

Предложения по расширению учета нематериальных активов

В статье приводится характеристика бухгалтерской концепции гудвилл и выявляются факторы, почему данная концепция требует существенного пересмотра. Также разработан авторский подход к расширению учета нематериальных активов через забалансовый учет, расширение критериев признания этих активов, и встраивание экономических свойств данных активов в концептуальные основы МСФО, в качестве возможных способов учета нематериальных активов предлагается их учитывать как опционы или ретроспективно.

Ключевые слова: нематериальные активы, критерии признания, бухгалтерская концепция гудвилл, опционы, забалансовый учет, ретроспективное признание, концептуальные основы, МСФО.

Мы проанализировали основные критерии признания нематериальных активов согласно IFRS и можем прийти к выводу, что большинство важных для компании нематериальных ресурсов будут либо списаны на затраты периода, либо вообще не будут учтены нигде, что негативно скажется на информативности и достоверности финансовой отчетности для внешних пользователей.

Выработка правил идентификации, а также отражения в учете нематериальных активов означает, прежде всего, тщательную ревизию бухгалтерской концепции гудвилла. Это связано с тем, что на сегодняшний день гудвилл рассматривается как бухгалтерский эквивалент деловой репутации фирмы в широком смысле слова (т.е. как модель практически всех неидентифицируемых нематериальных активов).

По существующим стандартам бухгалтерского учета гудвилл возникает только, при покупке одной фирмой другой и определяется как разница между стоимостью приобретения компании и долей покупателя в справедливой стоимости приобретаемых идентифицируемых активов и обязательств на дату обменной операции; в виде разницы между покупной ценой организации (как приобретенного имущественного комплекса в целом) и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и обязательств. Отсюда происхождение термина "goodwill" - "добрая воля". Предполагается, что стороны знают, за что покупатель несколько переплачивает, но раскрывать содержание причин не обязаны.

По мнению автора, алгоритм гудвилла, по сути, является чисто техническим приемом, констатирующим по результатам конкретной сделки разницу рыночной и бухгалтерской оценки капитала бизнеса (предприятия как имущественного комплекса). Поскольку по правилам бухгалтерского учета не разрешается платить за нечто неосязаемое, то за неимением лучшего придумали вычитать балансовую стоимость из покупной цены и обозначать разницу по суще-

ству бессмысленным термином "добрая воля".

Но каковы же причины образования указанной разницы? По мнению автора, принципиально, следует выделить следующие три группы факторов образования разницы между рыночной и бухгалтерской оценками капитала бизнеса:

1) спекулятивная составляющая конкретной сделки купли — продажи предприятия как имущественного комплекса;

2) технические погрешности правил бухгалтерского учета материальных активов;

3) не принятие на баланс или не корректное отражение в бухгалтерском учете неидентифицируемых нематериальных активов (интеллектуального капитала) .

Спекулятивная составляющая гудвилла заключается в том, что механический способ нахождения его стоимости дает простор разного рода неопределенностям. Все платежи, явившиеся результатом ошибочных оценок или конкуренции предложений при заключении сделки, собираются в одну неопределенную массу под названием гудвилл. Эти выплаты могут включать значительные комиссионные посредникам, официальным органам, а также промежуточные финансовые издержки. В то же время, по мнению автора, не следует преувеличивать значение спекулятивной составляющей, возводя ее, в чуть ли не единственную причину возникновения гудвилла. Так достаточно сомнительна интерпретация в ПБУ 14/2000 приобретенной (положительной) деловой репутации организации как надбавки к цене в ожидании будущих выгод, а отрицательной деловой репутации — как скидки с цены, предоставляемой покупателю. За всем этим стоит глубинное недоверие к рынку и рыночной стоимости. Балансовая стоимость интуитивно понимается разработчиками Положения как единственно верная, а отклонения от нее как надбавки или скидки. Ошибочность спекулятивной интерпретации гудвилла состоит в том, что дутая цена может иметь место в отдельно взятой сделке, но, исходя из законов экономики, не может быть правилом для всех хозяйственных операций данного типа.

