

Кириллов Виктор Николаевич
Государственный университет управления

Важность учета нематериальных активов для капитализации предприятий в экономике знаний

Аннотация. Рассматривается рост капитализации фирм на основе учета их нематериальных активов. Группа нематериальных активов обладает все возрастающей ценностью, они все больше определяют конкурентоспособность и успешность предприятий. Но разнородность этих активов ставит вопрос об их достоверном и точном учете.

Подчерчивается возрастание важности капитализации нематериальных активов для увеличения балансовой стоимости предприятий и дополнительной эмиссии акций на примере Японии и США. Показан рост стоимости нематериальных активов в мире, изменение соотношения материальных и нематериальных активов по сравнению с мировым ВВП.

Указано на необходимость стандарта МСФО «Нематериальные активы» для единого подхода к определению нематериальных активов и единой методологии их учета. Рассмотрено деление нематериальных активов на идентифицируемые и неидентифицируемые, приводятся примеры таких активов. Анализируются особенности определения нематериальных активов, критерии их признания таковыми в случае их создания собственными силами, деление процесса создания актива на этапы исследований и разработки. Отмечены сложности признания нематериальных активов в консолидированной финансовой отчетности.

Указано, что нематериальные активы создавали почти в два раза больше стоимости, чем материальные активы, при формировании дохода от всех товаров, произведенных в мире в 2000 - 2014 годы.

Делается вывод, что в экономике знаний рост капитализации компаний на основе нематериальных активов не является спекулятивным, рынок в качестве объективного механизма принимает этот рост капитализации.

Ключевые слова: нематериальные активы, материальные активы, капитализация, рынок, международные стандарты финансовой отчетности.

Kirillov Victor Nikolaevich
State University of Management

The importance of accounting for intangible assets for the capitalization of enterprises in the knowledge economy

Annotation. The article considers the growth of capitalization of firms based on accounting for their intangible assets. A group of intangible assets has an ever-increasing value, they increasingly determine the competitiveness and success of enterprises. But the heterogeneity of these assets raises the question of their reliable and accurate accounting.

The increasing importance of capitalization of intangible assets for increasing the book value of enterprises and additional issue of shares is emphasized on the example of Japan and the USA. The growth of the value of intangible assets in the world, the change in the ratio of tangible and intangible assets in comparison with the world GDP is shown.

It is pointed out that the IFRS standard "Intangible Assets" is necessary for a unified approach to the definition of intangible assets and a unified methodology for their accounting. The

division of intangible assets into identifiable and unidentifiable is considered, examples of such assets are given. The article analyzes the specifics of defining intangible assets, criteria for their recognition as such in the case of their creation on their own, and the division of the asset creation process into research and development stages. The difficulties of recognizing intangible assets in consolidated financial statements are noted. It is indicated that intangible assets created almost twice as much value as tangible assets in generating income from all goods produced in the world in 2000-2014.

It is concluded that in the knowledge economy, the growth of capitalization of companies based on intangible assets is not speculative, the market accepts this increase in capitalization as an objective mechanism.

Keywords: intangible assets, tangible assets, capitalization, market, international financial reporting standards.

В постиндустриальную эпоху глобальный характер создания и использования новых знаний, возрастающая взаимозависимость цифровых технологий и рынков товаров, капиталов и труда определяет развитие мировой экономики в направлении ее интеллектуальной составляющей. А среди активов предприятий все возрастающей ценностью обладает очень широкая группа объектов с весьма специфическими характеристиками, которые называются нематериальными активами. В цифровой экономике обладание такими активами во все большей степени определяет конкурентоспособность и, соответственно, успешность предприятия. [2]

При этом разнородность такого рода активов ставит вопрос об их достоверном и точном учете, требует аккуратности в этом вопросе. Проблема заключается в том, определение таких активов в финансовой и экономической литературе весьма расплывчато. В общеэкономическом понимании, практически любой объект, правами и возможностями на использование фирма обладает, не имеющий воплощения в материальной, физической, вещественной субстанции и способный при этом приносить фирме выгоду, причем не только в прямых денежных доходах, можно было бы признавать в качестве нематериального актива фирмы. Но для практического применения такой взгляд является слишком нечетким.

