

**А.В.Бугаев**

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЫБОРА СПОСОБОВ ОЦЕНКИ  
ИМУЩЕСТВА И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ОРГАНИЗАЦИЙ В  
БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ**

*Научное издание*

**МИНСК 2016**

УДК 657.22:339.37

ББК 65.052

Б 90

Рецензенты:

Д.А.Панков, профессор, д.э.н., заведующий кафедрой бухгалтерского учета в Белорусском государственном экономическом университете;  
Jerry Mason, PhD, professor at Utah Valley University (Woodbury School of Business).

**Бугаев, А.В.**

Б 90 Теоретические основы выбора способов оценки имущества и обязательств организаций в бухгалтерском учете: Научное издание/А.В.Бугаев.- Минск: Регистр, 2016.- 60с.

**ISBN 978-985-6440-53-0**

Книга написана по результатам исследований проблем оценки имущества и обязательств коммерческих организаций для целей ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности.

Книга предназначена для научных работников, студентов вузов, аудиторов и бухгалтеров-экономистов.

**УДК 657.22:339.**

**ББК 65.052**

**ISBN 978-985-6440-53-0**

© 2016 Aliaksandr Buhayeu, Ph.D. All rights reserved. No part of this book may be used or reproduced in any manner whatsoever without written permission except in the case of brief quotations embodied in critical articles and reviews. For information contact Bugaev Scholar Press, 445 South 1230 West, Orem, Utah 84058, USA. E-mail:alexandr.bugaev@gmail.com

## Предисловие

Существующая литература по вопросам использования методов оценки имущества и обязательств в Беларуси связывает применение того или иного метода оценки в связи с изменением цен приобретения активов. Однако практически все публикации основываются на подходах действующего законодательства по бухгалтерскому учету, поэтому автор настоящего исследования не рассматривает в качестве самостоятельных работ, имеющих научное значение, изложение в специальной литературе различными авторами, но в свободной форме, содержания ряда нормативных правовых актов Беларуси. Теоретических же работ, которые бы устанавливали условия применения тех или иных способов оценки имущества (активов) и обязательств организации (фирмы) при различных обстоятельствах, практически в Беларуси нет.

В предлагаемой читателю книге излагается современный подход к выбору конкретного метода оценки имущества и обязательств для целей бухгалтерского финансового учета в Республике Беларусь, согласуемый с применяемыми методами оценки в IFRS & US GAAP. Результаты исследования получены на основе применения ряда положений экономической теории фирмы, в частности, анализа особенностей бизнес-моделей коммерческих организаций. Книга предназначена для исследователей и преподавателей, студентов университетов, аудиторов, бухгалтеров и экономистов.

## Об авторе

Александр Бугаев является профессором кафедры экономики Витебского государственного технологического университета. Он получил свою ученую степень (PhD) по бухгалтерскому учету и также аттестован как профессиональный аудитор. В дополнение к работе в Витебском государственном технологическом университете он занимается аудиторской практикой. Он является членом различных профессиональных и международных бухгалтерских организаций ряда западноевропейских стран и США. Профессор Бугаев является автором более 500 научных статей по бухгалтерскому учету, налогообложению, IFRS, налоговому планированию в ведущих научных и практико-ориентированных журналах Беларуси. В 2000 он был признан (по версии «Предпринимательской газеты») самым популярным автором по тематике бухгалтерского учета в Беларуси. В 2012 он был определен Государственным департаментом США стипендиатом – лауреатом программы Фулбрайта (Fulbright Exchange Scholar), и выполнял свои научные исследования в Университете Долины Юта (Орем) (Utah Valley University (Orem, State of Utah) в США. Результатом проведенных исследований Александром Бугаевым по программе Фулбрайта явилось издание его книги «Theory of income and capital and its application in practice: accounting aspects. US GAAP, IFRS & Belarus accounting instructions» в США на английском языке.

Это его 33 книга.

## БЛАГОДАРНОСТИ И ПРИЗНАТЕЛЬНОСТЬ

Несомненно, что любая книга пишется под влиянием на ее содержание различных лиц, высказывающих иногда крайне противоположные точки зрения и дающие иногда очень даже интересные комментарии. Поэтому часто крайне сложно выделить степень влияния каждого из них на этот процесс. Поэтому я хочу поблагодарить всех своих коллег – как из США, так и из Беларуси – которые содействовали мне в написании данной книги. Я очень признателен Donald E.Kieso, PhD, professor at Northern Illinois University, Jerry J.Weygandt, PhD, professor at University of Wisconsin-Madison и Terry D.Warfield, PhD, professor at University of Wisconsin-Madison за то, что вдохновили меня результатами своей деятельности на написание данной книги. Я признателен профессору, PhD Jerry Mason из Woodbury School of Business (Utah Valley University) за его комментарии и предложения по улучшению орфографии англоязычной части рукописи; независимому аудитору Игорю Н. Ковалевичу за его комментарии и предложения по улучшению содержания книги. Я хочу выразить мою огромную благодарность профессору, PhD Владимиру Л. Шарстневу, декану экономического факультета Витебского технологического университета, за моральную поддержку в написании книги.

Я также хочу поблагодарить своих рецензентов за их комментарии и предложения, которые позволили успешно завершить настоящую книгу:

Дмитрия Панкова, профессора, д.э.н., заведующего кафедрой бухгалтерского учета в Белорусском государственном экономическом университете;

Jerry Mason, PhD, professor at Utah Valley University (Woodbury School of Business).

## Введение

Бухгалтерский учет себя всегда будет несовершенным, так как человек несовершенен. Поскольку на протяжении всей своей истории он был не в состоянии разрешить следующие практические проблемы:

- распределение затрат;
- признание дохода; а также
- оценку активов и обязательств.

Поэтому в предлагаемом исследовании мы сделаем попытку разрешить одну из таких проблем бухгалтерского учета, а именно, определиться с выбором способов оценки имущества и обязательств коммерческой организации (далее – фирмы) в конкретных ситуациях. Поскольку сам бухгалтерский учет, как наука и как практика, не был в состоянии дать ответ на поставленный вопрос, возникла необходимость в проведении междисциплинарного исследования на стыке различных научных дисциплин. Методом проб и ошибок была выявлена возможность обоснования выбора способа оценки имущества и обязательств фирмы на основе ряда подходов экономической теории.

Экономика и бухгалтерский учет иногда рассматриваются как два несовместимых взгляда на деятельность организации. И неудивительно: бухгалтерский учет считает новые деноминированные копейки, ну а у экономистов предпочтение отдается их миллионам. В какой степени бухгалтерский учет подвержен проникновению новых идей из других отраслей знаний, и которые могут реализоваться на практике. Если уважаемый читатель думает, что современный бухгалтерский учет основывается на более чем 500-летней давности модели итальянского монаха, францисканца Луца Pacioli (кстати, тоже не бухгалтера), то он глубоко ошибается. Кроме, наверное, Беларуси с Северной Кореей и Кубой, в странах с рыночной экономикой предприятия не измеряют всю свою прибыль как разницу между суммой продаж и понесенными расходами: для этого используется понятие полного дохода (или совокупной прибыли, согласно белорусскому законодательству). А это воплощенная в бухучет идея Дж.Хикса (1946), который был экономистом, но никак не бухгалтером. Ведь изначально бухгалтерский учет основывался на исторической (первоначальной) оценке имущества и обязательств предприятия. И это была идея экономистов, чей полет фантазии всегда выходит за рамки отдельного предприятия на уровень глобальной экономики, не меньше (не те для них масштабы, видите ли), попробовать вести учет имущества в рыночной оценке. Ну а предложение измерять имущество по средневзвешенной является результатом практической деятельности математиков в адаптации компьютерных программ под свои математические способности (легче уж рассчитать средневзвешенную цену, чем ломать голову над учетом активов по цене их приобретения).

Таким образом, экономические науки, включая и экономическую теорию, являются ценным источником знаний для обсуждения учетных проблем, как для того, чтобы защитить существующие подходы и взгляды на отдельные аспекты бухгалтерского учета, так и для обоснования новых.

В предлагаемом исследовании используются термины «фирма» и «бизнес», которые будут рассматриваться как взаимозаменяемые. На практике, фирма как юридическое лицо в различных организационно-правовых формах может осуществлять различные виды деятельности. В равной степени, фирма, организованная как группа компаний, может использовать множество различных юридических лиц для занятия тем, что составляет основной вид ее деятельности. В предлагаемом исследовании будет уделяться внимание в первую очередь на суть операций, а не на их правовую форму.

Это не вовсе не означает, что правовая форма сделок не имеет никакого отношения, напротив, это является очень актуальным для бухгалтерского учета. Для понимания потенциальной значимости теории фирмы именно суть договоренностей будет определяющей.

В предлагаемом исследовании будет рассмотрена сущность экономической теории фирмы и установлено, какие же идеи из данного, абсолютно неизвестного ни широкому читателю, ни узким специалистам Беларуси в области экономики (не говоря уже о бухгалтерском учете) направления экономической науки можно позаимствовать для целей теоретического и практического бухгалтерского учета.

## Содержание

Введение.....	6
<b>1 ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ФИРМЫ В КОНТЕКСТЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....</b>	<b>9</b>
1.1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ.....	9
1.2 КЛЮЧЕВЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ТЕОРИИ ФИРМЫ.....	12
1.3 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ И ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....	22
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ.....	23
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И БИЗЕС-МОДЕЛИ.....	24
<b>2 ПРИМЕНЕНИЕ ПОЛОЖЕНИЙ ТЕОРИИ ФИРМЫ К ОЦЕНКЕ ИМУЩЕСТВА И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ.....</b>	<b>31</b>
2.1 ИСТОРИЧЕСКАЯ СТОИМОСТЬ (ФАКТИЧЕСКАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ).....	34
2.2 ВОССТАНОВИТЕЛЬНАЯ (ВОЗМЕЩАЕМАЯ ИСТОРИЧЕСКАЯ) СТОИМОСТЬ.....	36
2.3 СПРАВЕДЛИВАЯ СТОИМОСТЬ (Fair value).....	43
2.4 ПОДХОД АЛЬТЕРНАТИВНЫХ СПОСОБОВ ОЦЕНКИ.....	46
2.5 БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ИЛИ ЖЕ ОТЧЕТ О ПРИБЫЛИ И УБЫТКАХ.....	53
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	54
БИБЛИОГРАФИЯ.....	56



# 1 ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ФИРМЫ В КОНТЕКСТЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

## 1.1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ

Есть целый ряд конкурирующих теорий фирмы в экономической науке. Мы рассмотрим положения только ряда из них, имеющих в первую очередь отношение к оценке имущества и обязательств в финансовой отчетности.

Положения теории фирмы резко контрастируют с большей частью положений экономической теории, которая предполагает мир совершенной конкуренции, где:

- Есть рынки для всех товаров, с неограниченным количеством покупателей и продавцов, желающих совершить сделки по рыночной цене.
- Все сделки есть рыночные сделки.
- Существует вся необходимая и идеальная информация, и нет неопределенности в отношении будущего.
- Там нет никакого мошенничества или обмана.
- Там нет транзакционных издержек.

Из приведенных нами предположений экономической теории, вытекают и другие особенности такого совершенного мира:

- Там нет иного дохода (прибыли), кроме рыночной ставки доходности капитала, и нет убытков.
- Фирмы не ведут никакой деятельности внутри самой фирмы.
- Там нет необходимости для финансовой отчетности.

Предположения, столь необходимые для описания мира совершенной конкуренции, являются полезными абстракциями в экономике, но они не помогают нам понять важные особенности реального мира экономики, в котором существует неопределенность везде, а значительная часть экономической деятельности происходит внутри фирм; большая часть экономики посвящена транзакционным издержкам, а рынки и информация являются далекими от совершенства, и потребность в финансовой отчетности действительно существует. Теория фирмы помогает нам понять этот другой мир.

С основными положениями мира совершенной конкуренции контрастируют и некоторые другие ключевые положения из теории фирмы:

- Ожидания фирм в отношении оценки входящих потоков имущества всегда являются более оптимистичными по сравнению с ожиданиями рынков, которые и определяют цены этих входящих потоков.

- В важном отношении организация экономической деятельности в рамках фирм создает альтернативу именно рынкам (хотя фирмы и рынки также дополняют друг друга).

- Есть много форм деловых отношений, которые обеспечивают промежуточные формы организации бизнеса как нечто среднее между организацией всей деятельности только в рамках фирмы и организацией деятельности путем приобретения имущества только через рынки.

- Выбор наиболее подходящей формы организации в любом случае в конечном счете основывается на сравнении соответствующих затрат по сделке.

- Учет можно рассматривать как способ сокращения издержек по сделке. Он делает это, главным образом, сокращением расходов на получение информации и мотивацией поведения.

Два ключевых вопроса оценки имущества и обязательств для целей финансовой отчетности, которые возникают из теории фирмы:

- Если активы используются или создаются в рамках фирм, а не обменены посредством сделки на рынке, то рыночные цены на активы в таком случае будут менее приемлемы для целей финансовой отчетности.

- Даже если и существуют рыночные цены для оценки имущества, то почему именно они должны обеспечить наиболее полезную оценку для активов, которые на самом деле не обмениваются, но используются только внутри самой организации?

Как и в других секторах экономической науки, применительно к теории фирмы существует целый ряд конкурирующих концепций. В этой главе рассмотрим наиболее важные из таких теорий, в первую очередь, уделяя внимание именно тем аспектам, которые в конечном итоге могут иметь отношение к оценке имущества и обязательств в финансовой отчетности.

Часто экономисты называют все предприятия «фирмы», независимо от видов деятельности и секторальной принадлежности. С этой точки зрения, человек также в таком случае может рассматриваться как фирма. Тем не менее, сам термин «фирма» настолько широк, что иногда непонятен вообще его практический смысл (что это – бизнес, предприятие, организация определенной или же неопределенной организационно-правовой формы и т.п.).

Теория фирмы в экономике фокусируется на фирмах в более узком смысле. В первую очередь она пытается объяснить масштабы фирмы, а именно, степень вертикальной интеграции последовательных этапов производства и распределения товаров и услуг.

При объяснении размера фирм, экономисты исходят из предположения, что фирмы и рынки являются, в некотором смысле, альтернативными. Например, производитель автомобилей, как правило, покупает у внешних поставщиков большинство компонентов автомобиля, а затем собирает автомобили. Однако производитель может и сам производить все компоненты.

Как только производитель начинает процесс закупки компонентов, он вовлекается в деятельность на рынке и становится стороной по сделкам с другими участниками рынка, или другими фирмами.

Если он начинает производить свои собственные компоненты, то с этого времени он предпочитает не участвовать в деятельности на рынке. И в этом случае внешняя рыночная сделка становится внутренней операцией. Именно поэтому внутренняя деятельность фирмы и ее деятельность на рынке являются альтернативными. Экономические теории фирмы стараются объяснить, почему фирма решает расширить или ограничить сферу своей деятельности в любом направлении по всей цепочке поставок. Один из подходов подчеркивает затраты на рыночную деятельность. К ним относятся затраты на поиск поставщиков, определение качества их продукции (будь то товары или услуги), установление договорной цены, а также составление и обеспечение соблюдения контрактов. Такие расходы могут привести к тому, что будет существенно дороже заключить сделки с поставщиком на рынке, чем самому произвести необходимый компонент или услугу.

Некоторые другие факторы, регулирующие размер деятельности фирмы:

- налоговые соображения;
- ограничение ответственности; а также
- законодательные ограничения.

Тем не менее, в то время как экономисты признают важность этих факторов на практике - в частности, при определении количества и размеров юридических лиц - они не считают их существенными для теории фирмы.