Вторая группа факторов образования гудвилла обусловлена объективной ограниченностью техники бухгалтерского учета даже в отношении таких классических объектов учета, как материальные активы. Так, применяемые в целях снижения трудоемкости учетного процесса бухгалтерские инструменты (учет активов в исторических ценах; методы амортизации основных средств и списания материально- производственных запасов и др.) со временем объективно ведут к расхождению их стоимости, отраженной в балансе организации, и реальной рыночной ценой на ту же дату. Осуществляемые компенсационные бухгалтерские мероприятия (например, переоценка активов или их учет по справедливой (восстановительной, рыночной) стоимости) проблему в полной мере не снимают. Помимо указанных объективных факторов копилка погрешностей балансовой оценки активов пополняется также субъективными ошибками, обусловленными квалификацией учетных работников бухгалтерии фирмы.

Спекулятивная составляющая конкретной сделки купли - продажи предприятия как имущественного комплекса, а также технические погрешности правил бухгалтерского учета активов не являются предметом настоящего ис-

следования. В дальнейшем, рассматривая проблему гудвилла, автор будет исходить из того, что цена сделки была сформирована строго в соответствии с законами спроса и предложения, а все активы учтены на балансе по справедливой стоимости на дату его составления. В такой интерпретации речь идет о реальной стоимости гудвилла, представляющей собой суммарную оценку всех компонентов интеллектуального капитала бизнеса не учитываемых в составе идентифицируемых нематериальных активов. Такое понимание гудвилла в настоящее время в большей степени применяется в оценочной деятельности. Профессиональные оценщики часто отождествляют разность между рыночной стоимостью фирмы и стоимостью ее чистых активов — со стоимостью деловой репутации (гудвиллом). Отличие от бухгалтерского понимания состоит в том, что речь идет о расчетной величине, а не о фактической цене покупки.

Кризис концепции гудвилла заключается в том, что до определенного времени (пока величина расхождения рыночной и балансовой стоимости фирмы составляла несколько процентов от цены сделки) ее не надо было объяснять. Достаточно было отразить эту разность в статье гудвилл. Это не оказывало существенного влияния на достоверность бухгалтерской отчетности организации, так как позволяло заинтересованным пользователям принимать на ее основе обоснованные экономические решения. Однако уже к концу 80-х годов XX века ситуация резко изменилась. Проведенные в США исследования¹ показали, что по американским корпорациям за период с 1978 г. по 1998 г. усредненное соотношение между бухгалтерской стоимостью активов и рыночной оценкой фирмы инвесторами уменьшилось с 95 % до 28 % [258]. Согласно опубликованным в 1994 году данным комиссии по бухгалтерским стандартам Великобритании суммы, выплачиваемые за гудвилл, возросли с 1 % в 1976 году до 44 % в 1987 году. К началу XXI века стало понятно, что относить указанную разность на гудвилл не имеет смысла, так как она составляет до 90 и более процентов от сумм сделок.¹ Указанный лавинообразный рост оценочной стоимости гудвилла в последние десятилетия, по мнению автора, в основном, связан с не отражением в бухгалтерском учете большей части интеллектуального капитала бизнеса. В подтверждение данной гипотезы приведем несколько примеров.² По описанию Edvinsson, фирма "Лотус" с бухгалтерскими активами в 230 млн. долл. была куплена компанией "Ай-Би-Эм" в 1995 году за 3.500 млн. долл. Что же представляли собой не отражаемые на балансе активы стоимостью 3.270 млн. долл., составляющие около 94 % стоимости компании "Лотус"? По мнению Edvinsson, к ним следовало отнести исключительные права на новые программные продукты; потенциальную клиентуру, завоеванную благодаря новому продукту; а, самое главное — первоклассный менеджмент, сумевший правильно определить направление развития рынка программного обеспечения, рассчитать возможности фирмы и вовремя занять рыночную нишу. Приведенный пример является не исключением, а правилом для представителей новой экономики

¹ Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Пер. с англ. Под. ред. Л.Н. Ковалик. - СПб.: Питер, 2001. 288с.

² Исследование проводилось консультантами фирмы Arthur Andersen Ричардом Боултоном, Барри Либертом и Стивом Самеком на основании данных 3500 американских компаний.

Приведенные выше данные свидетельствует о том, что процесс информатизации и интеллектуализации бизнеса настоятельно требует пересмотра правил учета нематериальных активов организации. По мнению автора, курс должен быть взят в сторону максимального выделения компонентов интеллектуального капитала в соответствующие идентифицируемые нематериальные активы и, как следствие, сокращения стоимости бухгалтерского гудвилла (в идеале — только до суммы технических погрешностей бухгалтерского учета и спекулятивной составляющей).