Широко известно, что после Второй мировой войны фирмы Японии стали очень активно приобретать во всех странах мира продукты интеллектуального труда, такие как патенты на изобретения, ноу-хау, рационализаторские предложения, результаты Research and Development (R&D, НИОКР) и т.п. Эти продукты ставились на баланс японских фирм в качестве нематериальных активов, причем, это важно, на балансе они учитывались по вновь определенной стоимости, которая измерялась по собственной японской методике. Именно поэтому можно говорить о том, что в Японии в 1970-80 годах впервые была проведена масштабная капитализация нематериальных активов.

Важно, что эти оценочные нововведениями позволяли фактически без ограничений увеличивать балансовую стоимость японских предприятий. Как результат, стоимость нематериальных активов японских фирм впервые в мире многократно превысила стоимость их материальных активов. Общий рост стоимости активов позволял японским компаниям проводить дополнительную эмиссию акций, пропорциональную величине вновь полученных активов.

Эта идея увеличения балансовой стоимости предприятий была в дальнейшем применяться в других странах. Так в США с начала 1990-х годов серьезно модернизировали методики оценки нематериальных активов и успешно внедрили их. Важно отметить, что этот как раз то период времени, когда началось массовое применение персональных компьютеров, для которых нужны были соответствующие программные продукты, причем в гигантски возрастающих количествах. Такую же революционную роль сыграло в дальнейшем и появление и развитие Интернета. Колоссальная скорость прогресса в указанных областях требовала растущего количества нового программного обеспечения, которое представляло собой научно-техническую разработку в виде стопроцентно

интеллектуального продукта. Еще одним важным бухгалтерским нововведением стало существенное расширение понятия «нематериальные активы» в направлении понятия «гудвилл».

Все эти оценочные и бухгалтерские новации позволили американским фирмам относительно небольшими затратами во много раз повысить собственную балансовую стоимость, и в результате примерно с 1995 года по 2000 год, то есть за очень небольшой период времени, капитализация предприятий США выросла примерно на порядок. Подчеркнем, что, как и в Японии, рост капитализации в этот период базировался на росте именно нематериальных активов. В качестве примера можно привести капитализацию компании Microsoft, которая в февраль 2000 года оценивалась более чем в 550 миллиардов долларов, в то время как балансовая стоимость ее материальных активов была на уровне всего 15 миллиардов долларов. [4] В условиях постиндустриального общества в этом нет ничего невероятного. Все те же самые процессы происходили и происходят и в Китае, и в Европе.

В современных условиях фирмы во все большей степени инвестируют именно в нематериальные активы. В результате интенсивного инвестирования такого рода активы в период с 1996 год по 2021 год стоимость нематериальных активов в мире выросла примерно в 12 раз с 6 триллионов долларов в 1996 году до 74 триллионов долларов в 2021 году. [1]

Большие инвестиции в нематериальные активы во всем мире серьезно изменили соотношение материальных и нематериальных активов мира по сравнению с мировым ВВП. Если в 1996 году это соотношение (нематериальные активы / мировой ВВП) составляло лишь 20,1%, то в 2021 году – уже 77,9%. Что касается материальных активов, то это соотношение также выросло, но в гораздо меньшей степени – с 26,1% в 1996 году до 66,6% в 2021 году. [1]

При этом такого рода активы играют все возрастающую роль в создании стоимости фирм во всем мире. Физический капитал во все большей степени замещается капиталом в виде прав на интеллектуальные ресурсы, в том числе технологию, информацию, другие цифровые активы, финансы и т.п. В результате воздействия научно-технического прогресса изменяется не только количественное влияние нематериальных активов на стоимость фирм, но и усложняется процесс формирования этой стоимости, растут последствия регулирования роли и функций нематериальных активов, порядка оценки и исчисления их стоимости на капитализацию предприятий.

