

Спартак Керемидчиев¹
Тодор Градев²
Любомир Димитров³

ГОДИНА XXI, 2012, 2

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА ПРЕД ИЗМЕРВАНЕ НА НЕМАТЕРИАЛНИ АКТИВИ В БЪЛГАРИЯ

В проведеното изследване е използвана нова методология, разработена от Корrado (Corrado), Хълтен (Hulten) и Сикел (Sickel) през 2006 г. за измерване на нематериалните активи в България и факторите, които ги предпоставят. Изследването обхваща данни от 1990-2006 г., като са агрегирани от фирмено на секторно равнище при отчитане на вноса и износа. За нематериални активи са приети: разходите за софтуер и компютризирани бази данни, иновативна собственост, разходи за научни изследвания и развитие, права на собственост, разходи за придобиване на лицензи, архитектурен и инженерен дизайн, собственост върху търговски марки, брандове и икономически компетенции, разходи за пазарни проучвания и реклама на бранд, специфичният фирмен човешки капитал и организационната структура.

Преизчислени по новата методология, е показано какъв е приносът на нематериалните активи при формиране на БВП през изследвания период. Отчетени са дълбоките промени, настъпили в българската икономика през анализирания период, като проведената приватизация, разпадането на индустрията, финансовата криза през 1996-1997 г. и масовото навлизане на ПЧИ.

JEL: O3; O52; P2

Едно традиционно определение на нематериалните активи е представено в международните счетоводни стандарти (МСС) по следния начин: “Нематериалният актив е установим непаричен актив без физическа субстанция, който се използва при производството или доставката на стоки и услуги, за отдаване под наем на други лица или за административни цели” (МСС 38 Нематериални активи, 1998). По-нататък в стандарта се уточнява, че активът е ресурс, контролиран от предприятието като резултат от минали събития, от който се очаква приток на бъдещи икономически ползи в предприятието.

¹ Спартак Керемидчиев е доц. д-р в Института за икономически изследвания при БАН, секция „Икономика на фирмата”, тел: 02-8104040.

² Тодор Градев беше преподавател в UCD, Дъблин, Ирландия.

³ Любомир Димитров е гл. експерт в Българска банка за развитие и асистент в Института за икономически изследвания при БАН.

Според МСС 38 вътрешносъздадената репутация, търговски марки, запазени наименования, издателски права, клиентски бази разходи, извършени във връзка с учредяване на дейност или въвеждане в експлоатация, разходи за обучение, разходи за реклама и/или промоция, разходи, произтичащи от реорганизирането или преместването на цяло предприятие или на част от него и други подобни не могат да бъдат отчетени като актив. Така нематериалните активи присъстват в счетоводните баланси на предприятията като продукти от развойна дейност, концесии, патенти, лицензи, търговски марки, програмни продукти и други подобни, търговска репутация.

По този начин традиционният подход приема, че всички изброени разходи, които не попадат в обхвата на нематериалните активи, са част от оперативните разходи на една фирма и се отчитат както разходите за електричество, вода, материали, консумативи, труд и други подобни. Всъщност проблемът е за това кога един разход може да се разглежда като инвестиция. Отговорът на този въпрос според стандартната теория на капитала (Weitzmann, 1976) е в разрешаването на оптимизационната задача за максимизиране на потреблението през последователни периоди чрез управление на съотношението спестяване/инвестиции от страна на агента, взимащ решението. В този смисъл всяко текущо използване на ресурси, което намалява настоящото потребление с цел повишаването му в бъдеще, се третира като инвестиция (Hulten, 1979). Това определение е валидно за всеки тип инвестиране в капитал, без значение дали това са инвестиции в материални или в нематериални активи.

Ако отидем в практиката и анализираме съвременните бизнес-модели, особено на високотехнологичните компании, може лесно да се констатира, че традиционното отчитане на нематериалните активи изключва много важни инвестиции. Нагледна представа за това дава структурата на разходите на един модерен телефон iPhone 4 16GB, модел 2011 г. При обща продажна цена от 560 дол. електронните компоненти и всички материали са 178 дол., за монтаж се заплащат 14 дол. и остатъкът от 368 дол. покрива всички разходи на компанията-производител „Епъл“ за разработване, дизайн, софтуер, марка, реклама, реализация и печалба (The Economist, 2011). Традиционният подход, отнесен към този пример, не би включил такива важни нематериални активи като разходите за дизайн, марка, реклама, както и за софтуер, ако е създаден от самата компания, какъвто е случаят с този продукт.

