

## РЕЦЕНЗИИ

### **ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ** Рецензия на книгу: Roos G., Pike S., Fernstrom L. *Managing Intellectual Capital In Practice*. Butterworth Heinemann, 2005

**В. К. ДЕРМАНОВ**

*Факультет менеджмента СПбГУ*

В 2004 г. Economist Intelligence Unit совместно с известной консалтинговой компанией Accenture опубликовали результаты исследования, посвященного изучению того, что думают менеджеры ведущих мировых компаний об управлении интеллектуальным капиталом (ИК).

Собственно исследование не принесло каких бы то ни было сенсаций. Да, 22 года назад материальные активы составляли порядка 62% от средней рыночной стоимости компаний, тогда как ко времени опубликования его итогов эта цифра упала до 16%. Однако интересным моментом исследования стали следующие данные: 94% опрошенных считают, что управление интеллектуальным капиталом является важным, тогда как только 5% сообщили, что их компании используют адекватную систему управления интеллектуальным капиталом [Molnar, 2004, р. 2–3].

Проведенный опрос, к сожалению, отражает реальность нашего времени. Действительно, сегодня большинство мене-

джеров, и не только на Западе, понимают, что будущее их организаций напрямую связано с их способностью управлять интеллектуальным капиталом, но практическое освоение теоретических изысканий продвигается довольно медленно.

Расхождение между теорией и практикой управления интеллектуальным капиталом образовалось не сегодня. За последние 5–10 лет было издано немало теоретических работ, посвященных анализу интеллектуального капитала. Порой в течение года-двух выходило несколько книг под одним и тем же названием [Brooking, 1996; Stewart, 1997; Edvinsson, Malone, 1997; Roos et al., 1998]. Однако заметное продвижение в теоретическом плане отставало от практической стороны дела, т. е. от анализа практики управления интеллектуальным капиталом. (Отчасти это было связано и с тем уровнем, на котором находилось общественное понимание того, что представляет собой ИК и как им управлять.)

Разрыв между теорией и практикой в определенной степени ликвидирует выпущенная в конце прошлого года издательством Butterworth Heinemann книга «Практика управления интеллектуальным капиталом». Ее авторы — Г. Рус, С. Пайк, Л. Фернстром — достаточно известные в этой области люди, которые профессионально занимаются не только научными исследованиями в области управления интеллектуальным капиталом, но и активно консультируют по данному вопросу. Все они являются сотрудниками консалтинговой компании, расположенной в Лондоне.<sup>1</sup> Кстати, постоянное участие авторов в решении практических задач в области управления ИК ощущается на протяжении прочтения почти всей книги.

Монография организована просто, если не сказать элегантно. Авторы последовательно отвечают на вопросы: «что такое ИК и почему это важно», «как определить интеллектуальные ресурсы компании», «как использовать интеллектуальные ресурсы в процессе создания стоимости», «как оценить и измерить ИК», «ИК и проблемы отчетности», «какие еще проблемы можно решить, используя ИК компании». Таким образом, они, делаясь с читателями своими знаниями, компетенцией, опытом и квалификацией, восполняют наш пробел в области управления ИК.

Книга Г. Руса и его соавторов отличается от многих аналогичных изданий своей практической направленностью. Прежде всего она изначально задумана для оказания помощи менеджерам в примене-

нии теории управления ИК на практике. Монография насыщена практическими примерами, которые помогают воспринять современные представления об управлении ИК. И наконец, она во многом является руководством к действию.

Сегодня, как известно, выход того или иного научного труда сопровождается публикацией на обложке (или суперобложке) комментариев известных специалистов или научных авторитетов. Издание этой книги предваряется микрорецензиями 30 известных в области управления ИК специалистов и практиков. Вот лишь одна из них, которую написал Ю. Даум: «Концепция, которую представляют авторы, позволит менеджерам быть не только более строгими и логичными при анализе используемых ресурсов, но также понять, как различные категории ресурсов трансформируются в процессе создания стоимости и как в реальности управлять этим процессом как в стратегическом, так и в операционном плане». Ю. Даум абсолютно прав: это книга про *ресурсы*. Запомним это слово.