Ранние работы по теории фирмы в области экономики появились в 1920-е и 1930-е годы, и в это время экономисты, писавшие о фирмах, как правило, делились на две школы:

- «эмпирическую» школу, которую мало волновало или которая даже не принимала во внимание общие и абстрактные принципы экономического поведения; а также
- 'теоретическую и дедуктивную школу, которая в меньшей степени основывалась на фактическом материале и даже подчеркивала, что наука не должна смотреть на все чисто с практической точки зрения. 8

Хотя экономисты второй школы создали и до сих пор развивают теорию фирмы, тем не менее, заинтересованные в практическом применении специалисты смотрят на нее как на нечто курьезное. Поскольку это есть теория фирмы в условиях совершенной конкуренции.

Теория фирмы стремится объяснить, как и почему существуют фирмы, которые осуществляют свою внутреннюю деятельность, и в чем состоит природа такой деятельности.

## 1.2 КЛЮЧЕВЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ТЕОРИИ ФИРМЫ

Frank Knight, в своей работе *Risk, Uncertainty, and Profit* (1921), дает объяснение понятию фирмы с точки зрения предпринимателя как руководителя наемного персонала, рискующего в условиях неопределенности. Он указывает на то, что в одном важном аспекте предприниматель всегда полагает, что он мудрее, чем рынок. Он тот, кто считает, что «он может произвести и продать товары и услуги, приносящие больший доход, по сравнению с другими лицами, которые устанавливают цены и думают таким путем получить больший доход, и кто начинает претворять такое убеждение на практике».

Если рынок разделяет ожидания предпринимателя, то цена на товар будет повышаться до точки, в которой его предполагаемая прибыль упадет до рыночной ставки отдачи (возврата) на капитал (market rate of return on capital). Отсюда следует, что с точки зрения фирмы ожидаемая цена на продаваемые ею товары всегда будет отличаться от рыночной цены. Такие различия в точке зрения существуют именно из-за наличия неопределенности.

Ronald Coase, в своей работе 'The nature of the firm' (1937), обращает внимание на различие между фирмами и рынками как альтернативными формами организации экономики. Он определяет фирму как «систему отношений, которая начинает существовать, когда направление ресурсов зависит от предпринимателя» («as 'the system of relationships which comes into existence when the direction of resources is dependent on an entrepreneur'»), и объясняет, что: "Вне фирмы, движение цен производителя координируется через серию биржевых операций на рынке. Внутри фирмы, эти рыночные операции исключаются, и вместо сложной структуры рынка с его биржевыми сделками появляется предприниматель-координатор, который и направляет производство». Таким образом, «отличительной чертой фирмы является замена механизма ценообразования».

Суть объяснения Coase о том, почему фирмы предпочитают не участвовать в рыночных сделках, состоит в том, что использование ценового механизма имеет свою стоимость. Такие затраты называются «затраты по сделке» (или трансакционные затраты).

Что это затраты? Coase описывает их:

- затраты на "установление релевантной цены";
- расходы на «заключение отдельного договора для каждой операции обмена»; а также
- проблемы идентификации в рамках долгосрочного контракта - например, для трудового - кто конкретно потребуется для фирмы.

Таким образом, фирмы существуют только лишь потому, что они не несут трансакционных затрат на рынках. Но фирмы также несут расходы

при проведении операций внутри самой фирмы. И чем больше размер деятельности предпринимателя, тем больше ошибок он может совершить. Масштаб деятельности фирмы, то есть, пределы ее вертикальной интеграции, как правило, определяется следующими факторами:

- издержками рыночных сделок с одной стороны, и
- расходами на осуществление внутренних операций и предпринимательскими ошибками, с другой стороны, и
- принимая во внимание эффект конкуренции, расходами у конкурирующих фирм на внутренние сделки и предпринимательские ошибки.

Проблемой фирмы является поэтому «по существу, выбор договорного соглашения», и ключевой вопрос здесь в том, в какой форме организации могут совершаться сделки дешевле. Подход Coase придает экономике транзакционных издержек центральное значение в теории фирмы. Стоит отметить по этому случаю, что сам термин «транзакционные издержки» в экономике является достаточно широким понятием, который включает в себя в т.ч. и стоимость организации.

Oliver Williamson в своих работах - *Markets and Hierarchies* (1975), *The Economic Institutions of Capitalism* (1985), и ряде других, охватывающих более 40 лет исследовательской деятельности, развивает далее основные подходы Coase. Он описывает фирму как форму «иерархии», и его основное отличие от подхода Coase состоит в существовании различий между иерархией и рынками как альтернативными формами «управления», а не между фирмами и рынками.

Williamson выделяет три характеристики сделок, которые определяют их форму «управления»:

1. Степень, в которой инвестиции (активы) связаны с конкретными транзакциями (сделками) (далее – специфические активы. –Б.А.В.). Под связанными с транзакциями активами (инвестициями) понимаются такие, которые привязаны к конкретной сделке или виду сделки. Например, если посредник (продавец) покупает технологическое оборудование для конкретного клиента, и это оборудование никакого другого покупателя не интересует, то такая инвестиция (активы) должна рассматриваться как связанная с конкретной сделкой. При осуществлении таких сделок фирма является достаточно уязвимой, поскольку после осуществления покупки такие активы могут быть и не проданы неограниченному количеству покупателей.

Поэтому фирма находится в какой-то степени под контролем другой стороны по сделке, которая впоследствии может попытаться использовать уязвимость фирмы в переговорах по цене сделки.

Интеграция деятельности инвестируемой фирмы и другой стороны по сделке в рамках одной интегрированной фирмы - и, в этом отношении, заменяющей рынок - это одно из возможных решений такой проблемы.

2. Частота обмена. Создание организации в составе нескольких фирм является делом дорогостоящим, поэтому именно частота обмена активами, которая позволяет распределять фирменные затраты на несколько сделок, делает более вероятным, что, в случае осуществления сделок со специфическими активами решение о создании организации в виде одной фирмы будет принято.

3. Неопределенность. Если не было неопределенности в отношении будущего, фирма, осуществляющая такие специфические инвестиции, могла бы диктовать условия контракта с другой стороной по сделке.

Но часто возникают сомнения, которые делают невозможным указать все договорные условия заранее, и в этом случае более всего вероятно, что решение проблемы будет состоять в создании новой организации в рамках одной фирмы.

Williamson указывает дополнительные причины того, почему фирмы не полностью вытеснят рынки. В том случае, когда фирмы большей степени используют произведенные товары или услуги для собственных целей, чем для предложения на рынке:

- Менеджеры склонны переоценивать свою способность справляться с проблемами.
- Фирмы, как правило, более снисходительны к внутренним неудачам, чем к неудачам на рынке, и в меньшей степени склонны поощрять персонал за успехи внутри предприятия, чем за результаты работы на рынке.
- Внутренние решения, как правило, являются более политизированными.

Там, где могут быть созданы работающие рынки, они, как правило, предпочтительнее вертикальной интеграции фирмы: «Когда ... конкурентная поставка становится возможной, результаты собственного производства ... не склонны быть по наименьшей цене». Фирма является лучшей формой управления "только" для тех ситуаций, когда есть проблемы со стандартными формами рыночного обмена, но таких ситуаций все больше.

Некоторые более поздние исследования подчеркивают интересные различия между странами в том, как в них организована экономическая деятельность. Например, Bengt Holmstrom and John Roberts, в своей работе 'The boundaries of the firm revisited' (1998), проанализировали различия в деловой практике между Японией и США. Они проявляются, прежде всего, в культурных и институциональных отличиях. Затраты по сделке поэтому варьируют между странами, и приводят к разным ответам на вопрос о том, как организована экономическая деятельность в этих странах.

Ключевым вопросом в этом отношении является доверие, которое является одновременно более необходимым и более вероятным именно там, где существуют долгосрочные отношения между участниками рынка.

В том случае, когда обе стороны доверяют друг другу:

- проблема с операциями со специфическими активами, скорее всего, будет решена удовлетворительно посредством договоренности между фирмами. Каждая из сторон будет доверять другой, чтобы не использовать в своих интересах слабость в ее позиции на переговорах, созданной спецификой ее инвестиционной деятельности; а также

- проблема неопределенности также, более вероятно, будет решена удовлетворительно с помощью переговоров между фирмами. Каждая сторона будет доверять другой, чтобы гибко реагировать на непредсказуемые изменения в обстоятельствах, и каждая из них будет ожидать быть соответствующим образом вознагражденной за такие действия.

Другие последние исследования также говорят о том, как изменения с течением времени влияют на организацию экономической деятельности.

Например, в своей работе *The Modern Firm* (2004), John Roberts утверждает, что в современной производственной фирме вертикальная интеграция стала менее привлекательной, чем раньше, потому что, среди прочего:

- производство оборудования стала более гибким, поэтому стало меньше осуществляться сделок со специфическими активами;

- фирмы формируют долгосрочные, доверительные отношения друг с другом;

- снижение расходов на коммуникации облегчают связь с внешними покупателями и поставщиками; а также

- большее разнообразие и переменчивость вкусов потребителей требует большей гибкости, которая лучше всего достигается без вертикальной интеграции.

Armen Alchian and Harold Demsetz, в своей работе «Production, information costs, and economic organization» (1972), подчеркивают, что в публичных компаниях власть акционеров, как правило, осуществляется за счет продажи своих акций новым владельцам, которые считают, что они смогут лучше использовать имущество (активы) компании, чем существующие менеджеры.

Eugene Fama, в работе 'Agency problems and the theory of the firm' (1980), усиливает такой подход новыми аргументами. Рассматривая фирму как просто «набор отношений между факторами производства» (a set of contracts among factors of production), он предполагает, что следует «отбросить в сторону ... презумпцию того, что корпорация имеет владельцев в любом значимом смысле этого слова». Провайдеры капитала представляют собой всего лишь одну из договаривающихся сторон с фирмой. Они владеют капиталом, но они не владеют самой фирмой: "владение фирмой является несоответствующим понятием".

Согласно Fama, владельцы капитала фирмы не должны тратить свое время на глубокое изучение деятельности фирмы: «Портфельная теория

говорит нам, что оптимальный портфель для любого инвестора, вероятно, будет диверсифицирован по ценным бумагам многих фирм. Так как он держит ценные бумаги многих фирм именно для того, чтобы избежать зависимости своего благосостояния от деятельности одной фирмы, индивидуальный владелец ценных бумаг в целом не имеет особого интереса в личном контроле за деталями деятельности любой фирмы».

Индивидуальный владелец ценных бумаг поэтому "не заинтересован в ... непосредственном контроле менеджмента любой отдельной фирмы". Напротив, его "большой интерес" состоит "в существовании рынка капитала, который эффективно воздействует на цены ценных бумаг фирмы".

Michael Jensen and William Meckling, в своей работе 'Theory of the firm: management behavior, agency costs and ownership structure' (1976) отмечают, что «агентские издержки возникают в любой ситуации, связанной с корпоративными (совместными) усилиями», и, поскольку фирма является по существу «связующим звеном для множества договорных отношений между людьми», агентские проблемы являются эндемичными для фирмы. Их анализ фокусируется на том, как агентские проблемы могут помочь объяснить такие вопросы, как:

- степень, в которой компания финансируется за счет заемного или акционерного капитала;
- почему фирмы в некоторых отраслях, как правило, управляются своими владельцами, а также
- почему фирмы будут на добровольных началах предоставлять акционерам и кредиторам бухгалтерскую отчетность и проводить независимый аудит.

Последний пункт представляет наибольший интерес для целей исследования. По существу, фирмы будут добровольно предоставлять акционерам и кредиторам проверенную независимыми аудиторами бухгалтерскую отчетность, так как это снижает расходы на мониторинг, связанный с договорными отношениями между перечисленными сторонами. Это не просто вопрос предоставления достоверной информации. Оценка для целей бухгалтерского учета также могут быть использованы для ограничения или наоборот, осуществления следующих операций: ограничить дивиденды, например, или реализовать права владельцев облигаций. В этом смысле, бухгалтерский учет и аудит являются вспомогательными средствами для эффективного контроля исполнения заключенных контрактов между сторонами, и такой контроль будет снижать операционные расходы.

Coase писал, что «конечно, невозможно нарисовать четкую линию, устанавливающую границу существования или не существования фирмы», и последующие авторы по теории фирмы подхватили эту точку зрения.

George Richardson в своей работе 'The organisation of industry' (1972), обращает внимание то, что трудно сказать, где заканчивается одна фирма и начинается другая. Номинально отдельные фирмы вступают в отношения



друг с другом, что означает, что они в какой-то степени, возможно, и даже очень сильно взаимозависимы. Например, поставщик может в значительной степени зависеть от конкретного покупателя и / или наоборот. Поставщик может ожидать долгосрочных отношений со своим покупателем и высказывать ту же готовность реагировать на изменение требований покупателя, по аналогии отношений между работником и с работодателем. Согласно Jensen Meckling, "попытка различить что есть «внутри» фирмы от того, что есть «вне» фирмы», является бессмысленной или же дает крайне мало. Существует же в реальности только множество сложных отношений".

Benjamin Klein, Robert Crawford and Armen Alchian, в своей работе 'Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process' (1978) утверждают, что "обычно резкие различия между рынками и фирмами могут иметь несущественное аналитическое значение для проводимых исследований. Уместный экономический вопрос, с которым мы сталкиваемся, состоит в том, "какие виды контрактов используются для каких видов деятельности, и почему? "

Анализ, проведенный Williamson также показывает, что различие между фирмами и рынками не всегда бывает ясным. В самом деле, он уделяет большое внимание многочисленным промежуточным формам отношений, где «управление» не осуществляется ни у одной из фирм на стандартных договорных условиях. «Фирмы» и «рынки», следовательно, являются концами спектра возможностей, а не всегда четко различающихся, взаимоисключающих вариантов.

Steven Cheung, в работе 'The contractual nature of the firm' (1983), также подчеркивает ограниченность различия Coase's между фирмой и рынком. Он указывает на то, что, когда деятельность перенесена во внутрь фирмы, а рынок в такой же степени был "вытеснен", на самом деле рынок на самом деле не вытеснили вообще. Просто происходит замена одного набора рыночных сделок другим. Например, если производитель решает перевести производство компонента на саму фирму, хотя это и будет "заменяющий" рынок для поставщика этого компонента, он все равно будет должен заключить сделки на других рынках, для получения необходимых ресурсов для изготовления компонента, в том числе на рынке труда (рынок для сотрудников). Выбор между фирмой и рынком в действительности представляет собой выбор контрактов между фирмой и альтернативными наборами рынков.

Центральная идея Coase состоит в том, что фирмы и рынки представляют собой в каком-то смысле альтернативы, но разные авторы справедливо подчеркивают весьма ограниченную доказательную основу утверждения Coase о том, что они являются альтернативными. На самом деле, фирмы и рынки сосуществуют и взаимно зависимы. Там, где фирмы «замещают» рынок, они делают это, заключая в качестве альтернативы

целый ряд рыночных контрактов. Мы в большей степени склоняемся к описанию фирмы Jensen a Meckling как 'связующего звена для множества отношений между отдельными лицами на основе контрактов.

Вывод Knight о том, что предприниматель всегда считает, что он может победить рынок, является потенциально важным для финансовой отчетности. Это означает, что для успешного бизнеса, собственные ожидания фирмы от оценки стоимости имущества на входе системы будут превышать аналогичные оценки рынка (даже после того, как был создан резерв на стандартную норму прибыли на вложенный капитал). Это может иметь отношение к обсуждению учета по справедливой стоимости, которая иногда рассматривается как способ отражения стоимости бизнеса, а иногда и как способ отражения рыночных цен на счетах. Последнее проистекает из точки зрения Knight о том, что невозможно делать одно и то же одновременно.

