

УДК 657.3:005.52(075.8)
ББК 65.052я73
К56

Авторы:

КОВАЛЕВ Валерий Викторович – доктор экономических наук, профессор кафедры теории кредита и финансового менеджмента экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета, член Президентского совета Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России. Заслуженный деятель науки Российской Федерации. Окончил ЛГУ (1972) и аспирантуру в Ленинградском институте советской торговли (1984). Основные направления научных интересов – учетно-аналитические аспекты управления финансами фирмы и проблемы конвергенции моделей бухгалтерского учета. Автор публикаций в области теории и практики бухгалтерского учета, анализа и финансового менеджмента.

КОВАЛЕВ Виталий Валерьевич – доктор экономических наук. Окончил Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов (1999), аспирантуру в СПбГУЭФ (2000) и докторантуру в Санкт-Петербургском государственном университете (2005). Работал в ряде фирм в области финансов и аудита; в настоящее время работает на кафедре теории финансов Высшей школы менеджмента СПбГУ. Основные направления научных интересов – финансовые, правовые и учетно-аналитические аспекты арендных и лизинговых операций, финансовый анализ. Автор и соавтор более 70 научных и учебно-методических работ.

Ковалев В. В., Ковалев Вит. В.

К56 Анализ баланса, или как понимать баланс: учеб.-практич. пособие. — М.: Проспект, 2009. — 448 с.

ISBN 978-5-392-00199-6

В книге дана характеристика новых отчетных форм, описаны логика, методы и процедуры анализа финансово-хозяйственной деятельности фирмы в условиях рыночной экономики. Акцент в методиках анализа сделан на содержательную сторону аналитических процедур и коэффициентов в увязке с бухгалтерским учетом. Приведены алгоритмы согласования требований бухгалтерских и налоговых регулятивов в отношении прибыли. Рассмотрена взаимосвязь балансоведения, экономического и финансового анализов в исторической ретроспективе.

Для практических и научных работников, специализирующихся в области бухгалтерского учета, аудита, анализа и финансового менеджмента, а также студентов старших курсов, аспирантов и преподавателей экономических вузов.

УДК 657.3:005.52(075.8)
ББК 65.052я73

Учебное издание

**Ковалев Валерий Викторович,
Ковалев Виталий Валерьевич**

АНАЛИЗ БАЛАНСА, ИЛИ КАК ПОНИМАТЬ БАЛАНС

Учебно-практическое пособие

Подписано в печать 15.03.08. Формат 70×100¹/₁₆.
Печать офсетная. Печ. л. 28. Тираж 2000 экз. Заказ №

ООО «Проспект»

111020, г. Москва, ул. Боровая, д. 7, стр. 4

ISBN 978-5-392-00199-6



© В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев, 2009
© ООО «Проспект», 2009

Незнание законов балансоведения – то же, что незнание законов архитектуры при постройке зданий.

А. П. Рудановский

ВВЕДЕНИЕ

В 20-х годах прошедшего века в нашей стране активно и плодотворно развивалось балансоведение как наука о балансе, имевшая целью обосновать теоретически и разработать практически методики интерпретации, чтения и анализа данных бухгалтерской отчетности. Это направление находилось в русле проводившихся в те годы учеными различных стран исследований в области счетоводства как практической деятельности, в результате которой генерируется продукт – отчетность, потенциально пригодный для формирования суждения о финансовом состоянии и возможностях хозяйствующего субъекта, а потому служащий средством коммуникации и являющийся информационной основой для обоснования решений финансового характера в отношении этого субъекта. Теоретические разработки и практические методики, предлагавшиеся российскими учеными, в полной мере корреспондировали с аналогичными разработками ведущих западных ученых, а в чем-то даже превосходили их. Однако уже в 30-е годы в связи с отменой нэпа и реализацией идеи построения централизованно планируемой экономики был взят курс на превращение бухгалтерского учета в систему контроля, а потому его основной продукт стал трактоваться не как информационный ресурс процесса коммуникации инвесторов, бизнесменов и менеджеров, а как средство контроля за плановым распределением материальных и финансовых ресурсов государства. Как следствие такой политики, балансоведение было уничтожено путем замены его счетным анализом (или анализом хозяйственной деятельности), представлявшим собой абсолютно приземленную «техническую» дисциплину, в которой излагались техника и процедуры контроля по схеме «план – факт», а финансово-аналитическая компонента находилась на периферии этого «анализа».

В последующие годы идеи балансоведения плодотворно развивались лишь иностранными специалистами и нашли свое отражение в таких научно-практических направлениях, как финансовый анализ, финансовый менеджмент, анализ финансовой отчетности и др. Возврат нашей страны в русло общемировых экономико-политических тенденций с неизбежностью привел к необходимости переосмысления роли учета, финансов и анализа в развитии экономики вообще и экономики фирмы в частности. Как оказалось, идеи российских балансоведов не только не устарели, но и являются исключительно актуальными, несущими значительный научный и учебно-методический потенциал. Не случайно на книжном рынке стали появляться руководства и пособия, написанные в духе идей балансоведения, а в учебные планы университетских программ

стали постепенно вводиться дисциплины, напрямую с ним корреспондирующие. К сожалению, эти процессы все же не столь динамичны, как этого хотелось бы.

Что касается университетских программ подготовки экономистов различных специальностей, то заметим, что аналитический блок в них представлен достаточно широко, однако некоторые дисциплины нуждаются в существенной корректировке (в особенности если вспомнить о том, что Россия подписала Болонскую декларацию по созданию единого образовательного пространства). В частности, как минимум значительной переработке должна подвергнуться такая дисциплина, как «Экономический анализ».

В отношении теоретического и методического обеспечения процедур анализа в системе управления финансами заметим, что в настоящее время на отечественном рынке имеется достаточно большое число руководств по анализу финансовой отчетности предприятий, однако подавляющее большинство их сводится, во-первых, к описанию элементарных по сути, но громоздких по представлению «аналитических» таблиц, в которых приводятся различные группировки и/или градации статей из действующих рекомендованных форматов отчетности, и, во-вторых, к перечислению различных аналитических коэффициентов, рассчитываемых по данным отчетности. В принципе подобная аналитика может быть полезной, однако авторы убеждены в том, что составлению таблиц и расчету коэффициентов должен предшествовать детальный качественный анализ исходного информационно-аналитического материала, в том числе и отчетности. Бездумный расчет показателей малополезен, гораздо больше информации можно извлечь из обычного чтения отчетности, но при условии, что пользователь достаточно адекватно воспринимает эту отчетность, понимает ее плюсы и минусы, аналитические возможности и ограничения, а главное – четко представляет экономический смысл статей и укрупненные алгоритмы их формирования. Иными словами, *в анализе качественное начало должно доверять над количественным*. В предлагаемой читателям книге будет показано, что эта очевидная идея изначально была присуща работам создателей отечественной школы балансоведения, что в немалой степени отличало эту школу от подходов к анализу, до настоящего времени исповедуемых, например, в рамках англо-американской финансово-аналитической школы.

Последнее десятилетие XX в. ознаменовалось постепенным, но неуклонным внедрением в отечественную науку и практику двух новых направлений – финансового анализа и финансового менеджмента. Если на Западе оба эти направления в силу их крайней востребованности уже детально проработаны, то в России можно видеть любопытную картину: эти направления, естественно, не отрицаются, но при их структурировании и содержательном наполнении делаются попытки соединить новые методики, инструменты, процедуры с их аналогами, использовавшимися в условиях плановой экономики. Это как раз и приводит к упомянутой выше перегруженности методик финансового анализа и управления малополезными таблицами, заимствованными из советских аналитических методик, по схеме «план – факт – отклонение», схоластическими факторными моделями и разложениями, статистическими показателями.

Следует признать, что в условиях рынка тезис о полезности, эффективности, рациональности, оптимальности становится действительно востребованным, а не декларативным, как это было в командной экономике. Проявляется он в том, что целесообразность любого действия, в том числе и в рамках выполнения некоторой программы анализа, должна рассматриваться исключительно в контексте соотношения «затраты – доходы». Иными словами, можно строить таблицы, рассчитывать показатели, делать аналитические выкладки с помощью факторных моделей, но при этом во главу угла должна ставиться практическая полезность полученных результатов. Именно этим обстоятельством объясняется тот факт, что в книге значительное внимание уделяется не механиче-

ским расчетам, а комментариям, позволяющим понять экономическую суть материала, подвергаемого анализу, используемых для этого методов, полученных результатов.

Современная информационная база анализа весьма широка. В предлагаемой читателю книге акцент сделан на методику внешнего анализа, т. е. анализа, проводимого по общедоступным данным, а следовательно, имеющего наиболее широкий круг исполнителей и пользователей. Вместе с тем для лучшего понимания завершенности некоторых аналитических действий в работе иногда поясняются элементы внутрифирменных методик анализа.

Авторы рекомендуют читателю в ходе работы с книгой внимательно ознакомиться с вопросами для обсуждения, приводимыми в конце очередной главы. Ответы на эти вопросы будут способствовать творческому осмыслению и более качественному пониманию рассматриваемой в книге проблематики. Следует также подчеркнуть, что приведенный в книге глоссарий имеет самостоятельную значимость – он не только в акцентированном виде суммирует отдельные положения, но и содержит материалы, подробно не обсуждаемые в данной работе из-за ограниченности ее объема. Последнее означает, что в отношении приведенных в глоссарии понятий и категорий предполагается их осмысление в процессе самоподготовки и обсуждения на семинарских занятиях. При написании книги авторы также имели в виду и то обстоятельство, что понятийный аппарат в экономической науке постоянно развивается, многие термины дискутируются и уточняются, а потому приведенный в книге глоссарий нужен прежде всего для того, чтобы читатель имел представление о позиции авторов по тому или иному вопросу, в том числе и в области терминологии.

Структурируя книгу и содержательно наполняя ее разделы, авторы стремились уйти от начетничества и предпочли не сводить книгу к перечислению прописных истин, которые следует заучить или запомнить. Именно этим объясняется тот факт, что в работе с очевидностью присутствуют черты монографичности, а многие положения носят авторскую интерпретацию (подобный подход характерен для большинства аналогичных книг, используемых в ведущих западных университетах). Кроме того, поскольку объем книги ограничен, в ней достаточно много ссылок на дополнительную литературу, в которой читатель сможет найти более детальное изложение рассматриваемых вопросов.

В заключение подчеркнем, что предлагаемая читателям книга написана в соответствии с базовыми требованиями Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по специальности 060500 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и охватывает все разделы типовых учебных дисциплин «Бухгалтерская (финансовая) отчетность» и «Анализ финансовой отчетности». Несложно понять, что в контексте идей знаменитых российских бухгалтеров-аналитиков постреволуционного времени упомянутые курсы присутствуют во многих смежных дисциплинах «Балансоведение». Разделяя взгляды российских балансоведов начала XX в., авторы настоящей работы полагают, что круг ее потенциальных читателей гораздо шире и не ограничивается будущими бухгалтерами и аудиторами. В частности, книга будет полезна и для подготовки студентов других экономических специальностей, поскольку темы и вопросы интерпретации данных бухгалтерского учета и отчетности в явном или неявном виде присутствуют во многих смежных с учетом дисциплинах. Кроме того, по мнению авторов, балансоведение поистине является общеэкономической дисциплиной, а его основами должны владеть не только узкие специалисты учетно-финансовой сферы, но и любые лица, имеющие отношение к экономике, бизнесу (вспомним, что баланс – это визитная карточка фирмы). Именно поэтому авторы надеются, что предлагаемая читателям книга будет полезной для широкой аудитории, причем как в теоретическом, так и в чисто утилитарном аспекте.

Авторы будут признательны за любые конструктивные замечания и пожелания по улучшению структуры и содержания книги.

Глава 1

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ ИНТЕРЕСОВ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

После изучения этой главы вы будете иметь представление о:

- роли информационных ресурсов в системе управления фирмой;
- функциональном предназначении информационной базы бухгалтерского учета;
- структуре информационной базы системы управления фирмой;
- логике обоснования состава форм финансовой отчетности;
- подходах к регулированию учета и отчетности;
- международных стандартах финансовой отчетности;
- требованиях к отчетности, обеспечивающих ее доказательную ценность.

1.1. Предприятие (фирма) как базовая ячейка экономической системы

В любом государстве экономика организуется, структурируется и функционирует сообразно как складывающимся общемировым тенденциям, так и национальным особенностям и приоритетам, в частности политическим, что особенно проявилось в нашей стране в годы советской власти. Вместе с тем существуют некие общие правила ее функционирования, инвариантные даже по отношению к особенностям политической организации общества. В частности, к их числу относится организация экономики в виде совокупности взаимодействующих хозяйствующих субъектов, представляющих собой ее основу и называемых в общей теории управления социально-экономическими системами. Под *социально-экономической системой* мы будем понимать некую совокупность ресурсов (людских, материальных, финансовых, информационных и др.), организованных надлежащим образом для достижения цели (целей), главным образом экономического характера, сформулированной собственниками (руководителями) этой системы с учетом действия объективных и субъективных факторов.