## ЧТО ТАКОЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Говорят, если просеять Сахару через ситечко, то на ситечке останутся только львы. Если мы попробуем найти в Интернете литературу, посвященную управлению ИК, то почти все известные нам поисковые машины выдадут нам около 25–30 тыс. англоязычных источников. Если сузить поиск до наиболее часто упоминаемых статей и книг на эту же тему, то останется пара сотен. И только специальные исследования дадут нам порядка дюжины имен, которые действительно оставили научный след в области исследования проблем управления ИК. В нашем случае «на ситечке» останутся имена тех, к числу которых, без

<sup>1</sup> Г. Рус — профессор, Школа менеджмента Крэнфилд, исполнительный директор, председатель Совета директоров Intellectual Capital Services Ltd., председатель Совета директоров AssetEconomics Inc.; С. Пайк — директор по научным исследованиям, Intellectual Capital Services Ltd.; Л. Фернстром — старший консультант, Intellectual Capital Services Ltd.

сомнения, следует отнести и наших авторов.<sup>2</sup>

В чем состоит новизна подхода к пониманию того, что собой представляет ИК в рецензируемой работе? Ведь все авторы, начиная с Х. Итами и Д. Тиса<sup>3</sup> и заканчивая современными исследователями, внесли тот или иной вклад в понятие ИК. Представляется, что основная ценность подхода Г. Руса и его соавторов заключается в том, что они рассматривают ИК как составную часть тех ресурсов, которые любая компания использует для создания стоимости. Их позиция сформулирована очень четко. С одной стороны, «ИК может быть определен как все неденежные и нематериальные ресурсы, которые полностью или частично контролируются организацией и участвуют в создании стоимости» (р. 19). С другой стороны, в процессе создания стоимости ИК участвует не отдельно от других видов капитала. Авторы не ставят вопрос: «Как можно извлекать стоимость из ИК?» В таком случае ИК — самостоятельный ресурс. Наоборот, они полагают, что ИК задействован в создании стоимости не сам по себе, а *только* совместно с другими ресурсами.

Чтобы разъяснить ситуацию, авторы предлагают все ресурсы предприятия под-

разделить на две группы: традиционные экономические ресурсы (материальные и денежные) и «интеллектуальные ресурсы», состоящие из человеческих, организационных и потребительских ресурсов (р. 41).

Такая систематизация ресурсов дает возможность менеджерам иметь представление об «архитектуре используемых ресурсов» и роли каждого из них в процессе создания стоимости. Более того, только в таком случае формируется понимание того, что создание стоимости есть не просто процесс использования ресурсов, а их *трансформация* из одних форм в другие.

Предложенный авторами подход к ИК предопределяет и их подход к определению понятия «управление ИК». «Управление ИК, — считают авторы, — это использование и управление интеллектуальными ресурсами и их трансформацией (либо одних интеллектуальных ресурсов в другие, либо в традиционные экономические ресурсы) с целью максимизации текущей ценности организации в глазах ее заинтересованных сторон» (р. 42).

Здесь уместно упомянуть, а скорее оценить, как авторы проводят различие между ИК и неосязаемыми активами. Прежде всего, как подчеркивают авторы, это далеко не одно и то же, хотя многие все же используют их в качестве равнозначных понятий.<sup>4</sup> «Мы считаем, что осязаемость или неосязаемость ресурса относится к его распознаваемости, тогда как различие между традиционными и интеллектуальными ресурсами имеет отношение к форме его экономического функционирования. И это далеко не семантическое различие. Мы предполагаем,

<sup>2</sup> В области управления ИК наиболее известны следующие имена: Hiroyuki Itami, David Teece, Brian Hall, Karl-Erik Sveiby, Hubert St. Onge, Patrick Sullivan, Thomas Stewart, Gordon Petrash, Leif Edvinsson, Michael S. Malone, Nicola Carlo Dragonetti, Baruch Lev, Bernard Marr, Robert Kaplan, David Norton, Brooking Annie, Thomas A. Stewart.

<sup>3</sup> Х. Итами в 1980 г. издал пионерную работу под названием «Mobilizing Invisible Assets» (на японском языке), где впервые отчетливо поставил проблему важности нематериальных активов для современных корпораций, а Д. Тис в апреле 1986 г. опубликовал статью «Profiting from Technological Innovation», в которой была показана возможность увеличения стоимости на основе инновационной деятельности предприятий [Teece, 1986].

<sup>4</sup> Многие интеллектуальные ресурсы вполне осязаемы, точно так же, как существует ряд традиционных экономических ресурсов, имеющих нематериальное выражение. В книге приводятся примеры как тех, так и других ресурсов.