В связи с этим, мне хотелось бы предложить три фундаментальных подхода к расширению критериев признания и учета нематериальных активов.

1. Забалансовый учет нематериальных активов без существенного изменения существующей в настоящее время системы финансового учета.

2. Изменение или расширение существующей практики учета нематериальных активов.

3. Создание отдельного пункта относительно нематериальных активов в рамках Концептуальных основ IFRS, где бы были учтены специфические особенности нематериальных активов.

Рассмотрим каждый из предложенных вариантов более подробно.

Забалансовый учет важных для компании нематериальных активов не предполагает изменения структуры баланса или изменения каких-либо процедур и методов учета. Просто за балансом будут отражаться условные активы и условные обязательства компании, связанные с нематериальными активами (см. Таблицу 7).

Таблица 7. Схема забалансового учета НМА.

Материальные активы	Обязательства
	Капитал
Условные активы	Условные обязательства
- инвестиции в нематериальные активы	Капитал

В зависимости от специфики компании более подробно за балансом могут отражаться либо инвестиции в НИОКР, либо данные о человеческом капитале.

При раскрытии информации об инвестициях в НИОКР можно воспользоваться отчетами по патентам, выпускаемыми многими европейскими странами, и содержащими множество статистической информации (такой как, технические характеристики изобретения, степень инновационности, степень применимости и т.д.)

При раскрытии информации о человеческом капитале за балансом можно воспользоваться опытом отчетов по интеллектуальному капиталу. В частности отражать баланс человеческих ресурсов, или матрицу ресурсов.

Данный подход прост в применении и не предполагает изменения системы бухгалтерского учета нематериальных активов. Так как формат и набор показателей, подлежащих раскрытию, различается в зависимости от компании, отсут-

ствуется сравнимость и унификация данных. Чтобы избежать подобных трудностей автор предлагает сделать дополнение в стандарт 38 МСФО, включив дополнительный пункт о забалансовом учете нематериальных активов с выделением основных показателей, необходимых к раскрытию в финансовой отчетности.

Второй вариант предполагает изменение и расширение существующей теории и практики учета нематериальных активов.

Как отмечалось ранее, многие нематериальные активы обладают частичной или полной неотделимостью, в результате чего невозможен полный контроль над получаемыми экономическими выгодами. Если мы имеем дело с интеллектуальным капиталом, то знания и навыки работников не отчуждаемы, и могут быть переданы другой компании, когда работник поменяет место работы. Аналогично с патентами, потому что от их использования могут возникать экстерналии.

Чтобы ослабить критерий контроля надо в первую очередь пересмотреть концепцию прав собственности. В СССР, а затем и в России господствующей правовой концепцией была и остается марксистская теория собственности, находящаяся в рамках романского (или континентального) права. В соответствии с указанной теорией объектами собственности признаются только материальные блага, само же понятие собственности отождествляется с объектом и понимается как вещественный ресурс. В данной концепции нет места нематериальным благам, вследствие чего в различных нормативных документах для практического использования разработчики вынуждены причислять эти неосязаемые активы под законы материального мира.

Для формирования адекватной модели интеллектуального капитала больше подходит неoinституциональная теория прав собственности (англосаксонское или прецедентное право). Отправным пунктом в неoinституциональной теории прав собственности является определение понятия «прав собственности» И. Фьюрботна: «Права собственности - это санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения определяют нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения. Права собственности охватывают полномочия, как над материальными объектами, так и над нематериальными, а также и правами человека (голосовать и т.д.)».

Основные концептуальные моменты неoinституциональной теории прав собственности, которые, по мнению автора, следует использовать для формирования адекватной информационной модели нематериальных активов, заключаются в следующем.

1) Собственностью является не ресурс, а пучок прав в отношении этого ресурса. Термин «право» возникает в данной теории в связи с определением особого характера отношений собственности - санкционированные отношения. Р. Коуз отмечал, что «если о факторах производства мыслить как о правах, становится легче понять, что право делать что-либо, имеющее вредные последст-

вия (вроде шума, дыма и т.д.), также является фактором производства».