Именно в направлении роста практической экономической отдачи от использования нематериальных активов, повышения эффективности их использования во все большей степени происходит развитие исследований, посвящённых нематериальным активам.

Нематериальные активы бизнеса (НМА) можно определить как активы, используемые в коммерческой деятельности, не имеющие при этом воплощения в физической субстанции, но способные приносить прибыль бизнесу. Обычно под ними понимаются исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности (РИД), но не только. Ими, в частности, могут быть: патенты на научные открытия и изобретения (например, инновационная конструкция летающего аппарата), промышленные образцы (интеллектуальные права на внешний вид изделия, например, на дизайн летающего аппарата), компьютерные программы (например, для системы удаленного управления летающим аппаратом), результаты научных исследований и разработок, ноу-хау, базы данных, авторские права (например, на программное обеспечение для системы управления летающим аппаратом), товарные знаки, логотипы, фирменные наименования, франшизы, рейтинги, деловая репутация (гудвилл), различные цифровые активы и т.п.

Нематериальные активы являются долгосрочными активами, а потому предполагается, что как любые другие долгосрочные активы, нематериальные активы будут генерировать экономический доход и прибыль для фирмы в будущем, рассчитаны для использования в течение в период более одного года или более одного операционного цикла. Нематериальные активы образуют вторую по размерам группу долгосрочных

активов. Первая группа — это основные средства, или как их еще называют PP&E (Property, Plant, and Equipment). В отличие от нематериальных активов эти активы имеют физическую материально-вещественную форму, но также способны генерировать экономический доход и прибыль для фирмы в будущем, рассчитаны для использования в период более одного года или более одного операционного цикла. Общим у обеих групп активов является и то, что эти активы могут амортизироваться. Для нематериальных активов и тут есть некоторые особенности. Нематериальные активы можно разделить на два большие группы: идентифицируемые и неидентифицируемые.

Идентифицируемые нематериальные активы — это те активы, которые можно отделить от самой фирмы, от ее других активов, а потому они могут быть отчуждены, в частности, проданы фирмой. То есть идентифицируемый нематериальный актив может быть отчужден у предприятия без необходимости отчуждать все предприятие в целом. Обычно это такие объекты как интеллектуальная собственность — например, авторские права на компьютерные программы, другие компьютерные активы, не относящиеся к оборудованию, патенты, имеющиеся у фирмы, ее товарные знаки и торговые наименования и т.п., то есть права на которые одно предприятие может приобретать у другого. Например, патенты или торговые марки, которых у предприятия может быть много, оно может решить продать одну единицу другому предприятию.

Неидентифицируемые нематериальные активы — это те активы, которые практически невозможно физически отделить от фирмы, обособить от других активов. Таким активом является, например, деловая репутация. Это наиболее распространенный неидентифицируемый нематериальный актив. Другим важнейшим неидентифицируемым активом фирмы является брендинг. При том, что фирма может продавать свою торговую марку, логотипы и т. п., оказывается сложно отделить хороший брендинг от самой компании. При этом подразумевается, что узнаваемость бренда и хорошая деловая репутация могут принести фирме заметную экономическую отдачу в будущем.

Что же касается амортизации нематериальных активов, то только идентифицируемые нематериальные активы амортизируются в течение срока полезного использования этих активов. А вот если нематериальный актив не имеет срока службы, или если можно, так сказать, имеет бессрочный срок службы, он не амортизируется. То же самое относится к случаям, когда нематериальный актив имеет формальный полезный срок службы, но этот полезный срок службы можно легко и без серьезных затрат возобновить, такой полезный срок службы также считается бессрочным, и актив не амортизируется. Например, товарный знак фактически имеет бессрочный срок службы, а потому не амортизируется, деловую репутацию невозможно обособить от других активов, а потому она не амортизируется. Возможны несколько способов начисления амортизации, но как правило, нематериальные активы амортизируются по методу линейного списания расходов — амортизация за период рассчитывается как отношение разницы между балансовой и ликвидационной стоимостью актива, отнесенная к оставшемуся полезному сроку службы этого нематериального актива.