что существует достаточно широкий класс ресурсов, которые пока еще не осмыслены и поэтому не нашли своего места в управленческом лексиконе. И это прежде всего относится к понятию „интеллектуальные ресурсы“. Этот тип ресурсов должен быть признан точно так же, как и традиционные экономические ресурсы. А если мы не сделаем этого, то у менеджеров многих компаний возникнет ложное представление о том, что интеллектуальные ресурсы можно отнести к чему-то неважному или второстепенному» (р. 29–32).

Есть еще один момент — связь интеллектуальных ресурсов и стратегии компании, — который нельзя игнорировать при оценке подхода авторов к понятию ИК. Поскольку интеллектуальные ресурсы выступают составной частью используемых компанией ресурсов, то в современных условиях создание преимущества по ресурсам (что, как известно, дает стратегическое преимущество) в значительной части опирается на преимущество по интеллектуальным ресурсам. Поэтому, как заключают авторы, наиболее важным стратегическим активом сегодня становятся нематериальные активы (р. 40).

По причине того, что в современных условиях конкурентные преимущества организации зависят не только от ее рыночных позиций, но и от того, насколько трудно конкурентам воспроизводить основанные на знаниях активы, в арсенале стратегического управления появляется еще одна концепция — теория «динамических возможностей»<sup>5</sup>. Последняя, по сути, связывает способность создания новых форм конкурентных преимуществ с приспособлением интеллектуальных ресурсов организации к изменяющимся внешним условиям. И как следствие, управление интеллектуальным капиталом приобретает стратегический характер.

<sup>5</sup> См.: [Гис, Пизано, Шуен, 2003].

Для управления ИК следует понимать, как выражаются авторы, «логику создания стоимости» в компании. Отчасти эта логика связана с характером тех ресурсов, которые имеются в компаниях. В этом смысле они совершенно правы, заключая, что «экономическая деятельность фирмы — функция от экономического использования тех ресурсов, которыми она владеет» (р. 43), причем если компания использует ресурсы с одним и тем же типом поведения, то экономическое поведение такой фирмы будет однозначно распознаваемым и предсказуемым.

Однако не только собственно ресурсы определяют характер экономической деятельности фирмы. Имеет значение и то, каким способом эти ресурсы трансформируются. В связи с этим авторы анализируют три вида логики создания стоимости в компании. Первая из них, достаточно известная концепция, описанная еще М. Портером, известна под названием «стоимостная цепочка» [Porter, 1985]. На сегодня она фактически доминирует в представлениях менеджеров о методах создания стоимости, поскольку присутствует практически во всех учебниках по стратегии и конкуренции. Кроме классической портеровской «цепочки» авторы приводят еще два способа создания стоимости: «стоимостная мастерская» и «стоимостная сеть».<sup>6</sup> В рамках настоящей рецензии нет необходимости приводить сравнительный анализ этих подходов к созданию стоимости. Однако для многих читателей расширение их представлений о способах создания стоимости будет в определенной степени полезно.

<sup>6</sup> Логике создания стоимости развили Стябел и Фелдстад, которые в дополнение к традиционной портеровской «цепочке» предположили, что создание стоимости может происходить по иному сценарию, а именно в так называемых «стоимостной мастерской» и «стоимостной сети» [Stabell, Fjeldstad, 1998].

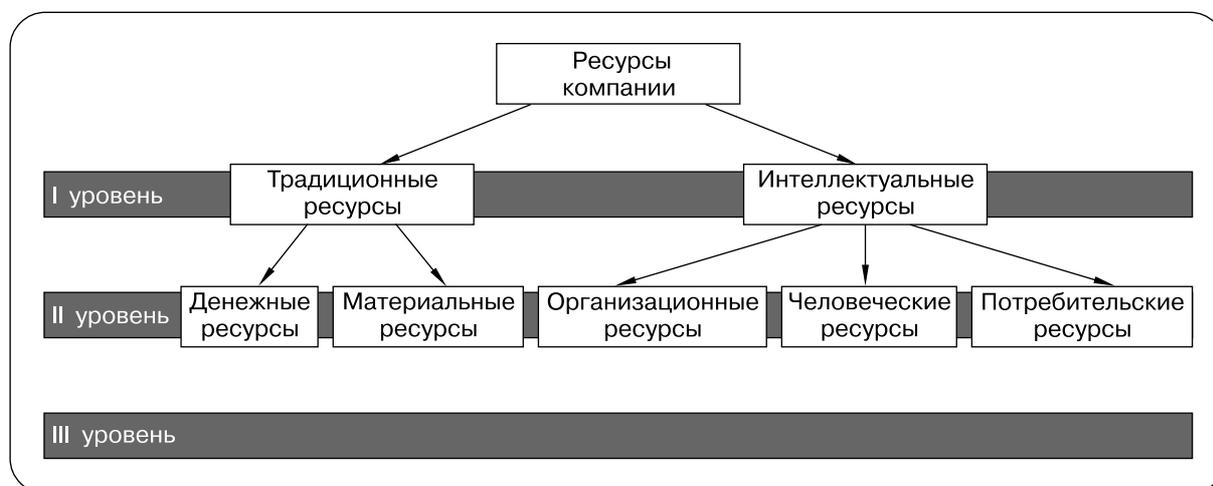


Рис. 1. Пример «дерева ресурсов»

### КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ КОМПАНИИ И ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИХ В ПРОЦЕССЕ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ

Как отмечалось, «Практика управления интеллектуальным капиталом» — это книга об управлении ресурсами, включая интеллектуальные ресурсы компании. Для того чтобы определить и оценить интеллектуальные ресурсы компании, авторы предлагают уточнить, какими ресурсами для создания стоимости компания уже владеет и к каким ресурсам она может иметь доступ. С этой целью создается «ресурсный портфель», который подразделяется на пять категорий ресурсов — денежные, материальные, организационные, человеческие и потребительские. Последние имеют свои собственные подразделения. (Желательно такое деление проводить не менее чем на трех уровнях.) Получается так называемое «дерево ресурсов» (рис. 1).

Затем все ресурсы взвешиваются по критерию их способности создавать стоимость в организации. Эта простая процедура позволяет, во-первых, получить более совершенное представление о ре-

сурсах по сравнению с традиционным подходом, а во-вторых, зафиксировать и оценить их важность в процессе создания стоимости.

На основе вышеизложенного, как считают авторы, организация в состоянии оценить то, насколько ресурсы, находящиеся в распоряжении компаний, соответствуют тем целям, которые организация пытается достичь. Именно в этот момент менеджеры должны осознать, что способность организации создавать стоимость не только является функцией от тех ресурсов, которыми она располагает, но и зависит от способностей организации их использовать. В итоге оценка портфеля ресурсов — по критериям их стратегической ценности, длительности использования, редкости, невозпроизводимости и незаменимости — становится оценкой того, какие ресурсы компании могут являться основой для долгосрочных конкурентных преимуществ организации. (Если же для формирования стратегии каких-либо ресурсов не хватает, то с целью исправления положения следует составить определенный план действий и начать его выполнять.)

Далее авторы советуют оценить соответствие между портфелем ресурсов,



дет лежать в основе дальнейшего развития компании, а также дать заключение по совершенствованию процесса трансформации ресурсов компании в добавленную стоимость.

Другим практическим инструментом, дополняющим «навигатор интеллектуального капитала», выступает «трансформационная матрица ресурсов» и соответствующая ей «диаграмма взаимовлияния ресурсов» (effector plot). Как и в случае с «навигатором интеллектуального капитала», трансформационная матрица рассчитывается для всех уровней используемых в компании ресурсов.

Согласно оценкам авторов, в бизнесе, где доминирующей логикой создания стоимости является «стоимостная цепочка», человеческие ресурсы не имеют решающего значения. Там же, где в качестве таковой выступает «стоимостная мастерская», физические ресурсы не могут играть наиболее важную роль. Если же доминирующей логикой создания стоимости является «стоимостная сеть», можно ожидать, что наиболее значимой будет комбинация организационных и потребительских ресурсов.

Таким образом, предлагаемые авторами «навигатор интеллектуального капитала», «трансформационная матрица ресурсов» и «диаграмма взаимовлияния ресурсов» позволяют на практике оценить, каким образом фирма может трансформировать свои ресурсы в добавленную стоимость наиболее эффективным образом.

## КАК ОЦЕНИТЬ И ИЗМЕРИТЬ ИК

Любая теория не просто хороша, а прекрасна, пока дело не доходит до измерений. Именно способ измерения и становится лакмусовой бумажкой, свидетельствующей о том, насколько мы понимаем тот предмет, о котором идет речь.

Перед тем как продолжить сюжет об оценке и измерениях, следовало бы вспомнить пару довольно известных истин. Прежде всего это касается того, что содержание всегда формально, а форма — содержательна. Если мы хотим оценить содержание, то это можно сделать только путем оценивания формы, так как содержание, как объясняют философы, есть развитая форма. Далее, понимание того, что мы собираемся измерить, предопределяет и способ измерения. Как говорится, начало — это начало конца.

