой компании — темпами роста, структурой маржи и объёмом реинвестиций, что обеспечивает согласование результатов различных подходов [8].

Представленный пакет корректировок повышает сопоставимость мультипликаторов и снижает риск механического переноса рыночных ориентиров, не отражающих автономную экономику высокотехнологичного бизнеса.

Таким образом, особенности признания нематериальных активов по IAS 38 и распределения цены сделки по IFRS 3 формируют систематические искажения показателей прибыли и инвестиционной базы высокотехнологичных компаний. Для корректного применения доходного и сравнительного подходов необходима предварительная нормализация финансовых данных: выделение инвестиционной составляющей затрат на разработки и клиентскую базу, устранение послесделочных бухгалтерских эффектов и корректировка оценочных мультипликаторов с учётом структуры сделки. Предложенный пакет корректировок обеспечивает согласование прибыли, реинвестиций и темпов роста, повышает сопоставимость ориентиров и снижает риск смещения стоимости.

Ограничения связаны с необходимостью профессионального суждения при разграничении затрат инвестиционного и поддерживающего характера, определении сроков распределения условных активов и оценке влияния синергий в прецедентных сделках. Дополнительным ограничением является доступность детализированной информации о структуре цены сделки и условиях сделок. Дальнейшие исследования могут быть направлены на формализацию критериев инвестиционной классификации нематериальных затрат, разработку эмпирических моделей количественной оценки корректировок и анализ чувствительности результатов оценки к различным вариантам нормализации финансовых показателей.

#### **Список источников**

1. Международный стандарт финансовой отчётности (IAS) 38 «Нематериальные активы». Приложение № 25 к Приказу Министерства финансов Российской Федерации от 28 декабря 2015 г. № 217н (ред. от 14.12.2020). — [Электронный ресурс]. — URL: [https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2017/01/main/MSFO\\_IAS\\_38.pdf](https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2017/01/main/MSFO_IAS_38.pdf) (дата обращения: 02.02.2026).
2. Международный стандарт финансовой отчётности (IFRS) 3 «Объединения бизнесов». Приложение к Приказу Министерства финансов Российской Федерации от 28

декабря 2015 г. № 217н (ред. от 17.02.2021). — [Электронный ресурс]. — URL: [https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2017/01/main/MSFO\\_IFRS\\_3.pdf](https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2017/01/main/MSFO_IFRS_3.pdf) (дата обращения: 02.02.2026)

3. Aboody D., Lev B. The Value-Relevance of Intangibles: The Case of Software Capitalization // *Journal of Accounting Research*. — 1998. — Vol. 36, № 3. — P. 161–191.

4. Andrade G., Mitchell M., Stafford E. New Evidence and Perspectives on Mergers // *Journal of Economic Perspectives*. — 2001. — Vol. 15, № 2. — P. 103–120.

5. Damodaran A. *Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset*. — 3rd ed. — Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2012. — 992 p.

6. Henning S. L., Lewis B. L., Shaw W. H. Valuation of the Components of Purchased Goodwill // *Journal of Accounting Research*. — 2000. — Vol. 38, № 2. — P. 375–386. DOI: 10.2307/2672938.

7. Jennings R., Robinson J., Thompson R. B., Duvall L. The Relation Between Accounting Goodwill Numbers and Equity Values // *Journal of Business Finance & Accounting*. — 1996. — Vol. 23, № 4. — P. 513–533.

8. Koller T., Goedhart M., Wessels D. *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies*. — 6th ed. — Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2015. — 848 p. — ISBN 978-1-118-87370-0.

9. Lev B. Remarks on the Measurement, Valuation, and Reporting of Intangible Assets // *Economic Policy Review*. — Federal Reserve Bank of New York, 2003. — Vol. 9, № 3 (сент.). — P. 17–22. [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/epr/03v09n3/0309levy.pdf> (дата обращения: 08.02.2026).

10. Lev B., Sougiannis T. The Capitalization, Amortization, and Value-Relevance of R&D // *Journal of Accounting and Economics*. — 1996. — Vol. 21, № 1. — P. 107–138.

11. Wyatt A. What Financial and Non-Financial Information on Intangibles is Value-Relevant? A Review of the Evidence // *Accounting and Business Research*. — 2008. — Vol. 38, № 3. — P. 217–256.

#### **Сведения об авторе**

**Гафаров Мунхадж Гафараевич**, аспирант, МФПУ «Синергия», Москва, Россия.

#### **Information about the author**

**Gafarov Munkhadzh Gafaraevich**, postgraduate student, MFIU "Synergy", Moscow, Russia.