Очевидно, что теоретически может существовать множество различных видов социально-экономических систем, однако в экономико-правовом смысле решающую роль играют системы, подпадающие под определение юридического лица, поскольку именно юридические лица вкупе с физическими лицами (гражданами) выступают субъектами гражданских правоотношений. Согласно ст. 48 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) *юридическим лицом* признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, отвечает этим имуществом по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Помимо перечисленных признаков юридическое лицо обязано иметь самостоятельный баланс (для коммерческих организаций) или смету (для некоммерческих организаций). При характеристике хозяйствующего субъекта ключевым является понимание системы прав в отношении входящих в него ресурсов, их носителей, объектов, на которые эти права распространяются, и лиц, интересы которых затра-

гиваются. Основная роль принадлежит праву собственности. *Право собственности* в отношении некоторого имущества представляет собой абсолютное господство собственника над этим имуществом и выражается в совокупном наличии прав владения, пользования и распоряжения им. Право владения – это возможность фактического обладания имуществом. Право пользования – это основанная на законе возможность эксплуатации имущества с целью извлечения полезных свойств, поступлений и доходов, которые будут принадлежать лицу, использующему данное имущество. Право распоряжения состоит в праве определить юридическую судьбу имущества и выражается в том, что собственник может совершать в отношении своего имущества любые действия, не противоречащие законодательству и не нарушающие права других лиц (в частности, отчуждать имущество, сдавать его в аренду, уничтожить его). Именно собственник несет риск случайной гибели или случайного повреждения имущества. В упомянутой триаде прав ключевая роль принадлежит праву распоряжения.

Права хозяйственного ведения и оперативного управления относятся только к государственной или муниципальной собственности. Право *хозяйственного ведения* государственного или муниципального предприятия означает, что предприятие владеет, пользуется и распоряжается закрепленным за ним государственным или муниципальным имуществом в пределах, определяемых ГК РФ. Собственник имущества, находящегося в хозяйственном ведении, принимает решение по созданию, реорганизации и ликвидации предприятия, определяет предмет и цели его деятельности, назначает директора, осуществляет контроль за целесообразным использованием и сохранностью имущества и имеет право на получение части прибыли. Таким образом, без согласия собственника предприятие, получившее право хозяйственного ведения с момента передачи ему имущества, не вправе распоряжаться недвижимым имуществом (продавать, сдавать в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставный капитал). Остальным имуществом, принадлежащим предприятию (это оборотные активы), оно распоряжается самостоятельно в рамках действующего законодательства и уставных документов. Продукция и доходы от использования имущества, находящегося в хозяйственном ведении, а также имущества, приобретенного им в ходе хозяйственной деятельности, поступают к нему в хозяйственное ведение и не могут стать его собственностью.

Субъектами права *оперативного управления* выступают: (а) унитарные предприятия, основанные на этом праве (казенные предприятия) и (б) учреждения, т. е. организации, созданные собственниками для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемые ими полностью или частично. Право оперативного управления значительно уже права хозяйственного ведения; в частности, казенное предприятие или учреждение вправе отчуждать или иным способом распоряжаться закрепленным за ним имуществом лишь с согласия собственника этого имущества, который, кроме того, вправе во внесудебном порядке изъять излишнее, неиспользуемое или используемое не по назначению имущество и распоряжаться им. Таким образом, лицо, владеющее государственным или муниципальным имуществом на праве оперативного управления, вправе владеть, пользоваться и распоряжаться им лишь в пределах, очерченных требованиями закона, целями своей деятельности, заданиями собственника и назначением имущества. Порядок распределения полученных казенным предприятием доходов определяется собственником.

Обособленность имущества означает его закрепление за юридическим лицом на одном из трех перечисленных вещных прав. Самостоятельность (или законченность) баланса означает, что в нем отражены все имущество, активы, пассивы, доходы и расходы предприятия. Смета, отражающая поступление и расходование финансовых средств, является формой организации имущественного обособления учреждений, ведущих некоммерческую деятельность.

Юридическое лицо подлежит обязательной государственной регистрации и действует на основании учредительных документов, в качестве которых могут выступать устав (для унитарных предприятий и некоммерческих организаций), или учредительный договор (для хозяйственных товариществ) либо устав и учредительный договор (для других типов юридических лиц).

В зависимости от цели их создания и деятельности юридические лица подразделяются на две большие группы: коммерческие и некоммерческие организации. Основная цель коммерческой организации – устойчивое генерирование прибыли с последующим распределением ее среди участников. Целью некоммерческой организации является, как правило, решение социальных задач; при этом если организация все же ведет предпринимательскую деятельность, то полученная прибыль не распределяется между участниками, а также используется для достижения социальных и иных общественно полезных целей, в частности для расширения ее деятельности.

Очевидно, что для рыночной экономики наиболее значимую роль играют коммерческие организации, поскольку именно они в основном и приумножают национальное богатство (заметим, что еще А. Смит (Adam Smith, 1723–1790) показал, что ориентация на прибыль не противоречит общественным интересам; более того, деятельность типовой фирмы в соответствии с личными интересами ее собственников весьма действенным образом проявляется и в плане служения данной фирмы интересам общества). Иными словами, именно коммерческая организация может рассматриваться как базовая ячейка экономической системы страны.

Уместно вначале определиться с терминологией. Дело в том, что как на практике, так и в научной и учебной литературе можно видеть различные именованья этой ячейки: фирма, компания, предприятие, организация и др. Известны и различные вариации их определения, что предопределяет неоднозначность самого понятия «фирма (предприятие)». Несложно убедиться в том, что все приведенные наименования по своей сути синонимичны, поскольку, давая характеристику любому из них, всегда пользуются такими понятиями, как доход, прибыль, предпринимательская деятельность и т. п. Так, одно из классических определений принадлежит Р. Коузу (Ronald Coase, род. 1910): «Фирма есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинается зависеть от предпринимателя» [Теория фирмы, с. 19]. Поскольку предпринимательская деятельность – это деятельность, имеющая целью генерирование прибыли, данное определение подразумевает, что понятие фирмы закреплено за неким субъектом экономической деятельности, связанным с производством товаров или услуг, при этом предприниматель, целенаправленно используя привлеченные ресурсы, пытается получить устраивающую его прибыль.

Подчеркнем, что имеются страновые особенности использования упомянутых терминов. Так, в британском законодательстве превалирует понятие «компания» – в частности, один из базовых нормативных актов так и называется: «Закон о компаниях» (Companies Act). Понятие «фирма» используется как в науке (вспомним о теории фирмы), так и в повседневной жизни; подчеркнем, что всегда в этом случае подразумевается организация, ориентированная на прибыль. В российском законодательстве превалируют два понятия: «предприятие» и «организация», причем первое является синонимом термина «коммерческая организация»¹. При дальнейшем изложении материала мы оставляем за собой возможность пользоваться всеми приведенными понятиями, считая их синонимичными.

¹ Дело в том, что согласно ст. 132 ГК РФ предприятие трактуется как имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. В свою очередь, предпринимательской называется самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке (ст. 2 ГК РФ).

1.2. Информационное обеспечение управленческих решений

Грамотное управление любым хозяйствующим субъектом или операциями, имеющими отношение к нему, невозможно без надлежащего информационного обеспечения лиц (субъектов), фактически или потенциально заинтересованных в его функционировании. Данные, накапливаемые во внутрифирменной информационной базе или циркулирующие во внефирменных информационных массивах, должны способствовать реализации как минимум трех базовых функций: (1) контрольно-констатирующей, (2) информационно-советующей и (3) конфликто-разрешительной.

Смысл первой функции состоит в том, что данные информационной базы должны быть пригодны для количественного подтверждения, т. е. констатации, достигнутых результатов в сравнении с ранее сформулированными задачами и планами (акцент – отчет в терминах количественных оценок о проделанном, о результативности). Суть второй функции – в прогностической ценности данных информационной базы; иными словами, в базе должны иметься сведения, пригодные для выработки ориентиров на будущее (акцент – перспективность экономического потенциала фирмы с позиции будущего, причем в различных аспектах: целесообразность и оправданность установления с фирмой контрагентских отношений, целесообразность участия ее капитала в фирме, благоприятность тенденций развития и др.). Третья функция – из области бихевиоризма, а смысл ее заключается в нивелировании возможных конфликтов между различными группами лиц, имеющих отношение к фирме, т. е. конфликтов, всегда потенциально существующих в любой социально-экономической системе и способных возникнуть, в частности, из-за информационной недостаточности и/или неопределенности (акцент – наличие пригодных по структуре и срокам предоставления данных, способствующих созданию нормальных условий функционирования фирмы как немаловажного фактора стабильной и успешной ее работы). С некоторой долей условности можно утверждать, что первой функции свойственна доминанта ретроспективности, второй – перспективности, третьей – оперативности.

Все перечисленные функции равно значимы, однако необходимо акцентировать внимание именно на последней из них. Здесь следует отметить два момента. Недостаток надлежащей информации вполне может, во-первых, спровоцировать каскадно развивающийся негативный сигнальный эффект, последствия которого могут быть катастрофическими для самого факта существования фирмы, а во-вторых, способствовать обострению потенциально существующих противоречий в межгрупповых интересах. Следует признать, что фактор бихевиоризма все же играет решающую роль как для становления, так и для функционирования любого бизнеса. Если между лицами, имеющими отношение к деятельности фирмы, возникнут непреодолимые (или кажущиеся непреодолимыми) противоречия, то сам факт существования фирмы будет находиться под вопросом, несмотря на достигнутые или ожидаемые финансовые результаты.

Условно всех потенциальных и фактических участников процесса функционирования фирмы, а они как раз и являются пользователями информационной базы, можно разделить на две неравные группы. В первую группу входит государство как регулятор бизнес-отношений, определяющий наиболее общие правила их организации и осуществления, с одной стороны, и как представитель общества, следящий за тем, чтобы субъекты бизнес-отношений участвовали в развитии этого общества, в частности, путем отдачи части получаемых ими доходов на цели развития общества, – с другой стороны. Во вторую группу входят лица (субъекты), имеющие непосредственный интерес к деятельности данной социально-экономической системы: (1) фактические собственники фирмы; (2) ее управленческий персонал (в особенности топ-менеджеры); (3) сторонние лица (лендеры, контрагенты, потенциальные акционеры и др.).

Решения государства в отношении фирмы теоретически должны быть, во-первых, ограниченными по затрагиваемым параметрам и, во-вторых, достаточно стабильными. Их суть – задание «правил игры», предоставляющих фирмам примерно одинаковые условия как при организации бизнеса (стартовые условия), так и в ходе его функционирования. В основном «вмешательство» государства в бизнес проявляется в виде создания базы нормативных регулятивов, устанавливающих логику и правила бизнес-отношений хозяйствующих субъектов между собой, а также в отношении своих работников, государства и общества в целом. Структурно эта база представляет собой комплекс кодексов, законов, постановлений и других нормативных документов, регулирующих административно-организационные, налоговые, уголовно-правовые и другие аспекты деятельности хозяйствующего субъекта.

Задание правил игры – исключительно важный момент в организации экономики в целом, однако с позиции рутинного функционирования фирмы гораздо более важны решения в отношении фирмы, которые находятся в компетенции лиц, имеющих к ней хоть какой-то прямой или косвенный интерес, т. е. собственников, контрагентов, менеджеров и др. Очевидно, что можно по-разному типизировать и классифицировать решения, принимаемые представителями этой группы лиц, кстати, весьма неоднородной по многим параметрам; один из возможных вариантов представлен на рис. 1.1.

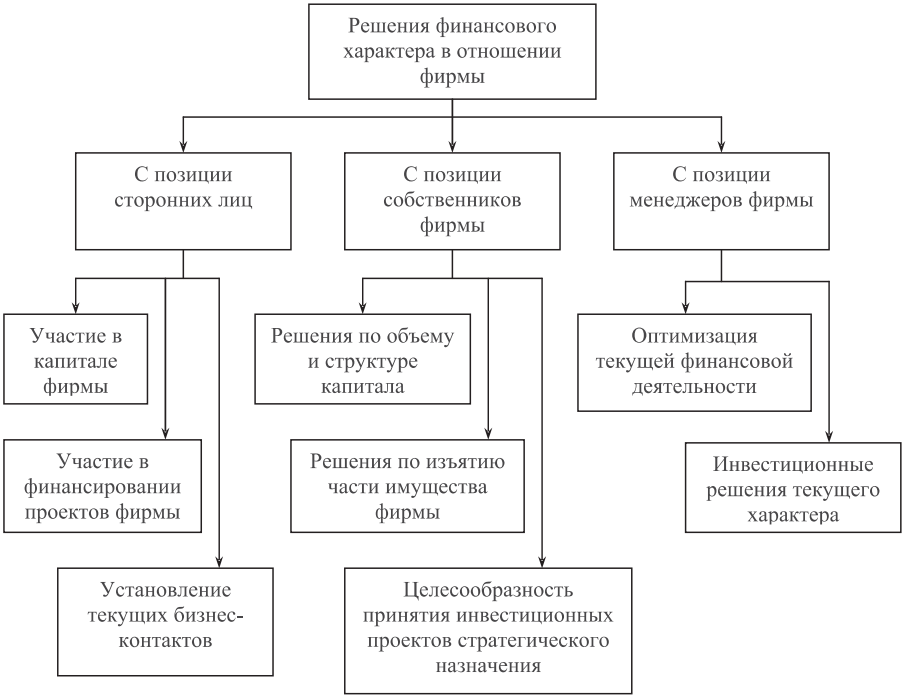


Рис. 1.1. Фрагмент классификации решений финансового характера в отношении фирмы

В основу приведенной на рисунке схемы заложена очевидная мысль: накапливаемые и генерируемые в любой информационной системе данные нужны не сами по себе, они ценны лишь тогда, когда их можно использовать для аналитического обоснования

необходимых управленческих решений. Эти решения поддаются определенной систематизации, что позволяет упорядочить требования, предъявляемые к объему и структуре данных, циркулирующих в информационной системе. Приведем краткую характеристику данной схемы.