Cheung и другие авторы подчеркивали, что невозможно дать точное определение тому, что такое фирма, и, как ни странно это кажется, именно это и не имеет значения для теории фирмы. Поэтому и не ясно, что сама теория фирмы может предложить бухгалтерскому учету для решения такой бухгалтерской проблемы, как: что должны быть включено или исключено при подготовке консолидированных отчетов?

Как экономика, так и бухгалтерский учет сталкиваются с теми же неудобными явлениями – предприятия осуществляют экономическую деятельность посредством различных отношений, между которыми не существует четких границ.

Бухгалтерский учет для практических целей вынужден решать, что должна содержать финансовая отчетность, а что должно оставаться за ее рамками.

Экономистам следует просто принять такую точку зрения, что сама финансовая отчетность может как содержать, так и не содержать полезную информацию для них.

Мы приводили ранее аргументы некоторых экономистов об ограничениях управления деятельностью фирмы со стороны акционеров. Такие идеи могут быть приняты во внимание для поддержки подхода к вопросам конкретного содержания отчетности для случаев, когда владельцы и управляющие компаний, акции которых котируются на бирже, не совпадают. По сути, аргумент состоит в том, что акционеры в таких обстоятельства не могут осуществлять непосредственное управление предприятиями. Они могут только осуществлять управление косвенно, через угрозу действующим менеджерам, что они могут продать свои акции третьей стороне, которая возьмет на себя управление компании, уволив таких менеджеров.

В таких условиях решениями акционеров являются все инвестиционные решения. Единственное решение, которое они могут принять, это стоит ли продавать свои акции и по какой цене.

При таком подходе практически нет никакого смысла искать или устанавливать различие между бухгалтерской информацией (которая имеет инвестиционную цель) и бухгалтерской информацией (предназначенной для стратегического управления), поскольку на практике у владельцев нет никаких иных прав, кроме права продать свои акции.

Мы не собираемся обсуждать достоинства или недостатки такой точки зрения исследователей. Но даже если мы согласимся с ее справедливостью, то она применяется только тогда, когда:

- существует четкое разделение между владением и управлением предприятием ;
- акции компании обращаются на открытом рынке; а также
- это практически невозможно для недовольных владельцев заменить действующих управленцев новыми менеджерами.

Все, связанное с бухгалтерским учетом и основывающееся на данном аспекте экономической теории, не будет применяться обязательно, когда вышеперечисленные условия не выполняются.

Другим возможным последствием применения теории фирмы с точки зрения рассматриваемого аспекта является то, что каждое из этих отношений имеет важное значение для успеха фирмы, и внешняя отчетность фирмы должна отражать все из них, а не только некоторые (например, отношения между менеджерами и инвесторами). А это определяет содержание отчетности с точки зрения заинтересованных в ней сторон.

Теория фирмы играет важную роль в объяснении обстоятельств, при которых фирмы являются предпочтительней рынков. Если мы посмотрим на результаты анализа Williamson, то фирма, скорее всего, будет более предпочтительной формой управления, чем больше конкретных инвестиционных транзакций (сделок) она будет осуществлять. Но там, где сделки могут быть стандартизированы, рынок, вероятно, будет более предпочтителен, чем фирмы. Итак, там, где все компоненты стандартизированы, то есть, для производства различных продуктов, как правило, используют аналогичные или даже идентичные составляющие, рынок, вероятно, будет лучшей формой организации. В свое время был сделан очень интересный вывод: «Глобализация продвинулась особенно быстро в электронике, потому что в ней действует множество стандартов. Это сделало более легким передачу на аутсорсинг производство стандартных компонентов более дешевым специализированным производителям из цепочки по вертикали».

Поэтому стандартизация является существенным фактором в оказании помощи, чтобы сделать рынки работающими. И контраст между особенными и стандартизованными видами имущества (активов) является потенциально значимым для финансовой отчетности, так как он подразумевает разницу в наличии рыночных цен. Рынки и рыночные цены появляются там, скорее всего, где имущество является стандартизированным и взаимозаменяемым, и

рынок менее вероятен там, где такое имущество является специализированными или оригинальным.

Возвращаясь к примеру с производителем, когда он делает свои собственные компоненты и эти компоненты, по существу, идентичны тем, которые купили бы на рынке у других производителей, рыночная цена на такие компоненты может быть вполне объяснимой, если фирма устанавливает свои внутренние цены.

Если же производитель делает свои специфические компоненты, то рыночные цены вряд ли будут доступны и в любом случае, будут менее актуальны. При этом не упускайте из виду, что конечной целью фирмы является продажа товаров или услуг на рынке посредством внешних сделок (операций) и, следовательно, она должна придерживаться (ну, по крайней мере, принимать во внимание) рыночные цены при осуществлении этих конечных сделок.

Тем не менее, ситуация, когда один производитель делает свои собственные компоненты, а другие производители покупают их, вряд ли будет стабильнее ситуации, где компоненты по существу идентичны. Либо рыночное решение, либо собственное производство окажется наиболее эффективным для фирмы в целом. Но, так как рынки развиваются, всегда будет существовать временная разница между одними фирмами и другими, поскольку рынки определяют, кто лучше всего работает в меняющихся обстоятельствах.

Долгосрочные отношения между фирмами могут также повлиять на цены рыночных сделок. Цены могут снижаться, отражая ожидания будущих выгод, которые будут получены исходя из условий договора со второй стороной по сделке.

Или же они могут возрасти с учетом последних положительных обстоятельств. В любом случае, такие цены сделок на рынке не будут соответствовать ценам, которые были бы установлены по сделкам между полностью независимыми фирмами без истории взаимоотношений между ними или же ожиданием продолжения установленных ранее отношений.

Затраты на ведение бухгалтерского учета является частью затрат по сделке. Но такие затраты осуществляются именно с целью сокращения других операционных издержек - как издержек по сделкам на рынках, так и затрат договаривающихся сторон в рамках одной фирмы. Внешняя отчетность - финансовая отчетность - сокращает операционные расходы в основном тремя способами:

- Она снижает затраты на получение информации. В отсутствие финансовой отчетности менеджеры должны найти какой-то другой способ передачи информации о состоянии бизнеса заинтересованным сторонам, и пользователям придется найти какой-то другой способ получения такой информации. Эти альтернативы являются предположительно менее полезными или более дорогостоящими, чем составление финансовой

отчетности; в противном случае финансовая отчетность не развивались бы в условиях рыночной экономики. На практике финансовая отчетность и другие источники информации о бизнесе сосуществуют, в какой-то степени конкурируя и дополняя друг друга.

- Она снижает затраты на сдерживающие поведение. Например, в некоторых странах существуют ограничения по распределению прибыли.<sup>18</sup>

- Она снижает затраты на мотивирующее поведение. Например, система стимулирования менеджеров иногда включает в себя заработную плату, рассчитываемую на основании информации о прибыли.

Приведенные три положения не являются вечными истинами. Они являются всего лишь результатом наблюдения того, как финансовая отчетность используется на практике. Но если финансовая отчетность дает ненужную или недостоверную информацию или становится слишком дорогой, пользователи будут полагаться на другие источники вместо такой информации. И они могут найти альтернативные способы сдерживания и мотивации поведения. Например, если статья "реализованная прибыль" в финансовой отчетности начинает рассматриваться как неинформативной или перестает давать достоверную информацию, пользователи начнут пользоваться другими статьями для оценки деятельности предприятия и для других целей. Так, если отчетная прибыль становится слишком легко искажаемой, то такой показатель не будет использоваться в качестве базы для расчета вознаграждения данной категории персонала.

Некоторые характеристики, следовательно, могут сделать финансовую отчетность более или менее полезной для различных целей. Например:

- Проверимость информации может иметь важное значение, поскольку это повысит степень доверия к такой информации.

- Мотивы тех, кто составляет отчетность (т.е. менеджеров), возможно, должны быть приняты во внимание.

Они могут быть, как ожидается, иметь склонность в сторону предоставления в отчетности положительной информации и утаивания негативной.

Это может увеличить ценность более консервативного подхода к составлению финансовых отчетов.

- Хотя информация финансовой отчетности может стать полезным инструментом для мотивации менеджеров, это также повышает стимулы для манипуляций этой отчетностью.

- Надежная информация в финансовой отчетности может повысить доверие участников рынка в целом, и таким образом снизить затраты на сделки на рынках (например, если поставщики могут полагаться на финансовую отчетность покупателей, а последние также могут полагаться на финансовую отчетность поставщиков).

Приведенный перечень не претендует на полноту. Перечень качественных характеристик информации в финансовой отчетности самих

разработчиков такой отчетности является актуальным, но, на наш взгляд, несколько более ограниченным, чем те вопросы, которые мы только что подняли, поскольку вовсе не принимается во внимание мотивация менеджеров, или, информационные потребности всех остальных потребителей, кроме инвесторов в отдельных фирмах.

### **1.3 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ И ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

Экономисты и бухгалтеры часто смотрят на одно и то же событие или факт хозяйственной деятельности совершенно по-разному. Например, для бухгалтеров является важной статья «остаточная стоимость основных средств», в то время как для экономистов такой показатель в большинстве случаев не представляет интереса.

Тем не менее, те, кто участвует в дебатах по проблемам финансовой отчетности, часто обращают внимание на идеи из различных отраслей экономических знаний, либо для отстаивания подходов уже существующей практики финансовой отчетности, или же пытаются убедить своих коллег в совершенно новых подходах к бухгалтерскому учету с помощью таких новых идей.

Так, новые теории доходов и капитала ряда экономистов (например, Дж.Хикс, 1946) повлияли на сам подход к измерению доходов в бухгалтерском учете (дебаты по измерению доходов на основе полного (совокупного в терминологии Минфина РФ) дохода).

Финансовая экономика нашла свои собственные аргументы в пользу справедливой стоимости.

Теория агентских соглашений была использована для защиты бухгалтерского консервативного подхода к вопросам оценки имущества.

Ряд положений экономической теории регулирования и информационной экономики, экономики поведения, использовались различными авторами для поддержки или же опровержения существующей практики бухгалтерского учета и подходов к составлению финансовой отчетности.

Однако существует ли предел заимствования знаний и подходов ряда экономических наук для целей бухгалтерского учета? Не окажется ли на определенном этапе такого заимствования, что бухгалтерский учет был непреднамеренно уведен в сторону, совсем в другом направлении, уйдя от решения своей основной задачи? Нет ли вероятности того, что бухгалтеры, как образно выразился Keynes, могут стать непреднамеренно «рабами неких покойных экономистов» ('the slaves of some defunct economist')? Ведь, в

конечном счете, главным является то, какой подход к финансовой отчетности будет производить наиболее полезную информацию для потребителей такой информации.

Именно в этом направлении мы и попробуем посмотреть на экономическую теорию фирмы с тем, чтобы определиться, какие идеи для целей развития бухгалтерского учета можно позаимствовать.

Существует несколько аспектов бухгалтерского учета, в которых теория фирмы может быть актуальной. Она имеет потенциальные возможности применения по вопросам оценки имущества и обязательств, определения цели финансовой отчетности, роли корпоративного управления в финансовой отчетности, и трансфертном ценообразовании. В данном исследовании мы фокусируемся на внешней бухгалтерской (финансовой) отчетности, а не внутренней отчетности из управленческого учета, и, в частности, на важности экономической теории фирмы к вопросам оценки имущества и обязательств в финансовой отчетности.

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ**

Исследователи в области бухгалтерского учета часто ссылаются на различные экономические и неэкономические теории с целью доказательства своей правоты. Однако экономическая теория фирмы представляет собой такую отрасль знаний, чье влияние на бухгалтерский учет на постсоветском пространстве практически равно нулю. В т.ч. и из-за слишком малой известности такой теории для широкого круга исследователей и специалистов по бухгалтерскому учету.

Итак, рассмотрим, что же можно взять для целей бухгалтерского учета из экономической теории фирмы. Большая часть экономической активности в странах с развитой экономикой в современном мире осуществляется через фирмы. И специалисты принимают это как само собой разумеющееся. Но в некоторых отношениях само существование фирм является проблематичным для финансовой отчетности.

Одна из проблем: что является отчитывающимся субъектом для целей финансовой отчетности? Или же это индивидуальное предприятие, или же это группа предприятий, как было установлено International Accounting Standards Board (IASB)? И пока что вовсе не ясно, какой вклад может внести теория фирмы в решение данного вопроса.

Второй вопрос касается последствий для цели, структуры и содержания финансовой отчетности специфики организационно-правовой формы фирмы. Эта проблема особенно важна в тех случаях, когда существует разделение между собственниками и управлением, что особенно характерно

для Открытых акционерных обществ (публичных компаний). Некоторые подходы по данной проблеме согласно экономической теории фирмы будут изложены нами несколько позже.

Третья проблема возникает из того, что является как отправной точкой, так и ключевым пониманием теории фирмы, а именно, что экономическая деятельность в рамках самой фирмы является альтернативой деятельности между фирмами на рынке. Мы должны сохранить такой подход и далее, поскольку, не смотря на то, что большая часть деятельности фирмы является внутренней, ее (фирмы) конечная цель состоит в том, чтобы продавать товары или услуги внешним покупателям посредством рыночных сделок. Но такой подход, несомненно, будет иметь последствия для оценки имущества и обязательств в финансовой отчетности, а также, в частности, для использования рыночных цен для целей такой оценки.

Учитывая объемность поставленных выше проблем, в предлагаемом исследовании остановимся более подробно на третьем вопросе, а именно, на том, что, во всяком случае, мы можем извлечь из теории фирмы для решения проблем оценки имущества и обязательств в финансовой отчетности через бизнес-модели фирм.

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И БИЗЕС-МОДЕЛИ**

Трудно найти прямую связь между теорией фирмы и оценкой имущества и обязательств в бухгалтерском учете, но такое возможно, по нашему мнению, посредством использования бизнес модели фирмы.

Предположения об использовании определенной бизнес модели фирмы всегда были заложены в стандарты финансовой отчетности, поскольку предприятия различных видов деятельности будут учитывать один и тот же вид имущества в зависимости от того, каково его место и роль в рамках бизнес модели фирмы.

Вопросы распределения затрат и признания доходов для различных фирм и различных секторов национальной экономики Беларуси также тесно связаны с интерпретацией их бизнес моделей.

Ведение бухгалтерского учета затрат по фактической себестоимости (исторической стоимости) является одним из способов отражения бизнес моделей фирмы. Но есть и другие подходы к оценке имущества и обязательств, в том числе по справедливой стоимости при определенных обстоятельствах. Но каким образом установить, в каких случаях целесообразно использовать историческую стоимость имущества, а в каких – справедливую, рыночную цену?

На самом деле, как оказывается, невозможно выработать разумный подход к оценке имущества для целей составления финансовой отчетности, которое не учитывало бы особенности бизнес моделей конкретных фирм.



Есть целый ряд конкурирующих между собой теорий фирмы в экономике. Мы рассмотрим положения наиболее популярных из них с точки зрения их полезности для целей оценки имущества и обязательств в финансовой отчетности.

Положения теории фирмы резко контрастируют с большей частью положений экономической теории, которая предполагает мир совершенной конкуренции, где:

- Есть рынки для всех товаров с неограниченным количеством покупателей и продавцов, желающих совершить сделки по рыночной цене.
- Все сделки есть рыночные сделки.
- Существует вся необходимая идеальная информация и нет неопределенности в отношении будущего.
- Там нет никакого мошенничества или обмана.
- Там нет транзакционных издержек.

Из приведенных нами предположений экономической теории, вытекают и другие особенности такого совершенного мира:

- Там нет иного дохода (прибыли), кроме рыночной ставки доходности капитала, и нет убытков.
- Фирмы не ведут никакой деятельности по преобразованию активов внутри самой фирмы.
- Там нет необходимости для финансовой отчетности.