Като отчитат подобни факти, Корrado, Хултен и Сикел (по-нататък CHS) в две фундаментални статии от 2005 и от 2006 г. предлагат нов подход в разбирането и осмислянето на ролята на нематериалните активи за икономическия растеж, който прилагат творчески за икономиката на САЩ. Те класифицират нематериалните активи в три основни групи и разработват нова методология за измерването им (Corrado, Hulten, Sichel, 2005, 2006). Тези три групи са:

- активи в компютризирана информация (софтуер и компютризирани бази данни);

- активи в иновационна собственост;
- активи в развиване на бизнес-компетенции (economic competencies).

Компютризираната информация включва инвестиции в софтуер и компютърни бази данни. Приносът на този тип инвестициите за производителността през последните три десетилетия е бил обект на множество изследвания. Различното в новия подход е разширяването на обхвата на тези активи чрез включване на разходите за създаване и развитие на софтуер и бази от персонала на самите фирми за вътрешни нужди.

Иновационната собственост според CHS включва разходите за: 1) научно-развойна дейност (НИРД) в природни и инженерни науки, които евентуално могат да доведат до придобиване на патент, лиценз или търговска марка; 2) НИРД в социални науки; 3) закупуване на лицензи и патенти; 4) добиване на минерални суровини; 5) продуктово развитие във финансовите услуги; 6) разработване на нов архитектурен или продуктов дизайн.

В използваната система за отчитане на нематериалните активи от тази група се включват само разходите за придобиване на лицензи и патенти, докато останалите подгрупи се включват в оперативните разходи на фирмите.

Инвестициите в бизнес-компетенции са разходите за реклама и пазарни проучвания, за развитие на специфичен за фирмата човешки капитал и за организационен капитал. Тези инвестиции са предназначени за развитие на нови конкурентни предимства, реструктуриране на фирмите и имат перспективна насоченост.

В основополагащата си статия CHS развиват и описват новата концепция за разширено тълкуване на нематериалните активи, като я прилагат за икономиката на САЩ през 90-те години на XX век. След тях, използвайки и развивайки подхода им, се осъществяват подобни изследвания за нематериалните активи във Великобритания (Magrano, Haskel, 2006), Япония (Fukao, Hamagata, Miyagawa and Tonogi, 2007), Холандия (van Rooijen-Horsten, van den Bergen and Tanriseven, 2008), Франция и Германия (Manole, van Ark, Hao, 2008) и Швеция (Edquist, 2009).

Първи опит за пресмятане на инвестициите в нематериални активи по метода на CHS е направен в България за периода 1991-2006 г., като получените резултати са представени в Dimitrov, Gradev, Keremidchiev, 2009. Прилагането на метода в български условия е изключително предизвикателна задача, поради наличието на необходимите за това данни. Целта тук е да се разкрие по какъв начин оригиналният метод е адаптиран към българските условия, какви са били проблемите при измерването и как те са били преодолявани.

Използваните източници на данни в страната са преди всичко специализирани наблюдения на НСИ. На първо място трябва да се посочи бизнес-статистиката, която се агрегира от балансите на фирмите, за да се изчислят продажбите,

броят на заетите и разходите за работна заплата както общо за производствения сектор, така и за основните отрасли, създаващи услуги, които са обект на интерес при изчисляване на инвестициите в нематериални активи. Втори източник са данните от системата на националните сметки и по-специално информацията за компенсация на наетите лица. Трети източник са двете наблюдения върху структурата на доходите, проведени от НСИ през 2002 и 2006 г. Четвърти използван източник са данните от наблюденията за професионалното обучение в предприятията, проведени през 2005 и 2007 г.

По-нататък последователно ще бъде представена адаптираната методика за изчисление на трите групи нематериални активи и техните съставляващи.

