

Селиверстова Е.С.,

к.э.н.,

Московский Государственный Университет им. М.В. Ломоносова

e-mail: katya_sel@mail.ru

Анализ нематериальных активов российских предприятий с точки зрения парадигмы подотчетности

В статье приводится характеристика исторического развития теории подотчетности и ее применимости в российских условиях, выявляются факторы недостаточного раскрытия информации о нематериальных активах на российских предприятиях, и даются рекомендации по увеличению прозрачности финансовой отчетности в РФ.

Ключевые слова: нематериальные активы, теория подотчетности, критерии признания, прозрачность финансовой отчетности, недостаточное раскрытие информации.

Появление понятия подотчетности относится к отделению собственника от управления в коммерческих организациях и связано с понятием надзора, посредством чего менеджеры обеспечивают отчет владельцам предприятия (Perks¹ 1993, с. 26). Общепринятым считается, что подотчетность означает обязанность давать отчет (Perks 1993, с. 24), и часто рассматривается как: «необходимость одной стороны отчитываться перед другой стороной о своей деятельности за определенный период».

Теория подотчетности (Tetlock² 1985; Tetlock³ 1983; Weigold и Schlenker⁴ 1991) рассматривает суждения или принятие решений индивидуумами в условиях, когда их поведение контролируется заинтересованной стороной (источник подотчетности), которая может определять последствия для индивидуума в зависимости от его поведения. Теория рассматривает индивидуумов как политиков, определяющих действия, которые считаются приемлемыми и при этом минимизируют познавательные усилия. Как отмечает Tetlock, давление подотчетности ожидается и ощущается индивидуумами, которые могут изменять свое поведение с целью предотвращения или минимизации санкций, основываясь на понимании того, что является желательным.

Использование слова отчет для определения подотчетности делает определение тавтологическим, и оставляет и лиц, готовящих отчетность, и

¹ Perks, R. W., (1993). Accounting and society. London: Chapman Hall.

² Tetlock, P.E., (1983). Accountability and complexity of thought. Journal of Personality and Social Psychology 45 (July): 74-83.

³ 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.

⁴ Weigold, M.F., and Schlenker B.R., (1991). Accountability and risk taking. Personality and Social Psychology Bulletin 17 (February): 25-29.

пользователей отчетности в неясности, что же в действительности должно быть подотчетно. Корпоративная подотчетность развивалась и менялась в течение этого столетия, и, вероятно, продолжит меняться, поэтому любое определение того, что необходимо, чтобы быть подотчетным, может делать только в рамках сегодняшних ценностей и ожиданий. Кроме того, в любое время, будет существовать различие во взглядах, потому что пользователи отчетности (Принципалы) будут отдавать предпочтение в пользу большей подотчетности, а подотчетные (Агенты) в пользу меньшей (Perks 1993, с. 25).

Парадигма подотчетности применительно к бухгалтерскому учету, анализу и аудиту была сформирована в эпохальной работе Ijiri⁵ (1983) и получила развитие в трудах Gibbins и Newton⁶ (1994), Hoffman⁷ (1997) и Kennedy⁸ (1995). Ijiri (1983) отмечает, что цель структуры на основе подотчетности состоит в том, чтобы обеспечить систему информационного потока между подотчетным и принципалом. Парадигма подотчетности, таким образом, имеет два существенных аспекта: Представление информации и круг принципалов.

Первый аспект относится к фундаментальной ответственности компании по отчетности о своем положении и результатах своей деятельности через представление информации (Mulgan⁹, 1997). В соответствии с парадигмой публичной подотчетности, корпоративные отчеты должны предоставлять полную информацию (с учетом ее существенности и сопоставимости затрат на сбор и обработку). Сюда относится описание организации и ее участников, идентификация целей и задач, предоставление уместной (по содержанию и существенности) информации, так же как и системы показателей анализа производственной и финансовой деятельности, со значительным акцентом на будущих перспективах.

Второй аспект относится к функции подотчетности корпоративных отчетов. Он заключается в необходимости отчитываться перед множеством "принципалов...или даже перед всем обществом" (Porter, 1990, с.51). Часто этот подход противопоставляется подходу, ориентированному на пользователя, в котором акцент делается на обеспечении инвесторов информацией для принятия экономических решений. Подход, ориентированный на пользователя, подразумевает, что только информация, уместная для процесса принятия решений, должна включаться в ежегодные корпоративные отчеты. По нашему мнению, эти два подхода не являются взаимоисключающими,

⁵ Ijiri, Y., (1983). On the accountability-based conceptual framework of accounting". *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 2, pp. 75-81.

