

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ И ЦЕНЫ ПРОДУКТА НАУКИ

Г.А. Барышева

(Томский политехнический университет)

Цена — одна из основ хозяйственного механизма. Реформа цен — неперемненное условие ускорения НТП и повышения эффективности общественного производства. В комплексе мер российского правительства по переходу к рыночной экономике ценообразованию было отведено второе место после приватизации. Действовавшие до 1992 года цены не соответствовали рыночным отношениям, так как не отражали ни затрат, ни потребностей, а служили диктату производителя, не заинтересованного в НТП, росте производительности труда и качества. Работа экономики требует объективной оценки и эквивалентной рыночной цены, «ошибки» в ценах допустимы не более чем на 50%, а в СССР они были 300% и выше.

Цена продукта науки хотя и не единственный, но важнейший рычаг регулирования научно-инновационного рынка. То, что информация обладает ценностью, известно давно. Однако экономическая теория информации, экономическое моделирование процесса ее производства, распределения и потребления появились относительно недавно. Это, прежде всего, работы Д. Стиглера, К. Эрроу, Д. Белла, П. Дракера, А. Этциони и других ученых, считающих модификацию теории цены в условиях генезиса постиндустриального общества неизбежной. Вопрос о цене научного знания и информации приобрел в экономической литературе самостоятельное значение. Данной проблеме посвящены работы В. Иноземцева, О. Антипиной, А. Бузгалина, А. Колганова, И. Николаева, А.Н. Козырева, А. Мовсисяна и др.

Необходимость в оценке собственности при приватизации и определении эффективности инвестирования производства способствовали зарождению в России оценочного движения. Отражением этого движения является принятый Федеральный закон (№ 135-ФЗ от 16 июля 1998 г.) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» и появление самостоятельной профессиональной дисциплины оценки (определения стоимости имущества), ориентированной на практическое применение Международных стандартов оценки (МСО) для избежания путаницы в экономических и юридических терминах и достижения сравнимости полученных данных. Состояние оценочной деятельности может служить своеобразным индикатором, «лакмусовой бумажкой» того, насколько экономика является рыночной, а государство — правовым.

В экономической методологии оценки и рыночной цены существуют некоторые противоречия. Понятия «оценка» и «цена» употребляются как равнозначные при разной практике и разных целях их исполь-

зования. Однако их следует различать.

Оценка есть субъективное суждение в количественных или качественных терминах о ценности, общественной значимости предмета. Это всегда предполагаемая денежная сумма, отражающая величину стоимости, полученную в процессе ее установления. Это расчетная величина.

Однако оценка всегда есть предпосылка и одновременно следствие справедливого свободно функционирующего рынка. Оценка не может определяться в теневой экономике, она возможна только на рынке, где соблюдаются правила «честной» игры. Именно институт оценки обеспечивает легитимный и цивилизованный экономический оборот любой собственности, включая интеллектуальную собственность.

Спрос на услуги по оценке интеллектуальной собственности возникает лишь в сфере бизнеса и определяется экономическими интересами субъектов рыночной экономики. В связи с этим не подлежит оценке право авторства, право на неприкосновенность произведения, а также профессиональные навыки, личные качества. Они по своей природе не передаваемы, не транзитивны и не могут оцениваться в денежном выражении. В настоящее время наибольшее число оценок интеллектуальной собственности делается в целях использования в качестве вклада в уставный капитал и определения доли прибыли при налогообложении предприятий. Осуществляется также оценка понесенных убытков вследствие нарушения прав собственности и в целях определения стартовой цены на тендерных торгах.

В современной экономике имеет место плюралистическое понимание цены и оценки. Существуют различные виды стоимости и соответствующие им оценки: бухгалтерская, капитализированная, стоимость в использовании, рыночная, инвестиционная, страховая и множество других (стоимость воспроизводства, замещения, при разделе компании, устранения вреда). Это связано с тем, что определение ценности любого вида собственности целесообразно проводить только в тех случаях, когда четко определены цели такой оценки. Бухгалтеры, например, занимаются оценкой интеллектуальной собственности для целей бухучета. Статистические службы оценивают интеллектуальную собственность для целей системы национального счетоводства. Оценка интеллектуальной собственности для целей бухгалтерского учета не имеет прямого отношения к оценочной деятельности. Такая «оценка» является юридической, нормативной. Она прямо не связана с процессом рыночного ценообразования, хотя и подразумевает оценку имущества. Показатели, характеризующие «абсолютную» ценность конкретного научного результата, не зависящего от рыночной конъюнктуры, уходят в прошлое, являясь показателями периода «ценообразования при полном хозрасчете» в конце 80-х годов. В настоящее время необходимо минимизировать

число применяемых показателей, определяемых экспертным путем и не предполагающих анализа рынка.