Инвестиции в компютризирана информация

Компютърен софтуер

Според методиката на CHS за изчислението на инвестициите в компютърен софтуер са използвани данните за общите продажби на отрасъл „Компютърни услуги”. Според методиката приходите от продажби на фирмите в този сектор са разходи за софтуер на всички останали фирми в икономиката. В оригиналната методика не се взема предвид нетният експорт на компютърни услуги, който може би не променя съществено изчисленията за САЩ. Не стои така обаче проблемът в България, където експортът на софтуерни приложения е значителен. Поради това се наложи продажбите на фирмите от отрасъла в страната да бъдат намалени с нетния експорт, създаден в този отрасъл.

Следвайки методиката, представена в Marrano и Haskel (Marrano, Haskel, 2006), са изчислени инвестициите в компютърен софтуер, направен в самите фирми (own-account spending). За целта са използвани данни за броя на наетите в икономиката с компютърна квалификация, както и за броя на наетите в отрасъл „Компютърни услуги”. В тази част на методиката се допуска, че лицата, които се занимават с дейности, свързани с обслужването на компютри и тяхната поддръжка във всички фирми извън отрасъл „Компютърни услуги”, разработват софтуер в рамките на работно си време, който е предназначен за вътрешни нужди на предприятието и не се реализира извън него.

За пресмятане на разходите, свързани с производството на софтуерни продукти за вътрешни нужди, е необходимо да се изчислят разходите за труд, свързани с наетите извън споменатите отрасли, както и частта от работното време, което те биха отделили за подобна дейност. Тъй като няма данни за трудовото възнаграждение на компютърните специалисти във фирмите от различни отрасли, се приема като заместител средната работна заплата на заетите в отрасъл „Компютърни услуги”. Тя е коригирана с коефициент, който трябваше да предвиди допълнителните плащания, свързани с осигурителните вноски и други разходи според Кодекса на труда. Поради липса на по-детайлна информация този коригиращ коефициент е пресметнат като отношение между компенсациите за наетите работници (включват работната заплата и вноските

за социално осигуряване за сметка на работодателя) и работната заплата за отрасъл „Други услуги”.

Следващата задача е да се прецени каква част от своето работно време отделят компютърните специалисти във фирмите извън отрасъл „Компютърни услуги” за разработване на софтуер за вътрешни нужди. Поради липса на информация за бюджета на работното време са използвани данни от наблюдение на НСИ относно разходи и инвестиции на предприятията в информационно-комуникационни технологии, където има разпределение на човекомесеците за разработването на софтуер, произведен за сметка на предприятията в България през 2006 г. Приема се, че такова разпределение на работното време е било валидно и за останалите години от наблюдавания период. За разпределяне на това общо за икономиката работно време между отраслите са приети относителни тегла, за чието изчисляване е използвано разпределението на заетостта по отрасли за всяка година от периода 1991-2006 г.

Бази данни

Изчисляването на инвестициите на фирмите за създаване на компютризирани бази данни е аналогично на изчисляването на инвестициите в закупен софтуер. Използвани са данни за приходите от продажби на фирмите от отраслите „Дейности, свързани с бази от данни”, „Обработка на данни” и „Други дейности в областта на компютърните технологии”. Поради слабото влияние на нетния експорт в създаването на бази данни тук той не е изключен от продажбите на сектора.

Иновационна собственост

Научноизследователска и развойна дейност

При изчисляване на инвестициите в НИРД както в природните, така и в социалните науки оригиналният метод на CHS използва данни за приходите от продажби на фирмите в отрасъла, както и данни от Националната научна фондация на САЩ. Подобен подход се прилага и от Marrano, Haskel (Marrano, Haskel, 2006) при изчисляване на тези инвестиции във Великобритания. За съжаление този подход не е възможен в български условия, тъй като основната част от НИРД се осъществява в институции, които се отчитат в отрасъл „Образование” (например университетите) или в други отрасли. Затова са използвани данни на Евростат за разходите за НИРД на българската икономика, подобно на методиката в Manole, van Ark, Nao, 2008.