⁶ Gibbins, M., and Newton J.D., (1994). An empirical exploration of complex accountability in public accounting. *Journal of Accounting Research* 32 (Spring): 165 -186.

⁷ Hoffman. V.B., (1997). Accountability, the dilution effect, and conservatism in auditors' fraud judgments. *Journal of Accounting Research* 35 (Autumn): 227-237.

⁸ Kennedy, J., (1995). Debiasing the curse of laowledge in audit judgment. *The Accounting Review* 70 (April): 249-273.

⁹ Mulgan, R., (1997). The process of public accountability, *Australian Journal of Public Administration*, March, pp. 25-36.

поскольку и функция представления информации для принятия решений, и надзорная функция могут выполняться в рамках парадигмы подотчетности. Такого представления придерживается и Jones¹⁰ (1992), заявляя, что, "если бы принципал был полностью пассивен, подотчетность была бы пустым словом" (с.260) или другими словами, подотчетность подразумевает некоторую цель, которая, в конечном счете, ведет к принятию решения.

Ijiri (1983) не хочет определять бухгалтерский учет с нормативной точки зрения. Он утверждает, что, если мы возьмем "подотчетность" как то, что отличает бухгалтерский учет от других информационных систем, тогда мы сможем интерпретировать существующую практику более рационально. Из концепции подотчетности, естественно, вытекает измерение показателей производственной и финансовой деятельности. Ijiri (1983) защищает учет по первоначальной стоимости, подтверждая его достоинства как средства для измерения показателей деятельности, и сравнивает его с другими возможными бухгалтерскими методами. Автор также указывает, что, хотя подотчетность и может объяснять существующую практику, это не подразумевает, что текущая практика совершенна для подотчетности. В соответствии с этим он предлагает некоторые возможные расширения бухгалтерского учета по первоначальной стоимости. Он утверждает, что подотчетность в качестве основной функции бухгалтерского учета легче всего объясняет наблюдаемую практику, в особенности, бухгалтерский учет по первоначальной стоимости.

В России действующая в настоящее время бухгалтерская отчетность сформировалась лишь в начале 90-х годов. При этом, несмотря на то, что новая бухгалтерская отчетность была изначально ориентирована на рыночные условия хозяйствования, подотчетность для российских предприятий означала, прежде всего, надзор. Основным и наиболее активным пользователем бухгалтерской информации предприятий были налоговые органы, органы государственной статистики и ведомства, отвечающие за различные обязательные сборы (Пенсионный фонд и другие внебюджетные фонды).

В отечественной системе учета возобладал подход, когда государственные органы жестко регламентируют весь процесс бухгалтерского учета, начиная с предписания проводок, необходимых для отражения тех или иных хозяйственных операций. При этом, если в рамках системы централизованного планирования жесткая регламентация технических приемов бухгалтерского учета позволяла министерствам и ведомствам добиваться поставленных целей, то с развитием институтов рыночной экономики необходимы более гибкие подходы, удовлетворяющие потребностям в информации широкому кругу пользователей.

Приоритет требований государства в ущерб интересам других лиц, заинтересованных в получении достоверной информации о финансовом состоянии предприятия и результатах его хозяйственной деятельности, явля-

¹⁰ Jones, R. H., (1992). The Development of Conceptual Frameworks of Accounting for the public Sector. Financial Accountability and Management 8 (4): 249-264.

ется одной из основных причин низкой эффективности использования на практике методов внешнего финансового анализа.

Несовершенство существующей информационной базы наиболее ярко проявляется при попытках анализа нематериальных активах предприятий.

Основными недостатками действующих в настоящее время требований к раскрытию информации о НМА являются отсутствие сведений, как минимум, о рентабельности капиталовложений в НМА и их рыночной стоимости. В силу этого, главнейшим направлением в реформировании бухгалтерского учета РФ представляется переход от концепции «подотчетность для надзора» к концепции «подотчетность для принятия решений». Хотя среди специалистов существует немало доводов против определения бухгалтерского учета как системы для обеспечения информации, полезной для принятия экономических решений. Так, например, Ijiri (1983) считал, что трудно выделить учетную информацию из всей другой разнородной информации, используемой при принятии решений, в целях установления особых характеристик бухгалтерского учета. Делая акцент на пользователях отчетности, данный подход не в состоянии распознать конфликт интересов подотчетный и принципал.

У нас есть основания не соглашаться с тем, что представление информации для принятия решений обязательно упускает конфликт интересов. Лицо, принимающее решение, при анализе финансовой отчетности может принимать во внимание побуждения, которые двигали менеджерами.