Среди всех типов стоимости, используемых в оценочной деятельности, к интеллектуальной собственности наиболее применимы рыночная стоимость, страховая стоимость и инвестиционная стоимость.

Рыночная стоимость понимается как стоимость актива, определенная без учета затрат, связанных с продажей или покупкой, без компенсации расходов по уплате сопутствующих налогов. Это наиболее вероятная цена, по которой объект может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны коммерческой сделки действуют в своих интересах разумно и без принуждения, располагая всей необходимой информацией. Целью ее установления применительно к нематериальному активу, как правило, является принятие решения о продаже и запрашиваемой цене.

Оценка патентов и лицензий для продажи – это определение их рыночной стоимости. Среди данных о количестве услуг по оценке прав интеллектуальной собственности, приведенных Б.Б. Леонтьевым, купля-продажа патентов и лицензий составляет всего 6%¹. Это свидетельствует о реальности и относительной прозрачности рынка данного товара, возможности лицензиаров и лицензиатов договориться о цене сделки, не прибегая к услугам оценщиков. А.Н. Козырев отмечает, что интересы сторон в таких сделках почти противоположны, поэтому сговор практически исключен².

Инвестиционная стоимость – стоимость имущества для конкретного инвестора. Цель установления инвестиционной стоимости обычно связана с принятием инвестиционных решений руководством данной организации или внешним инвестором. Понятие «инвестиционная стоимость» применимо к интеллектуальной собственности в случае ее вложения в качестве вклада в уставный капитал вновь создаваемого предприятия. Спрос на услуги по оценке вкладов в виде прав интеллектуальной собственности довольно большой – около 53%. Это связано с желанием клиентов подстраховаться от обвинений в завышении оценки таких вкладов³.

Страховая стоимость предусматривается положениями договора страхования и отождествляется с затратами на страховое возмещение. Страховое возмещение – самая крайняя форма обмена. Рядовой акт обмена носит случайный характер. Страховой обмен – это, в конечном счете, может быть обмен со всем миром. За данной сделкой стоит участие всего общественного капитала. Это наиболее реальная общественная оценка нематериального актива. Общественные институты, таким образом, движутся к своему общественному идеалу. Как оценить, например, стоимость монополистического гиганта IBM? Его стоимость не в нем самом, а в том, сколько мир может заплатить за него. Это оценка

платежеспособности мира и общественных резервов. Полезность (всеобщая полезность) может быть такая большая, что ей просто не будет эквивалента. Поэтому нельзя согласиться с утверждением, что понятие «страховая стоимость» к интеллектуальной собственности практически не применимо, так как обычно нематериальные активы обладают ограниченной ликвидностью и не могут использоваться в качестве залога.

В отличие от любой оценки цена — это свершившийся исторический факт вне зависимости от того, была ли она объявлена или осталась в тайне. Цена — индикатор относительной ценности товаров при конкретных обстоятельствах и, следовательно, может не соответствовать расчетной стоимости. Это требуемая, предлагаемая или уплаченная денежная сумма за товар или услугу, за которой стоит не регламентированная ценность. Регламентация расчета «рыночной стоимости» имеет место применительно для безвозмездно полученного имущества по неким «фактическим ценам», не соотносящимся с рынком.

Рыночная цена в отличие от оценки носит общественный характер. Рыночная цена — это возможность реального обмена, вписывание в общественную эквивалентность. Рыночная цена возможна при преодолении монополизма в научно-технической сфере; создании реального рынка интеллектуальных товаров; развитых формах научно-технической конкуренции. Любые методики оценки не предполагают учет эквивалентности. Они годятся для среднестатистических объектов, которые не затрагивают общественную пропорциональность.