Собственники фирмы. Их прерогатива – стратегические решения в отношении фирмы, и наиболее критическое из них (на первый взгляд) – быть или не быть фирме. Заметим, что последнее утверждение не следует понимать буквально, в особенности если речь идет о крупной фирме, которая в известном смысле живет собственной жизнью, поскольку ее деятельность затрагивает уже интересы не только владельцев фирмы, но и множества других лиц. Фактически все, что остается безусловно в компетенции собственников фирмы в плане ее существования, так это принятие решения относительно продолжения своего участия в ее капитале. Тем не менее с формальных позиций за собственниками остается весьма важный круг вопросов, имеющих стратегическое значение для фирмы; в частности, это:

- решения в отношении направлений деятельности фирмы, их диверсификации, подбора топ-менеджеров, установления системы стимулов и поощрений высшего управленческого аппарата, определения принципов и техники контроля за деятельностью управленцев и др.;
- решения в отношении объема и структуры капитала – нужна дополнительная эмиссия акций или нет, стоит ли прибегать к масштабному заемному финансированию и если да, то в какой форме, стоит ли менять структуру собственности и др.;
- решения в отношении изъятия части имущества фирмы (например, в приложении к акционерному обществу здесь подразумевается дивидендная политика) – какую часть ресурсов фирмы можно безболезненно изъять ее собственниками для использования на цели личного потребления или инвестирования в другие сегменты экономики, в какой форме целесообразно или возможно осуществить это изъятие и др.;
- стратегические инвестиционные решения – в какие сегменты рынка направлять средства, стоит ли расширять действующие мощности, выходить ли на новые рынки и др.

Безусловно, не все собственники фирмы в равной степени участвуют в принятии подобных решений, нередко не только их подготовка, но и инициирование делается топ-менеджерами фирмы, однако с формальных позиций прерогатива принятия решений остается за собственниками.

Менеджеры фирмы. Формально их задачей является принятие решений по текущему управлению финансами фирмы, т. е. задача менеджеров предельно проста – нужно так организовать вверенные им для управления ресурсы, чтобы собственники фирмы получили наибольший эффект. Эти решения касаются текущего управления денежными потоками, а также осуществления плановых инвестиций в пределах компетенции. Сказанное относительно задач, стоящих перед менеджерами, в современной бизнес-среде имеет скорее теоретическое, нежели реально-фактическое значение. Дело в том, что в крупном бизнесе имеет место своеобразное перераспределение функций и полномочий в отношении реального управления активами фирмы, результатом которого является исключительно значимая роль топ-менеджеров, становящихся, если можно так сказать, неформальными «собственниками» фирмы. С течением времени возможно проявление тенденции, когда топ-менеджеры не ограничиваются исполнением своих функций исходя исключительно из приоритетности интересов собственников, а помимо этого принимают во внимание и собственные интересы. При этом они выступают в роли как потребителей информации, так и ее «производителей», источников. Имеется в виду, что менеджеры, с одной стороны, нуждаются в информации, способствующей надлежащему исполнению ими своих обязанностей по текущему управлению фирмой с одновременным, максимально возможным и, естественно, постоянно усилен-

вающимся стремлением к удовлетворению собственных интересов, а с другой стороны, вынуждены периодически выдавать некий объем данных (например, в виде периодической отчетности), свидетельствующий о своей профессиональной компетентности с позиции собственников фирмы.

Что касается информационного обеспечения решений по текущему управлению фирмой, то очевидно, что речь может идти об информации, имеющей значимость, во-первых, для оптимизации текущей финансовой деятельности (акцент на оперативные данные) и, во-вторых, для обоснования инвестиционных решений текущего характера, находящихся в компетенции администрации. Содержит ли система бухгалтерского учета данные, необходимые для аналитического обоснования подобных решений? Безусловно, да, хотя следует признать, что для оперативного управления все же в большей степени годятся оперативные бухгалтерские данные. Тем не менее в ретроспективном анализе, когда как раз и оценивается эффективность управления, бухгалтерские данные могут быть весьма полезными, поскольку позволяют выявить определенные тенденции, сложившиеся и складывающиеся закономерности в управлении фирмой, в ее имущественном и финансовом положении.

Сторонние лица. В эту группу входят потенциальные собственники, лендеры (т. е. лица, имеющие временно свободные денежные средства и желающие их разместить на время на выгодной основе), контрагенты, находящиеся в некоторых финансовых отношениях с фирмой или намеревающиеся установить подобные отношения, профессиональные аналитики, предоставляющие консультационные услуги потенциальным инвесторам, и др. Объединяет эти лица то обстоятельство, что они ни при каких обстоятельствах не имеют доступа к внутрифирменным информационным источникам (напомним, что в развитой рыночной экономике торговля инсайдерской информацией запрещена). Вместе с тем фирма, ее собственники и топ-менеджеры крайне заинтересованы в информировании таких лиц, и в этом случае некоторая часть генерируемых в системе бухгалтерского учета данных, а именно публичная отчетность, представляется весьма подходящей для выполнения коммуникативной функции.

Таким образом, краткий анализ показывает, что, несмотря на разнородность интересов, целей и решений, все лица, имеющие определенный интерес к некоторой фирме, объединены по крайней мере одним обстоятельством – им нужна информация, для того чтобы принимаемые ими решения в отношении этой фирмы были не спонтанными, а обоснованными и разумными. Разнообразие пользователей по определению влечет за собой публичность информативных сведений. Заметим, что, несмотря на возможные существенные различия в целевом предназначении публичных отчетных данных с позиции разных пользователей, несложно обобщить и ряд общих целей, к ним предъявляемых. Отчетность должна представлять собой набор данных: 1) полезных для принятия экономических решений (относится к любым пользователям) и ведения хозяйственной деятельности (относится к внутрифирменным пользователям); 2) понятных вне- и внутрифирменным пользователям; 3) релевантных, т. е. относящихся к активам, капиталу, обязательствам и результатам деятельности фирмы. Надежность публичных данных может быть обеспечена с помощью независимых профессионалов (аудиторов).

Пользователи нуждаются в информации, однако, строго говоря, она не существует сама по себе; правильнее говорить об информационной базе как совокупности данных, представляющих собой своеобразное информационное сырье, на основании которого как раз и формируется информация. Существуют различные ее определения; одно из наиболее емких звучит следующим образом: **информация** – это сведения, уменьшающие неопределенность в той области, к которой они относятся. Иными словами, информация – это новое знание, причем она не существует в готовом виде сама по себе, как товар на складе, а генерируется потребителем из информационного сырья, т. е. данных, потенциально не-

сущих информацию. В качестве примера приведем ситуацию с комплектом годовой бухгалтерской отчетности. Те объемы информации, т. е. новых полезных сведений (знаний), которые способны извлечь из отчетности соответственно первоклассник, рабочий, студент-математик, студент экономического вуза, начинающий бухгалтер, опытный аудитор, принципиально различаются, хотя исходная база данных одна и та же.

В общем случае в привязке к конкретной фирме информационную базу можно представлять как объединение четырех крупных комплексов данных: (1) данные системы бухгалтерского учета, (2) данные системы налогового учета, (3) статистические данные и (4) несистемные данные (см. рис. 1.2). Эти комплексы различаются объемом, степенью систематизации, источниками генерирования, регулярностью обновления и др.



Рис. 1.2. Структура информационной базы системы принятия решений финансового характера

Наиболее систематизирован *бухгалтерский информационный комплекс*, состоящий из трех блоков: (а) первичные документы, (б) регистры и внутренняя отчетность и (в) бухгалтерская отчетность. Данные первых двух блоков с очевидностью имеют ограничения по доступу к ним; так, согласно ст. 10 Федерального закона «О бухгалтерском учете» содержание регистров бухгалтерского учета и внутренней бухгалтерской отчетности является коммерческой тайной. Поэтому перечисленные документы могут использоваться лишь для формирования внутрифирменной информационной базы. На бухгалтерскую отчетность понятие коммерческой тайны не распространяется, а коммерческие организа-

ции некоторых форм собственности и видов бизнеса даже обязаны публиковать свою отчетность, т. е. их основные финансовые индикаторы являются общедоступными.

Заметим, что даже если публичность отчетности для фирмы не является обязательной, при установлении бизнес-отношений с нею потенциальные партнеры могут запросить отчетность для ознакомления, а ее непредставление по крайней мере не будет способствовать развитию этих связей. Иными словами, можно говорить об общедоступности бухгалтерской отчетности даже в этом случае. Более того, правило *«прежде чем подписывать какой-либо контракт с потенциальным клиентом, ознакомься с его последней отчетностью»* является непреложной истиной для любого мало-мальски грамотного бизнесмена (естественно, здесь речь идет о нормальных экономических отношениях). В известном смысле бухгалтерская отчетность представляет собой визитную карточку бизнеса, несущую в себе, помимо прочего, обширный объем информации и потому играющую весьма важную роль в поддержании жизнеспособности фирмы с позиции устойчивости как стратегии финансирования, так и существующих рутинных бизнес-отношений.

Комплекс данных налогового учета представляет собой совокупность аналитических регистров, построенных на сведениях из первичных документов бухгалтерского комплекса, группируемых и накапливаемых в разрезах, необходимых для исчисления соответствующих налоговых баз. По сути, это иная группировка данных, циркулирующих в системе бухгалтерского учета. Иными словами, исходная информационная база бухгалтерского и налогового комплексов – а это первичные документы – одна и та же, а потому путем гармонизации требований бухгалтерского и налогового законодательства можно добиться и унификации бухгалтерских и налоговых регистров.

Данные *статистического информационного комплекса* также достаточно систематизированы, хотя и в меньшей степени. В него входят два информационные массива: внутренняя статистика (данные о ценах на сырье, собственную продукцию, услуги, данные о тарифах, о нормах и др.) и общеэкономическая и финансовая статистика (динамика индексов цен, курсов валют, процентных ставок и др.). Первый информационный массив конфиденциален, т. е. он может создаваться только внутри фирмы, второй – общедоступен с позиции источников информации (данные государственной статистики, информационных агентств, специализированных информационных файлов), однако структурно он не является унифицированным, т. е. формируется в индивидуальном порядке.

Комплекс несистемных данных содержит два массива: (а) текущие оперативные данные и (б) прочие сведения (пресса, рынок, свободная информация, слухи). В первый массив (создается в фирме) входят сведения, циркулирующие между линейными и/или функциональными подразделениями; в дальнейшем эти данные в некотором виде будут перенесены в массив внутренней статистики. К прочим сведениям из внешних источников относятся публикации в различных средствах массовой информации, неофициальные данные, информация, почерпнутая в ходе личных контактов, и т. п. Данные этого информационного комплекса не обязательно имеют финансовую природу, а его название является условным в том смысле, что эти данные, во-первых, жестко не систематизированы по составу, структуре, обновляемости и т. п. и, во-вторых, носят очевидно выраженный вспомогательный характер. Несложно понять, что данные, включаемые в информационную базу, приведенную на рис. 1.2, имеют различное предназначение и происхождение (как внутри-, так и внефирменное); в той или иной степени они могут представлять интерес для различных категорий пользователей. Безусловно, наиболее широкими информационными возможностями обладает управленческий персонал фирмы. Из приведенных рассуждений следует также, что информационная база фирмы в принципе весьма обширна и может генерироваться различным образом, однако только данные, накапливаемые и формируемые в системе бухгалтерского учета, являются универсальными в том смысле, что любой пользователь, любое лицо, имею-

щее прямое или косвенное отношение к данной фирме и желающее получить о ней некоторую информацию, может найти ее в бухгалтерии. Безусловно, учетные и отчетные данные не могут удовлетворить абсолютно все информационные запросы, однако потенциальная информационная их емкость подавляюще высока по сравнению с любыми другими источниками информации.



Рис. 1.3. Взаимоувязка интересов и информационных потребностей лиц, играющих ключевую роль в деятельности фирмы

Данные, вводимые в систему бухгалтерского учета и генерируемые в ней в ходе финансово-хозяйственной деятельности, подвергаются довольно сложной структуризации и, кроме того, являются основой для формирования других целевых информационных массивов; все эти данные в совокупности как раз и составляют внутрифирменную информационную базу. Логика протекания соответствующих информационно-технологических процессов по формированию различных локальных баз данных в фирме вновь предопределяется пониманием различной роли лиц, имеющих к ней отношение. С позиции влияния этих лиц на судьбу бизнеса все их множество уместно подразделить на три группы: (а) собственники (они могут принимать решение о ликвидации фирмы), (б) государство в лице налоговых органов (неисполнение требований налогового законодательства чревато самыми серьезными последствиями для фирмы), (в) топ-менеджеры (качественное, непрофессиональное или умышленно неверное управление также может иметь диаметрально различающиеся последствия). Поскольку роль этих лиц с очевидностью существенна для судьбы фирмы как самостоятельного субъекта биз-

нес-среды, внутрифирменная информационная база должна быть построена прежде всего с учетом их интересов – у этих лиц не должно складываться впечатление о том, что они недополучают информации или находятся в информационном вакууме. На современном этапе развития экономики идея удовлетворения информационных запросов собственников, государства и топ-менеджеров реализована путем построения в фирме трех систем учета: финансового, управленческого и налогового (см. рис. 1.3). Подобное структурирование, предложенное представителями англо-американской школы бухгалтерского учета, вполне логично и предопределяется пониманием (а) факта существования значимо различающихся интересов упомянутых трех групп, (б) факта невозможности игнорирования или ущемления интересов какой-либо группы и (в) факта необходимости гармонизации их интересов в плане информационного обеспечения. Приведем краткую характеристику обособленных видов учета.