2) Понятие права собственности тесно связано с понятием редкости. По сути, сам феномен собственности выводится из экономической проблемы относительной редкости, ограниченности ресурсов. Отсюда выводится основной принцип отношений права собственности: их исключительный характер.

3) Отношения собственности санкционированы (разрешены) обществом, то есть не только государством. Права могут закрепляться не только законами или судебными решениями, но и в виде правил, обычаев делового оборота и т.д. Можно сказать, что права собственности есть «правила игры», по которым осуществляют свою деятельность экономические субъекты.

4) В рамках рассмотренной теории собственность представляется в динамике, как непрерывный ряд сменяющихся конфигураций отношений, а не фиксированная точка или замороженное статическое состояние отношений. Естественный и непрерывно идущий процесс перегруппировки правомочий самими собственниками называется эволюцией прав собственности.

Таким образом, исходя из вышеизложенных концептуальных положений неоинституциональной теории прав собственности, применительно к нематериальным активам общим правилом должно являться не простое наличие титула собственности (специального правоустанавливающего документа), а закрепленное, тем или иным способом, право на получение экономических выгод в течении определенного периода времени.

Учитывая перманентно протекающую эволюцию правомочий участников на доходы (ведь бизнес это не только капитал, но и непрерывный процесс осуществляемых транзакций) указанные права не могут ограничиваться только специальными единожды полученными правоустанавливающими документами. Закреплением права организации на получение экономических выгод в качестве общего правила должен считаться любой документ или соглашение, дающее ему возможность регулярно получать доход.

В существующей практике финансового учета используется термин контроль над активом. Возможно, в случае нематериальных активов есть смысл внедрить термин преимущественный контроль (то есть доминирующий контроль), чтобы выделить основного пользователя экономическими выгодами, и исключить экстерналии из рассмотрения.

Также с целью расширения границ признания нематериальных активов надо ослабить критерий надежной оценки актива. Трудность измерения нематериальных активов и отсутствие открытых рынков не должно служить препятствием для включения в отчетность информации о нематериальных активах. Как одна из возможностей, можно создать подробную инструкцию по оценке нематериальных активов (по группам, с выделением наиболее спорных моментов) для целей бухгалтерского учета с четким определением границ и критериев для расчета. То есть, например, выделяем группы нематериальных активов. Затем определяем разрешенные методы учета, и определяем границы используемых при оценке показателей, таких как ставка капитализации, ставка дисконтирования, риск нематериального актива и так далее. Возможно, это не будет отражать рыночную оценку актива, тем не менее, будет более приближена к

реальности, и станет базой для расширения признания нематериальных активов в отчетности.

В итоге, в рамках расширения понятия актив и обязательство – некоторые виды внутреннесозданных нематериальных активов могут быть отражены в финансовой отчетности. Но для этого, помимо упрощения принципов признания, необходимо предоставить первичные документы, поэтому мы предлагаем схему документального оформления внутреннесозданных нематериальных активов (см. Табл. 8).

Таблица 8. Документальное оформление нематериальных активов, создаваемых организациями самостоятельно



Далее возможны следующие варианты учета внутрисозданных нематериальных активов.

Все капитализировать. Этот подход связан с расширением границ признания нематериальных активов. То есть, если мы ослабляем критерий контроля и надежной оценки – многие нематериальные активы могут быть капитализированы.

Опасность данного подхода заключается в том, что если эти активы не принесут будущих экономических выгод – они обесценятся в балансе и будут показывать недостоверную оценку. Поэтому в случае полной капитализации надо руководствоваться принципом осмотрительности, и возможно ввести дополнительные тесты или критерии, что данный нематериальный актив принесет будущие экономические выгоды, либо регулярно производить тест на обесценение.

Возможный подход - активы в стадии доработки. Для многих потенциальных нематериальных активов существует существенный разрыв между расходами и усилиями, которые создают статью как кандидата для признания. Патент на лекарство Виагра - это актив. Если бы компания приобрела его, не было бы вопросов по поводу его признания. Расходы на создание этого патента тратились компанией в течение нескольких лет. За этот период времени ничего не было известно о терапевтическом эффекте и коммерческом успехе препарата.