Поради липсата на достатъчно подробен баланс на междуотрасловите връзки не е изчислен дялът на отрасъл „Компютърни услуги” в НИРД и съответно не е изваден от тези разходи. Така би се премахнало повторното броене, което съществува при всички услуги, попадащи в обхвата на нематериалните активи.

Покупки на лицензи и патенти

Поради липса на подходящи налични данни за изчисляване на покупките на лицензи и патенти оригиналният подход на CHS използва информация за производството на филми, както и разходите за радио, телевизия, публикуване на печатни произведения и звукови носители (Corrado, Hulten, Sichel, 2005). Тъй като разходите за придобиване на патенти и лицензи са отразени в раздел „Дълготрайни нематериални активи” на балансите на българските предприятия, те са директно приложени в адаптираната методика. За получаване на инвестициите за този тип активи през всяка година трябва да се пресметне разликата на между техните стойности през две съседни години и да се избере определена норма на амортизация. Нормата на амортизация, която е избрана, е 20%. По този начин са получени резултати, които са близки до стойностите в други публикации за разходите за лицензи и патенти (Чалъков и др., 2007).

Нови продукти, развити във финансовия сектор

При тези активи е следван традиционният подход CHS, прилаган в други изследвания. Той предполага, че разходите за създаване на нови финансови продукти са 20% от междинното потребление на отрасъл „Финансово посредничество”, което се изчислява с данни на Системата на националните сметки като разлика между брутна продукция и добавена стойност в този отрасъл.

Разходи за разработване на нов архитектурен или продуктов дизайн.

Тук също се приема традиционният подход CHS, според който инвестициите в тези активи са половината от продажбите на отрасъл „Архитектурен и инженерен дизайн” и свързана с тях техническа консултация.

Разходи за добиване на минерални суровини

За изчисляване на тези нематериални инвестиции в оригиналния подход CHS се използват данните за добив на суров петрол и цените на един барел суров петрол. В български условия този тип разходи не са изчислени поради незначителния добив на този продукт в страната.

Бизнес-компетенции

Развитие на нови продукти, рекламна дейност

Основен източник на информация за тези активи са данните за продажби на фирмите от отрасъл „Рекламна дейност” от бизнес-статистиката на НСИ. Началото на статистически записи за рекламна дейност датира от 1995 г., като през първите години броят на фирмите и техните продажби са силно ограничени, но впоследствие тези параметри сериозно се развиват. Основни

причини за това са преодоляването на финансовата криза в края на 90-те години и развитието на приватизационния процес в страната, в резултат от което се увеличават фирмите, които отделят внимание на развитието на рекламната дейност.

В оригиналния подход на CHS се използват данни от частни източници за приходите от реклами в печатните издания (Universal-McCann за САЩ и Рекламната асоциация във Великобритания). Поради отсъствие на подобни надеждни информационни източници за България са използвани официални данни на НСИ за продажбите в отрасъла, като подобно на оригиналния подход са капитализирани 50% от продажбите в отрасъла. В случая се приема, че половината от продажбите в сферата на рекламната дейност е предназначена към изграждане на нови продукти и марки (брандове).

В някои специализирани издания може да се намери информация за оборота на рекламния отрасъл, представяна от Асоциацията на рекламните агенции – България или други организации, но тя изглежда непълна и откъслечна. Според подобни източници, базирани на наличните данни на НСИ, рекламодателната дейност в страната представлява около 30% от обема на продажбите.

Развитие на нови продукти, пазарни проучвания

Капитализираните разходи за пазарни проучвания включват разходите на фирмите за такива проучвания, заплащани на външни фирми, както и собствени проучвания, провеждани от самите компании. Данни за разходите за външни услуги от този вид се разкриват от бизнес-статистиката на НСИ за приходите от продажби на фирмите от отрасъл „Пазарни проучвания и проучвания на общественото мнение”. Направено е допускане, че по-голяма част от дейността в този сектор е насочена към проучвания на пазарите, а освен това някои от политическите проучвания също се купуват от фирми за оценка на политическия риск. За да се обхванат разходите на фирмите за собствени пазарни изследвания, се прилага методологията на CHS, според която обемът на продажбите на фирмите от отрасъла се удвоява.