Финансовый учет (financial accounting) – обобщенный термин, обозначающий систему ведения учета и представления ее в виде публичной отчетности, позволяющей сторонним лицам принимать решения в отношении данной фирмы. Несложно понять, что подразумеваются решения двух типов: в первом случае речь идет о решениях инвестиционного характера (стоит ли на долгосрочной основе вкладывать в данную фирму капитал), во втором – о целесообразности и эффективности установления с данной фирмой контрагентских отношений. Поскольку собственно система учета при любом варианте ее организации не является открытой, пользователи (неважно, идет ли речь о работниках фирмы или сторонних лицах) могут принимать управленческие решения на основе неких отчетных данных, генерируемых с той или иной периодичностью данной системой. Далее, достаточно очевидно, что упомянутые два типа решений информационно не могут быть обеспечены в полной мере одной и той же отчетностью. Причин тому несколько, а главная из них состоит в том, что в бухгалтерии всегда есть возможность по-разному (в плане признания, оценки и представления фактов хозяйственной жизни) отразить в отчетности имущественное и финансовое состояние хозяйствующего субъекта, при этом единства среди различных категорий сторонних лиц (пользователей) в отношении приоритетности того или иного варианта наполнения отчетности и оценок, в ней используемых, нет. Так, например, потенциальных инвесторов интересует реальная ценность фирмы, а потому они заинтересованы в отчетности, составляемой в оценках по справедливой стоимости; инвесторы фактические в не меньшей степени заинтересованы в норме прибыли на инвестированный ими капитал, а потому использование в отчетности оценок по себестоимости их ничуть не смущает; кредиторы заинтересованы прежде всего в стабильности хозяйственных связей и платежеспособности фирмы, а потому базовая, редко составляемая отчетность (обычно подразумевается годовая отчетность, которая и распространяется среди заинтересованных лиц) вообще не является для них основным аргументом при принятии решений. Считается, что финансовый учет ориентирован в первую очередь на собственников, причем обычно подразумевались собственники фактические (а потому достаточно было составления отчетности в исторических ценах, что вполне обеспечивало оценку рентабельности вложенного ими капитала); тенденции последних лет все более ориентируют финансовый учет на рынки капитала, т. е. на потенциальных инвесторов, что и является причиной выдвигаемого ими тезиса о необходимости замены исторических цен на оценки по справедливой стоимости.

Управленческий учет (management accounting, managerial accounting) – условный термин, используемый в основном для наименования некоторого подраздела бухгалтерского учета, имеющего целью обеспечение управленческого персонала информативными данными, полезными для субъективной оптимизации внутрифирменной деятельности (в особенности – оптимизации процесса управления затратами); при этом

автоматически подразумевается, что данные системы управленческого учета имеют ограниченный доступ. Причина появления управленческого учета¹ кроется в желании менеджеров воспользоваться богатейшей базой бухгалтерского учета для принятия решений по повышению прибыльности фирмы. Поскольку прибыль – это разница между доходами и расходами (затратами), причем доходы в значительной степени определяются рынком, т. е. внефирменными факторами, становится очевидным, что именно фактор «расходы (затраты)» приобретает особую значимость в любой системе внутрифирменного управления и контроля. Этим объясняется то обстоятельство, что изначально управленческий учет зародился как учет и управление затратами (cost accounting). В дальнейшем область управленческого учета была значительно расширена и в известном смысле потеряла строгость, определенность – к ней стали относить такие разделы, как бюджетирование, оценка инвестиционных проектов, анализ отчетности, бихевиористские (т. е. поведенческие) аспекты учета и принятия решений и др.

Собственно идея определенного размежевания так называемых финансового и управленческого учетов в современной их трактовке имеет вполне понятную подоплеку – это размежевание интересов собственников фирмы и ее топ-менеджеров. Первые не имеют доступа к внутрифирменной информационной базе, вторые – имеют; первых в большей степени интересует стратегический аспект деятельности фирмы, вторых – оперативный; первые должны озаботиться достижением конгруэнтности целевых установок², вторых это практически не интересует, и т. д.

Изначально, в стародавние времена, когда собственник и менеджер совпадали в одном лице, учет по сути своей был управленческим. С возникновением связи {принципал агент}, а это произошло в связи со становлением акционерной формы собственности³ как наиболее эффективного способа организации и ведения крупного бизнеса, появилось и более или менее формализованное подразделение традиционного бухгалтерского учета на два компонента. Основная идея появления управленческого учета – максимально возможное повышение эффективности работы менеджеров фирмы, т. е. агентов собственника. Информационный ресурс здесь играет важную роль, однако очевидно и другое: учет сам по себе, как его ни называй и ни структурируй, не может решить всех производственных проблем. А потому возникла идея дополнить его другими, внеучетными аспектами (например, управлением по центрам ответственности, трансфертным ценообразованием, расширением традиционной информационной базы, т. е. исторических учетных данных, прогнозными оценками и оперативными данными, не включаемыми в систему двойной записи, и др.). Понятно, что в этом случае данные сис-

¹ Считается, что пионерами в создании системы управленческого учета в современном ее понимании выступили специалисты известной фирмы DuPont, разработавшие и внедрившие в 1903–1915 гг. реально функционирующую систему. Более того, по мнению Т. Джонсона и Р. Каплана, основные характеристики созданной в DuPont модели системы управленческого учета до настоящего времени остаются образцом для подражания для крупных корпораций (см. [Johnson, Kaplan, p. 87]).

² Конгруэнтность целей (goal congruence) – гармонизация (согласованность) целевых установок лиц, принимающих участие в некотором процессе (имеет особое значение в контексте агентской теории в части проблематики, возникающей в системе «принципал – агент»). Поскольку полного соответствия целей достичь невозможно в принципе, конгруэнтность имеет место в том случае, если открыто объявляемые или неявно подразумеваемые различия в целях не носят критического характера. Собственники понимают, что топ-менеджеры фирмы имеют свои специфические интересы, полное игнорирование которых как минимум негативно отражается на эффективности работы фирмы.

³ Проблемы и противоречия, возникающие в этом случае между различными группами лиц, имеющих отношение к действующей фирме, рассматриваются в рамках агентской теории (agency theory). Общие сведения об этой теории можно почерпнуть из работ: [Ковалев, Либман; Либман, 2004, 2005].

тематизированной двойной бухгалтерии утрачивают свою абсолютную доминанту, появляются новые измерения системы, в чем-то даже более важные, нежели собственно процедура финансового учета (например, наделение правами и полномочиями, ценообразование, организационные новации, затрагивающие в том числе и информационные потоки, и др.).

Понимание сути и специфики финансового и управленческого учетов важно прежде всего для пользователей бухгалтерской информацией. К сожалению, небухгалтерами, а к ним как раз и относится основная масса пользователей, нередко муссируется идея недвусмысленного противопоставления управленческого и финансового учетов с фактическим если не отрицанием, то резким принижением последнего в системе механизмов управления фирмой. Эта непродуктивная по своей сути идея базируется на непонимании сущности каждого из упомянутых учетов. Хотя определенная специфика в этих видах учета, безусловно, имеется, а выдвигаемые «размежевателями» аргументы могут быть более или менее значимыми, все же, строго говоря, подобное противопоставление представляется достаточно искусственным. Дело в том, что в любом случае, какой бы учет ни имелся в виду, речь, по сути, ведется о базовой триаде (FC), имеющей определенное функциональное предназначение.

$$FC = \{DB, CA, OI\},$$

где DB – информационная база;
 CA – совокупность принципов и алгоритмов обработки данных;
 OI – совокупность результатных данных.

В случае *финансового учета* в отношении соответствующей триады FC_{fa} имеем: а) ориентацию этой триады на управление фирмой как самостоятельной единицей в контексте окружающей экономической среды, а следовательно, ориентацию выходной информации на любых пользователей, включая внешних по отношению к субъекту; б) внутрисистемную замкнутость информационной базы; в) принципиальную общедоступность основного продукта финансового учета – отчетности (годовой); г) обязательность соответствия нормативным актам и/или общепринятым принципам в области учета, а следовательно, возможность унификации алгоритмов и выходных данных; д) регулярность в соответствии с требованиями закона.

В случае *управленческого учета* (в традиционном его понимании как подсистемы бухгалтерского учета) в отношении соответствующей триады FC_{ma} имеем: а) ориентацию этой триады на внутрифирменное управление; б) открытость информационной базы в плане источников ее формирования; в) диверсифицированную конфиденциальность с акцентом на закрытость циркулирующих в ней данных от внешних пользователей; г) необязательность соответствия нормативным актам в области учета; д) содержательное наполнение в соответствии со спецификой технологии деятельности хозяйствующего субъекта; е) произвольность в контексте временного фактора; ж) приоритетность своевременности перед точностью.

Как уже отмечалось, содержательное наполнение понятия «управленческий учет» весьма расплывчато, однако все же можно говорить о его сущностном ядре – это управление расходами (затратами). Дело в том, что прибыль как конечный целевой ориентир является функцией доходов и расходов. В рыночной экономике доходы определяются рыночной конъюнктурой, т. е. они в значительной степени зависят от внешних по отношению к фирме обстоятельств. Иное дело расходы. Во-первых, они поддаются управлению, во-вторых, они нуждаются в постоянном наблюдении и регулировании, поскольку в противном случае расходы имеют неблагоприятную тенденцию к увеличению по объему и разнovidностям. Более того, известный специалист в области корпоративных стратегий

М. Портер (Michael Porter) считает, что «значимость преимуществ и недостатков, которыми обладает фирма, в конце концов есть функция уделяемого ею внимания относительным расходам и их дифференциации» [цит. по: Johnson, Kaplan, p. 221]. Не случайно приглашаемые в фирму для исправления неблагоприятного финансового положения топ-менеджеры в подавляющем большинстве случаев начинают с выявления и оценки неоправданных расходов с последующей разработкой мероприятий по их ликвидации¹.

Традиционно считается (и это верно), что управленческий учет является развитием учета затрат, однако уже в последнем десятилетии XX в. после серьезнейшей критики со стороны и ученых, и практиков² произошло переосмысление его содержательной части, причем в различных аспектах. Как уже отмечалось, к новому знанию стали относить не только собственно учет затрат, но и ряд других управленческих аспектов, не всегда имеющих прямое касательство к бухгалтерии, поскольку они либо не поддаются реализации, опираясь исключительно на учетную базу (например, планирование и бюджетирование), либо попросту выходят за пределы бухгалтерского учета (например, бихевиоризм). Кроме того, появилось и новое измерение в трактовке управленческого учета: ведущие западные менеджеры, консультанты и ученые-теоретики уже не склонны рассматривать управление расходами как элемент текущей рутинной деятельности – они считают этот аспект работы частью стратегии развития фирмы и говорят о системе стратегического анализа и управления расходами³. В подтверждение данного тезиса уместно привести высказывание одного из западных специалистов: «Поинтересуйтесь у консультанта по стратегии развития фирмы по истечении года работы с клиентом о том, что было основным объектом его внимания, и он вам ответит, что 70% своего времени он потратил на изучение расходов фирмы» [цит.: Shank, Govindarajan, p. 39].

Обсуждая роль учета или отдельных его подсистем в управлении, вероятно, необходимо все же иметь в виду следующие обстоятельства: участие в принятии решений оперативного характера не является основным предназначением бухгалтерского учета, однако он незаменим в решении задач тактического и стратегического характера. Суть оперативного аспекта рутинной повседневной производственно-финансовой деятель-

¹ Один из таких специалистов – Карлос Гон, заслуживший своей работой в ряде фирм (Renault, Nissan) прозвище «убийца расходов» за свое умение выявлять и безжалостно ликвидировать неоправданные расходы. К 2000 г., когда Гон возглавил фирму Nissan, она в течение ряда лет работала с большими убытками и накопила долгов на сумму свыше 10 млрд долл. Гон сразу же приступил к стандартным действиям, направленным на ликвидацию очевидно неприемлемых расходов: закрытие неэффективных технологических линий и кардинальный пересмотр отношений с поставщиками комплектующих (закупки) и дилерами (сбыт). Как свидетельствуют аналитики, склонность к экономии и драконовские методы, которыми Гон ее добивается, нравятся далеко не всем, однако достигаемые им результаты впечатляют. Так, в Nissan Гон быстро добился прибыльной работы, приложив максимум усилий к сокращению расходов по трем статьям: закупки, сбыт, персонал. Гон сформулировал пять заповедей своей системы управления расходами: «Нужно прислушиваться к тому, что говорят тебе люди, причем не только тогда, когда они докладывают тебе о текущих делах. Нужно действовать быстро: поставил диагноз, сразу принимай меры. Нужно наделить как можно больше людей правом принимать решения. Нужно поощрять людей. Наконец, нужно руководить ими» (подробнее см. [Денисова]).