Не является исключением в связи с этим и теория об интеллектуальном капитале. Именно отличия в понимании того, что представляет собой ИК, и приводят к существованию принципиальных различий в методологии оценки и измерения ИК.

Тот подход к сути и оценке ИК, который разделяют авторы, в значительной степени отличается от представления подавляющего числа исследователей, работающих в этом направлении. «Подход с точки зрения ИК, — пишут авторы, — воплощает *целостный подход к управлению компанией* и не является чем-то, что можно добавить к уже сложившемуся представлению об управлении. *ИК — это подход к управлению всей компанией и всеми ее ресурсами* (курсив мой. — В.Д.)» (р. 245). Такое представление о сути ИК предопределяет и методы измерения ИК, предложенные авторами.

Судя по тем данным, которые приводятся в [Sveiby, 2001–2005], на сегодня существует уже более 20 различных методов измерения ИК. Если воспользоваться известной классификацией [Luthy, 1998; Williams, 2001], то имеющиеся методы группируются в 4 категории (р. 247–248). Во-первых, *методы прямого измерения интеллектуального капитала* (direct intellectual capital methods). Сюда относятся те из них, которые опираются на денежную оценку отдельных

компонентов нематериальных активов. Следующая категория охватывает *методы рыночной капитализации* (market capitalization methods), вычисляющие разность между рыночной капитализацией компании и собственным капиталом ее акционеров. Результат трактуется как стоимость интеллектуального капитала или нематериальных активов.

К еще одной категории относятся *методы отдачи на активы* (return on assets methods). Последние базируются на отношении среднего дохода компании до вычета налогов за некоторый период к материальным активам компании. Затем это отношение сравнивается с аналогичным среднеотраслевым показателем. Далее полученная разность умножается на материальные активы компании и получается средний дополнительный доход от ИК. Путем дисконтирования получаемого денежного потока можно оценить стоимость нематериальных активов или ИК компании. Четвертая категория — *методы подсчета показателей* (scorecard methods), идентифицирующие различные компоненты нематериальных активов или ИК, которые затем превращаются в индикаторы или индексы. Причем использование последних методов не предполагает выход на денежные оценки ИК.

Критически оценивая описанные выше подходы к измерениям ИК, Г. Рус и его соавторы считают, что почти все описанные выше методы в конечном счете порождают *индикаторы*, а не измерения ИК (р. 249). Индикаторы же представляют собой скорее субъективные оценки, которые в большей степени подходят для слежения за внутренними процессами в организации.

Вследствие такого подхода к измерению и оценке ИК в рецензируемой работе к четырем категориям, предложенным Лати и Уильямсом, добавляется еще одна — *системы надлежащего измерения* (proper measurement systems). В рам-

ках данного подхода определяются ценности, имеющие отношение к компании (как внутри, так и за пределами), затем они классифицируются по свойствам или признакам, которые могут быть измерены. Далее, эти признаки встраиваются в измерительную систему, как правило, в сгруппированном иерархическом виде, где используются реальные данные для того, чтобы произвести надежные измерения ценностей.

В развитие настоящей идеи авторы предлагают использовать систему измерений, основанную на методе *объединенной стоимостной иерархии* (conjoint value hierarchy system). При этом, как они особо подчеркивают, рассматриваемая методология является на сегодняшний момент «единственной, которая полностью удовлетворяет требованиям истинной измерительной системы» (р. 278). Представляется, что читателям будет небезынтересно подробно познакомиться как с самим подходом, так и с практикой измерения ИК, поскольку в книге дается развернутое описание методологии построения системы измерения ИК.

## ИК И ПРОБЛЕМЫ ОТЧЕТНОСТИ

Известно, что традиционная система бухгалтерского учета хорошо подходит для работы с денежными и физическими ресурсами, но она совершенно не предназначена для правдоподобного учета интеллектуального капитала. Причиной тому, как пишет известный специалист в области учета нематериальных активов Б. Лев, является неопределенность, связанная с большинством нематериальных активов, которая выше, чем неопределенность материальных или финансовых активов. Качество и полезность информации, основанной на отчетности, в решающей степени зависят от нашего знания неопределенностей, от нашей ком-

петентности и осведомленности, а также от способности преодолеть эти неопределенности (т. е. от знания будущего) [Лев, 2003, с. 95].

Поэтому существует потребность в новых моделях учета, так как ИК зачастую играет критическую роль в способности организаций создавать стоимость. Однако на сегодня, как пишут авторы, только менее 1% частных фирм имеет опыт учета ИК (р. 286).