Развитие на специфичен фирмен човешки капитал

При пресмятането на тези разходи в останалите държави се работи със статистически наблюдения. Например в САЩ са използвани данни от анкети на Бюрото по статистика на труда, проведени през 1994 и 1995 г., които съдържат въпроси към работодатели за преките разходи за квалификация на работното място, както и за работните дни за обучение на персонала. Подобно изследване е използвано и във Великобритания.

В България са проведени три изследвания за квалификацията на работно място, като за изчисляване на тази категория нематериални активи в страната са използвани данните от две от тях – от 2005 и 2007 г. със сведения съответно за предходната година. От тези изследвания са взети предвид данните за: 1)

преките разходи за квалификация на персонала (хонорари на лектори и преподаватели, наеми за стаи, заплащане на курсове и др.); 2) използваните човекочасове по време на обучението; 3) разходите за работна заплата във фирмите.

Понеже изследването е извадково, е необходимо да се приложи алгоритъм за изчисляване на данни за цялата икономика. Като се има предвид, че извадката е представителна, е използвана следната процедура:

В началото е пресметнат дялът на преките разходи за квалификация в общия фонд работна заплата (ФРЗ) във фирмите от извадката и е допуснато, че това съотношение е валидно за цялата икономика. Така се постига първо приближение на сумата на разходите на фирмите в цялата икономика за квалификация на специфичен човешки капитал.

Тъй като преките разходи не изчерпват всички разходи на фирмите за квалификация, по-нататък е изчислена сумата на работната заплата, изплатена от фирмите, за времето, когато персоналят е бил ангажиран с обучение, а не с пряка производствена дейност. Затова са използвани данните за изразходваните човекочасове за обучение и за работна заплата. Тези разходи са добавени към преките разходи за квалификация. По този начин е изчислен дялът на преките разходи в общите разходи за квалификация. Приема се, че този дял е равен на средния за икономиката и той се съотнася към вече получените преки разходи за обучение и квалификация и така се достига до общите разходи в тази категория.

По такъв начин са получени съотношенията на общите разходи за квалификация към БВП през 2004 и 2006 г., които имат много близки стойности – съответно 0.68 и 0.72%. Тъй като през други години от наблюдавания период подобно изследване не е правено, се приема, че съотношението общи разходи за квалификация към БВП е равно на средната аритметична стойност на полученото за 2004 и 2006 г.

Инвестиции в организационна структура

За изчисляване на разходите за организационна структура е приложен оригиналният подход. Инвестициите в организационна структура са разделени на два типа: възложени на външни фирми и самостоятелно извършени в рамките на фирмата. Съществуващата информация и за двата вида инвестиции е оскъдна. За инвестициите в организационна структура, извършени и заплатени на външни фирми, са използвани данни от бизнес-статистиката на НСИ за постъпленията от продажби на фирмите от отрасъл „Бизнес и управленско консултиране“. Данните показват, че през последните години обемът на тези услуги значително нараства, като вероятно един от факторите е увеличената техническа помощ, осигурявана чрез средства от европейските фондове, както и във връзка с бързото нарастване на ПЧИ в България. От една страна, външните инвеститори са сред основните потребители на консултантски услуги, а от друга, големите консултантски фирми навлизат у

нас като откриват собствени клонове в страната, за да следват своите клиенти навсякъде по света, а и за да завоюват позиции на българския пазар.

Пресмятането на инвестициите в организационен капитал за собствена сметка е трудна задача и е свързана с множество допускания. В оригиналната методика на CHS се предполага, че тези инвестиции са приблизително равни на 20% от възнаграждението на служителите от клас 1 „Ръководители”, което е възприето и при адаптираната методика. През анализирания период са използвани две версии на Класификатор на професиите и длъжностите, като втората промяна е направена през 2005 г. с цел да се хармонизира със структурата на професиите, прилагана в ЕС. Междувременно НСИ актуализира данните за заетите по професии назад до 2000 г. и затова са използвани двата класификатора: старият – за периода 1995-2000 г., и новият за годините след това.