² Считается, что в наиболее акцентированном виде эта критика представлена в известной работе Р. Каплана и Т. Джонсона, опубликованной в 1987 г. и годом позже награжденной престижной премией Американской ассоциации бухгалтеров как лучшая работа в области учета (см. [Johnson, Kaplan]).

³ М. Портер выделил три основных этапа в реализации системы стратегического анализа и управления расходами: 1) определение цепочки создания ценности в фирме и идентификация расходов и активов, относящихся к ней; 2) оценка драйверов (т. е. носителей) расходов по элементам цепочки; 3) оценка возможностей выстраивания системы обеспечения конкурентных преимуществ за счет либо жесткого контроля драйверов, либо реконфигурации цепочки [Porter].

ности – в осуществлении прибыльной работы, одним из решающих факторов которой является эффективное использование ресурсного потенциала фирмы. Отсюда и следует достаточно логичный вывод о том, что в контексте текущего управления расходами фирмы учетный аспект – лишь один из нескольких. Дело в том, что выщепление некоторых данных из бухгалтерской информационной базы и дополнение полученной информационной совокупности некоторыми оперативными сведениями с целью повышения эффективности внутрифирменных затрат, проделанное совместно бухгалтерами и менеджерами на ранних этапах становления управленческого учета, в современных условиях уже не может рассматриваться как действие достаточное и эффективное. Поскольку задача оптимизации затрат не может быть решена лишь силами и возможностями какой-либо учетно-информационной системы, совокупность процедур, данных и методов, используемых в так называемом управленческом учете, не ограничивается рамками бухгалтерии. А потому сам термин «управленческий учет» уже в известном смысле устарел, и, по сути, правильнее говорить не об управленческом учете, а о некой *системе управления расходами (затратами)*, в которую входят: а) определенная часть бухгалтерской информационной базы; б) методы по ее реклассификации, перегруппировке, обобщению, дополнению оперативными данными и обработке; в) мероприятия организационно-управленческого характера¹. Иными словами, бухгалтерская, точнее, чисто учетная компонента в современном управленческом учете уже не является доминирующе важной.

Под *налоговым учетом (accounting for taxation)* можно понимать систему обобщения информации для определения баз налогообложения по налогам на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с установленным порядком. В России порядок налогообложения регулируется Налоговым кодексом РФ в ст. 313–333; именно в ст. 313 и дано приведенное определение. Цель налогового учета – формирование информации о правильности исчисления и своевременности уплаты налогов. В случаях, если в регистрах бухгалтерского учета содержится недостаточно информации для определения налоговых баз, налогоплательщик вправе самостоятельно дополнять применяемые регистры дополнительными реквизитами, формируя тем самым регистры налогового учета, либо вести самостоятельные регистры налогового учета². Иными словами, исходная база налогового учета такая же, как и в учете

¹ Так, при реорганизации системы управления затратами на пензенском ОАО «Пензтяжпром-арматура» была реализована целая система мер, включая и обособление новых учетных разрезов, однако в этой системе как минимум не менее важное значение имели и такие действия, как: 1) выделение в самостоятельные торговые дома отделов закупок и сбыта; 2) выявление и отказ от выпуска невостребованной рынком продукции; 3) резкое сокращение рабочей силы (за два года на 20%); 4) перевод вспомогательных служб на самокупаемость, что позволило снизить их издержки в два – два с половиной раза; 5) введение специальных программ повышения качества, стимулирующих инициативу работников, и др. (подробнее см.: Эксперт. 2003. № 20. 2 июня. С. 34–40). Упомянутые мероприятия были проделаны в комплексе, что и позволило получить ощутимый финансовый результат. Этот пример подтверждает сформулированный ранее тезис о том, что, строго говоря, именно внеучетные элементы проводимых мероприятий играют не только важную, но, возможно, и решающую роль в кардинальном совершенствовании процесса реорганизации системы управления расходами (затратами).

² Формализованное появление понятия «налоговый учет» в регулятиве столь высокого уровня, каковым является Налоговый кодекс РФ, поначалу было воспринято отдельными специалистами как очередной аргумент, подтверждающий ослабление позиции традиционного бухгалтерского учета в управлении фирмой. Однако попытка взаимоизолирования налогового и бухгалтерского учетов ни к чему хорошему не привела, да и не могла привести. Получили лишь один результат – увеличение объема работ и штата учетно-финансовой службы фирмы. Поэтому в настоящее время ведется работа по адаптации бухгалтерской информационной базы под запросы налогоплательщиков – именно это позволит избежать бессмысленного дублирования функциональных действий работников учетно-финансовой службы.

финансовом, – это первичные документы; различие – в дополнительных аналитических разрезах и группировках. Содержание данных налогового учета является налоговой тайной.

Заканчивая раздел, уместно сделать некоторые обобщения. Во-первых, не следует полагать, что рассмотренные системы учета (финансовый, управленческий и налоговый учеты) являются автономными. Даже в чисто информационном плане (когда речь идет о системе учета, понимаемой как своеобразное хранилище полезных данных) они исключительно взаимосвязаны, а жесткое их разделение, возможное в принципе, с позиции эффективности совершенно бессмысленно.

Во-вторых, данная градация учетных систем разработана представителями англо-американской бухгалтерской школы, доминирующей в настоящее время в мире, и потому в той или иной мере она принимается во всех странах и, что очень важно, одобрена всеми регуляторами бухгалтерского учета, имеющими значимое международное влияние. Именно поэтому с ней приходится считаться, причем независимо от того, нравится она или нет.

В-третьих, многие российские бухгалтеры как специалисты воспитаны в советское время, когда рассмотренной выше градации не проводилось. Поэтому для них появление новых веяний – отход от жесткой предписательности бухгалтерских регулятивов, множественность допустимых методов учета, введение в учет рыночных оценок и оценок по справедливой стоимости и др. – представляется действием, довольно сложным для восприятия и реализации, а иногда и попросту надуманным. Время исправит эту ситуацию.

В-четвертых, собственно терминология – управленческий и финансовый учеты – не вполне удачна, ибо, в частности, с очевидностью порождает смутные ощущения о возможности противопоставления этих учетов друг другу; подобное в особенности свойственно небухгалтерам. К сожалению, дело не ограничивается лишь ощущениями – по сути, можно говорить о существовании конфликта интересов между бухгалтерами и небухгалтерами. Этот конфликт не имеет позитивного измерения, а степень его актуальности зависит в первую очередь от адекватности восприятия управленческим персоналом фирмы значимости бухгалтерского учета вообще и условности терминологии в частности.

В-пятых, в отличие от советского времени нынешним бизнесменам, финансистам, менеджерам, аналитикам, экономистам и др. приходится общаться с бухгалтерским учетом или с его основным продуктом – публичной отчетностью – и более часто, и неформально. Это сопряжено с существенными сложностями – нужно хотя бы в общих чертах понимать логику, принципы функционирования, технику и технологию учета, знать его достоинства и слабости, адекватно оценивать информационно-аналитические возможности и др. Нужно четко понимать, что все обсуждавшиеся системы учета равноважны, необходимы и не отрицают друг друга.

1.3. Ответность, поведенческие и психологические аспекты бухгалтерского учета

Выделение интересов различных групп лиц, имеющих отношение к финансовой отчетности, приводит к сравнительно новому, по крайней мере для отечественной науки, аспекту бухгалтерского учета – психологической компоненте этого рода деятельности. Этот аспект деятельности бухгалтера становится существенно важным в контексте активно распространяемой в настоящее время идеологии построения нормативных и методологических оснований бухгалтерского учета исходя из принципов, а не жестко предписанных правил (подробнее этот сюжет будет рассмотрен в разд. 1.6).

Психология и бихевиоризм с очевидностью играют значимую роль в бухгалтерской практике. Дело в том, что учетная информация, представленная в целях управления и контроля в первичных документах, регистрах, отчетности, всегда отражает интересы участников хозяйственного процесса. Эти интересы не только не всегда совпадают, но и могут находиться в определенном противоречии, причем можно обособить различные связи лиц с неантагонистическими противоречиями: {акционеры – кредиторы}, {налоговая служба – администрация фирмы}, {коммерческая организация как юридически самостоятельное лицо – инвесторы} и др. Психология этих групп в значительной степени определяет выбираемые в учете методологические приемы.

В отечественной литературе психологической стороне учетно-аналитической деятельности до сих пор не уделяется внимания. В условиях жестко регламентированной системы бухгалтерского учета, существовавшей в России в советское время, необходимости в постановке этой проблемы не существовало. Система учета и отчетности строилась исключительно исходя из интересов государства. Чрезмерная регламентация ведения учета и подготовки отчетности не оставляла места вариативности, а следовательно, исключала возможность ориентации на конкретных пользователей (или типы пользователей) информации с их индивидуальными особенностями интеллектуально-го, психологического и образовательного характера.

В западной литературе эта проблема стала разрабатываться сравнительно недавно. Это было вызвано бурным развитием психологических аспектов теории принятия решений и, в частности, появлением новой ветви знаний в теории информации, которую с некоторой долей условности можно назвать как «Производство информации с учетом человеческого фактора» (Human information processing)¹. Учет как один из важнейших компонентов управленческого процесса, естественно, не только не остался в стороне от новых веяний, но уже был готов к этому. Подтверждением этому служит тот факт, что в рамках англо-американской модели бухгалтерского учета последний всегда признавался как искусство, т. е. область деятельности, по определению жестко не формализуемая, подразумевающая возможность выбора тех или иных методов и оценок из рекомендованных к применению, находящаяся под воздействием множества факторов и обстоятельств, в том числе и имеющих непосредственное отношение к психологии, поведению².

Первые монографии, рассматривающие психологические аспекты бухгалтерского учета, появились около тридцати лет назад и были обусловлены развитием теории и практики управленческого учета. Значительный вклад был сделан такими учеными, как У. Брунс (William J. Bruns), Э. Каплан (Edwin H. Caplan), М. Драйвер (Michael J. Driver), Э. Хопвуд (Anthony G. Hopwood) и др. Сравнительно позднее обращение внимания ученых к этой стороне учетно-аналитической деятельности объясняется многими причинами. Вероятно, одна из основных причин – невозможность формализации психологической компоненты бухгалтерского учета. Бухгалтеры, привыкшие работать в достаточно

¹ Американский специалист по управленческому учету М. Хирш (Maurice L. Hirsch) с известной долей юмора определяет эту ветвь как область знаний, позволяющих нам понять, что утверждение «все, что нужно для принятия хорошего управленческого решения, – это факты» является не совсем корректным [Hirsch, p. 5].

² В 1941 г. Комитет по терминологии Американского института бухгалтеров (American Institute of Accountants, AIA), предшественника Американского института сертифицированных публичных бухгалтеров (American Institute of Certified Public Accountants, AICPA), дал следующее определение: «Бухгалтерский учет – это искусство регистрации, классификации и обобщения в денежном измерении фактов хозяйственной жизни, которые полностью или частично носят финансовый характер, а также интерпретации полученных результатов» [Цит. по: Хендриксен, Ван Бреда, с. 18]. Подробнее о логике концептуальных основ бухгалтерского учета в интерпретации американских специалистов см. также в работе [Ковалев, 2004].

формализованной информационной среде¹, весьма скептически относятся к описательным, по их мнению, рекомендациям о необходимости учета психологических аспектов подготовки и использования информации, не видя четких, более или менее регламентированных способов использования этих рекомендаций на практике.

Проблема психологической составляющей учетно-аналитической деятельности должна рассматриваться в различных аспектах: а) с позиции познавательной сложности учетно-аналитических сведений; б) с позиции источника данных; в) с позиции пользователя информации; г) с позиции выделения психологических типов личности.

Как известно, бухгалтерский учет является функциональной прикладной конкретно-экономической наукой. В этих науках человеческий фактор играет исключительно важную роль. В приложении к бухгалтерскому учету это означает, что никакие оценки о достоверности, надежности и достаточности информации, генерируемой в системе учета, не могут быть сделаны без принятия во внимание этого фактора.

Приведем простейший пример. С позиции управления коммерческой организацией одной из основных задач бухгалтерского учета является предоставление информации, полезной для принятия управленческих решений. Поскольку пользователи информации ощутимо варьируют, причем по многим признакам (социальный статус, место в управленческой иерархии, формальное отношение к коммерческой организации, информация о деятельности которого анализируется, и т. д.), становится очевидным, что каждый из них имеет свой критерий «полезности» и ждет от представленных ему отчетных данных прежде всего той информативности, какая интересна именно для него. Причем эти интересы не всегда могут совпадать. Так, в период определенного спада деятельности коммерческой организации управленческий персонал вряд ли будет заинтересован в его афишировании путем публикации показателей в динамике; совершенно отличной в этом смысле будет позиция и интересы инвесторов и кредиторов.