Нематериальные активы этого вида сочетают характеристики некоторых

материальных активов, включая резервы нефти и газа. Дикое нефтяное месторождение высокоспекулятивно, даже с современной технологией. Стандарты бухгалтерского учета признают затраты на разработку месторождений незавершенными активами, которые списываются, если усилия не принесет успеха. То есть, если использовать этот способ по отношению к нематериальным активам, то в актив баланса надо добавить статью:

«Нематериальные активы в стадии доработки» с аналитикой по группам нематериальных активов (по вложениям в НИОКР), куда бы относились все затраты на НИОКР и прочие инвестиции в нематериальные активы.

Если исследование или разработка – успешна, то данная статья переходит в категорию «Нематериальные активы», если нет – статья списывается на расходы периода. Существующие стандарты не позволяют это делать в отношении НИОКР.

Хотя этот подход запрещен, тем не менее, FASB рассматривает такую возможность в Положении 2 о НИОКР, параграф 59

Черта, связанная с этим подходом уделяет внимание неопределенности, окружающей большинство НИОКР и это позволяет рекомендовать капитализацию или списание. Эта альтернатива была отклонена, по следующим причинам. Первое, финансовые аналитики и прочие отмечают, что издержки, сформированные в этой категории, не будут полезными в оценке прибыльности компании из-за большой неопределенности. Второе, использование специальной категории изменит природу основных финансовых отчетов и затруднит обработку информации.

Также негативным моментом применения данного метода является искусственное раздувание актива баланса, при включении всех без исключения затрат на НИОКР или обучение работников. Поэтому данный подход следует применять со значительной долей осторожности, и только в том случае, если есть большая уверенность в успешности проекта.

Ретроспективное признание. При использовании данного метода затраты на НИОКР будут причисляться к издержкам, до тех пор пока проект не покажет создание коммерчески успешного продукта. Затем эти расходы будут капитализированы и отражены как активы. То есть в отчетности (в отчете о прибылях и убытках) будет создана отдельная статья затрат - «Затраты на НИОКР». Аналитика должна вестись по-проектно. Затем, после проверки проекта на коммерческую успешность, ранее списанные расходы должны быть восстановлены в качестве актива.

В 1999 Lev предложил капитализацию всех инвестиций в нематериальные активы, которые принесут выгоды, и которые прошли тест на технологическую применимость. Он исходил из стандарта капитализации программного обеспечения (SFAS 86), предлагая, раз капитализация началась (тест на осуществимость), все связанные с проектами расходы на НИОКР также должны быть капитализированы. ...

Надо отметить, что предложенный способ капитализации, основанный на достижении технологической выполнимости, значительно отличается от механической капитализации (аккумуляции) всех прошлых расходов на нематери-

альные активы. Он позволяет менеджменту передавать важную внутреннюю информацию о прогрессе и успехе исследовательских программ. Беспорядочная капитализация всех прошлых затрат на НИОКР не обеспечивает такой информацией.

IFRS рассматривала идею ретроспективной капитализации, параграф 59 IFRS 38

Затраты на нематериальные статьи, которые уже были признаны как расходы в предыдущих ежегодных отчетах или промежуточных отчетах не должны быть признаны как часть издержек нематериального актива на прошлую дату. IFRS 38 не объясняет свою позицию, создавая предпосылки для спекуляций. В последние годы обратили внимание на бухгалтерскую практику о восстановлении уже прошедших сумм. Некоторые спорят, что суммы должны проходить через отчетность только раз. Они против того, что расходы могут быть списаны на издержки, затем ретроспективно быть признаны, а затем опять быть списанными на издержки через амортизацию. Другие наблюдают, что восстановление - это неизбежное последствие некоторых балансовых оценок.

Что интересно, Lev и Zarowin, P. не предлагают рециркуляцию в отчетности. Они предлагают, что выпущенная отчетность будет пересчитана, чтобы отразить эффект от капитализации, как будто он имел место в прошлых периодах.

Учет в качестве опциона.

Многие нематериальные активы, такие как промышленные образцы, патенты на изделия, инженерные чертежи и схемы, проекты, фирменная документация, имеют характер опционов, так как их наличие означает для владельца право получения экономических выгод в определенном случае, например, в случае выпуска продукции с использованием патента, реализации проекта и т.д. Для учета расходов на НИОКР могут быть использованы следующие виды реальных опционов:

1. Опционы отказа:
 - 1.1. опционы на выход из проекта;
 - 1.2. опционы на временную приостановку или отсрочку развития проекта.
2. Опционы роста:
 - 2.1. опционы по расширению (усовершенствованию) проекта;
 - 2.2. опционы переключения на иные проекты при выявлении новых возможностей.