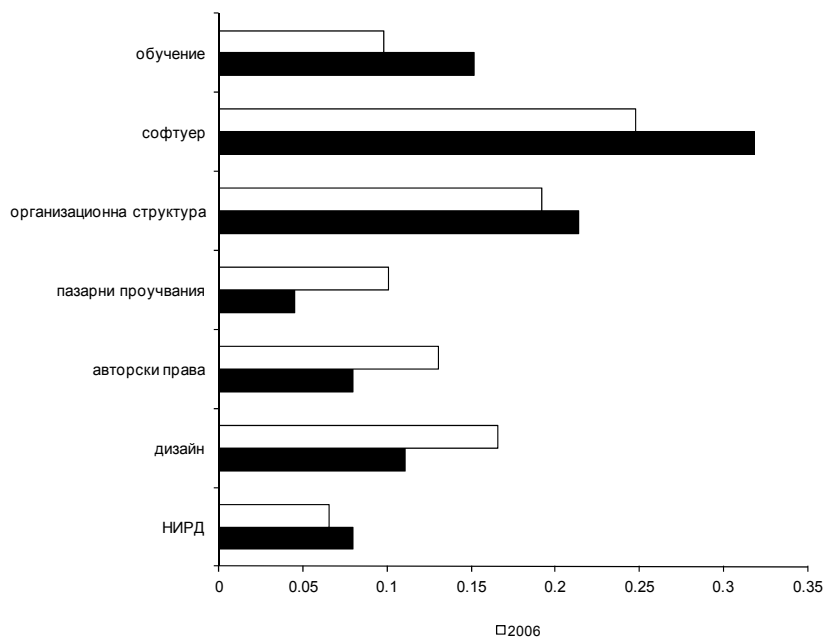
Данните за броя на заетите в Клас 1 са взети от бизнес-статистиката на НСИ. За съжаление информацията за средната работна заплата по длъжности и професии е оскъдна. За нейното набавяне са използвани двете наблюдения на НСИ за структурата на доходите, проведени през 2002 и 2006 г. С данни от тях е пресметнато съотношението на средната работна заплата на служителите от Клас 1 към средната работна заплата на участниците в изследването. Приема се, че това отношение е валидно за цялата икономика и с помощта на известната средна работна заплата за икономиката през тези две години е получена средната работна заплата на служителите от Клас 1 за цялата икономика. Аналогично се пресмята средната работна заплата на служителите от висшия управленски клас за останалите години. Чрез умножаване на броя на заетите от Клас 1 и изчислената средна работна заплата е получен общият разход за възнаграждения на висшия управленски персонал. Накрая, пресмятаме разходите за организационна структура, извършени за собствена сметка, като 20% от общото възнаграждение.

Резултати и изводи

Благодарение на адаптирането на подхода на CHS към български условия е преизчислена стойността на нематериалните активи в българската икономика за 1991-2006 г. В началния период от 1991 до 1995 г. е възможно да се пресметнат само пет категории нематериални активи: софтуер, бази данни, НИРД, авторски права и лицензи, архитектурен и инженерен дизайн. По-пълни данни и изчисления за нематериалните активи съществуват за периода от 1995 г. Вследствие от финансовата криза в България през 1996-1997 г. и приватизацията на икономиката до края на XX век резултатите от изчисленията не са напълно консистентни. Поради тези причини може да се смята, че качествени данни за нематериалните активи в страната съществуват от 2000 г. насам. Информация за състоянието на нематериалните активи в началото и края на този изследван подпериод е представена на фигурата.

Фигура 1

Дял на нематериалните активи в БВП през 2000 и 2006 г.



В заключение от опита по прилагане на новия подход за измерване на нематериалните активи могат да бъдат направени следните изводи:

- Прилагането на новия подход на CHS за измерване на нематериалните активи в България се оказва сериозно предизвикателство, основно поради необходимостта да се преодоляват различни бариери, свързани с липса на надеждна информация, достатъчно специализирани изследвания и информационни източници.
- Наличието на сериозни бариери пред прилагането на оригиналната методика на CHS налага творческото ѝ адаптиране в български условия.
- Поради липса на достоверна статистическа информация в България не е реалистично да се измерят нематериалните активи преди 1998 г. Вероятно подобно ограничение съществува и в други страни, които са извършвали преход към пазарна икономика по същото време.
- Разпространението и разпределението на нематериалните активи е специфично за всяка страна. То зависи от икономическата ѝ структура и наличието или отсъствието на природни ресурси. По тази причина някои категории нематериални активи, например разходите за добиване на

минерални суровини, в България нямат икономическо значение и затова не си заслужава да бъдат измервани.