Г. Рус и его соавторы подробно анализируют опыт таких стран, как США, Австрия, Франция, Испания, Дания, Норвегия, Швеция и Финляндия, а также ряда известных компаний в использовании новых подходов к отчетности. Они, например, детально рассматривают все плюсы и минусы возможного использования (в целях учета ИК) такого метода управления, как система «сбалансированных показателей», и делают вывод о том, что эта система является инструментом определения и реализации стратегии, но совершенно не подходит для внешней отчетности. Аналогичным образом рассматриваются модели Австралийского Исследовательского Центра, Скандия Навигатор, Датские Директивы и т. д.

В результате Г. Рус, С. Пайк и А. Фернстром приходят к заключению, что хотя многие проанализированные ими подходы часто используются в том числе и для учета ИК, тем не менее все они далеки от совершенства. Авторы предлагают нестандартную оригинальную модель, которая построена на основе методологии *объединенной стоимостной иерархии* и выступает в качестве следующей ступе-

ни в предоставлении информации об ИК с точки зрения как ее точности, так и сопоставимости. Таким образом, по их мнению, только эта модель способна решить проблемы стандартизации и межотраслевой сопоставимости отчетности, связанной с ИК, без раскрытия цепетильной информации о компаниях (р. 320).

Возможно, читатели данной рецензии заметили, что ее автор сознательно избегает конечных критических суждений. Дело в том, что давать окончательную оценку любой книге должен читатель, а не рецензент. Единственное, в чем убежден автор настоящей рецензии, — это в том, что практически каждый, кто возьмет книгу Г. Руса, С. Пайка и А. Фернstromа в руки, найдет для себя немало полезного как в практическом, так и в научном плане. Это действительно одна из немногих книг, которая написана практиками для того, чтобы показать современным менеджерам, как можно увеличивать стоимость путем использования интеллектуального капитала компании.

Рецензируемая книга содержит еще один плюс, причем абсолютно объективного свойства: в ней присутствуют 25 «живых» кейсов, которые не только поддерживают основные идеи, но и несут самостоятельную научную и практическую нагрузку.

И последнее. Хотя книга и называется «Практика управления интеллектуальным капиталом», она посвящена управлению *всеми ресурсами* компании. Это просто иной, развивающий наш способ мышления, взгляд на управление.

## ЛИТЕРАТУРА

Лев Б. 2003. *Нематериальные активы. Управление, измерение, отчетность*. М.: Квинто-Консалтинг.

Тис Д. Дж., Пизано Г., Шуен Э. 2003. Динамические способности фирмы и стратегическое управление. *Вестник С.-Пе-*

- тербургского ун-та. Серия Менеджмент (4): 133–185.
- Brooking A. 1996. *Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium*. International Thomson Business Press: London, N. Y.
- Edvinsson L., Malone M. S. 1997. *Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower*. Harper Business: N. Y.
- Luthy D. 1998. *Intellectual Capital and Its Measurement*. Proceedings of the Asian Pacific Interdisciplinary Research in Accounting Conference (APIRA), August 4–6 1998, Osaka, Japan. <http://www3.bus.osaka-cu.ac.jp/apira98/archives/htmls/25.htm>
- Molnar M. J. 2004. *Executive Views on Intangible Assets: Insights from the Accenture*. Economist Intelligence Unit Survey, Research Note «Intangible Assets and Future Value» (1), April 13.
- Porter M. 1985. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press: N. Y.
- Roos G., Dragonetti N. C., Edvinsson L., Roos J. (eds.). 1998. *Intellectual Capital: Navigating in the New Business Landscape*. New York University Press: N. Y.
- Stabell C. B., Fjeldstad O. D. 1998. Configuring value for competitive advantage: On chains, shops, and networks. *Strategic Management Journal* 19 (5): 413–437.
- Stewart T. A. 1997. *Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations*. Doubleday/Currency: N. Y.
- Sveiby K.-E. 2001–2005. *Methods for Measuring Intangible Assets*. <http://www.sveiby.com>
- Teece D. 1986. Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration licensing and public policy. *Research Policy* 15 (6): 285–305.
- Williams M. 2001. *Is a Company's Intellectual Capital Performance and Intellectual Capital Disclosure Practices Related? Evidence from Publicly Listed Companies from the FTSE 100*. Paper presented at McMasters Intellectual Capital Conference, January 2001. Hamilton, Ontario, Canada.

Статья поступила в редакцию  
30 августа 2006 г.