В действительности, на концептуальном уровне, мы полагаем, что подотчетность может быть обеспечена с точки зрения информации для принятия решений. Здесь лица, принимающие решения, исполняют роль "принципалов" - тех, перед кем должно отчитываться предприятие. Поскольку они не участвуют в управлении предприятием, для принятия экономически целесообразных решений в отношении предприятия им необходима информация не только о всех существенных фактах текущей деятельности, но и о будущих перспективах. Иначе говоря, они нуждаются в подотчетности интересующего их предприятия.

В развитых странах с эффективными институтами фондового рынка, традиционно главными пользователями финансовой отчетности считаются финансовые аналитики. Российским компаниям, стремящимся получить доступ к внешнему финансированию на этих рынках, чрезвычайно важно рассматривать в качестве целевой аудитории своей отчетности именно эту категорию принципалов. Важность этой аудитории для менеджеров исследована в работах Craighead и Hartwick¹¹ (1997); и Entwistle¹² (1997). Аналитики могут оказывать давление на менеджеров, не давая рекомендаций "покупать", с помощью публичной критики, или просто игнорируя деятельность компании. Менеджеры должны знать о влиянии аналитиков особенно

¹¹ Craighead, J. and I. Ilaitwick, (1997). The effect of CEO disclosure beliefs on the volume of disclosure about corporate earnings and strategy. Working paper, Concordia University, Montreal. QE

¹² Entwistle, G., (1997). Managing disclosure: The case of research and development in knowledge-based firms. Ph.D. dissertation. University of Western Ontario.

при поиске публичного финансирования. Данное предположение находится в соответствии с Schipper¹³ (1991, 105), рассматривающих аналитика как " ... представителя кругов, которым адресуется и должна адресоваться финансовая отчетность ". Другие ключевые пользователи раскрытия информации о НМА - конкуренты, которые могут использовать раскрытия для оценки конкурентоспособности компании. В то время как такая аудитория не может считаться целевой аудиторией раскрытий, менеджмент осведомлен о риске проприетарных издержек, и будет таким образом учитывать действия потенциальных конкурентов при принятии решения о раскрытии.

Учитывая аудиторию аналитиков, менеджеры будут стремиться, чтобы их компания была отмечена аналитиками как имеющая «хорошие» показатели. В свою очередь, имидж компании, имеющей «хорошее» финансовое состояние, будет благоприятно отражаться на менеджменте компании. Такое выравнивание предпочтений аналитиков и предпочтительного образа компании, формируемого менеджментом, отражает отношения подотчетности, так как компания и менеджмент, скорее всего, будут "вознаграждены", если образ компании удовлетворит предпочтениям источника подотчетности. Для другого источника подотчетности, предпочтительный образ компании может быть весьма отличен (Camaghan, Gibbins, и Ikaheimo¹⁴), например, для аудитории клиентов, менеджмент может стараться подчеркнуть улучшенное качество товаров компании или пожертвования на благотворительные цели, а не хорошие финансовые показатели.

Проблемы с раскрытием информации о нематериальных активах в финансовой отчетности российских предприятий.

Раскрытие информации о НМА может использоваться для оказания влияния на интерпретацию показателей эффективности работы предприятия, воздействуя на представления аналитиков как о текущей эффективности, так и о будущей. Например, информация о новых изделиях на стадии разработки может помочь в объяснении повышения затрат на НИОКР, в результате чего уменьшается текущая прибыль, но улучшаются перспективы на будущее.

Эта информация может воздействовать на представления аналитиков о вероятной будущей прибыли, и таким образом вызывать повышение курса акций компании. Информация об изменении доли компании на рынке может изменить ожидания аналитиков в отношении улучшения перспектив компании, и таким образом снова воздействовать на курс акций. Информация о нематериальных активах в этой связи интересна аналитикам не сама по себе, а скорее для оценки в целом.

Одной из задач данного диссертационного исследования является определение пригодности финансовой отчетности российских публичных

¹³ Schipper, K., (1991). Commentary on analysts' forecasts. *Accounting Horizons* 5 (December): 105- 12 1.

¹⁴ Camaghan, C.A., M. Gibbins, and S. Ikaheimo, (1996). Managed financial disclosure: the interplay between accountability pressures. In *Accountability: Power, Ethos and the Technologies of Managing*, ed. R. Munro and J. Mouritsen. London: International Thomson Business Press.