Одним из ключевых моментов для понимания психологической компоненты бухгалтерского учета является четкое разграничение понятий «сообщение» и «информация». Под термином «сообщение» следует понимать любые сведения (данные), характеризующие хозяйственные процессы. Данные фиксируются на каких-либо носителях (документы, журналы, дискеты и др.), они индифферентны как к источнику, так и к различным их потребителям. Как уже отмечалось, информация – это сведения, уменьшающие неопределенность в той области, к которой они относятся. Информация не существует в перманентном состоянии, но она возникает всякий раз, когда пользователь общается с данными. Глядя на одни и те же данные, пользователи, имеющие различный уровень подготовки, информированности, опыта и т. д., получают различную информацию, т. е. какие-то новые, полезные для них сведения. Следовательно, информация формируется и выражается через отношение между данными и их потребителем, а ее величина зависит не только и не столько от числа знаков в сообщении, сколько от того банка данных, которым располагает потребитель, при этом информативность сообщения обратно пропорциональна вероятности его появления. Так, сообщение о недостатке в 10 тыс. руб., выявленной в процессе инвентаризации, нередко более информативно, чем сообщение об очередной плановой поставке товаров в размере 5 млн руб.

До недавних пор общепризнанным являлось мнение, что бухгалтерские данные являются объективными, достоверными, беспристрастными, однозначно трактуемыми и т. п. Это рассматривалось как одно из главных достоинств бухгалтерии, но по мере продвижения нашей экономики к рынку бесспорность этого тезиса подвергалась со-

¹ Имеется в виду как присущая учету формализация в плане техники ведения записей, так и формализация с позиции регулирования учета; последнее особенно актуально для отечественных бухгалтеров, многие из которых как специалисты сложились в условиях действия предписывающих регулятивов.

мнению. Новые нормативные документы, в частности Закон о бухгалтерском учете и Положения по бухгалтерскому учету, предоставляют достаточные возможности бухгалтерам для того, чтобы влиять на состав и оценку учетных показателей. В частности, в рамках выбираемой в коммерческой организации учетной политики на усмотрение бухгалтера оставляется установление лимита стоимостной оценки для отнесения активов к основным или оборотным средствам, способ оценки и амортизации нематериальных активов, выбор метода оценки себестоимости произведенной продукции, методика резервирования сомнительных долгов и т. п. Такое же мнение пропагандируется и западными учеными. Так, один из авторитетных западных специалистов Э. Каплан справедливо отмечает, что объективность учетной информации, используемой для управления, является по большей части мифом.

Безусловно, речь не идет о какой-то преднамеренной фальсификации данных. Просто посыл, который нередко закладывают пользователи в отношении бухгалтерских данных и суть которого можно выразить следующей сентенцией: «существует исчислимое множество объективных данных о деятельности данной коммерческой организации, и роль бухгалтера сводится к их отысканию и беспристрастному изложению в виде отчета», изначально неверен. Процесс отбора данных, их оценки и включения в отчет не может быть абсолютно беспристрастным. Опытный бухгалтер имеет свое обоснованное видение в отношении того или иного управленческого решения и пытается довести его до руководства путем отбора и надлежащего представления отчетных данных.

В еще большей степени бихевиористский аспект бухгалтерского учета проявляется при рассмотрении процесса подготовки и использования данных с позиции потребителя информации. В теории принятия решений сформулировано понятие «познавательной сложности» данных (cognitive complexity). М. Драйвер и Т. Мокк (Theodore J. Mock) определяют две характерные составляющие этого понятия: объем используемых данных и степень фокусирования на возможных решениях проблемы. Одна составляющая определяет объем сведений, необходимых менеджеру для решения той или иной проблемы: один требует максимально возможных данных, второй хочет получить лишь ограниченный объем сведений. Другая составляющая различает пользователей на ориентирующихся на осмысление и принятие одного вполне определенного решения и на предпочитающих проводить сложный многоаспектный анализ с последующим выбором решения из нескольких альтернативных. Следовательно, считают американские ученые, можно выделить четыре типа стиля поведения в управленческом процессе (табл. 1.3).

Таблица 1.3

Стиль поведения в управленческом процессе

Тип	Объем используемых данных	Степень фокусирования
Решительный	Минимальный	Одно решение
Гибкий	Минимальный	Много альтернатив
Иерархический	Максимально возможный	Одно решение
Интегрированный	Максимально возможный	Много альтернатив

С позиции бухгалтера важно знать, что такие стили существуют, и пытаться определить, к какому из них ближе руководство данной коммерческой организации. Основываясь на этом, можно принимать решение об объеме отчетных данных, степени их структурирования, агрегированности и аналитичности, наличия альтернативных вариантов, выделения и ранжирования определяющих факторов и т. п. Понять психологию руководителя, найти оптимальную, золотую середину в его информационном обеспечении, выполнить роль мотиватора его аналитической деятельности и составляет одну из неожиданных на первый взгляд, но действительно необходимых задач бухгалтера.

Еще одной переменной, характеризующей психологический аспект процесса генерирования информации, является принадлежность менеджера и бухгалтера к тому или иному психологическому типу личности. Эта идея развивается в работах таких ученых, как К. Юнг (K. Jung), И. Бриггс-Майерс (Isabel Briggs Myers), Й. Козелецки (J. Koziielecki), Г. Лоренс (G. Lawrence), А. Маслоу (Abraham H. Maslow) и др. Существуют различные психологические типы. С позиции рассматриваемой в докладе проблемы информационно-аналитического обеспечения процесса управления наибольший интерес представляют следующие альтернативные варианты индивидуальных свойств психической системы: *«реактивность – проактивность»*, *«рассудочность – интуитивность»*, *«интровертированность – экстравертированность»*, *«склонность к риску – несклонность к риску»*, *«стремление к достижению успеха – стремление избежать неудачи»*.

Принадлежность менеджера к тому или иному типу может накладывать определенные неформальные ограничения на состав и структуру предоставляемых ему учетно-аналитических данных. Так, руководители, склонные к проактивным действиям, достаточно свободно ориентирующиеся в сложных ситуациях, как правило, отличаются хорошей логикой, способностью и стремлением к анализу, поэтому нуждаются в объемной, хорошо структурированной информации. Их не пугают приводимые в отчетах альтернативные варианты действий, применение в аналитических расчетах достаточно сложных алгоритмов и методов.

Психологическая и бихевиористская компоненты бухгалтерского учета проявляются и в других аспектах; упомянем о двух: Кодекс профессиональной этики бухгалтера и надлежащее оформление публичной отчетности. Практика разработки кодексов поведения существует в ряде профессий, в том числе и в бухгалтерской профессии. Разработка и принятие национальным бухгалтерским институтом Кодекса этики является одним из неперенных требований, выдвигаемых Международной федерацией бухгалтеров в отношении организации бухгалтерской профессии и бухгалтерского дела в стране. Кодекс устанавливает правила поведения профессиональных бухгалтеров в стране и определяет основные принципы, которые должны соблюдаться при осуществлении профессиональной деятельности (честность, объективность, профессиональная компетентность и должная тщательность, конфиденциальность, профессиональное поведение). В нашей стране Кодекс этики бухгалтера разработан Институтом профессиональных бухгалтеров и аудиторов России.

Что касается оформления отчетности, то вспомним, что в рыночной экономике результативность работы любой крупной компании в значительной степени зависит от того, в каком свете она воспринимается окружающей бизнес-средой и прежде всего финансовыми рынками. В ситуации, когда нужно соблюсти конфиденциальность, с одной стороны, и показать себя в выгодном свете, т. е. в информационном смысле раскрыться, с другой стороны, исключительно важную роль приобретает публичная отчетность. Не случайно крупные западные компании выпускают яркие и одновременно информационно насыщенные годовые отчеты, которые доступны широкому кругу пользователей. Лозунг «главное не быть, а казаться» здесь не выглядит абсолютно циничным и надуманным. Этот аспект бухгалтерии является достаточно новым для отечественных бизнесменов (у них всегда возникает вопрос: а зачем тратить на это дорогостоящее мероприятие?) и бухгалтеров (у них в свою очередь возникает ряд вопросов: нужно ли тратить свое драгоценное время на подготовку аналитических разрывов и комментариев? как можно совместить конфиденциальность и открытость?). Вместе с тем нужно отдавать себе отчет в том, что тенденции в современном учете таковы, что насыщение аналитикой отчетности (точнее, отчета) поощряется регуляторами учета, хотя и не в предписательном виде.

Таким образом, процесс производства и потребления информации как необходимый элемент управленческого цикла находится в определенной зависимости от психологических особенностей лиц, участвующих в управлении коммерческой организацией и/или имеющих к ней отношение. Следовательно, этот процесс имеет психологическое измерение. Его нельзя оценить каким-то отдельным показателем, поскольку абсолютная предсказуемость человеческого поведения недостижима в принципе. Невозможно вывести формализованные зависимости, характеризующие психологическую компоненту информационного обеспечения. Важно понять, что разные люди готовят и потребляют информацию различными способами. Развитие теории и практики бухгалтерского учета без детальнейшей проработки рассмотренной проблемы невозможно. Разработка в сотрудничестве с психологами тестов, позволяющих получить психологические портреты всех лиц, участвующих в процессе управления, готовящих и использующих для этого учетные данные, могла бы существенно повысить эффективность бухгалтерской работы.

Наконец, заметим, что проблематика бихевиоризма и психологии в приложении к бухгалтерскому учету является лишь частью более общей дисциплины – *организационный бихевиоризм*, посвященной поведенческим аспектам фирмы в целом и отдельных ее компонентов (подробнее см. работу [Luthans]). Эта дисциплина, а также дисциплина «Этика бизнес-отношений» включены в программу профессионального бухгалтерского образования, предложенную бухгалтерскому сообществу Международной федерацией бухгалтеров (IFAC)¹.

1.4. Логика структурирования отчетных бухгалтерских данных

В зависимости от того, каким образом организована система учета в фирме, блок собственно бухгалтерских данных может формироваться по-разному; вместе с тем можно сформулировать два общих правила. Первое правило таково: база данных, формируемая в системе бухгалтерского учета, должна структурироваться и содержательно наполняться исходя из требования максимально возможного удовлетворения интересов всех лиц, прямо или косвенно заинтересованных в деятельности данной фирмы. Если некоторый аналитический разрез, некоторый дополнительный информационный сегмент рассматривается как способствующий достижению основной цели, поставленной перед фирмой ее собственниками, он должен быть создан, должен присутствовать в базе. При этом, правда, рекомендуется принимать во внимание следующее обстоятельство: затраты на создание и поддержание нового информационного сегмента должны быть не только приемлемыми, но и сопровождающимися некоторым ожидаемым эффектом.

Несложно понять, что, поскольку роль любой типовой группы потенциальных пользователей бухгалтерскими данными по отношению к деятельности фирмы специфична по крайней мере в силу нетождественности групповых интересов и, кроме того, рыночная экономика по определению конкурентна, база учетных данных не может

¹ Программа профессионального бухгалтерского образования (подробнее о ней см. в работе [Романов, Островский, Ковалев]) изложена в виде семи международных образовательных стандартов (International Education Standards, IES): IES 1 «Исходные требования к программе профессионального бухгалтерского образования»; IES 2 «Содержание программ профессионального образования»; IES 3 «Профессиональные навыки»; IES 4 «Профессиональные ценности и этика»; IES 5 «Требования к практической подготовке»; IES 6 «Оценка профессиональных способностей и компетентности»; IES 7 «Система непрерывного профессионального образования». Содержательное наполнение программ представлено в стандарте IES 2 в виде трехмодульной структуры, содержащей перечень рекомендованных IFAC предметов (см. приложение 5). Общие сведения об IFAC приведены в разд. 1.5.

быть равнодоступной для всех пользователей. Отсюда следует второе правило: информационная база должна быть сегментирована таким образом, чтобы определенные информационные сегменты были ориентированы на конкретные группы пользователей, причем некоторые сегменты могут иметь исключительно высокий уровень публичности, тогда как другие – исключительно высокий уровень конфиденциальности. Благодаря этому может быть достигнут некий консенсус между информационной обеспеченностью пользователей и конфиденциальностью отдельных данных.

С формальных позиций оба эти правила реализуются путем подразделения всей информационной базы бухгалтерского учета на *три* крупных сегмента: (а) учетные данные, (б) отчетные данные и (в) аналитические данные. Основа первого сегмента – данные первичных документов и производные от них, рассчитываемые в соответствии с принятой учетной политикой (имеется в виду следующее: в зависимости, например, от того, какой метод оценки запасов декларирован в учетной политике, в системе учетных данных формируются различные сведения о себестоимости продукции и финансовых результатах). Второй информационный сегмент формируется как выборка из данных первого сегмента, сопровождаемая простейшими аналитическими преобразованиями (перегруппировка, агрегирование, расшифровка и др.). Оба эти сегмента стандартны и всегда присутствуют в бухгалтерии. Третий сегмент достаточно специфичен и появился сравнительно недавно в связи с расширением влияния англо-американской модели бухгалтерского учета. Одной из особенностей этой модели является отрицание незыблемости традиционной ориентации в учете и отчетности на исторические цены. Поэтому в Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО), в значительной степени скоренных в соответствии с идеологией англо-американской учетной модели, указывается на предпочтительность использования иных оценок при отражении в отчетности ряда активов (имеются в виду справедливая стоимость и рыночные оценки, например, при представлении в отчетности финансовых инструментов). Поскольку оценки по себестоимости не отрицаются, компромисс может быть найден путем формирования специального блока данных, содержащего оценки, иные, нежели себестоимость, и при необходимости используемые для построения аналитических балансов и отчетов.