Цена и оценка имеют свои корни в классической и современной экономической науке и связаны с особым пониманием рынка. Большинство рассматривают рынок классически: как некий феномен, который можно моделировать и объяснять, хвалить и критиковать, но нельзя конструировать, ориентируясь на вполне конкретные цели. Теоретики прав собственности и экономики права (неоинституционалисты) рассматривают рынок не как природный феномен, а как институт для облегчения обмена и снижения издержек при трансакциях. Разные взгляды на рынок предполагают разные подходы к собственности и цене. Классическая теория стоимости описывает рациональное поведение сторон при свободной купле-продаже патентов, а теория Р. Коуза — при корпоративных трансакциях⁴. Но в любом случае экономическая концепция цены отражает взгляд рынка на выгоды, получаемые собственниками товаров и услуг, на полезность, а не чисто физическое состояние объекта.

Ценность интеллектуальной собственности определяется востребованностью, платежеспособным рыночным спросом. Общественная платежеспособность относительно научного продукта, общественный характер труда материализуется в деньгах. Механизмы «приведения» общественного характера стоимости существуют в реальности. Современное общество адаптировано к этим приведениям. Поэтому сведения

о несметных объемах накопленной в России интеллектуальной собственности (по различным оценкам от 400 до 600 млрд. долларов) носят иллюзорный характер⁵.

Цена научного продукта имеет отличную от цены других потребительских благ природу. На нее влияют особенности информации как товара: невещественность, но предметность результата; сохранение ценности после использования; уникальность; риск и неопределенность ожидаемого результата; долговечность и возможность многократного использования; неотчуждаемость; инновационный потенциал потребителя как необходимое условие распространения и другие.

Цена всякого продукта, в том числе научного, имеет материальную основу. Научный труд, материализуясь в научных результатах, образует стоимость. Речь идет о материализации не через овеществление, а через опредмечивание. Не будучи вещественным товаром, продукт науки не имеет в себе субстанции, способной быть единственной или основной базой цены. Стоимость принимает денежную форму, минуя стадию овеществления. В своей подлинной сущности (как овеществленный труд) она проявляет себя в наукоемком продукте (новой технике), то есть через совместный продукт науки и производства.

Во всех странах, где есть рынок продукта науки, цена этого продукта определяется факторами, лежащими за пределами его производства: дефицитность, потребительские свойства, цены мирового рынка. Поэтому ее определение при помощи традиционного экономического инструментария затруднено. Стандартные модели спроса и предложения являются недостаточными для понимания этих явлений.

В процессе потребления обычный вещественный товар исчезает, прекращает свое существование. Вещество, из которого он состоит, трансформируется, перерабатывается в другое вещество. В отличие от него знание состоит из новых идей, которые физически не изнашиваются и не «стираются», не исчезают в потреблении. Потребление многих произведенных идей растягивается на долгий период времени, порой далеко превосходящий сроки жизни их создателей. Поэтому многие исследователи рассматривают научные идеи как некие аналоги недвижимости – землю и строения. Кроме того, механизм ценообразования в обоих случаях является почти идентичным. Отличие в том, что цена земли имеет постоянную “вечную” основу, а цена научной информации – лишь временную монополию. Поэтому цена продукта науки имеет многие черты монопольной цены.

Цена научной информации, знания – это не иррациональная категория. Для последней необходима чужеродность формы по отношению к содержанию. Продукт же науки во всех случаях есть результат человеческого труда. Другое дело – способ формирования величины цены. Продукт науки – это своего рода раритет. И природу его ценности

лучше объясняет теория предельной полезности. Специфика ценности продукта науки состоит в том, что ее величина измеряется не столько затратами труда, сколько количеством труда, вытесненного из производства благодаря его использованию, экономией общественного труда, то есть полезным эффектом от потребления этого продукта, как и других раритетов⁶.

Полезность научного продукта всегда относительна, так как определяется его ценностью для конкретного потребителя (пользователя). Однако не всегда можно заранее предугадать даже область применения некоторых инноваций. Так, 20 лет назад методы криптографии трудно было связать с финансовой и банковской сферой, а обработку трехмерных изображений – с детскими играми. Естественно, даже современный уровень информационных технологий позволяет реально использовать лишь часть накопленных знаний, хотя стремительный темп научно-технического развития не позволит им долго залежаться.