Из того, что нематериальные активы используются в коммерческой деятельности, но не имеют при этом воплощения в физической субстанции, становится ясно, что они являются, прежде всего, некоторыми правами, которые используются фирмами для получения прибыли или могут на получение прибыли заметно влиять. А для целей получения прибыли нематериальные активы должны быть не только правильно использованы, но и правильно оформлены и учтены.

Для того, чтобы сформировать единый подход к определению нематериальных активов, единую методологию их учета в фирмах, применяющих МСФО, Совет по международным стандартам финансовой отчетности в апреле 2001 года принял стандарт МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» [3] для его прикладного применения в учетной политике предприятий. Целью международных правил учета нематериальных активов

является регламентация порядка их учета фирмами в целях его стандартизации вне зависимости от отраслевого рынка бизнеса фирмы.

Этот стандарт заменил предыдущий, который был принят Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности в 1998 году. Совет несколько раз пересматривал и вносил различные небольшие поправки в стандарт. Сейчас стандарт действует в редакции от 2020 года.

Действующий стандарт «Нематериальные активы» определяет нематериальные активы как идентифицируемые неденежные активы, не имеющие физического содержания, которые входят в состав внеоборотных активов. Он регулирует критерии признания и оценки нематериальных активов, а также требует раскрывать большой объем информации о них.

Что означает «идентифицируемые», мы коротко уже рассмотрели. Но нужно добавить, что идентифицируемый нематериальный актив не только может быть отделен от самого юридического лица, но он может возникать из договорных или иных юридических прав этого юридического лица. Такие права нередко возникают в консолидированной отчетности в случае, если у фирмы, контрольный пакет акций которой приобретается другим предприятием, имеется много долгосрочных договоров, например, с крупными потребителями ее продукции. Указанные договоры могут показываться в консолидированной финансовой отчетности как отдельные активы, приобретенные наряду с самим предприятием, контрольный пакет акций которого куплен, причем показываться по справедливой стоимости. Даже соглашение о франшизе, которое не может быть продано отдельно, можно идентифицировать для целей финансовой отчетности фирмы, поскольку оно возникло из договорных прав.

Что касается указания на неденежный характер актива в МСФО (IAS) 38, то там имеется ссылка на МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление», а также несколько других стандартов МСФО в части признания и оценки некоторых финансовых активов, с ясным указанием на то, что эти финансовые активы не регулируются МСФО (IAS) 38. В целом можно сказать, что денежными активами признаются денежные средства и активы, подлежащие получению в виде фиксированных или определяемых сумм денежных средств. А потому долгосрочные инвестиции, дебиторская задолженность по торговым сделкам или по займам, средства на банковских счетах, по которым будет получена фиксированная сумма, квалифицируются как денежные активы, и не будут признаваться нематериальными активами, хотя они не имеют физической формы. Также нематериальным активом не будут признаны инвестиции в акции компании, которые должны учитываться в соответствии с МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты».

В отношении характеристики нематериальных активов как не имеющих физического содержания, можно довольно просто отметить, эти активы нельзя потрогать, что фирма не может иметь физический предмет, а в лучшем случае только юридический документ.

Нужно отметить, что соответствие некоего объекта определению нематериального актива еще не означает, что он может быть признан таковым. Для признания этого объекта нематериальным активом он должен соответствовать критериям такого признания, именно, что имеется вероятность получения будущих экономических выгод от использования актива (т.е. в фирму будет поступать выручка от продажи продукции или услуг, которые можно отнести непосредственно к активу), а также то, что стоимость актива может быть оценена надежно. В остальных случаях затраты на некий нематериальный объект должны признаваться в качестве расхода.