Суть *опционов отказа* состоит в том, что в конце каждой фазы бизнес — проекта находится точка, в которой управляющие проектом могут повторно оценивать вероятность достижения поставленных целей и в свете этой оценки решить, стоит ли продолжать его далее. Когда достижение определенных требуемых критериев или получение дохода становятся маловероятными, принимается официальное решение прекратить или приостановить проект.

Опционы на выход из проекта предусматривают резервирование возможности, если проект окажется невыгодным выйти из него, продав приобретавшиеся для проекта активы. Опционы на временную приостановку или отсрочку развития проекта позволяют прекратить финансирование проекта без того, что-

бы лишиться шанса возобновить его развитие в последующем. Чаше всего предполагают консервацию проекта и созданных под него мощностей.

Опционы по расширению (усовершенствованию) проекта закрепляют возможности, если проект окажется выгодным, увеличить масштаб участия в нем. Они заключаются с тем, чтобы инициатор проекта мог оставить за собой закрепленную клиентуру, исключительные права на продажи на определенном и пока не занятом рынке либо возможность по использованию созданного резерва производственной мощности. У менеджеров есть три возможности воспользоваться новым поворотом событий в ходе работы над проектом — три типа опциона усовершенствования: опцион на улучшение технических характеристик; опцион на смену целевого рынка; опцион на изменение свойств конечного продукта.

Опционы переключения на иные проекты при выявлении новых возможностей предполагают возможность использования при необходимости активов, которые приобретались или создавались собственными силами для одних целей в иных целях. Это связано с тем, что каждый проект включает в себе возможные, но не планируемые варианты будущего развития. Например, сексуальный стимулятор Виагра первоначально предназначался для лечения сердечных заболеваний.

Отсутствие открытого рынка для большинства НИОКР поднимает вопрос о том, будет ли доступна достоверная справедливая стоимость в противоположность вышеприведенным соображениям, Deng и Lev (1998) привели эмпирическое подтверждение тому, что раскрытие информации о НИОКР по справедливой стоимости у объединяющихся компаний США является релевантным.

Открытие как событие признания.

Одно из определений актива - это "прошрое событие или эффект", который дает увеличение будущих экономических выгод. В общем случае - это получение актива через сделки.

Идентификация статьи, которая так или иначе соответствует определению актива (получение будущих экономических выгод и контроль) - подтверждение, что прошлая операция или событие должно было возникнуть.

Идентификация - уже часть критериев признания согласно IFRS 38. Издержки, понесенные после того как объект станет технически выполнимым, могут быть капитализированы. Критика этого положения состоит в том, что стадия идентификации слишком расплывчата и компании могут задерживать капитализацию, пока издержки несутельственны. Признание, основанное на ретроспективном признании или на признании по справедливой стоимости, снимает эту проблему. Менеджеры могут задержать признание на несколько кварталов, но они не могут избежать признания всех понесенных затрат.

Создание отдельного стандарта по учету и идентификации нематериальных активов.

На наш взгляд, наиболее релевантно в условиях новой экономики — это создание отдельного пункта относительно нематериальных активов в рамках Концептуальных основ IFRS, где бы были учтены специфические особен-

ности нематериальных активов.

Как было отмечено ранее, основная проблема, связанная с учетом нематериальных активов – это то, что в стандартах финансового учета не учтена специфика этих активов, но учет ведется так же как для материальных. В результате, имеет место множество исключений и ограничений. Например, деловая репутация в IFRS 38 не признается активом, тогда как в стандарте по слияниям и поглощениям – является.

Или, например, при расширении критериев признания нематериальных активов – придется выпускать отдельные дополнения с пороговыми значениями или дополнительными критериями, что может еще больше ввести в заблуждение потенциальных инвесторов.