компаний для принятия обоснованных инвестиционных и управленческих решений и роли нематериальных активов в этом процессе. Для решения этой задачи нами был рассчитан показатель уровня учтенных НМА на единицу привлеченного капитала (ПК):

Информационную базу исследования составила годовая отчетность за 2008г, 30 из 40 крупнейших (по размеру капитализации) российских публичных компаний, чьи акции котируются на российском фондовом рынке.

Максимальное рассчитанное значение НМА - 0,00001% принадлежит ОАО "Мобильные ТелеСистемы", минимальное - 0,83% ОАО "Газпром". Для получения несмещенной оценки среднего значения показателя по выборке отсекаем эти два крайних значения. В результате получаем следующие описательные статистики (табл. 2-4).

Таблица 2-4

Описательные статистики для $Y_{\text{НМА}}$	
Статистика	Значение, %
Кол-во элементов в выборке	28
Среднее	0,15
Стандартная ошибка среднего	0,05
Медиана	0,01
Стандартное отклонение	0,24
Выборочная дисперсия	0,06
Экссесс	1,55
Коэффициент асимметрии	1,62
Размах вариации	0,80
Минимум	0,00
Максимум	0,80

Поскольку распределение несимметрично в качестве средней $Y_{\text{НМА}}$ выбираем значение медианы - 0,01%). Данное значение уровня НМА на единицу привлеченного капитала ничтожно по сравнению с аналогичными значениями крупнейших мировых корпораций. Так, например, одна из ведущих телекоммуникационных компаний Европы Vodafone, сопоставимая с нашим «лидером» МТС, имеет на балансе 80% чистых активов в форме НМА.

По нашему мнению, такой ничтожной уровень НМА, отраженных в официальной финансовой отчетности крупнейших российских публичных компаний, является следствием следующих причин:

1. Получение экономических выгод от определенных затрат на НМА часто находится под сомнением. Консерватизм в этих случаях часто приводит к списанию НМА на расходы текущего периода. Одной из решений этой проблемы заключается в разрешении капитализации затрат на НМА (например, затрат на опытно-конструкторские работы) только в тех случаях, когда установлена технологическая осуществимость и определен будущий рынок. Однако, поскольку установление технологической осуществимости часто происходит на поздних стадиях цикла разработки, этот критерий означает, что только малая часть полной себестоимости разработки будет от-

ражена в балансовом отчете.

2. Недостоверность оценки: Надежная стоимостная оценка для нематериальных активов гораздо более проблематична, т.к.:

(а) многие НМА создаются самой организацией, что означает, данные для оценки по аналогичным коммерческим сделкам (между независимыми участниками) отсутствуют; и (б) часто трудно связать определенные затраты на НМА и соответствующие им будущие доходы. В то время как приобретение НМА за плату не создает таких проблем для оценки, часто присутствует неопределенность по соответствующему сроку полезного использования для начисления амортизации.

ПБУ 14/2000 мало способствует инвесторам лучше оценивать этот аспект коммерческой деятельности предприятия. Некоторые критики утверждают, что НМА, созданные самой организацией, нужно учитывать не по первоначальной, а по справедливой рыночной стоимости. Но это потребует от компании осуществления значительных затрат. Наем оценщиков для определения стоимости нематериальных активов в текущих ценах может быть довольно дорогостоящим, так же как и предельно высоким может быть особый риск, принимаемый на себя исполнителями и аудиторами. Учитывая, что стоимость нематериальных активов может неограниченно колебаться с течением времени, пользователи финансовой отчетности могут воспринимать ранее отраженную стоимость как недостоверную или даже намеренно искаженную. Будут ли руководители компании и внешние аудиторы брать на себя дополнительную ответственность?

Принятие к учету (или просто раскрытие) НМА по текущей рыночной стоимости имеет, по крайней мере, два серьезных препятствия. Во-первых, определение стоимости активов в текущих ценах обременяет компанию, составляющую отчетность, новыми, невозмещаемыми издержками.

Во-вторых, недостаток объективного подтверждения стоимости (такого как сумма уплаченных денежных средств, в случае объединения компаний) потенциально подвергает руководителей компании и аудиторов повышенной ответственности, в случае если их оценки окажутся неточными.

3. В российских условиях, где под влиянием налоговых органов и их агрессивной политики в области получения реальной информации о финансовом положении предприятий бухгалтерский учет превратился в технический инструмент для определения налогооблагаемой базы.

Зависимость налогооблагаемой базы от правил учета неизбежно приводит к превалированию в учете налоговых норм и значительно снижает возможности (и заинтересованность) бухгалтеров в принятии ими объективных суждений в отношении классификации, оценки и признания фактов хозяйственной деятельности. Прямые отсылки в налоговых актах к статьям финансовой отчетности, а также балансовой стоимости активов приводят к сознательному искажению предприятиями соответствующих статей в учете и отчетности в целях выгодной для них корректировки налогооблагаемой базы.