В случае приобретения нематериальных активов у третьих лиц правил первоначального признания такого нематериального актива в соответствии с МСФО (IAS) 38 весьма просты и заключаются в том, что, если актив был приобретен, он будет первоначально признан по себестоимости.

Требования стандарта относительно затрат на нематериальные активы, созданные собственными силами, являются неоднозначными и вызывают споры. Общим правилом

является то, что нематериальные активы, созданные внутри компании, не могут быть капитализированы по причине того, что крайне затруднительно определить реальную выгоду от такого актива и во многих случаях даже установить конкретные траты, относящиеся непосредственно к таким объектам. Отличить реально затраты на создание нематериального актива внутри фирмы от затрат на текущее поддержание или на улучшение операционной деятельности фирмы часто очень трудно, а потому списки клиентов, квалификация, интеллектуальные, деловые качества топ-менеджеров и персонала организации, внутренние бренды, публикации, проекты и аналогичные продукты, созданные собственными силами фирмы, не признаются в качестве нематериальных активов. А торговые марки, созданные внутри компании, просто запрещено признавать нематериальными активами, хотя это и порождает проблему, что часть важнейших активов для инновационного бизнеса остаются непризнанными в качестве таковых.

Для определения соответствия самостоятельно созданного фирмой нематериального актива критериям признания его в таком качестве, необходимо разделить процесс создания актива на два этапа – этап исследований и этап разработки. Стандарт МСФО (IAS) 38 классифицирует затраты на нематериальные активы, созданные собственными силами, по критерию того, возникают ли они на этапе исследований или на этапе разработки. Затраты на этапе исследования могут быть признаны только в качестве расхода. А вот затраты на этапе разработки (например, затраты на разработку новых продуктов, технологий или методов производства), соответствующие определенным критериям, признаются как стоимость нематериального актива и могут быть капитализированы.

Укажем шесть критериев признания затрат на объекты, созданные собственными силами, в качестве нематериальных активов: 1)техническую осуществимость завершения разработки актива до состояния, пригодного для самостоятельного использования или продажи его третьим лицам; 2)намерение завершить разработку нематериального актива до состояния, пригодного для самостоятельного использования или продажи его третьим лицам; 3)способность самостоятельно использовать актив или продать его третьим лицам; 4)указание на предполагаемый способ извлечения вероятных будущих экономических выгод от самостоятельного использования актива или продажи его третьим лицам. Например, указать на наличие рынка сбыта для продукта, получаемого от использования актива; 5)наличие достаточных технических, финансовых и прочих ресурсов, необходимых для завершения процесса разработки и самостоятельного использования актива или продажи его третьим лицам; 6)способность надежно оценить затраты, относящиеся к активу в процессе его разработки.

В том случае, если выполнены все шесть критериев, фирме позволяется признать затраты нематериальным активом по себестоимости. Подчеркнем, что затраты могут признаваться нематериальным активом только с момента выполнения всех шести критериев. А до этого все затраты считаются только расходами. Именно по этой логике затраты на исследования, которые явно понесены еще до соблюдения шести критериев, относятся только на расходы.

Отметим некоторую путаницу в том, как признаются нематериальные активы в консолидированной финансовой отчетности. В соответствии с МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнесов», если нематериальный актив приобретен при объединении бизнесов, он, должен признаваться именно таковым, причем по справедливой стоимости. Такой подход приводит к тому, что активы, созданные внутри присоединяемого предприятия, даже такие как затраты на исследования или торговые марки, которые ни коим образом не могут быть признаны нематериальными активами в финансовой отчетности присоединяемого предприятия, признаются нематериальными активами в консолидированной финансовой отчетности присоединяющего предприятия. Это вытекает из того, что для последнего эти материальные активы не являются активами, созданными внутри организации.