Библиографический список

1. McGrattan, E.R. and Prescott, E.C. (2001): Is the Stock Market Overvalued? NBER Working Paper.
2. MERITUM (2002): Guidelines for Managing and Reporting on Intangibles. Meritum's Project: TSER Programme, Madrid.
3. Metcalfe, J.S. (1997): Evolutionary Concepts in Relation to Evolutionary Economics. Department of Economics Discussion Paper No. 226 (October): University of Queensland.
4. Metcalfe, J.S. (1998): Evolutionary Economics and Creative Destruction. London: Routledge.
5. Miles, R.E. and Snow, C.C. (1978): Organizational Strategy, Structure and Process. New York:
6. Mouritsen, J. (1997): Intellectual Capital Accounts - Reporting and Managing Intellectual Capital. Memorandum of The Danish Trade and Industry Development Council, May.
7. Mouritsen, J., Thorsgaard, L. and Bukh, P.N. (2001): Dealing with the Knowledge Economy: Intellectual Capital versus Balanced Scorecard. Working paper: Copenhagen Business School, October.
8. Mueller, D. (1997): First-Mover Advantages and Path Dependence. International Journal of Industrial Organisation, 15: 827-850.
9. Muller III, K. (1999): An Examination of the Voluntary Recognition of Acquired Brand Names in the United Kingdom. Journal of Accounting and Economics, 26: 179-191.
10. Myers, S. (1977): Determinants of Corporate Borrowing. Journal of Financial Economics, 5: 147-175.
11. Nakamura, L. (2001): What is the U.S. Gross Investment in Intangibles? (At Least) One Trillion Dollars a Year! Working Paper: Reserve Bank of Philadelphia.
12. Nakamura, M. and Xie, J. (1998): Nonverifiability, Noncontractibility and Ownership Determination Models in Foreign Direct Investment, with an Application to Foreign Operations in Japan. International Journal of Industrial Organization, 16: 571-599.

13. Moss, A., (1914). The value of an audited statement. *Journal of Accountancy* 18: 455-9.
14. Mulgan, R., (1997). The process of public accountability, *Australian Journal of Public Administration* March, pp. 25-36.
93. Noone, J., (1910). A study of industrial corporation balance sheets. *Journal of Accountancy* 10: 241-55 and 348-67.
94. Nornianton, E. L., (1971). Public accountability and audit: a reconnaissance. In Smith, B. R. and Hague, D. C eds. *The dilemma of accountability in modern government: Independence versus control*. London: Macmillan.
95. Paton, W.A., and Littleton C.A., (1940). *An introduction to Corporate Accounting Standards*. Columbus, Ohio: American Accounting Association
15. Perks, R. W., (1993). *Accounting and society*. London: Chapman Hall.
16. Porter, B., (1990). *The Audit Expectation-Performance Gap and the Role of External Auditors in Society*, PhD Thesis. Massey University, Palmerston North, New Zealand.
17. Ripley, W.Z., (1927). *Main Street and Wall Street*, Boston: Little, Brown.
18. Sailer, E. (ed.), (1923). *Accountants' handbook*, Ronald Press, New York.
19. Sanders, T., H. Hatfield, and U. Moore, (1938). *A statement of accounting principles*, American Institute of Accountants, Reprinted by the American Accounting Association, Sarasota, FL.
20. Schipper, K., (1991). Commentary on analysts' forecasts. *Accounting Horizons* 5 (December): 105- 121.
21. Schuhz, B.E., (1936). *Stock Exchange Procedure*, New York.
22. Smith, B. R., (1971). Accountability and independence in the contract state. In Smith, B. R. and Hague, D. C eds. *The dilemma of accountability in modern government: Independence versus control*. London: Macmillan.
23. Sturgis, H., (1925). *Investment: A new profession*, Macmillan, New York.
24. Sveiby K.E., (1997). *The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge Based Assets*. - Berrett Koehler: San Francisco, CA.
25. Tabakoff, N., (1999). The \$40 billion write-off, *Business Review Weekly*, 30 July 1999, 78-81.
26. Tetlock, P.E., (1983). Accountability and complexity of thought. *Journal of Personality and Social Psychology* 45 (July): 74-83.
27. Tetlock, P.E., (1985). Accountability: The neglected social context of judgment and choice. In *Research in Organizational Behavior*, ed. B. Staw, no. 7. Greenwich. CT: JAI Press.
28. United States Industrial Commission, (1902). *Final Report of the Industrial Commission*, Washington, D. C.
29. Viale, F. and Lafay, F., (1990). "Les marques : un nouvel enjeu pour les entreprises." *Revue Francaise de Comptabilite*, 216, (October): 92-99.