Например, расходы по НИОКР учитываются на счете 08 «Вложения

во внеоборотные активы», а значит, увеличивают базу по налогу на имущество. Однако этот недостаток можно обойти. Дело в том, что критерии, определяющие, что относить к расходам на НИОКР, а что нет, достаточно расплывчаты. Поэтому, даже если вы осуществили затраты на НИОКР, вы всегда можете отнести их на внереализационные расходы, а не на расходы по НИОКР, обосновав это, например, тем, что результаты изобретения трудно продемонстрировать наглядно. Тем самым решаются сразу две задачи: не платится налог на имущество, и не ведется бухгалтерский учет расходов по НИОКР.

Итак, финансовые отчеты компаний, которые не умеют или не желают признавать нематериальные активы, больше не обеспечивают пользователей адекватной информацией для принятия компетентных решений. Такой дефицит информации, по нашему мнению, вызывает серьезные экономические последствия, и приводит в результате к недостаточной инвестиционной активности.

Простое представление заверенного годового финансового отчета не является достаточным условием для подотчетности. Быть подотчетным означает приводить причины и объяснения предпринятых действий; но годовой отчет редко дает объяснения и почти никогда не приводит причины.

Любой крупный финансовый отчет скрывает гораздо больше, чем показывает. На практике часто присутствует упрощенный подход к пониманию информационной базы финансового анализа НМА, который подразумевает использование в качестве таковой лишь финансовую (бухгалтерскую) отчетность.

Подобное ограничение и искажение информационной базы данных снижает качество финансового анализа НМА, и не позволяет получить объективную внешнюю оценку. Следовательно, необходимо проводить более глубокий анализ НМА с привлечением дополнительных внеотчетных данных. Источником таких дополнительных данных может стать добровольное раскрытие информации о нематериальных ресурсах в дополнительном приложении к годовому отчету.

В результате использования данных таких отчетов снижается негативное влияние статичности информации обязательной отчетности; изучение наряду с количественными (стоимостными) характеристиками качественных характеристик исследуемого объекта повышает качество выносимых аналитиком суждений по поводу экономического благополучия (неблагополучия) предприятия. Полученные в результате анализа данные подтверждают утверждение о том, что система финансового учета, основная цель которой заключается в отражении реальной экономической ситуации, не может быть жестко регламентирована на законодательном уровне, так как законодательство априори всегда отстает от изменений реальных условий хозяйственной деятельности.

Библиографический список

1. Perks, R. W., (1993). Accounting and society. London: Chapman Hall.
2. Tetlock, P.E., (1983). Accountability and complexity of thought. *Journal of Personality and Social Psychology* 45 (July): 74-83.
3. 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.
4. Weigold, M.F., and Schlenker B.R., (1991). Accountability and risk taking. *Personality and Social Psychology Bulletin* 17 (February): 25-29.
5. Gibbins, M., and Newton J.D., (1994). An empirical exploration of complex accountability in public accounting. *Journal of Accounting Research* 32 (Spring): 165 -186.
6. Hoffman. V.B., (1997). Accountability, the dilution effect, and conservatism in auditors' fraud judgments. *Journal of Accounting Research* 35 (Autumn): 227-237.
7. Kennedy, J., (1995). Debiasing the curse of laiwledge in audit judgment. *The Accounting Review* 70 (April): 249-273.
8. Mulgan, R., (1997). The process of public accountability, *Australian Journal of Public Administratioi*, March, pp. 25-36.
9. Jones, R. H., (1992). Tlie Development of Conceptual Frameworks of Accounting for the public Sector. *Financial Accountability and Management* 8 (4): 249-264.
10. Craighead, J. and I. Ilaitwick, (1997). The effect of CEO disclosure beliefs on the volume of disclosure about corporate earnings and strategy. Working paper, Concordia University, Montreal. QE
11. Entwistle, G., (1997). Managing disclosure: The case of research and development in knowledge-based firms. Ph.D. dissertation. University of Western Ontario.
12. Schipper, K., (1991). Commentary on analysts' forecasts. *Accounting Horizons* 5 (December): 105- 121.
13. Carnaghan, C.A., M. Gibbins, and S. Ikaheino, (1996). Managed financial disclosure: the interplay between accountability pressures. In *Accountabiliq: Power, Ethos and the Technologies of Managing* , ed. R. Munro and J. Mouritsen. London: International Thomson Business Press.