Мы видим, что сам по себе учет нематериальных активов не так уж прост. Но заниматься этим вопросом имеет большой смысл. Проведенное в 2014 году группой ученых для Всемирной организация интеллектуальной собственности исследование показало, что если все факторы производства для всех товаров поделить на три группы – нематериальные активы, материальные активы и труд, и просчитать вклад этих факторов производства в формирование дохода в разбивке для всех товаров, произведенных в период с 2000 года по 2014 год в мире, то оказалось, что нематериальный капитал формировал в среднем около 31 % стоимости, материальный капитал формировал в среднем около 18 % стоимости, остальная доля приходится на труд. [5] Таким образом нематериальные активы создавали чуть ли не в два раза больше стоимости, чем материальные активы. Отметим, что доля нематериальных активов возросла с 2000 года более, чем на десять процентов, а общий доход, формируемый нематериальными активами в 19 производственных отраслях вырос на 75 % с 2000 года по 2014 год в реальном выражении, и составил в 2014 году почти 6 триллионов долларов. [6] Доля нематериальных активов превышает более чем вдвое долю материальных активов в формирование дохода в таких отраслях, как фармацевтика, производство химических продуктов и нефтепродуктов, а также она немногим меньше в таких отраслях как производство продуктов питания, компьютерных товаров, электроники и оптики. [5]

Нужно отметить, что в экономике знаний привлечение инвестиций, рост капитализации компаний, на основе нематериальных активов не является спекулятивным явлением. Конечно, если не придерживаться определенных правил, проводить оценку нематериальных активов без учета требований законодательства и здравого смысла, то неизбежно появятся перекосы в сторону спекулятивного пузыря. Рыночный механизм, безусловно, скорректирует эти перекосы, как было при крахе «доткомов» с переоцененными ИТ-компаниями, но эта корректировка является достаточно болезненной. Но в целом мы, безусловно, видим, что рынок (в качестве объективного механизма) вполне нормально принимает рост общей капитализации фирм на основе капитализации их нематериальных активов.

Список источников

1. Александрова А.В., Царёва Е.Г. Роль нематериальных активов в создании стоимости компаний в условиях интеллектуальной экономики Сборник докладов XXVI Международной научно-практической конференции Роспатента «Интеллектуальная собственность как базовое условие обеспечения технологического суверенитета РФ». М.: ФИПС, 2022. – 132 с
2. Кириллов В.Н. Роль нематериальных активов в деятельности «фирм без фабрик и заводов». Материалы XI Международной научно-практической конференции «Актуальные аспекты развития науки и общества в эпоху цифровой трансформации», Москва 2023 С. 126-135.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» <https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2015/02/main/IAS38.pdf> (дата обращения 28.01.2025)
4. Управление знаниями в инновационной экономике. Учебник по специальности "Менеджмент организации" Мильнер Б.З.1, Орлова Т.М. и др. Ответственный редактор: Мильнер Б.З., 2009, Издательство "Экономика" (Москва)
5. Chen W., Gouma R., Los B., Timmer M.P. Measuring the income to intangibles in goods production: a global value chain approach WIPO Economic Research Working Paper No. 36 November 2017 (дата обращения 27.12.2024)
6. WIPO. Нематериальный капитал в глобальных цепочках создания стоимости https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru/wipo_pub_944_2017.pdf (дата обращения 27.12.2024).

7. Маккаева Р.С.А., Асхабалиев И.Ч., Омаров М.М. Современная концепция «экономики знаний» в условиях новой парадигмы экономического развития//Journal of Monetary Economics and Management.- 2023.- №4. - С.34-40

Сведения об авторе

Кириллов Виктор Николаевич, д.э.н., профессор, профессор кафедры мировой экономики и международных экономических отношений, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Россия

Information about the author

Kirillov Viktor Nikolaevich, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of World Economy and International Economic Relations, State University of Management, Moscow, Russia