Учетный и отчетный информационные сегменты тесно взаимосвязаны, однако они несопоставимы по многим параметрам. С известной долей условности можно утверждать, что учетный сегмент ориентирован на внутренних пользователей, а отчетный – на внешних. Отчетный сегмент в основном представлен годовым отчетом фирмы, существенное ядро которого – бухгалтерская (финансовая) отчетность.

Прежде чем охарактеризовать собственно бухгалтерскую отчетность, сделаем три замечания. Во-первых, если отчетность понимать в широком смысле как комплект документов, с помощью которых «отчитываются», т. е. представляют их некоторым пользователям, то можно говорить о двух типовых комплектах – собственно бухгалтерской отчетности и отчетности, передаваемой в налоговые органы. Пользователи первого комплекта – собственники и любые заинтересованные лица, пользователи второго комплекта – налоговые органы. Традиционно второй комплект включает в себя бухгалтерскую отчетность; кроме того, в него входят многочисленные справки, расчеты, декларации (с формальных позиций согласно ст. 23 Налогового кодекса РФ налогоплательщик обязан представлять в налоговый орган по месту учета налоговые декларации по тем налогам, которые он обязан уплачивать, а также бухгалтерскую отчетность в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете»). Если в первый комплект входит весьма ограниченное число форм (они будут перечислены и охарактеризованы в следующем разделе), то второй комплект может быть весьма объемным – в разные годы в него входило до нескольких десятков форм.

Во-вторых, по мере усиления влияния англо-американской школы бухгалтерского учета на развитие учета в постсоветской России все чаще в нормативных документах можно встретиться с понятием «финансовая отчетность» (см., например, Законы «Об акционерных обществах» и «Об аудиторской деятельности»). Четкого определения этого понятия нет, однако из контекста, как правило, видно, что термины «бухгалтерская отчетность» и «финансовая отчетность» понимаются как синонимы. Более того, в Законе «Об аудиторской деятельности» это подчеркивается недвусмысленно, поскольку в нем используется понятие «бухгалтерская (финансовая) отчетность». Именно в таком ключе мы будем трактовать эти понятия и в данной книге¹.

В-третьих, все более усиливающееся давление бизнес-кругов на бухгалтеров в плане представления данных привело к тому, что бизнесменов и инвесторов не устраивает более не только публикация годовая отчетность, но даже и квартальная отчетность. Поэтому уже ведутся дискуссии о целесообразности и возможности доступа к данным в режиме реального времени. Кроме того, говорится о необходимости существенного расширения финансовой отчетности нефинансовыми индикаторами и тем самым о введении в теорию и практику понятия «бизнес-отчетность». И здесь сразу же возникает следующая проблема: в какой степени дополнительная информация должна и может подпадать под действие профессиональных бухгалтерских и финансовых регулятивов, как совместить добровольность и обязательность? Данная проблема не имеет очевидного решения.

Известны различные определения бухгалтерской отчетности (см., например, ст. 2 Закона «О бухгалтерском учете»). В данной книге мы будем придерживаться следующей дефиниции, на наш взгляд, более четко поясняющей природу происхождения отчетности: **бухгалтерская отчетность** – есть система показателей об имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта, а также финансовых результатах его деятельности за отчетный период, представленных, как правило, в табличной форме и сформированных непосредственно в результате закрытия счетов Главной книги.

Что касается состава отчетных форм, то несложно показать, что основных форм две – баланс и отчет о прибылях и убытках. Действительно, в чисто технологическом плане любая фирма представляет собой совокупность активов (точнее, имущественного и финансового потенциалов), целесообразное функционирование которых приводит к получению некоторого результата. Поэтому вполне логично иметь две отчетные формы: одну для характеристики задействованного объема средств, вторую для отражения полученного результата (рис. 1.4).

Эта логика как раз и отражается в системе бухгалтерского учета, который, как известно, процедурно реализуется путем: а) открытия счетов в начале очередного учетного периода; б) отражения на них текущих операций в системе двойной записи; в) закрытия

¹ Заметим, что некоторые попытки провести хотя бы формальное различие между бухгалтерской и финансовой отчетностью все же предпринимаются. В нашей стране традиционно используется понятие «бухгалтерская отчетность», однако с ростом влияния англо-американской школы бухгалтерского учета, отдающей предпочтение термину «финансовая отчетность», последний стал все более широко применяться в отечественной специальной литературе и даже отдельных регулятивах. Существенного различия между этими терминами нет, и, как правило, отличие между ними видят в том, что по сравнению с бухгалтерской финансовая отчетность содержит весьма значительный объем аналитических расшифровок и пояснительных комментариев, что как раз и обеспечивает ее большую пригодность для принятия решений финансового характера. Иными словами, бухгалтерская отчетность составляется по принципу удовлетворения минимально необходимых требований, предписываемых правилами ее составления; тогда как финансовая отчетность более вариабельна (за счет аналитических расшифровок), а ее составители исходят из предположения и желания максимально возможного и обоснованного раскрытия полезной информации. Иную трактовку соотношению этих понятий дают авторы аудиторского словаря, полагающие, что бухгалтерская отчетность включает в себя финансовую и внутрихозяйственную отчетности [Аудиторский словарь, с. 110].

счетов и формирования отчетности за истекший период. Поскольку при закрытии счетов их сальдо могут попадать либо в отчет о прибылях и убытках, либо в баланс, основными формами бухгалтерской отчетности являются именно эти две формы (баланс отражает состояние задействованных активов и обязательств, а отчет о прибылях и убытках – полученный результат); любые другие формы (а, например, в годы советской власти их число доходило до двух десятков) по сути являются аналитическими расшифровками, или дополнением, к первым двум формам. Не случайно именно баланс и отчет о прибылях и убытках являются теми формами, которые обязательно входят в состав отчетности, что касается других форм, то их состав и содержание постоянно варьируют; отметим также, что сведения, приводимые в формах второй группы, в международной практике нередко квалифицируют как примечания к основным отчетным формам.

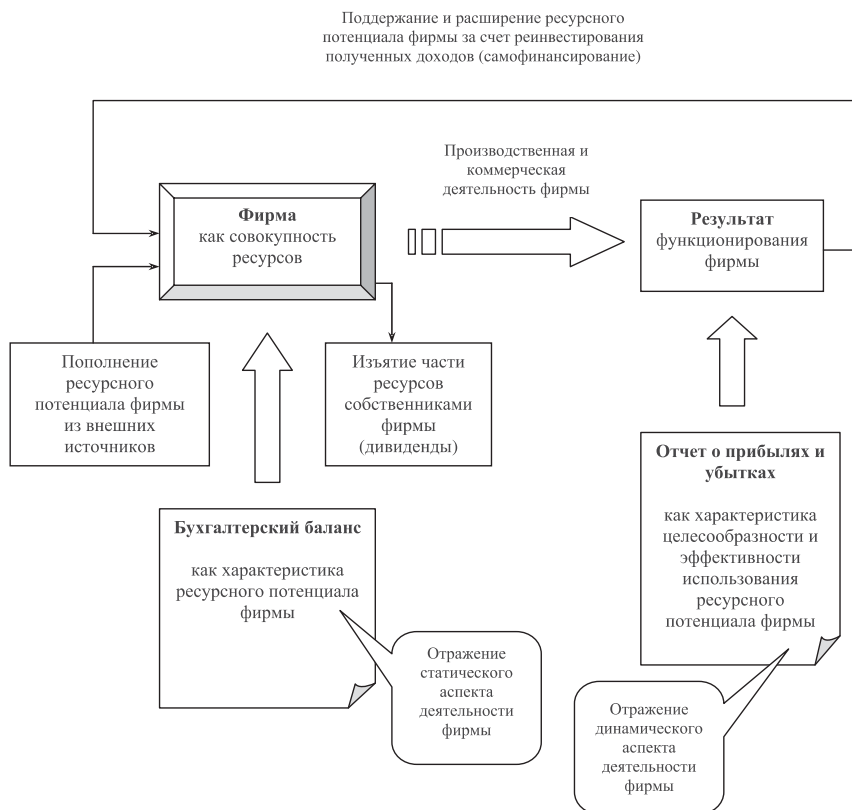


Рис. 1.4. Логика обоснования состава отчетных форм

Именно достоверность данных баланса и отчета о прибылях и убытках подтверждается аудиторами, при этом косвенно подразумевается, что достоверность данных остальных форм отчетности, являющихся аналитическими пояснениями к двум основным формам, автоматически вытекает из достоверности балансовых данных. (На самом деле ситуация гораздо сложнее: например, проверить достоверность данных отчета о движении денежных средств можно лишь по данным учета, причем эта процедура весьма и весьма трудоемка.)

Необходимо отметить еще одну особенность в понимании отчетности. Ее составление – это итерационный процесс: во-первых, бухгалтерская служба в результате формального закрытия счетов составляет собственно отчетность; во-вторых, отчетные формы дополняются аналитикой, в результате чего формируется (годовой) отчет; в-третьих, полученный отчет одобряется топ-менеджерами фирмы; в-четвертых, бухгалтерские разделы отчета подтверждаются некоторой системой контроля (например, независимыми внешними аудиторами); в-пятых, отчет утверждается собственниками. На каждом этапе этого процесса возможны корректировки отчетности, т. е. она может меняться, причем заметим, что в отдельных случаях эти изменения могут быть весьма существенными; ярчайший пример – трансформация отчетности из российских стандартов учета в международные. Таким образом, отчетностью в полном смысле этого слова является лишь отчетность, прошедшая все эти этапы, т. е. принятая и утвержденная собственниками.

Теоретически отчетность можно составлять с любой периодичностью, хоть после каждой хозяйственной операции. Вместе с тем очевидно, что подобное действие вряд ли оправданно, в том числе и с позиции трудозатрат, поэтому частоту составления разумно регулируют, выделяя при этом базовый период – финансовый год¹ и некоторые подпериоды (квартал, иногда месяц). Принято по истечении базового периода составлять отчетность в полном объеме, предусмотренном нормативными документами, тогда как по истечении промежуточных подпериодов обычно ограничиваются подготовкой баланса и отчета о прибылях и убытках, причем без проведения этих форм через процедуру внешнего контроля.

1.5. Регулирование учета и отчетности

Приведенные выше рассуждения показали, что бухгалтерский учет и его основной информационный результат – отчетность – выполняют исключительно важную с позиции стабильности бизнес-отношений коммуникативную функцию. Для того чтобы эта функция реализовывалась надлежащим образом, необходимо, чтобы существовали какие-то общепонятные правила, по которым ведется учет и составляется отчетность. На заре своей юности учет велся лишь в интересах собственника (по сути, он был управленческим учетом, поскольку чаще всего собственник и управлял своим хозяйством), и потому подобные унифицированные правила не были нужны. Однако по мере совершенствования способов ведения бизнеса, расширения класса собственников, умножения вариантов финансирования бизнеса надобность в некоторой унификации стала поначалу весьма желательной, а затем и крайне необходимой. Начали разрабатываться системы регулирования учета и отчетности.

С течением лет в регулировании бухгалтерского учета сложились два подхода, называемые соответственно *рыночным* (*market approach*) и *нормативным* (*regulatory approach*). Сторонники первого подхода утверждают, что основной продукт бухгалтерского учета, т. е. отчетность, является рыночным товаром, а потому рынок (точнее, покупатели отчетности, т. е. ее потенциальные потребители) и должен определять содержание публикуемых данных, а методология учета должна в максимальной степени способствовать раскрытию информации исходя из потребностей пользователей. Таким

¹ Финансовый год – это базовый период продолжительностью 12 месяцев, на который составляется бюджет и по истечении которого выводится финансовый результат и составляется отчетность. В России финансовый год совпадает с календарным, однако в других странах такого совпадения может и не быть. Так, в Великобритании финансовый год – это период с 6 апреля по 5 апреля следующего года. Заметим, что финансовый год служит основой для исчисления расчетов с бюджетом по налогам; что касается финансовой отчетности, то она может составляться в привязке к другому отчетному периоду. Так, известная корпорация BP p.l.c. (бывшая British Petroleum) со штаб-квартирой в Лондоне составляет свою отчетность по истечении календарного года.

образом, основной регулятор учета (через отчетность) – это рынок; какое-либо дополнительное регулирование не обязательно, поскольку оно всегда связано в том числе и с дополнительными затратами, за которые рынок вряд ли будет платить.

Сторонники второго подхода указывают на очевидные недостатки в абсолютизации роли рынка, проявляющиеся прежде всего в том, что потребителей бухгалтерской информации очень много, их информационные потребности и ожидания различные, а иногда и противоположны, а потому необходимы какие-то регулятивы, снижающие неопределенность в публикуемых данных в отношении их репрезентативности, оценки, группировки, регулярности и т. п. и тем самым повышающие степень доверия к бухгалтерии.

Квинтэссенция первого подхода – система регулирования учета в США¹, что касается второго подхода, то наиболее выпукло, хотя и не в контексте рынка, он проявился в социалистическом учете. Менее жесткие варианты второго подхода имеют место в организации учета в ряде стран континентальной Европы.