Предположения, столь необходимые для описания мира совершенной конкуренции, являются полезными абстракциями в экономике, но они не помогают нам понять важные особенности реального мира экономики, в котором существует неопределенность везде, а значительная часть экономической деятельности происходит внутри фирм; большая часть экономики посвящена транзакционным издержкам, а рынки и информация о них являются далекими от совершенства, и потребность в финансовой отчетности действительно существует. Теория фирмы помогает нам понять этот другой мир.

С основными положениями мира совершенной конкуренции контрастируют и некоторые другие ключевые положения из теории фирмы:

- Ожидания фирм в отношении оценки входящих потоков имущества всегда являются более оптимистичными по сравнению с ожиданиями рынков, которые и определяют цены этих входящих потоков.
- В важном отношении организация экономической деятельности в рамках фирм создает альтернативу именно рынкам (хотя фирмы и рынки также дополняют друг друга).
- Есть много форм деловых отношений, которые обеспечивают промежуточные формы организации бизнеса как нечто среднее между организацией всей деятельности только в рамках фирмы и организацией деятельности путем приобретения имущества только через рынки.

- Выбор наиболее подходящей формы организации в любом случае в конечном счете основывается на сравнении соответствующих затрат по сделке.

- Учет можно рассматривать как способ сокращения издержек по сделке. Он делает это, главным образом, сокращением расходов на получение информации и мотивацией поведения.

Два ключевых вопроса оценки имущества и обязательств для целей финансовой отчетности, которые возникают из теории фирмы:

- Если активы используются или создаются в рамках фирм, а не обменены посредством сделки на рынке, то рыночные цены на активы в таком случае будут менее приемлемы для целей финансовой отчетности.

- Даже если и существуют рыночные цены для оценки имущества, то почему именно они должны обеспечить наиболее полезную оценку для активов, которые на самом деле не обмениваются, но используются только внутри самой организации?

Какой процесс осуществляется внутри фирмы и что осуществляется посредством рыночных операций, описывается бизнес моделью фирмы. Таким образом, бизнес-модель обеспечивает связь между вопросами, поднятыми теорией фирмы, и финансовой отчетностью отдельных фирм.

Существуют различные подходы к финансовой отчетности, которые можно рассмотреть с позиций теории фирмы, включая применение тех или иных способов оценки имущества и обязательств на основе бизнес модели фирмы. В какой-то степени каждый специалист имеет собственное представление о том, как работает та или иная компания и какие способы оценки имущества следует включать в ее бизнес-модель.

Возможны следующие методы оценки имущества и обязательств:

- историческая (первоначальная) стоимость;
- восстановительная стоимость (стоимость замещения);
- справедливая стоимость;
- первоначальная стоимость по некоторым позициям и рыночная цена для других – т.е. основанный на альтернативных подходах метод;

а также

- собственные подходы для оценки имущества конкретной фирмы.

Основанный на применении альтернативных способов оценки подход представляет особый интерес, поскольку он напоминает существующий подход International Accounting Standards Board для оценки финансовых инструментов, который является все-таки достаточно спорным.

Каждый из приведенных выше способов оценки имущества имеет свои плюсы и свои минусы.

Однако мы остановимся на трех важнейших элементах бизнес модели, которые позволяют отразить ключевые положения теории фирмы, а именно:

1. Финансовая отчетность должна обеспечивать проверку в реальных условиях как самой бизнес-модели фирмы, так и ее функционирование на практике.

2. В тех случаях, когда бизнес-моделью фирмы является преобразование входящих потоков производственных ресурсов в новые активы или услуги на выходе модели, можно было бы ожидать, что первоначальная (историческая) стоимость в большинстве случаев является наиболее полезной основой оценки имущества.

3. Там, где бизнес-модель фирмы не предназначена для преобразования входящих потоков производственных ресурсов, а основана на их купле-продаже на том же самом рынке, с целью получения прибыли в результате изменения рыночных цен, справедливая стоимость, как правило, является наиболее полезной основой оценки имущества.

Какая бы оценочная база не использовалась в бухгалтерском учете, приведение альтернативной информации об оценке имущества в отчетности было бы полезным для пользователей такой информации. Кроме того, была бы очень полезной также информация о прибыли и убытках при применении каждого способа оценки, равно как и данные о влиянии изменения способа оценки имущества на финансовые результаты фирмы.

Потенциальная важность бизнес-моделей как для финансовой, так и нефинансовой отчетности представляет определенный интерес. Язык «бизнес-модели» является относительно новым и происходит от достаточно старой самой идеи экономических моделей. Но, не смотря на это, сама идея использования экономической модели при составлении корпоративных отчетов не так уж и давно начала описываться в экономической литературе.

Одним из аспектов этого является требование даже на законодательном уровне раскрытия фирмами своих бизнес-моделей, что предназначено в первую очередь для улучшения понимания пользователями деятельности фирмы и механизма того, как она делает деньги. В Великобритании, например, в 2009 году Комитет казначейства Палаты общин призвал ввести в отношении листингуемых компаний обязанность раскрывать в отчетности свои бизнес-модели. После этого были внесены изменения в Кодекс корпоративного управления Великобритании (The UK Corporate Governance Code). Новый кодекс включает в себя следующее требование: "Директора должны включать в ежегодный доклад объяснение основы того, как компания создает или сохраняет ценности (стоимость) в долгосрочной перспективе (бизнес-модель) "(The directors should include in the annual report an explanation of the basis on which the company generates or preserves value over the longer term (the business model)'.<sup>4</sup>

Есть целый ряд трудностей, присущих реализации такого требования о раскрытии бизнес-модели фирмы. Если раскрытие очень кратким, то маловероятно, чтобы оно было бы достаточно информативным. Если же такое раскрытие будет очень подробным, то она рискует выдать всем

желающим секрет успеха фирмы. Те же, кто поддерживает раскрытие фирмой своей бизнес-модели, в первую очередь думают о предоставлении информации о том, как ключевые изменения в самом бизнесе или в его окружении будут влиять на его финансовые результаты.

Такого рода модели являются абстрагированием от экономической реальности, как и другие экономические модели. Модель в этом смысле может либо:

- быть неправильной - менеджеры не обязательно смогут понимать, как все возможные изменения, имеющие отношение к их бизнесу, будут влиять на его результаты; или
- быстро устаревать - так как экономические отношения будут постоянно меняться.

Модель такого рода, возможно, следует лучше всего рассматривать в качестве рабочей гипотезы.

В предлагаемом исследовании мы рассматриваем бизнес-модель фирмы как описание того, как она планирует делать деньги, а не в качестве экономической модели бизнеса. Как минимум, модель фирмы будет указывать:

- какими видами деятельности занимается фирма, и как они организованы;
- то, что она покупает и продает в рыночных сделках, на каких рынках она работает в (то есть, у кого она покупает и кому она продает), и характер ее взаимоотношений с этими сторонами.

В случае, если фирма занимается более чем одним видом деятельности или работает на более чем одном рынке, то модель будет показывать относительные масштабы различных видов деятельности и рынков конкретной фирмы.

Для крупной фирмы, с несколькими видами деятельности и на нескольких рынках, полное раскрытие модели может потребовать достаточно длинного и сложного отчета. Недавняя рекомендация для такой отчетности для банка предполагает раскрытие 54 различных видов доходов от банковской деятельности - и это без какого-либо учета географии таких доходов, не говоря уже о доходах от внебанковской деятельности.

Для целей раскрытия информации мы предполагаем, что для большинства публичных компаний модель будет представлена в упрощенном виде, показывая только то, что является существенным. При отсутствии требования о раскрытии информации в модели, бизнес-модель фирмы часто будет неявной, как набор неопределенных идей в умах людей, которые ведут бизнес. И это вполне возможно, потому, что каждый из специалистов, если бы его попросили написать модель, в конечном счете, составил бы свою собственную, индивидуальную модель фирмы. Существует, следовательно, риск того, что составленная бизнес-модель будет

статичной и не будет учитывать всех возможных изменений в бизнесе и ту неопределенность, которая так характерна для него.

Одним из аспектов бизнес-модели фирмы может быть сложность раскрытия всей информации о деятельности предприятия. Многие модели фирм зависят в большей или меньшей степени от формирования доверительных долгосрочных отношений с клиентами (покупателями) и поставщиками. Действительно, изучение таких отношений является особенностью последних работ по теории фирмы. Вряд ли фирма захочет показывать в своей модели все особенности и характер этих отношений, хотя бы даже потому, что такие отношения не будут являться характерными с другими предприятиями. Ну и какую информацию может дать пользователю, например, следующее сообщение: «наша бизнес-модель зависит от долгосрочной перспективы доверительных отношений с ключевыми клиентами (покупателями) и поставщиками».

С другой стороны, любая бизнес-модель будет состоять из нескольких уровней. На стратегическом уровне она будет показывать, с каким сектором связана ее деятельность, например, торговля или деревообработка; рынки, на котором фирма продает, например, США, Япония или Беларусь.

На тактическом или оперативном уровне, бизнес-модель описывает, как фирма планирует увеличить свою рентабельность от конкретных активов или в конкретных обстоятельствах. С точки зрения описания бизнес-модели в нефинансовой отчетности фирмы, следует ожидать основное внимание именно к стратегическому уровню.

Но с точки зрения применения бизнес-модели именно к финансовой отчетности, следует ожидать использование обеих уровней модели – как стратегического, так и тактического. Была бы, например, релевантной информация о видах деятельности фирмы, о секторе экономики, так же, как и информация о том, как планируется использовать имеющиеся активы в будущем.

Бизнес-модель в том виде, который был описан выше, как правило, не показывает, почему бизнес является успешным. Многие – возможно, большинство – предприятий практически не отличаются по своим бизнес-моделям, однако они будут различаться по результативности их деятельности. От чего зависит эффективность работы не всегда возможно раскрыть посредством бизнес-модели. Такую информацию можно найти только в финансовой отчетности предприятия.

Даже достоинства и недостатки самой бизнес-модели часто не очевидны при ее раскрытии. Если фирма начинает новый бизнес и просто указывает, что «наша бизнес-модель состоит в краткосрочном заимствовании по низким процентным ставкам и предоставлении долгосрочных ссуд по более высоким ставкам», то беспристрастный потребитель такой информации, скорее всего, сочтет предложенный способ делать деньги очень опасным. Тем не менее, такая модель является основой банковской

системы, и каждый инвестор в банках знает, что это их – банков -бизнес-модель (или часть ее). Часто такие бизнес-модели могут быть сделаны именно для практической деятельности, так как опыт даже Беларуси показывает, что банки могут быть весьма прибыльными. Но это не раскрытие такой модели, которая расскажет нам, будет ли фирма эффективно работать и дальше, или же вообще будущая работа фирмы будет под вопросом. Только сама финансовая отчетность, которая описывает прошлый опыт деятельности фирмы, сможет нам рассказать об этом.

Если финансовая отчетность должна нам дать ответ, насколько была успешной бизнес-модель фирмы, то следовало бы ожидать, что финансовая отчетность отражает саму модель, которую она (отчетность) раскрывает. Все же прямые ссылки на бизнес-модели фирмы в отношении финансовой отчетности появились совсем недавно, и появились в основном в отношении бухгалтерского учета финансовых инструментов. В соответствии с IFRS 9, *Financial Instruments*, бизнес-модель фирмы является одним из факторов, определяющих, в какой оценке отражаются финансовые активы - по амортизированной стоимости или справедливой цене.<sup>7</sup>

Но предположения о бизнес-моделях всегда были заложены в стандарты финансовой отчетности, поскольку один и тот же вид имущества будет учитываться по-разному в различных видах деятельности, но в рамках одной фирмы.

IFRS 9 прямо указывает на роль бизнес-модели, поскольку она (модель) позволяет использовать две альтернативные трактовки одного и того же элемента в пределах одного стандарта, в зависимости от бизнес-модели. До сих пор, учетные альтернативы отражения одного и того же объекта, как правило, возникали из-за отличных подходов к учету в разных стандартах, поэтому роль бизнес модели для выбора учетного стандарта была неявной.

Например, один и тот же вид имущества может быть объектом основных средств в одной фирме, инвестиционной собственностью в другой, и одним из видов запасов в третьей, в зависимости от бизнес-модели. И, в зависимости от бизнес-модели, будет сделана ссылка либо на стандарт по учету основных средств, стандарт по учету инвестиционной недвижимости или же стандарт по учету материальных запасов.

Поэтому более целесообразно было бы вместо наличия отдельных стандартов по учету имущества иметь отдельный стандарт, который бы определял в зависимости от бизнес модели, в каком случае объект будет учитываться как объект основных средств, в каком – как объект инвестиционной недвижимости, и в каком – как объект запасов.

Считается, что не возникает прямой необходимости учета специфики бизнес модели в том случае, когда составляется отчетность фирмы конкретной отрасли национальной экономики, например, страхования или сельского хозяйства. Но в данном случае мы также имеем дело с бизнес

моделью, устанавливающей и учитывающей отраслевую специфику бухгалтерского учета.

Как увидим далее, основанный на первоначальной стоимости учет является одним из способов отражения бизнес-модели фирмы. Но ведь применение других подходов к оценке имущества и обязательств, в том числе по справедливой стоимости при определенных обстоятельствах, также позволяют построить бизнес модели фирмы, но уже несколько иные. Вопросы распределения затрат и признания доходов для различных предприятий и различных секторы также тесно связаны с интерпретацией их бизнес-моделей. И вопрос о том, какую оценку имущества и обязательств использовать в тех или иных случаях в финансовой отчетности – рыночную, первоначальную, справедливую и др., следует решать именно через бизнес модели предприятий.

ICAEW была первой организацией, которая подробно рассмотрела вопрос о роли бизнес модели в области бухгалтерского учета в своей публикации 2008 под названием *Measurement in Financial Services*. В работе конкретно утверждалось, что бизнес модели имеют отношение к оценке имущества и обязательств фирмы. Кажется невозможным на самом деле разработать разумный подход к оценке имущества в финансовой отчетности, не основывающийся на бизнес модели. Этот вывод может быть удивительным, так как современные дебаты по оценке имущества - за исключением, быть может, финансовых инструментов, проходят с минимальными ссылками на бизнес модели. Действительно, часто высказывается мнение о том, что финансовая отчетность должна, насколько это возможно быть независимой от "управления намерениями", которые - якобы - изменчивы, субъективны и непроверяемые, что и делает информацию финансовой отчетности менее надежной и менее сопоставимой. И все же основанный на бизнес-модели подход к финансовой отчетности обязательно отражает намерения руководства, поскольку именно оно определяет, какой будет и является бизнес-модель фирмы. Таким образом, тема предлагаемого исследования является действительно актуальной.

## 2 ПРИМЕНЕНИЕ ПОЛОЖЕНИЙ ТЕОРИИ ФИРМЫ К ОЦЕНКЕ ИМУЩЕСТВА И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Итак, на наш взгляд, следующие положения теории фирмы применимы к оценке имущества и обязательств в финансовой отчетности:

- Фирмы существуют как альтернативная форма экономической организации на рынках.
- Там, где операции проводятся в рамках самих фирм, а не между ними, существует вероятность того, что рыночные цены будут менее доступны.
- Оценка фирмой своего имущества отличается от оценки такого же имущества рынком.
- Если рыночные сделки основываются на более или менее долгосрочных отношениях, то такие отношения могут влиять на цену сделки.
- Оценки имущества в финансовой отчетности могут быть использованы для мотивации или ограничений поведения договаривающихся сторон в рамках совокупности отношений, составляющих фирму.