Таким образом, интеллектуальная собственность почти всегда оценивается в контексте понятия потребительной стоимости (предельной полезности), а не меновой стоимости. Научный продукт дает дополнительный эффект в его производственном потреблении. Ценообразование призвано этот дополнительный эффект разделить между продавцом и покупателем. Причем разделить не «справедливо», а в ходе конкуренции между ними. «Справедливая цена» – это вообще нерыночный термин. Он не может рассматриваться как более общее понятие по сравнению с рыночной стоимостью. Утверждение «справедливая цена обычно эквивалентна рыночной цене» не согласуется с основными положениями теории и практикой рыночных преобразований. Во всех случаях продукт науки получает общественное признание в качестве товара только тогда, когда найдет покупателя.

В тоже время концепция цены научного продукта должна основываться не на отказе от учета затрат вообще, а на неразрывной связи между полезным эффектом и затратами, которые несут в себе общественные условия производства. Жестко детерминированной связи между усилиями, затратами труда и результатами не появляется не только по отношению к научному продукту. На величину любого продукта гораздо большее влияние оказывает не труд, который был затрачен на получение результата, а возможная экономия общественного труда, которая может быть получена в случае его применения. «Затратным» ценообразование является не потому, что в основе цен лежат затраты (иначе просто быть не может), а потому, что такой основой прежде могли служить любые индивидуальные затраты (сметные).

Цена по эффекту в потреблении мало реалистична (если исключить цену лицензии). Беззатратные цены так же фантастичны, как вечный двигатель. Денежная оценка не вещественного богатства трудна и

даже непреодолима, если не прибегать к затратному способу. Это в равной степени относится к цене научной разработки, базой для которой пытаются сделать только экономический эффект или реальную прибыль у потребителя. Эффект зависит от сферы применения. Один и тот же продукт науки в разных сферах и на разных предприятиях дает часто не сравнимый по величине доход. Названная цена может не вписываться в существующую систему цен и быть мало реалистичной. Это означает невозможность включения стоимости результатов научного труда в величину валового продукта и отрицание общественного характера труда в этой сфере.

Таким образом, оценка и цена имеют разные корни и выполняют разные функции. Оценка применяется в системе национального счетоводства, в бухучете для определения имущественного вклада в активы корпораций. Она не связана непосредственно с процессом реального ценообразования, хотя косвенно его учитывает, носит субъективный и подчас иллюзорный характер. Рыночная цена научной разработки более объективна и носит общественный характер. Ее отличие от цены вещественных товаров (в том числе наукоемких) вызвано спецификой самого продукта науки: возможностью продажи неограниченному кругу потребителей (часто без потери собственности у продавца), сохранением ценности в процессе потребления, непредсказуемостью ожидаемой экономической выгоды. Величина цены невещественного продукта науки в основном определяется факторами, лежащими за пределами научного производства.

Экономическая основа нормативной (внутрикорпоративной) цены отличается от рыночной. Нормативная цена базируется на затратном принципе. Нормативы конструируются по различным методикам, разработанным по заказу заинтересованных сторон, и как правило завышаются. Рыночная цена в своей основе имеет востребованность, спрос. Хотя в конечном счете как и цена всякого другого товара ориентирована со стороны продавца как минимум на возмещение затрат, хотя бы на среднем уровне, складывающемся в ходе научно-технической конкуренции.

Эволюция нормативной (хоздоговорной, сметной) цены научной разработки в рыночную характерна лишь для экономики России переходного периода. В рыночной экономике функционируют параллельно нормативная (внутрикорпоративная) и рыночная цены.

¹ Леонтьев Б.Б. Рынок интеллектуальной собственности и проблемы оценки // Вопросы оценки. 1996. январь-март. С. 14-22.

² Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности. – М.: Экспертное бюро-М, 1997. С. 26.

³ Микерин Г.И., Недужий М.И., Павлов Н.В., Яшина Н.Н. Международные стандарты оценки. Кн. 1. М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. - С. 188-189; Леонтьев Б.Б. Там же.

⁴ Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 1993.

⁵ Остапенюк С., Антипин В. Защита интеллектуальной собственности // Общество и экономика. – 2001. - № 3-4. – С. 153-154.

⁶ См.: Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Экономика, 1995. – С. 59.