Използвана литература

- Brynjolfsson, E., L. M. Hitt, and S. Yang. 2000. Intangible Assets: How the Interaction of Information Technology and Organizational Structure Affects Stock Market Valuations. Cambridge, Mass: MIT Working paper.
- Corrado, C.A., C. R. Hulten, D. E. Sichel. 2005. Measuring Capital and Technology: An Expanded Framework. – In: Corrado, C., J. Haltiwanger, and D. Sichel (eds.) Measuring Capital in the New Economy. – Studies in Income and Wealth, Vol 65. Chicago: The University of Chicago Press.
- Corrado, C.A., C. R. Hulten, D. E. Sichel. 2006. Intangible capital and economic growth. – NBER Working Paper 11948.
- Dimitrov, L., T. Gradev, S. Keremidchiev. Intangible assets in Bulgaria, 1991-2006. Available at:
http://www.coinvest.org.uk/pub/CoInvest/CoinvestProjects/COINVEST_217512_D5.pdf
- Edquist, H. 2009. How Much does Sweden Invest in Intangible Assets? Available at <http://www.coinvest.org.uk/bin/view/CoInvest/CoinvestHdpaper>.
- Fukao, K., S. Hamagata, T. Miyagawa and K. Tonogi. 2007. Intangible Investment in Japan: Measurement and Contribution to Economic Growth. – RIETI Discussion Paper Series 07-E-034. Available at <http://www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/07e034.pdf>
- Hulten, C. R. 1979. On the 'Importance' of Productivity Change. – American Economic Review 69, p. 126-136.
- Jorgenson, D. W. and K. J. Stiroh. 2000. U.S. Economic Growth in the New Millenium. Brookings Papers on Economic Activity 1, p. 125-211.
- Jorgenson, D. W., Mun S. Ho, and K. J. Stiroh. 2002. Projecting Productivity Growth: Lessons from the U.S. Growth Resurgence. – Atlanta Fed Economic Review, Third Quarter, p. 1-14.
- Manole, V., B. van Ark, J. Xiaohui Hao. 2008. Intangible assets in France and Germany. The Conference Board.
- Marrano, M. G., J. H. Haskel. 2006. How much does the UK invest in intangible assets? Queen Mary University of London, Working Paper 578.
- Nakamura, L. 1999. Intangibles: What Put the New in the New Economy? – Federal Reserve Bank of Philadelphia Business Review (July/August), p. 3-16.
- Nakamura, L. 2001. What is the US Gross Investment in Intangibles? (At Least) One Trillion Dollars a Year! – Federal Reserve Bank of Philadelphia Working Paper N 01-15.
- Nakamura, L. 2003. The Rise in Gross Private Investment in Intangible Assets Since 1978. Mimeo, Federal Reserve Bank of Philadelphia.
- OECD. 1998. Measuring Intangible Investment: Selected Bibliography. Available at <http://www1.oecd.org/dsti/sti/industry/indcomp/prod/paper16.pdf>.
- The Economist. Slicing an Apple. Aug 10th 2011.
- Van Rooijen-Horsten, M., D. van den Bergen, and M. Tanriseven. 2008. Intangible Capital in the Netherlands: A Benchmark. Available at <http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/DE0167DE-BFB8-4EA1-A55C-FF0A5AFCBA32/0/200801x10pub.pdf>
- Weitzman, M. L. 1976. On the Welfare Significance of National Product in a Dynamic Economy. – The Quarterly Journal of Economics 90, p. 156-162.
- КМСС. 1998. МСС 38 Нематериални активи.
- Рангелова, Р. 2003. Нематериални активи и икономически растеж. – Икономически изследвания, N 2, с. 45-71.
- Чалъков, Ив и др. 2007. Икономически принос на авторскоправните индустрии в България. С: УИ „Стопанство”.