Основная деятельность фирмы все же осуществляется внутри самой фирмы, а не посредством рыночных сделок между фирмами. Поэтому и существует такая точка зрения, что такой подход является центральным пунктом теории фирмы, вследствие чего и возникают вопросы целесообразности и актуальности применения в финансовой отчетности оценки имущества, основанной на рыночных ценах. Такими вопросами являются:

- Если активы используются или создаются в рамках фирм, а не обмениваются посредством рыночных сделок, то возникнет проблема поиска рыночных цен для таких активов. Поскольку экономическая активность фирмы ведется в большей степени в рамках самой фирмы, это означает, что рыночные цены часто, а возможно, как правило, будут отсутствовать.
- Даже если рыночные цены и будут в наличии, то почему они обеспечивают наиболее полезную оценку активов, которые на самом деле не обмениваются, а используются внутри самой фирмы?

О качестве финансовой отчетности следует судить по ее полезности, и этот вопрос является эмпирическим. Но независимо от того, происходит ли основная деятельность внутри самой фирмы, или же между различными фирмами, необходимо получить ответы на следующие вопросы:

- почему один способ оценки имущества является более полезным, чем другой; или
- обстоятельства, при которых один способ оценки является более полезным, чем другой.

Ответы на такие вопросы были бы очень полезны при принятии решений в отношении ценовых аспектов как при составлении учетной политики, так и на уровне законодательства.



Что фирма делает внутри самой себя, а не через рыночные сделки, определяется ее бизнес-моделью. Таким образом, бизнес-модель обеспечивает связь между вопросами, поднятыми теорией фирмы, и их потенциальным применением при составлении финансовой отчетности отдельными фирмами. Каждый из подходов, которые мы обсудим ниже, могут быть описаны с точки зрения применения различных бизнес-моделей к финансовой отчетности. И в какой-то степени каждый из подходов воплощает различное представление о том, как работают предприятия и как можно оценить результативность их деятельности.

Существуют следующие способы оценки имущества организации:

- первоначальная стоимость;
- восстановительная стоимость;
- справедливая стоимость;
- первоначальная стоимость по некоторым позициям и рыночная цена по другим - подход "альтернативных баз";
- в пределах установленных ограничений, фирмы выбирают свои собственные способы оценки.

Каждый из этих подходов имеет свои достоинства. Чтобы упростить обсуждение, мы остановимся в настоящей главе на измерении (оценке) чистого дохода (чистой прибыли) и активов, с акцентом на измерении активов. Вся проблема заключается в том, целесообразно ли сосредоточиться только на оценке статей бухгалтерского баланса, а вопросы оценки статей отчета о прибыли должны носить второстепенный характер, или же в первую очередь следует уделять внимание именно оценке статей отчета о прибыли. Мы рассмотрим этот вопрос ниже. Некоторые методы оценки, как нам кажется, предоставляют информацию, которая больше относится к отчету о прибылях и убытках, чем к бухгалтерскому балансу, или же наоборот.

Следует подчеркнуть, что целью настоящего исследования не является рассмотрение плюсов и минусов разных методов оценки имущества и обязательств. Нашей целью является выяснение того, в какой степени различные подходы к оценке можно увязать с бизнес моделью фирмы и с экономической теорией фирмы.

## 2.1 ИСТОРИЧЕСКАЯ СТОИМОСТЬ (ФАКТИЧЕСКАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ)

Учету по исторической стоимости (затратам) способствуют как отдельные положения теории фирмы, так и попытки отразить бизнес модели в финансовой отчетности. Тем не менее, возможно, учет по исторической стоимости представляет собой самый очевидный способ отражения модели фирмы в финансовой отчетности, поскольку ограничивает использование рыночных цен в тех случаях, когда фирма конкретно взаимодействует с рынком, а именно при приобретении имущества у других фирм и при его продаже другим фирмам.

Поэтому можно сказать, что финансовая отчетность традиционно отражает бизнес-модели фирмы, и что практика бухгалтерского учета вовсе не основывалась на положениях теории фирмы.

Информация о первоначальной стоимости предназначена для удовлетворения информационных потребностей, поэтому рассмотрим кратко, в каких случаях применение первоначальной стоимости является действительно полезным способом отражения бизнес модели фирмы в ее финансовой отчетности.

В учете по первоначальной стоимости активы в бухгалтерском балансе отражаются по непокрытым расходам, т.е. расходам, которые не покрыты соответствующими доходами; такие непокрытые расходы будут приносить доход в будущем или продолжают его приносить сейчас (например, разница между ценой покупки актива и суммой доходов от его использования, т. е. неиспользованная часть экономической выгоды от расходов на покупку актива).

На практике составление бухгалтерского баланса на этой основе, как правило, дает очень консервативную оценку стоимости чистых активов. Текущая стоимость отдельных активов вполне может быть выше, чем их оценка по балансу, а некоторые имеющие стоимость по учетным данным активы - такие, как некоторые виды нематериальных активов – могут быть не признаны вовсе. Тем не менее, такая оценка является "жесткой" в том смысле, что она отражает фактически понесенных расходы на приобретение активов, которые, как ожидается, могут принести определенный доход. Это позволяет избежать субъективной текущей оценки активов (например, в отношении ряда нематериальных активов), когда все основывается на догадках в отношении генерирования такими активами будущих доходов.

Хотя баланс на этой основе можно было бы рассматривать как излишне консервативным, поскольку он не отражает увеличение стоимости активов, такая информация бухгалтерского баланса по историческим затратам может быть полезной для тех кредиторов, которые стремятся избежать завышения оценки активов и уменьшить субъективность при оценке активов фирм,

которые они кредитуют. Другой аспект консерватизма – а именно, списание активов по их возмещаемой стоимости – рассмотрим несколько ниже.

Каждый бизнес является вызовом рынку. По Frank Knight, предприниматель считает, что он может в состоянии принять активы на входе предприятия по ценам, установленным рынком, и создать новый товар по ценам, которые, даже после учета стандартного возврата на капитал, превышают рыночные. Только таким образом фирма может создать «истинную прибыль».

План предпринимателя, который описывает, как он собирается все это сделать, представляет его бизнес-модель.

Конечной целью любого бизнес-плана является получение прибыли. Таким образом, получение прибыли означает, что бизнес модель фирмы работает. "Реализуемая положительная прибыль ... это знак успеха и жизнеспособности».

Первоначальная стоимость соответствует понесенным фактическим затратам (по рыночным ценам), и сравнивается с доходом (по рыночным ценам) для оценки успешности бизнес-модели фирмы.

За исключением крайне редких случаев, баланс, составленный по первоначальной стоимости, явно не в состоянии дать информацию для оценки стоимости бизнеса. Но если обстоятельства, при которых бизнес осуществляет свою деятельность, не изменятся, то рассчитанный на основе первоначальной стоимости годовой доход будет служить основой для прогнозирования доходов будущих периодов. Таким образом, можно будет получить текущую оценку стоимости бизнеса путем дисконтирования доходов будущих периодов.

На практике, конечно, обстоятельства всегда меняются, поэтому все, кто стремится оценить бизнес на основе его дохода по первоначальной стоимости, будет вынужден делать различные корректировки с целью оценки последствия возможных изменений. Но доход по исторической стоимости по-прежнему является отправной точкой для экстраполяции будущих доходов.

Центральным понятием в учете по исторической стоимости является принцип соответствия. Затраты сопоставляются с доходами, которые они помогают заработать. Как для текущего имущества, так и для долгосрочных активов это представляет собой субъективный процесс, который может быть достигнут многими различными способами, как, например, разнообразными способами отнесения затрат на запасы или распределения амортизации по отчетным периодам. Но ошибки в распределении в одном периоде, как правило, компенсируются за счет компенсации ошибок в следующем. Правильное применение принципа согласования приводит к тому, что баланс показывает, какие затраты внесут свой вклад в будущие доходы, и что годовые доходы являются полезной отправной точкой для прогнозирования доходов будущих лет.

## 2.2 ВОССТАНОВИТЕЛЬНАЯ (ВОЗМЕЩАЕМАЯ ИСТОРИЧЕСКАЯ) СТОИМОСТЬ

Считается стандартной практикой в настоящее время вместо учета по первоначальной стоимости учитывать по восстановительной (возмещаемой) стоимости. То есть можно сказать, что активы в балансе доводятся до их возмещаемой стоимости, в случае изменения цен на них, что в противном случае было бы представлено как непокрытые убытки.

Существуют две причины, почему такое имеет место, хотя сам факт изменения оценки может рассматриваться как аномальное явление при использовании подхода бизнес моделирования:

- Поскольку восстановительная стоимость может быть измерена как текущая рыночная цена, то это может рассматриваться как действие, противоречащее теории фирмы. Возникает вопрос: в какой степени такое использование рыночных цен при оценке активов, которые до сих пор используются внутри фирмы, соответствует положениям теории фирмы?
- корректировка вверх оценки активов создает плохую базу для прогнозирования будущего дохода, который базируется, как мы указывали ранее, именно на применении основанного на исторической стоимости подхода. Тем не менее, если мы посмотрим на различные полезные функции исторической стоимости, которые мы ранее перечислили, мы увидим, что применение принципа корректировки вверх оценки имущества до возмещаемой стоимости является усилением преимуществ применения оценки по первоначальной стоимости. И он (принцип) полностью совместим с бизнес-модель подходом.

**Роль бухгалтерского баланса.** Имущество по исторической стоимости в балансе показывает неоплаченные расходы, которые будут вносить свой вклад в будущие доходы. Но если неоплаченная стоимость активов превышает их доходность, будет нелогичным утверждать, что они будут способствовать будущим доходам, тогда когда они будут на самом деле внести свой вклад в будущие убытки. Если же стоимость активов уменьшается до возмещаемой стоимости, то такая аномалия устраняется. Оценка активов по восстановительной стоимости в бухгалтерском балансе сохраняет полезность баланса, в частности, для кредиторов, которые предпочитают оценивать его с консервативной точки зрения. Если бы были показаны прошлые расходы, которые не могут быть покрыты будущими доходами, то это бы рассматривалось как ошибка по неосмотрительности.

**Тестирование бизнес-модели.** Если непокрытые расходы по активам превышают их возмещаемую стоимость, то бизнес-модель в должной степени не состоялась (не удалась). Признание убытков в таком случае действительно предоставляет полезную информацию о жизнеспособности бизнес-модели.

**Прогнозирование будущих доходов.** Корректировка вверх стоимости активов действительно может привести к изменению суммы годового дохода, что станет плохой основой для прогнозирования будущих доходов. В этом случае такие корректировки вверх суммы оценки должны быть полностью раскрыты в финансовой отчетности. Но если бизнес-модель жизнеспособна, доходы в последующие отчетные периоды будут более обоснованны, чем в случае отсутствия переоценки активов в финансовой отчетности.

**Концепция соответствия.** Аргумент здесь следующий. Не имеет смысла отражать неоплаченные расходы в бухгалтерском балансе, которые должны соответствовать будущим доходам, который будет не в состоянии покрыть их. Яркий пример вышеизложенного: актив, который ничего не стоит. Если он остается в бухгалтерском балансе, его стоимость будет списана со временем против дохода, к получению которого он никакого отношения не имеет. Для такой нулевой стоимости, концепция не соответствия больше не имеет смысла: решение проблемы состоит в том, чтобы избавиться от такого имущества как можно быстрее (т.е. списать его), так что оно перестает отвечать критериям принципа соответствия. Следует отметить, что изложенная точка зрения не является общепринятой, и что некоторые сторонники исторической стоимости (например, Комитет Американской бухгалтерской ассоциации по стандартам финансового учета (the American Accounting Association Financial Accounting Standards Committee) будет ограничивать использование корректировки вверх суммы оценки.

Следует сказать, что возмещаемая историческая стоимость обеспечивает лучшее понимание бизнес модели фирмы, чем это делает "чистая" первоначальная стоимость. Как было отмечено выше, требуя, чтобы первоначальная стоимость была доведена до возмещаемой стоимости, где это применимо, такой подход гарантирует, что узкие места (сбои) в бизнес модели сразу отражаются на счетах. Тем не менее, сам способ расчета восстановительной стоимости тесно связывает этот процесс с бизнес моделью фирмы.

В принципе - хотя требования в стандартах бухгалтерского учета часто меняются – возмещаемая стоимость актива выше его цены продажи (реализационная стоимость) и выше оценки актива, который может быть реализован путем использования его в бизнесе (стоимость в использовании). Как возмещаемая историческая стоимость, восстановительная стоимость поэтому не только устанавливает верхний предел оценки актива, но она делает это таким образом, что отражает бизнес-модель фирмы. Если это актив, удерживаемый для продажи, то его восстановительной стоимостью предположительно будет его стоимость реализации. Там, где актив удерживается для использования в бизнесе, то его восстановительная стоимость предположительно будет равна его оценке при использовании. Таким образом, бизнес-модель находит свое отражение в оценке возмещаемой стоимости.

Возмещаемую стоимость часто очень трудно определить, и она может в значительной степени зависеть от субъективных суждений руководства. Принцип доведения оценки до уровня возмещаемой стоимости следовательно, может снизить сам уровень надежности исторической стоимости, но - при условии, что они остаются достаточно надежны - должен увеличить свою полезность.

Ранее мы поставили вопрос: "Даже если рыночные цены доступны, то почему они обеспечивают наиболее полезные оценки активов, которые фактически не обмениваются, но образуют часть внутрифирменного процесса?" Мы уже определили одну ситуацию, когда использование рыночных цен будет целесообразно, а именно там, где они обеспечивают наиболее полезную оценку возмещаемой стоимости.

Но в более общем плане можно сказать, что каждая фирма должна иметь в виду, что то, что получается у нее на выходе (товары, работы, услуги), в конечном счете, должны быть проданы в результате исполнения рыночных сделок. Так что рыночные цены – там, где они доступны - могут служить полезным ориентиром в оценке будущей возмещаемости затрат, понесенных на сегодняшний день, даже там, где они не будут использоваться в качестве оценки возмещаемой стоимости в финансовой отчетности.

Те исследователи, кто рассматривает теорию фирмы как имеющую отношение к финансовой отчетности, утверждают, что эта теория поддерживает применение восстановительной стоимости. 22 . При этом, они рассматривают такое применение как уточнение и улучшение финансовой отчетности по сравнению с применением первоначальной стоимости.

Как мы говорили выше, учет по первоначальной стоимости отражает бизнес модели фирм - и теорию фирмы - прежде всего, в том смысле, что он использует рыночные цены только в тех точках, где фирма соприкасается (взаимодействует) с рынком. Но альтернативная интерпретация такого подхода основывается на том, что фирма использует рыночные цены только на выходе в точке, где она избавляется от активов - то есть, когда она продает их. С точки зрения современного подхода, рыночные цены часто отождествляют с ценами на выходе. Это подход, принятый в определении «справедливой стоимости» FASB, копируется и в предлагаемом IASB определении fair value'. Если рыночные цены рассматриваются как цены на выходе фирмы, то цены на входе фирмы можно рассматривать не как рыночные цены.

Это открывает двери для пересмотра самого факта использования исторической стоимости как восстановительной стоимости, в тоже время утверждая, что этот процесс не предполагает использование только рыночных цен. Таким образом, замену учета по затратам - или замену бухгалтерских методов, основанных на них, таких как текущая стоимость, - можно было бы рассматривать как совместимую с бизнес-моделями фирм, так и с теорией фирмы.

Пока неясно, однако, почему восстановительную стоимость не следует рассматривать в качестве рыночных цен. Последние есть просто цены, взятые на рынках, на которых фирмы покупают активы, в отличие от рынков, на которых они продают активы. Тот факт, что разработчики стандартов определяют «справедливую стоимость» таким образом, что основное внимание уделяется именно ценам на выходе, вовсе не означает, что цены на выходе есть только рыночные цены. Тем не менее, остается верным и то, что восстановительная стоимость отражает бизнес модели, в том смысле, что бизнес модели используют только цены в точке выхода, то есть, когда товар продается по рыночной цене.

Альтернативой, и, возможно, более убедительным аргументом является то, что рыночные цены просто не доступны для определения восстановительной стоимости для многих активов. Так что на практике "восстановительная стоимость" определяется путем применения индексов изменения исторической стоимости. Восстановительная стоимость в таком случае действительно не является рыночной ценой. То же самое можно сказать и о многих значениях справедливой стоимости.

Другим аргументом, основанным на бизнес модели, в пользу применения восстановительной стоимости является то, что она могла бы быть лучше, чем первоначальная стоимость, измерять доход фирмы, который можно использовать в качестве отправной точки для прогнозирования будущих доходов.

Предположим, например, что активы, которые являются входами процесса производства, приобретаются за € 1 млн. Продукция на выходе будет продана сразу же после отчетной даты за € 1,5 млн. Тем не менее, на отчетную дату восстановительная стоимость активов составляет € 1,3 млн. Прибыль на сумму € 0.5 m станет реализованной только в следующем отчетном периоде, поэтому сумма в € 0.3 m не может рассматриваться как результат использования бизнес модели фирмы, а только лишь как результат изменения рыночных цен на сырье, т.е. как прибыль от владения активом.

Такая составляющая прибыли делает более трудным сам процесс прогнозирования будущих доходов, поскольку в будущие отчетные периоды может не быть такого роста цен на сырье. Для облегчения прогнозирования, следовательно, прибыль за период должна быть очищена от прибыли, связанной с изменением рыночных цен (прибыль от владения активом), и отдельно раскрыта в финансовой отчетности. Включение прибыли от владения активом в доходы фирмы, в том числе, также, возможно, дает искаженное представление о качестве работы менеджеров.

В нашем примере мы предположили, что доходы, связанные с изменениями рыночных цен, возникают по состоянию на отчетную дату, но не являются реализованными на эту же дату. Но в принципе, тот аргумент, что прибыль от владения активом должна быть выделена в целом из прибыли, применяется к процессам, которые имеют место целиком только в

пределах одного отчетного периода. Прибыль от владения по-прежнему представляет собой прибыль, относящуюся к изменению рыночных цен, а не бизнес модели фирмы, и поэтому не может применяться в качестве основы для прогнозирования будущей прибыли и для оценки уровня работы менеджеров фирмы.

Важным здесь является не то, что прибыль от владения активом может рассматриваться не как часть дохода (прибыли) фирмы. Важным является то, что такая прибыль представляет собой разновидность дохода фирмы, не связанную с бизнес моделью фирмы, и что такая прибыль не может являться основой для оценки прошлой деятельности или для прогнозирования будущих результатов.

Возможные контраргументы в пользу применения восстановительной стоимости таковы:

- Из-за изменений на рынках и в технологиях, текущая восстановительная стоимость может носить весьма субъективный характер, и в этом случае информация о такой стоимости будет менее полезной.
- Нет четких различий между операционной прибылью и доходами от владения активом.

Например, производители могут относиться ко времени покупок активов специфически - то есть, покупать только тогда, когда цены на активы низкие, а не тогда, когда они высокие. Если это так, то использование учета на основе возмещаемой стоимости означало бы, что уровень компетенции менеджеров по закупкам, проявляющийся в принципе «купить подешевле», и тем самым увеличить прибыль фирмы, скроется в показателе «доходы от владения». Учет на основе исторической стоимости, напротив, признает, что способность генерировать доходы от владения на самом деле может быть элементом навыков менеджеров по осуществлению сделок и частью бизнес модели фирмы.

Есть два случая, когда информация о восстановительной стоимости является релевантной к бизнес-модели фирмы.

Во-первых, это происходит тогда, когда такая информация может представлять интерес для инвесторов и других пользователей бухгалтерской отчетности, чтобы узнать, во сколько обойдется замена активов в балансе фирмы. Такой вариант можно рассматривать как оценку стоимости тиражирования бизнес модели фирмы. Это не было бы очень хорошей оценкой в целом, так как бизнес модель успешной фирмы включает в себя в т.ч. и нематериальные активы, которые не отражены в балансе, и которые, как правило, не могут быть воспроизведены простой тратой денег. Например, вы не сможете воспроизвести отношения фирмы со своими клиентами, просто сделав маркетинговые расходы в той же сумме. Такие отношения, безусловно, имеет свою стоимость, и строительство таких отношений предполагает соответствующие расходы, но все-таки такие отношения – это вовсе не воспроизводимая готовая продукция. Однако, даже признавая эти



ограничения, восстановительная стоимость при оценке статей бухгалтерского баланса все еще может быть полезной в качестве основы оценки хотя бы важных элементов бизнес модели фирмы.

Во-вторых, восстановительная стоимость выступает в качестве способа поддержания физического капитала фирмы (или операционной способности). Результаты учета на основе восстановительной стоимости располагаются между операционной прибылью и прибылью от владения. Учет на основе восстановительной стоимости сравнивает с операционной прибылью затраты, связанные с возмещением физических активов фирмы, а разница между первоначальной стоимостью и восстановительной стоимости рассматривается как прирост нераспределяемых доходов от владения. Таким образом, в период роста цен применение восстановительной стоимости гарантирует, что затраты, необходимые, чтобы заменить физический капитал фирмы, не рассматриваются в качестве дохода, подлежащих распределению. Вышесказанное можно рассматривать как имеющий весьма важное значение для бизнес модели подход, как и - опять-таки в период роста цен - учет по первоначальной стоимости может позволить распределение полученного «дохода» до такой степени, что это может привести к сокращению физического капитала фирмы. В таких условиях бизнес модель фирмы может также оказаться под угрозой.

Однако есть и аргументы против выше сказанного. Так, можно утверждать, что «капитал» представляет собой все же в большей степени финансовое, а не физическое понятие, и что нахождение денег для поддержания физического капитала является вопросом финансирования, а не вопросом измерения прибыли. Тем не менее, даже признавая эти моменты, по-прежнему можно утверждать, что учет на основе восстановительной стоимости предоставляет полезную информацию о поддержании физического капитала фирмы (или ее операционной способности), и что это все же имеет отношение к оценке применяемой бизнес модели фирмы.

Подобно тому, как возмещаемая первоначальная стоимость предоставляет более подробную информацию о бизнес модели фирмы по сравнению с "чистой" первоначальной стоимостью, так и возмещаемая восстановительная стоимость (или «учитываемая ценность»), стоимость для предприятия» (с точки зрения владельца актива, определяется как наименьшая из двух величин: стоимости замещения и возмещаемой суммы, последняя, в свою очередь, является большей величиной из двух других: возможной чистой выручки от реализации и приведенной (дисконтированной) стоимости ожидаемых будущих денежных поступлений от данного актива) , или " текущая стоимость») отражает более подробную информацию о бизнес модели фирмы, чем "чистая" восстановительная стоимость. Как объяснялось ранее, восстановительная стоимость актива выше той стоимости, которая может быть получена путем его продажи (возможная стоимость продажи) и той, по которой актив может

использоваться внутри самой фирмы (потребительная стоимость актива, или стоимость его использования). В системе учета по возмещаемой первоначальной стоимости, восстановительная стоимость устанавливает верхний предел стоимости, по которой актив должен быть измерен. То же самое происходит и при применении возмещаемой восстановительной стоимости. Возмещаемая восстановительная стоимость поэтому ниже восстановительной стоимости и возмещаемой суммы (которая является наибольшей из стоимости реализации и стоимости использования или потребительной стоимости актива).

Если возмещаемая стоимость ниже, чем восстановительная стоимость, то это означает, что актив не стоит замещать, и, по крайней мере, для данного конкретного актива, бизнес модель фирмы не жизнеспособна.

Поэтому возмещаемая восстановительная стоимость дает важную информацию о бизнес модели фирмы по двум направлениям:

- Она дает информацию о том, стоит ли заместить актив - то есть, продолжает ли бизнес-модель оставаться жизнеспособной.
- Использование реализационной стоимости или стоимости использования при расчете возмещаемой стоимости отражает презюмируемую бизнес модель фирмы, а именно, имеет ли смысл для фирмы продать актив или же использовать его в бизнесе.

Можно утверждать, что восстанавливаемость не должна быть важным вопросом при учете по восстановительной стоимости, точно также, как это было бы удивительно найти ситуации, в которых текущие цены на входе фирмы выше, чем текущие цены на выходе (последнее, кстати, характерно в последнее время для организаций Беларуси, особенно на внешних рынках).

Это правильно, но применение возмещаемой стоимости ниже восстановительной стоимости является свидетельством нежизнеспособности бизнес модели фирмы. А это может быть связано с изменением в технологиях или изменениями рынков.

В любом случае, такое явление должно быть временным, поскольку, если фирма не ожидает дальнейших позитивных рыночных изменений, которые сделают ее модель жизнеспособной, такой процесс может быть очень затяжным.

## 2.3 СПРАВЕДЛИВАЯ СТОИМОСТЬ (Fair value)

Смысл термина «справедливая стоимость» менялся на протяжении последних лет, и его текущее значение было установлено разработчиками стандартов совсем недавно.

В свое время термин означал ту стоимость, которую стороны по сделке рассматривают в качестве справедливой. А это может быть рыночная цена, но может и не быть. Oliver Williamson описывает случай, когда под справедливой стоимостью рассматривается амортизируемая историческая стоимость.

Одно время под справедливой стоимостью понималась стоимость актива при его использовании.

Изначально в стандартах бухгалтерского учета было уместным применение любого подхода, основанного на текущей стоимости, но в настоящее время прослеживается переход к текущей рыночной цене на выходе фирмы, устанавливаемой участниками рынка, независимыми от сторон по сделке.

Справедливая стоимость в качестве стоимости использования, кажется, соответствует той стоимости, которую ожидает получить предприниматель, описанный Frank Knight, на входе фирмы.

Если это так, то это, вероятно, будет по своей природе весьма оптимистическая оценка перспектив на будущее. Справедливая стоимость в качестве рыночной цены продажи будет более дисциплинированной, но менее оптимистической оценкой по сравнению с рыночной ценой. Вся проблема состоит в том, что рыночные цены - в том смысле, который закладывается в этот термин разработчиками стандартов - не существуют для многих активов. Там, где они отсутствуют, при расчете справедливой стоимости будет иметь тенденция к движению назад, а именно к собственной и более оптимистической оценке стоимости активов менеджментом фирмы.

Спрос на информацию о справедливой стоимости вырос в последние десятилетия в связи с растущим использованием финансовых инструментов, для которых основанные на исторической стоимости оценки рассматриваются как неинформативные. Случаи использования справедливой стоимости в этом контексте были обобщены до ее более широкого использования в финансовой отчетности. Споры о справедливой стоимости можно рассматривать как возрождение давней дискуссии о сравнительных достоинствах первоначальной стоимости и текущей стоимости, и справедливая стоимость заняла свое место в этом обсуждении более ранних концепций применения текущих оценок, таких как текущая стоимость, стоимость реализации и стоимости использования.

Экономисты рассматривают стоимость фирмы в качестве дисконтированной стоимости ожидаемого будущего денежного потока. 29 В некоторых случаях оценка по справедливой стоимости - даже в том смысле, в каком сам термин используется с подачи разработчиков стандартов - может предоставить такую информацию. Такое происходит в том случае, когда в учете отражается все имущество фирмы, в том числе и нематериальные активы, которые в настоящее время не признаны, и индивидуальные оценки активов отражают стоимость активов в пользовании фирмой. Теоретически, рыночные цены будут делать то же самое, когда они берутся на активных и ликвидных рынках.

Но справедливая стоимость, по своей сути, является не совсем неправдоподобной в качестве основы финансовой отчетности фирмы, основанной на бизнес модели. Главным уроком из экономической теории фирмы является то, что, по понятным причинам, значительная часть экономической деятельности происходит внутри фирм, и что рыночные цены поэтому вряд ли будут доступны для активов, которые представляют собой результаты процессов внутри фирмы. Единственными точками, в которых мы ожидаем, что цены фирмы будут одновременно и рыночными ценами, являются точки, в которых фирма покупает на рынке входящие активы и продает выходящие активы также на рынке.

Так как же основа оценки, чьей целью является отражение рыночной цены, может рассматриваться как совместимая с положениями теории фирмы?

Для отражения некоторых активов на счетах рыночные цены действительно доступны - например, инвестиции, которые торгуются на активном и ликвидном рынке. Для такого случая есть хороший повод сказать, что справедливая стоимость согласуется с основанным на бизнес модели подходе.

Но для большинства активов, отражаемых на счетах бухгалтерского учета, рыночных цен нет. Само собой разумеется, что справедливая стоимость таких видов имущества не будет рыночной ценой. Есть все основания полагать, что рыночная цена в таком случае на самом деле может иметь некоторую связь с бизнес моделью фирмы, и эта возможность становится более правдоподобной от того, что разработчики стандартов написали о том, как можно определить справедливую стоимость при отсутствии рыночных цен.

Связь с бизнес моделями подразумевается в стандарте IFRS 13 *Fair Value Measurement*. IFRS 13 определяет справедливую стоимость актива, как «цену, которая была бы получена от продажи актива на самом выгодном рынке на дату оценки». IFRS 13 разъясняет, что измерение справедливой стоимости учитывает способность участника рынка генерировать экономическую выгоду от использования актива или путем продажи его другому участнику рынка, который будет использовать актив лучше и

эффективнее. Более лучшее и наиболее эффективное использование актива относится именно к участникам рынка, чтобы максимизировать оценку актива.

Наиболее эффективное использование актива «в пользовании» означает его максимальную оценку при использовании с другими активами.

Термин «при обмене» означает максимальную оценку при продаже актива. IFRS 13 также утверждает, что «текущая стоимость возмещения ...», как правило, подходит для измерения справедливой стоимости материальных активов с использованием оценки при использовании актива, так как на рынке участник не будет платить больше за актив, чем сумму, равную его эксплуатационной мощности или же производительной способности (максимально возможный объем единиц продукции, который может произвести оборудование или завод за указанный период времени). Все это приводит к чему-то очень близкому к оценке по возмещаемой восстановительной стоимости. Таким образом, IFRS 13 фактически указывает, что справедливая стоимость является:

- самой высокой ценой того, что бизнес может реализовать путем продажи, или же путем использования актива в бизнесе ;
- когда восстановительная стоимость актива не ниже наибольшей из указанных сумм, то в этом случае справедливой стоимостью является восстановительная стоимость.

Чем же она отличается от возмещаемой восстановительной стоимости?

- IFRS 13 требует, чтобы все суммы должны быть измерены с точки зрения «участников рынка», а не бизнесом.
- Приоритет должен отдаваться информации о рыночной цене, при условии ее доступности.
- В принципе, в качестве оценки выступает цена продажи, а не цена покупки.

Будут ли эти существенные различия меняться на практике от случая к случаю, вот в чем вопрос. Но мы сейчас рассматриваем активы, для которых рыночные цены, как правило, недоступны. В этих условиях фирмы не будут знать, как другие (гипотетические) участники рынка будут оценивать аналогичные активы. Поэтому фирмы будут на практике часто вынуждены приписывать свои собственные знания и предположения другим (гипотетическим) участникам рынка. Таким образом, мы можем предположить, что справедливая стоимость, как описано в IFRS 13, будет часто совпадать с такой же, возмещаемой восстановительной стоимостью. Тем не менее, в этом случае она, возможно, будет оценкой, основывающейся на бизнес модели.

В противовес сказанному, можно утверждать, что всегда будут существовать различия между ценами входа и выхода, до тех пор, пока будет существовать разница между справедливой стоимостью (цена на выходе) и возмещаемой восстановительной стоимостью (цена на входе фирмы). Это верно для активов, для которых существуют цены на входе и

выходе фирмы (последние – в виде рыночных). Но проблема состоит в том, что применительно к условиям Беларуси всегда будут наблюдаться много случаев, в которых информация о рыночных ценах недоступна, и поэтому фирмам нужно найти другой способ измерения справедливой стоимости. В этих условиях подход в IFRS 13 кажется нам достаточно разработанным, чтобы привести фирму к оценке, чем-то напоминающую возмещаемую восстановительную стоимость.

Витебский государственный технологический университет

## 2.4 ПОДХОД АЛЬТЕРНАТИВНЫХ СПОСОБОВ ОЦЕНКИ

Можно применять подход «альтернативных баз» для оценки имущества в финансовой отчетности, то есть выбрать один метод оценки для применения в некоторых случаях, и применять совсем иные методы в других случаях. В частности, таким подходом является вариант, при котором мы используем, в частности, текущие рыночные цены для некоторых видов активов для их отражения в бухгалтерском учете, но для большинства видов имущества используется историческая (первоначальная) стоимость (или же возмещаемая первоначальная стоимость). Такой подход, возможно, представляет определенный интерес, отчасти потому, что он напоминает нынешний подход IASB к оценке финансовых инструментов, что является, однако является довольно спорным.

Основанный на альтернативных методах оценки подход можно обобщить следующим образом: использование рыночных цен для оценки активов и обязательств в финансовой отчетности должно быть ограничено теми случаями, в которых бизнес-модель фирмы не добавляет никакой ценности к активам. Он базируется на двух ключевых моментах для финансовой отчетности, которые возникают из теории фирмы: рыночные цены вряд ли будут либо доступны или актуальны для активов, которые используются или создаются в рамках бизнеса, и к исходной стоимости которых фирма прикрепляет добавленную стоимость.

Если же фирма не добавляет добавленной стоимости, то рыночные цены на активы, скорее всего, будут доступными и весьма актуальными.

В документе, подготовленном для ICAEW 2006 Information for Better Markets Conference, Stephen Penman излагает аргументы в пользу подхода альтернативных способов оценки.<sup>31</sup> Penman указывает, что целью финансовой отчетности является предоставление информации акционерам для оценки и стратегического управления:

1. «Оценка. Акционеры используют бухгалтерскую информацию, чтобы информировать их о (справедливой) стоимости капитала: Какова стоимость капитала?»
2. «Стратегическое управление. Акционеры используют бухгалтерскую информацию для оценки уровня стратегического управления менеджмента, т.е. наемных работников:

Насколько эффективны были менеджеры при осуществлении инвестиций и проведении операций по повышению стоимости фирмы для акционеров?»

Ключевым понятием в подходе Penman является «стоимость для акционеров». Он описывает идею этого как «приближение к «стоимости при использовании», но с акцентом на акционере, а не на предприятии.

Рыночная стоимость практически такая же, как и стоимость акций, но только в определенных случаях.

Для некоторых активов и обязательств «стоимость для акционеров» определяется исключительно по рыночной цене; то есть, стоимость для акционеров полностью совпадает с рыночными ценами. В других случаях фирма устанавливает рыночные цены посредством арбитража (арбитраж, арбитражные операции: а) одновременная покупка и продажа одного и того же финансового инструмента или товара на разных рынках с целью получить выгоду от разницы цен или не потерпеть убытка в силу падения цены актива, приобретенного без спекулятивной цели; а также все операции, позволяющие получать повышенный доход в силу неравновесия на рынке). То есть, ... фирма добавляет стоимость (для акционеров) путем покупки на (входе) по рыночным ценам и продажи (на выходе) по рыночным ценам». В этих случаях рыночная цена на активы на входе не показывает их ценность для акционеров, которая возникает при превращении таких активов в другие активы, продаваемые на различных рынках. Хотя аргумент и выражается в терминах активов, подход будет аналогичным и в случаях, когда фирма покупает и продает услуги, хотя в этом случае некоторые отклонения окажутся неизбежными. Так, фирма не сможет удерживать услугу для перепродажи по рыночным ценам, если такая услуга не была преобразована в актив.

В случае, если в финансовой отчетности отражены все активы и обязательства фирмы, включая любые нематериальные активы, не признаваемые таковыми в соответствии с действующими концепциями бухгалтерского учета, оцениваемые по их стоимости для акционеров, именно бухгалтерский баланс является основным источником информации для целей оценки, так как он показывает реальную стоимость бизнеса. Отчет о прибылях и убытках, в этом случае, дает информацию об уровне стратегического управления менеджерами «в добавлении стоимости для акционеров».

Тем не менее, доход, основывающийся на стоимости для акционеров, не является руководством к получению будущей прибыли; точка зрения Penman вытекает из экономического принципа, что "нынешние изменения стоимости не прогнозируют будущие изменения стоимости". Доход на основе стоимости для акционеров, поэтому, всегда является сюрпризом: без сомнения, хорошо знать, каков его размер, но он не является показателем дохода в следующем году. Он является показателем того, насколько богатство акционеров подвержено волатильности; то есть, это показатель риска, хотя волатильность одного года не является надежным показателем волатильности будущих лет.

Когда активы учитываются по их исторической стоимости, отчет о прибыли и убытках является основным источником информации для целей оценки. Уровень текущих доходов используется для предсказания будущих



доходов, которые могут быть рассчитаны на основе отношения (коэффициента) «Цена акции / прибыль на одну акцию» (P / E). Отчет о прибыли и убытках также случит основой для оценки уровня стратегического управления фирмы.

Ключевой вопрос, следовательно, состоит в том, где же «бизнес модель фирмы добавляет стоимость к рыночной цене». В тех случаях, когда бизнес модель не добавляет стоимости к рыночным ценам, а стоимость акций и рыночные цены совпадают, рыночная стоимость является подходящей основой для оценки. В случаях, когда бизнес модель не добавляет стоимость, первоначальная стоимость является более целесообразной. Для такой фирмы, рыночная стоимость активов фирмы не показывает их ценности для акционеров: условие один-к-одному (полное совпадение) не выполняется, и бухгалтерский баланс, показывающий активы по их рыночной стоимости, не будет служить основой для оценки. Вместо этого, используя историческую стоимость, отчет о прибылях и убытках является более надежной основой как для процесса оценки имущества, так и оценки уровня стратегического управления менеджерами.

Исследователь до сих пор предполагает, что рыночные цены доступны в тех случаях, когда выполняется условие один-к-одному (т.е. полное совпадение). Penman продолжает рассматривать ситуацию, когда рыночные цены не являются доступными, и указывает ряд недостатков использования рыночных цен в таких случаях. Пожалуй, самым важным моментом в этом случае, по его мнению, является то, что, если рыночные цены не доступны, то это ставит под сомнение выполнение условия один-к-одному: «Если фирма должна найти покупателя на неликвидном рынке, цена в таких случаях, как правило, определяется именно умением продавать, а не столько наличием рыночных цен. Количество ситуаций, когда потребуется такая оценка, может быть ограничено при выполнении условия один-к-одному».

Таким образом, в то время как Penman вовсе не говорит о том, что требуется вообще избегать рассчитываемых рыночных цен, <sup>32</sup> смысл его анализа заключается в том, что применять такие цены, как правило, нецелесообразно. Если такой аргумент будет принят, то он будет иметь важные практические последствия, поскольку в текущей практике составления финансовой отчетности часто требует использования именно рассчитываемых значений рыночных цен, например, для многих финансовых инструментов.

Понятие «рыночная цена» не так уж и простое, чем это кажется. Подход альтернативных способов оценки предполагает условия, при которых рыночные цены являются подходящей основой для оценки имущества.

Тем не менее, рыночные цены не доступны во многих случаях. Например, можно было бы ожидать, что инвестиции, предназначенные для перепродажи, в случае применения подхода альтернативных способов

оценки, должны были бы оцениваться по рыночной цене. Но есть много видов инвестиций и аналогичных активов, для которых, если мы хотим измерить их «рыночной цене», необходимо использовать:

- цены от неактивных рынков;
- цены, основываемые на оценке аналогичных активов; или
- цены, основываемые на оценке с использованием любой имеющейся информации.

В какой степени именно рыночные цены - или рассчитанные рыночные цены - использовать в таких случаях? При ответе на этот вопрос будет полезно иметь в виду термин «иерархия справедливой стоимости», используемый разработчиками стандартов финансовой отчетности, так как он позволяет распознать различные исходные данные, используемые при определении рыночных цен на активы для целей бухгалтерского учета.

**Цены на неактивных рынках.** В этом случае предполагается рынок, где наличие зарегистрированной цены (последней зарегистрированной цены спроса в какой-либо системе торгов) актива под вопросом, но торговля является относительно неактивной. Тем не менее, до тех пор, пока по-прежнему будут существовать некоторые покупатели и некоторые продавцы и кто-то готов зарегистрировать цены, по которым они готовы купить или продать, то рыночная цена по-прежнему является актуальной и в этом случае ее целесообразно использовать. Основная проблема состоит в том, что фирма не сможет найти покупателя или договориться о цене.

**Цены по аналогии других активов.** То, что мы имеем в виду, есть случаи, которые обычно преобладают на рынке недвижимости. В большинстве случаев всегда можно найти сделки (как это делают инспекции МНС РБ) с недвижимостью, ценовую информацию которых можно использовать для установления цены будущих продаж недвижимости. Конечно же, по-прежнему необходимо найти покупателя и вести переговоры о цене, но в пределах определенного диапазона цена все же предсказуема. Таким образом, в то время как поиск покупателя и переговоры с целью установления цены являются частью бизнес модели, реальность такова, что прибыль или убыток от продажи актива происходит вследствие изменения рыночных цен. В конечном счете, поэтому, кажется, что было бы целесообразно использовать именно рыночные цены при оценке таких активов.

**Определение цены с использованием любой доступной информации.** Там, где нет рыночной цены либо цены на схожий актив, «рыночные цены» должны быть определены с использованием любой доступной информации, включая прогнозы менеджеров, которые имеют к этому какое-то отношение. Тем не менее, при использовании подхода альтернативных способов оценки использование «рыночных цен» не всегда является уместным. Использование рыночных цен означает, что владельцу актива вовсе не нужно

искать покупателя или договариваться о цене. Там, где эти допущения применяются, то использование рыночных цен аргументировано и уместно. В противном случае бизнес модель фирмы включает в себя поиск покупателя и переговоры о цене, а его рентабельность будет зависеть от уровня исполнения таких действий, а не только от изменения рыночных цен.

### **Иерархия справедливой стоимости.**

Иерархия справедливой стоимости в стандартах финансовой отчетности отражает значимость различных типов исходных данных, используемых при определении справедливой стоимости. Иерархия состоит из трех уровней, определяемых следующим образом в соответствии с IFRS 7, *Financial Instruments: Disclosures* (пункт 27A):

- Уровень 1: цены на входе представляют собой объявленные (зарегистрированные) цены (нескорректированные) на активных рынках для идентичных активов или обязательств.
- Уровень 2: цены на входе, за исключением цен, включенных в Уровень 1, которые имеются для данного актива или обязательства либо конкретно в виде цены, или же косвенно, т.е. получены в т.ч. расчетным путем от имеющихся цен.
- Уровень 3: цены на входе представляют собой данные для актива или обязательства, которые не основаны на имеющихся рыночных данных о ценах.

Оценки классифицируются как уровень 1, 2 или 3 в соответствии с исходными данными, используемыми при определении цены, при этом цены определяются на основании данных самого низкого уровня, который является существенным для оценки справедливой стоимости во всей ее полноте.

Разделительная линия – причем, не совсем четкая - между моментом, когда использование рыночных цен является целесообразным и не является целесообразным, основывается на различиях между 2 и 3 уровнями оценки по справедливой стоимости.

Таким образом, если взять наш предыдущий пример, то, как правило, вследствие наличия зарегистрированных цен по сделкам с недвижимостью, на основе которых будет производиться оценка стоимости имущества, оценка по справедливой стоимости будет относиться к Уровню 2.

Но если рассмотреть продажи фирмы при отсутствии зарегистрированных цен, то каждая из таких сделок является уникальной и поэтому потребует индивидуальной оценки каждой сделки. А это будет оценка согласно Уровню 3. Поэтому можно сказать, что подход, основанный на применении альтернативных оценок, требует применения рыночных цен в случаях, когда:

- бизнес-модель фирмы не добавляет стоимости к активам, а зависит исключительно (или, возможно, в значительной степени) от изменения рыночных цен; а также

- рыночные цены могут быть установлены или определены надежным способом. А это будет соответствовать ситуациям определения справедливой стоимости Уровней 1 или 2.

Часто бывают ситуации, когда фирма желает держать активы исключительно для перепродажи, но тогда сам процесс ценообразования попадает в категорию 3-го уровня. В этом случае основанный на альтернативах подход предполагает использование в качестве оценки именно первоначальной стоимости, поскольку нахождение покупателя и согласование с ним цены сделки будет являться важной частью бизнес модели фирмы.

Тем не менее, можно найти веские аргументы и для применения рыночных цен и в этом случае. Так, можно говорить о применении оценки по рыночной цене для активов, которые удерживаются в ожидании благоприятного колебания рыночных цен, даже если активные рынки не существуют для всех из них. Но в этом случае пользователи информации, как и сами фирмы должны относиться к информации с должной осторожностью.

Другие типы бизнес модели фирмы также требуют использования рыночной оценки: «Бизнес модели инвестиционных фондов и инвестиционных банков основываются на рыночной стоимости и, следовательно, учет по справедливой стоимости не является вариантом оценки, а необходимостью».

#### **Условие совпадения (one-to-one condition) и теория фирмы.**

Существование фирм, которые не делают ничего, кроме как удерживают свои активы, чья рыночная стоимость изменяется, может рассматриваться как аномалия, если посмотреть с точки зрения Coasian на природу фирмы. По Coasian, в этом случае фирма выглядит как фирма, которая не имеет своего внутреннего процесса. Такое происходит потому, что просто была упрощена сама модель функционирования фирмы. Бизнес модель большинства фирм такого типа заключается в предоставлении услуг. Эти услуги, как правило, заключаются в выборе инвестиций, приобретении, хранении, и продажи. Для выбора инвестиций, чтобы фирме быть успешной, необходимо проявлять больше мастерства, чем ее конкуренты. Для покупки, хранения и продажи инвестиций, чтобы быть успешной, фирма должна в первую очередь предложить более низкие операционные издержки, по сравнению с ее конкурентами. Без сомнения, другие факторы также имеют отношение к успешности бизнес модели фирмы, такие, как сохранение денег инвесторов от мошенничества.

## 2.5 БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ИЛИ ЖЕ ОТЧЕТ О ПРИБЫЛИ И УБЫТКАХ

Существует мнение, что использование основанного на бизнес модели подхода к финансовой отчетности фокусируется именно на отчете о прибылях и убытках, а не на бухгалтерском балансе. Это вызвано тем, что бизнес модели, как правило, сосредоточены на том, как фирма будет приносить прибыль. Активы в бухгалтерском балансе являются средством, с помощью которого будет генерироваться прибыль, а обязательства показывают, насколько ориентированным на получение прибыли осуществляется финансирование деятельности фирмы. Но и активы, и обязательства нацелены на получение прибыли.

Поэтому можно утверждать, что определение дохода должно иметь приоритет над оценкой активов и обязательств. В таком случае оценка статей баланса должна быть вторичной по отношению к расчету прибыли, а не наоборот.

И это является действительным аргументом для большинства бизнес-моделей, хотя он не подходит для тех случаев, когда бизнес генерирует свои доходы простым удерживанием активов. Для таких фирм представляется более разумным уделять приоритетное внимание именно оценке активов и рассматривать доход по остаточному методу. Если пойти дальше, то можно прийти до утверждения, что приоритет разработчиков стандартов именно в отношении оценки активов и обязательств в концептуальных основах является ошибочным. Не входя в дебаты по данному вопросу, просто укажем на то, что основанный на бизнес модели подход для большинства типов фирм приоритетное внимание уделяет именно расчету прибыли, чем оценке имущества и обязательств.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, как мы установили ранее, следующие три элемента основанного на бизнес модели фирмы подхода к финансовой отчетности являются существенными для выбора способов оценки имущества и обязательств:

1. Финансовая отчетность должна обеспечивать проверку в реальных условиях выполнение бизнес модели фирмы.
2. Там, где бизнес модель фирмы состоит в преобразовании активов на входе таким образом, чтобы создавать новые активы или услуги на выходе модели, мы полагаем, что именно первоначальная стоимость, как правило, является наиболее полезной основой для оценки таких активов и обязательств.
3. Там, где бизнес-модель фирмы не состоит для преобразования активов на входе, а состоит в покупке и продаже активов на том же рынке с целью получения прибыли от изменения рыночных цен, мы полагаем, что справедливая стоимость, как правило, является наиболее полезной основой оценки имущества.

Какой бы способ оценки имущества и обязательств не использовался при составлении финансовой отчетности, раскрытие информации об альтернативном способе оценки может быть полезен для пользователей, при условии превышения выгоды от предоставления этой дополнительной информации над расходами на ее получение. Кроме того, в случае использования более чем одного способа оценки активов в бухгалтерском учете, отчеты должны быть структурированы таким образом, чтобы сделать понятным расчет прибыли и убытков, которые возникают при применении каждого из способов оценки.

Ключевой вопрос заключается в том, каковы намерения управленцев. Бизнес модели определяются в значительной степени намерениями руководства, так что основанный на бизнес модели подход к бухгалтерскому учету будет отражать эти намерения. Но намерения изменчивы и, в некоторых случаях, может быть трудно установить точно, какие же они.

Мы не рассматриваем это в качестве основной проблемы, а многие исследователи видят как раз силу основанного на бизнес модели подхода в том, что такой подход признает намерения менеджеров, а не игнорирует их.

Но некоторые будут рассматривать это как недостаток рассматриваемого подхода, и это действительно создает некоторые практические проблемы при составлении отчетности.

Есть, конечно, много сложных практических вопросов в финансовой отчетности, в противном случае существующие стандарты бухгалтерского учета и инструкции вряд ли бы составляли тысячи страниц.

Так что не следует думать, что основанный на бизнес - модели подход позволит решить все существующие проблемы. Действительно, многие практические трудности при составлении финансовой отчетности возникают от попыток отражать разнообразие бизнес моделей деятельности фирмы.

Ни одна из практических проблем (намерения управленцев и разнообразие и изменчивость бизнес модели) не обеспечивает решающий аргумент против подхода, основанного на бизнес - модели. Было бы теоретически возможно избежать эти проблемы путем замены учета по первоначальной стоимости на оценку по рыночной цене. И это, пожалуй, единственный вариант, когда для целей бухгалтерского учета бизнес модели потеряют всякий смысл.

Такой подход – полный учет по справедливой стоимости по рыночным ценам - теоретически является очень привлекательным. Все активы и обязательства бизнеса будут признаваться в бухгалтерском балансе, и все они будут показаны в текущих рыночных ценах.

Рассмотренный сам по себе вариант, без связи с другими обстоятельствами - это идеальная форма бухгалтерского учета.

Несомненно, очень полезно для дела знать, сколько активы стоят сейчас, чем то, сколько они стоили некоторое время назад. И бухгалтерский баланс, подготовленный на такой основе, будет показывать значение стоимости бизнеса. Капитализация фондового рынка и бухгалтерский баланс будут просто калькой друг с друга, и не потребуются больше никакой дополнительной учетной информации.

Такой подход предполагает, что рыночные цены доступны для всех активов и обязательств, в том числе и непризнанных таковыми на текущую дату. В условиях развития рыночной экономики по всему миру полная справедливая стоимость по рыночным ценам может восприниматься не только как идеал, но и как все более реалистичная перспектива. Поэтому важно понять, почему это только идеал, который никогда не может быть реализован. Теория фирмы помогает объяснить, почему это так и почему нет, и почему никогда не будет рыночных цен на все активы.

Проведенное исследование не состояло во всестороннем обсуждении плюсов и минусов различных подходов оценки имущества и обязательств в финансовой отчетности, которые в той или иной мере отражают особенности бизнес моделей фирм. Наше цель стояла просто в том, чтобы показать, что существуют различные подходы к оценке, что о каждом из них есть что сказать, и что каждый из подходов основывается на положениях теории фирм, а именно, что он отражает ту или иную бизнес модель фирмы.

## БИБЛИОГРАФИЯ

Accounting Standards Board, *Operating and Financial Review*, London: ASB , 2006.

Alchian, Armen A., 'Uncertainty, evolution and economic theory' (1950) in *Economic Forces at Work*, Indianapolis: Liberty Press, 1977, pp15-35.

Alchian, Armen A., and Demsetz, Harold, 'Production, information costs, and economic organization', *American Economic Review*, vol 62 (1972), pp777-95.

American Accounting Association Financial Accounting Standards Committee, *A Framework for Financial Reporting Standards: Issues and a Suggested Model* (2009: available at <http://ssrn.com/abstract=1441338>)

Arrow, Kenneth J., *The Limits of Organization*, New York: W. W. Norton, 1974.

Ball, Ray, *The Firm as a Specialist Contracting Intermediary: Application to Accounting and Auditing* (1989: available at <http://faculty.chicagobooth.edu/ray.ball/research>).

Barth, Mary E., and Landsman, Wayne R., 'Fundamental issues related to using fair value accounting for financial reporting', *Accounting Horizons*, vol 9, no 4 (December 1995), pp97-107.  
Barzel, Yoram, 'Measurement cost and the organization of markets', *Journal of Law and Economics*, vol 25 (1982), pp27-48.

Basu, Sudipta, and Waymire, Gregory B., 'Sprouse's what-you-may-call-its: fundamental insight or monumental mistake?', *Accounting Historians Journal*, vol 37 (2010), pp121-48.

Baxter, William, *The Case for Deprival Value*, Edinburgh: Institute of Chartered Accountants of Scotland, 2003.

Biondi, Yuri, 'Accounting and the economic nature of the firm as an entity' in Biondi, Yuri, Canziani, Arnaldo, and Kirat, Thierry, (eds.), *The Firm as an Entity: Implications for Economics, Accounting and the Law*, London: Routledge, 2007, pp237-65.

Boulding, Kenneth, 'Economics and accounting: the uncongenial twins' (1950) in Baxter, W. T., and Davidson, Sidney, (eds.), *Studies in Accounting Theory*, London: ICAEW, 1977, pp86-95.

Bromwich, Michael, Macve, Richard, and Sunder, Shyam, 'Hicksian income in the conceptual framework', *Abacus*, vol 46 (2010), pp348-76.

CFA Institute, *A Comprehensive Business Reporting Model: Financial Reporting for Investors*, Charlottesville: CFA Institute, 2007.

Cheung, Steven N. S., 'The contractual nature of the firm', *Journal of Law and Economics*, vol 26 (1983), pp1-21.

Coase, Ronald H., 'The nature of the firm', *Economica*, vol 4 (1937), pp331-51.

Coase, Ronald H., 'Business organization and the accountant' in Buchanan, James M., and Thirlby, G. F., (eds.), *L. S. E. Essays on Cost*, London: London School of Economics and Political Science, 1973, pp95-132. [This is a shortened version of articles that first appeared in *The Accountant* in 1938.]



Coase, Ronald H., *The Firm, the Market, and the Law*, Chicago: University of Chicago Press, 1990 [1988].

Coase, Ronald H., 'Accounting and the theory of the firm', *Journal of Accounting and Economics*, vol 12 (1990), pp3-13.

Coase, Ronald H., 'The nature of the firm: meaning' in Williamson, Oliver E., and Winter, Sidney G., (eds.), *The Nature of the Firm*, Oxford: Oxford University Press, 1993 [1991], pp48-60.

Coase, Ronald H., 'The nature of the firm: influence' in Williamson, Oliver E., and Winter, Sidney G., (eds.), *The Nature of the Firm*, Oxford: Oxford University Press, 1993 [1991], pp61-74.

Coase, Ronald H., 'The institutional structure of production' in Williamson, Oliver E., and Winter, Sidney G., (eds.), *The Nature of the Firm*, Oxford: Oxford University Press, 1993 [1991], pp227-35.

Cohen, Lloyd R., 'The firm: a revised definition', *Southern Economic Journal*, vol 46 (1979), pp580-90.

Conner, Kathleen R., and Prahalad, C. K., 'A resource-based theory of the firm: knowledge versus opportunism', *Organization Science*, vol 7 (1996), pp477-501.

Dichev, Ilija D., 'On the balance-sheet based model of financial reporting', *Accounting Horizons*, vol 22 (2008), pp453-70.

Dichev, Ilija D., and Tang, Vicki Wei, 'Matching and the changing properties of accounting earnings over the last 40 years', *The Accounting Review*, vol 83 (2008), pp1425-60.

Fama, Eugene F., 'Agency problems and the theory of the firm', *Journal of Political Economy*, vol 88 (1980), pp288-305.

Financial Accounting Standards Board, *Fair Value Measurements* (SFAS 157), Norwalk: FASB, 2006.

Financial Reporting Council, *The UK Corporate Governance Code*, London: FRC, 2010.

Granovetter, Mark, 'Economic action and social structure: the problem of embeddedness', *American Journal of Sociology*, vol 91 (1985), pp481-510.

Grossman, Sanford J., and Hart, Oliver D., 'The costs and benefits of ownership: a theory of vertical and lateral integration', *Journal of Political Economy*, vol 94 (1986), pp691-719.

Hart, Oliver, 'An economist's perspective on the theory of the firm' (1989) in Putterman, Louis, and Kroszner, Randall S., (eds.), *The Economic Theory of the Firm*, Cambridge: Cambridge University Press, 1996, pp354-360.

Hart, Oliver, and Moore, John, 'Property rights and the nature of the firm', *Journal of Political Economy*, vol 98 (1990), pp1119-58.

Hay, Donald A., and Morris, Derek J., *Industrial Economics: Theory and Evidence*, Oxford: Oxford University Press, 1979.

Holmström, Bengt, and Roberts, John, 'The boundaries of the firm revisited', *Journal of Economic Perspectives*, vol 12, no 4 (fall 1998), pp73-94.

Horton, Joanne, Macve, Richard, and Serafeim, George, *An Experiment in Fair Value Accounting?*,

London: ICAEW, 2007.

House of Commons Treasury Committee, *Banking Crisis: Reforming Corporate Governance and Pay in the City*, London: The Stationery Office, 2009.

IASB Expert Advisory Panel, *Measuring and Disclosing the Fair Value of Financial Instruments in Markets that Are No Longer Active*, London: IASC Foundation, 2008.

ICAEW, *Developments in New Reporting Models*, London: ICAEW, 2009.

ICAEW, *Measurement in Financial Reporting*, London: ICAEW, 2006.

ICAEW, *Measurement in Financial Services*, London: ICAEW, 2008.

Institute of Chartered Accountants of Scotland, *Making Corporate Reports Readable*, Edinburgh: ICAS, 2010.

International Accounting Standards Board, *The Conceptual Framework for Financial Reporting 2010*, London: IFRS Foundation, 2010.

International Accounting Standards Board, *Preliminary Views on Financial Statement Presentation*, London: IASC Foundation, 2008.

International Accounting Standards Board, *Fair Value Measurement (exposure draft)*, London: IASC Foundation, 2009.

International Accounting Standards Board, *Financial Instruments: Disclosures (IFRS 7)*, London, IASC Foundation, 2009.

International Accounting Standards Board, *Financial Instruments (IFRS 9)*, London: IASC Foundation, 2009.

International Accounting Standards Board, *Conceptual Framework for Financial Reporting: The Reporting Entity (exposure draft)*, London: IASC Foundation, 2010.

International Accounting Standards Committee, *Financial Instruments: Recognition and Measurement (IAS 39)*, London: IASC Foundation, 1998.

Jensen, Michael C., and Meckling, William H., 'Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure', *Journal of Financial Economics*, vol 3, no 4 (October 1976), pp305-60.

Klein, Benjamin, Crawford, Robert, and Alchian, Armen, 'Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process', *Journal of Law and Economics*, vol 21 (1978), pp297-326.

Knight, Frank H., *Risk, Uncertainty, and Profit*, London: The London School of Economics and Political Science, 1933 [1921].

Laux, Christian, and Leuz, Christian, 'Did fair-value accounting contribute to the financial crisis?', *Journal of Economic Perspectives*, vol 24, no 1 (Winter 2010), pp93-118.

Lennard, Andrew, *Liabilities and How to Account for Them*, London: Accounting Standards Board, 2002.

Manne, Henry, 'Mergers and the market for corporate control', *Journal of Political Economy*, vol 75 (1965), pp110-20.

Marton, Jan, and Wagenhofer, Alfred, on behalf of the European Accounting Association's Financial Reporting Standards Committee, 'Comment on the IASB Discussion Paper "Preliminary Views on Revenue Recognition in Contracts with Customers"', *Accounting in Europe*, vol 7, no 1 (June 2010), pp3-13.

Meeks, Geoff, and Swann, Peter G. M., 'Accounting standards and the economics of standards', *Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum* special issue, 2009, pp191-210.

Miller, Peter, Kurunmaki, Liisa, and O'Leary, Ted, 'Accounting, hybrids and the management of risk', *Accounting, Organizations and Society*, vol 33 (2008), pp942-67.

Nissim, Doron, and Penman, Stephen, *Principles for the Application of Fair Value Accounting*, Columbia Business School: New York, 2008.

Penman, Stephen, 'Financial reporting quality: is fair value a plus or a minus?', *Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum* special issue, 2007, pp33-44.

Penman, Stephen, *The Design of Financial Statements* [preliminary], Columbia Business School: New York, 2009.

Penrose, Edith, *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford: Basil Blackwell, 1959.

Pitelis, Christos N., and Teece, David J., 'The (new) nature and essence of the firm', *European Management Review*, vol 6 (2009), pp5-15.

Powell, Walter W., 'Neither market nor hierarchy: network forms of organization', *Research in Organizational Behavior*, vol 12 (1990), pp295-336.

Power, Michael, 'Fair value accounting, financial economics and the transformation of reliability', *Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum* special issue, 2010, pp197-210.

Richardson, G. B., 'The organisation of industry', *Economic Journal*, vol 82 (1972), pp883-96.  
Roberts, John, *The Modern Firm*, Oxford: Oxford University Press, 2004.

Thomas, Daniel, and Hammond, Ed, 'Barclays turns into a property developer to cut loss', *Financial Times*, 28 February 2010, p4.

van Zijl, Tony, and Whittington, Geoffrey, 'Deprival value and fair value: a reinterpretation and a reconciliation', *Accounting and Business Research*, vol 36 (2006), pp121-30.

Walker, Martin, 'Accounting for varieties of capitalism: the case against a single set of global accounting standards', *British Accounting Review*, vol 42 (2010), pp137-52.

Watts, Ross L., 'Conservatism in accounting. Part I: explanations and implications', *Accounting Horizons*, vol 17 (2003), pp207-21.

Watts, Ross L., and Zimmerman, Jerold L., 'Agency problems, auditing, and the theory of the firm: some evidence', *Journal of Law and Economics*, vol 26 (1983), pp613-33.

Watts, Ross L., and Zimmerman, Jerold L., *Positive Accounting Theory*, Prentice-Hall: Englewood Cliffs, 1986.

**Williamson, Oliver E., *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press: New York, 1983 [1975].**

**Williamson, Oliver E., *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, The Free Press: New York, 1985.**

Витебский государственный технологический университет