Оба подхода в принципе объяснимы – если можно так выразиться, регулирование некоторой сферы деятельности человека (и/или организации) осуществляет некоторое лицо, условно называемое «хозяином»; поскольку в директивной и рыночной экономиках «хозяин» различен, различны и принципы регулирования. Если в странах, наиболее последовательно придерживающихся принципов рыночной экономики, «хозяин» многолик, то в директивной экономике он, по сути, существует в единственном числе – в виде государства и его представителей. Единственность «хозяина» или многообразие «хозяев» проявляется не только в банальном их отношении к имуществу, но и в распространении компетенции «хозяина» («хозяев») на организацию бизнеса в целом и его отдельных компонент и измерений. В частности, последнее относится как к регулированию учета и отчетности, так и к системе подготовки профессиональных кадров.

Что касается первого аспекта, то напомним коротко, что в экономике стран, исповедующих рыночные отношения, с середины XIX в. начинает доминировать принцип «свободы действий» (*laissez faire*)², согласно которому бизнес рассматривался как сугубо частное дело, и соответственно какое-либо принуждение относительно организации

¹ Коротко напомним, что в США несколько институтов (т. е. профессиональных негосударственных ассоциаций бухгалтеров) решают вопросы регулирования учета и представительства бухгалтерской профессии в других сегментах экономики, причем можно выделить три ключевые сферы в области учета и аудита, в каждой из которых доминирует один из институтов: (а) финансовый учет и аудит, (б) управленческий учет, (в) внутренний (внутрифирменный) аудит. Область *финансового учета и аудита* находится под контролем Американского института сертифицированных публичных бухгалтеров (American Institute of Certified Public Accountants, AICPA). Этот институт формально создан в 1916 г., хотя считается, что он ведет свое начало от Американской ассоциации публичных бухгалтеров (American Association of Public Accountants, AARA), зарегистрированной в 1887 г. В 1959 г. он изменил свое название на AICPA. Именно AICPA, т. е. сами бухгалтеры, разрабатывает, внедряет правила (стандарты) учета и следит за их исполнением. Политику в области *управленческого учета* определяет Институт управленческого учета (The Institute of Management Accountants, IMA), а область *внутреннего аудита* контролируется Институтом внутренних аудиторов (The Institute of Internal Auditors, IIA). Эти институты имеют свои программы обучения и сертификации бухгалтеров. Наибольший общественный и профессиональный резонанс имеет программа AICPA – это и понятно, поскольку именно обладатели сертификата CPA по закону могут выдавать аудиторское заключение о финансовом состоянии фирмы, подтверждая тем самым надежность публичной отчетности как документа, предназначенного широкому кругу заинтересованных лиц, не имеющих доступа к внутрифирменной информационной базе. Подробнее см. в [Ковалев, 2004].

² Максима «*laissez faire, laissez passer*» (буквально: «*не вмешивайтесь, дайте дорогу*») принадлежит известному французскому экономисту В. Гурне (Vincent de Gournay, 1712–1759), ратовавшему за распространение свободной конкуренции, снижение степени вмешательства государства в дела бизнеса и внедрение умеренного протекционизма. Первенство Гурне в формулировании идеи экономической свободы оспаривается рядом ученых; так, в числе предвестников этой идеи называют французов маркиза д'Аржансона и купца Лежандра. Позднее эта идея была детально проработана А. Смитом (1723–1790) в его знаменитом труде «Исследование о причинах и природе богатства народов» (1776).

и техники ведения учета, а также разглашения информации, например в виде финансовой отчетности, считалось посягательством на конфиденциальность, а потому сама идея регулирования учета и отчетности стала прокламироваться как кощунственная. В США в наиболее акцентированном виде придерживаются принципа «свободы действий», т. е. полагают, что государство без нужды не должно вмешиваться в регулирование бизнеса, а его роль – лишь в задании наиболее общих универсальных принципов ведения бизнеса; что касается частностей, то они отрегулируются рынком. Этот принцип распространяется и на бухгалтерский учет – считается, что регулирование учета лучше доверить не чиновнику-бюрократу, а профессиональному сообществу, которое само сообразит, какие регулятивы необходимы, каким образом заставить им следовать, на кого следует их распространять и др. Данная идея нашла воплощение в разработке так называемых *общепринятых принципов бухгалтерского учета* (generally accepted accounting principles, GAAP), а в международном контексте – в *Международных стандартах финансовой отчетности* (МСФО). Эти регулятивы разрабатываются не чиновниками, а профессионалами: бухгалтерами и финансистами (первые представляют фирму и поставляют бизнес-сообществу финансовую отчетность, вторые представляют рынки капитала и являются основными потребителями публикуемой информации). В этом случае публичная отчетность представляет собой компромисс между тем, что можно сделать доступным без утери необходимой конфиденциальности, и тем, что хочется получить потребителю. Термин «общепринятость» означает, что профессиональное сообщество данной страны соглашается с бухгалтерскими регулятивами, разрабатываемыми его представителями (в частности, в США – это упоминавшийся выше AICPA)¹.

Эта идея англо-американской школы бухгалтерского учета доминирует в мире и в настоящее время в той или иной модификации реализуется, по сути, во всех странах. В приложении 4 приведены базовые регулятивы по отдельным странам мира.

В последние годы под давлением различных международных организаций и влиятельных транснациональных корпораций в нашей стране была предпринята попытка модернизировать систему регулирования учета, его организацию и методологию. Как мы только что упоминали, единства в регулировании учета и отчетности в мире нет, однако очевидно, что представители англо-американской бухгалтерской школы фактически доминируют в международных институтах, имеющих отношение к учету. Эти институты, кроме того, находятся под сильнейшим влиянием международного бизнеса (рынков капитала, транснациональных корпораций, международных аудиторских компаний и сетей), в котором роль США также исключительно велика. Все это привело к тому, что англо-американская модель регулирования учета была принята за некоторый образец, ориентируясь на который и начали вводить изменения. Как известно, в основе этой модели два ключевых момента: а) разделение финансового и налогового учетов; б) существенно значимая роль профессиональных институтов в регулировании, организации и методологии учета по сравнению с государственным влиянием.

К настоящему времени в России формально сложилась определенная концепция в регулировании учета и отчетности. Департаментом методологии бухгалтерского учета и отчетности Министерства финансов РФ разработана достаточно стройная четырехуровневая система регулирования, в которой выделены законодательный, нормативный, методический и организационный уровни (табл. 1.1). Перечень базовых регулятивов приведен в приложении 1.

¹ Понятие «общепринятость» в приложении к бухгалтерским регулятивам в России пока еще не действует, поскольку по закону бухгалтерский учет регулируется государством в лице Министерства финансов РФ. Не исключено, что в будущем возможны некоторые паллиативные решения, связанные с делегированием ряда полномочий Минфина России общественным организациям, в частности Институту профессиональных бухгалтеров и аудиторов России.

Таблица 1.1

Система регулирования бухгалтерского учета в России

Уровень	Документы	Органы, принимающие документы
I уровень – <i>правовой</i>	Федеральные законы, указы, постановления	Федеральное Собрание, Президент РФ, Правительство РФ
II уровень – <i>нормативный</i>	Положения (стандарты) по бухгалтерскому учету	Министерство финансов РФ, Центральный банк РФ
III уровень – <i>методический</i>	Нормативные акты (иные, чем положения), методические указания	Министерство финансов РФ, федеральные органы исполнительной власти, консультационные фирмы
IV уровень – <i>организационно-распорядительный (уровень фирмы)</i>	Организационно-распорядительная документация (приказ, распоряжение и т. п.) в рамках учетной политики хозяйствующего субъекта	Организации, консультационные фирмы

Подчеркнем, что приведенная система оказывает прямое воздействие на принципы и технику ведения учета; на практике существует еще и система косвенного регулирования бухгалтерского учета, основу которой составляют законы и другие нормативные документы, отражающие налоговый аспект учета. Прежде всего это Налоговый кодекс РФ. Заметим, что исходя из традиционной для отечественной системы бухгалтерского учета налоговой его ориентации¹ регулятивы из группы косвенного воздействия нередко являются для бухгалтера приоритетными при определении и выборе учетных процедур.

Система нормативных документов, регулирующих учет в России, весьма обширна и достаточно хорошо структурирована (рис. 1.5). Всю их совокупность можно разбить на три крупных блока документов соответственно (а) нормативно-правового регулирования, (б) нормативно-методического регулирования и (в) консультативно-методического характера. В первом блоке собраны акты, изданные властными органами различного уровня и имеющие обязательный для исполнения характер. Во второй блок включены документы, касающиеся в основном методологии бухгалтерского учета. Формально они носят рекомендательный характер и в известном смысле подпадают под определение профессиональной общепризнанности (как в случае с американским ГААПОм). Основная блока – положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), в известном смысле являю-

¹ Налоговая ориентация бухгалтерского учета означает, что при исчислении отчетной прибыли должны приниматься во внимание ограничения и нормативы по затратам, определенные в налоговом законодательстве; в этом случае налогооблагаемая прибыль и прибыль, приводимая в отчетности, должны совпадать. В последние годы предпринимаются усилия в определенном смысле разграничить налоговый учет (цель – представление отчетности налоговым органам) и собственно бухгалтерский учет (цель – представление отчетности владельцам компании), что и имеет место в большинстве экономически развитых стран. В частности, бухгалтеры могут формировать себестоимость продукции в соответствии с учетной политикой, т. е., не обращая внимания на ограничения налоговых регулятивов (естественно, эти ограничения будут учтены при расчете налогооблагаемой прибыли), возможно использование метода начисления для расчета конечных финансовых результатов и кассового метода для определения налогооблагаемой прибыли; в Законе «О бухгалтерском учете» органы налоговой службы не упомянуты в качестве адресов, куда бухгалтерская отчетность должна быть представлена в обязательном порядке, и др. Отметим, что здесь нет никакого противоречия; речь идет лишь о том, что отчетность, представляемая акционерам, и отчетность, предъявляемая в налоговые органы в соответствии с налоговым законодательством, не обязательно совпадают. Поскольку требования государства в лице налоговых органов практикующими бухгалтерами рассматриваются как приоритетные, рекомендации ПБУ нередко отходят на второй план. Минфином России предприняты определенные усилия для согласования требований бухгалтерского и налогового законодательств, в частности в отношении отражения прибыли в отчетности.

щиеся аналогами стандартов в англо-американской модели учета. В третьем блоке собраны документы, оказывающие косвенное влияние на организацию и ведение учета или разъясняющие содержание документов двух других блоков.

Все приведенные регулятивы в той или иной степени, естественно, сказываются на содержании приводимых в отчетности данных, однако непосредственное к ней отношение имеют прежде всего Федеральный закон «О бухгалтерском учете», в котором определены понятие и состав отчетности, и Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), в котором приведены основные требования к отчетности, ее состав и содержание по разделам и укрупненным статьям. Достаточно подробную характеристику приведенных на рис. 1.5 нормативных документов можно найти в [Ковалев, 2004].

В нашей стране бухгалтерская отчетность традиционно понимается практиками как набор предписанных вышестоящими органами форм, а их представление всегда сопровождалось пояснительной запиской, в которой делались некоторые комментарии в отношении имущественного и финансового положения организации. Примерно такая же логика заложена и в ПБУ 4/99. Между тем в международной практике, характерной прежде всего крупных фирм, является общепринятой публикация отчетности в составе *годового отчета* (*annual report*).

Культура составления отчета является немаловажным фактором успешного ведения бизнеса как с позиции самой компании, подготовившей отчет, так и с позиции ее внешних контрагентов. Во-первых, хорошо структурированный отчет позволяет руководству коммерческой организации и ее владельцам по-новому взглянуть на состояние дел в коммерческой организации, достигнутые результаты финансово-хозяйственной деятельности, определиться с перспективами ее развития. Во-вторых, для контрагентов коммерческой организации бухгалтерский отчет все в большей степени становится основным информационным документом, подтверждающим возможность и экономическую целесообразность взаимодействия с данной коммерческой организацией. В-третьих, отчет является своеобразным способом рекламы деятельности – нередко первым шагом фирмы-контрагента при установлении производственных контактов является запрос о возможности ознакомления с годовым бухгалтерским отчетом потенциального партнера – поэтому от того, насколько грамотно и привлекательно составлен отчет, может в значительной степени зависеть результат предстоящих переговоров о сотрудничестве. Кстати, крупные российские банки первыми поняли рекламную значимость (в хорошем смысле этого слова) годового отчета и уже публикуют свои отчеты в весьма достойном по международным меркам виде.

Необходимо, правда, иметь в виду и вполне реальную возможность определенной дезориентации внешнего пользователя отчетности путем приукрашивания реальной действительности, прямого или косвенного сокрытия отдельных негативных моментов. Эта возможность признается повсеместно и не отрицается ни ведущими западными и отечественными учеными, ни практиками.

Годовой отчет информационно весьма насыщен, причем помимо отчетности в него включаются и другие разделы, не имеющие прямого отношения к финансовой стороне деятельности фирмы, а потому отчет с очевидностью несет не только информационную, но и рекламную нагрузку. Состав и структура отчета, естественно, не регламентируются, вместе с тем, например, в МСФО 1 приводятся некоторые рекомендации в отношении этого документа.

Так, в ст. 8 МСФО 1 указывается, что «компания поощряется к представлению, помимо финансовой отчетности, финансовых обзоров руководств, в которых описываются и объясняются основные характеристики финансовых результатов деятельности

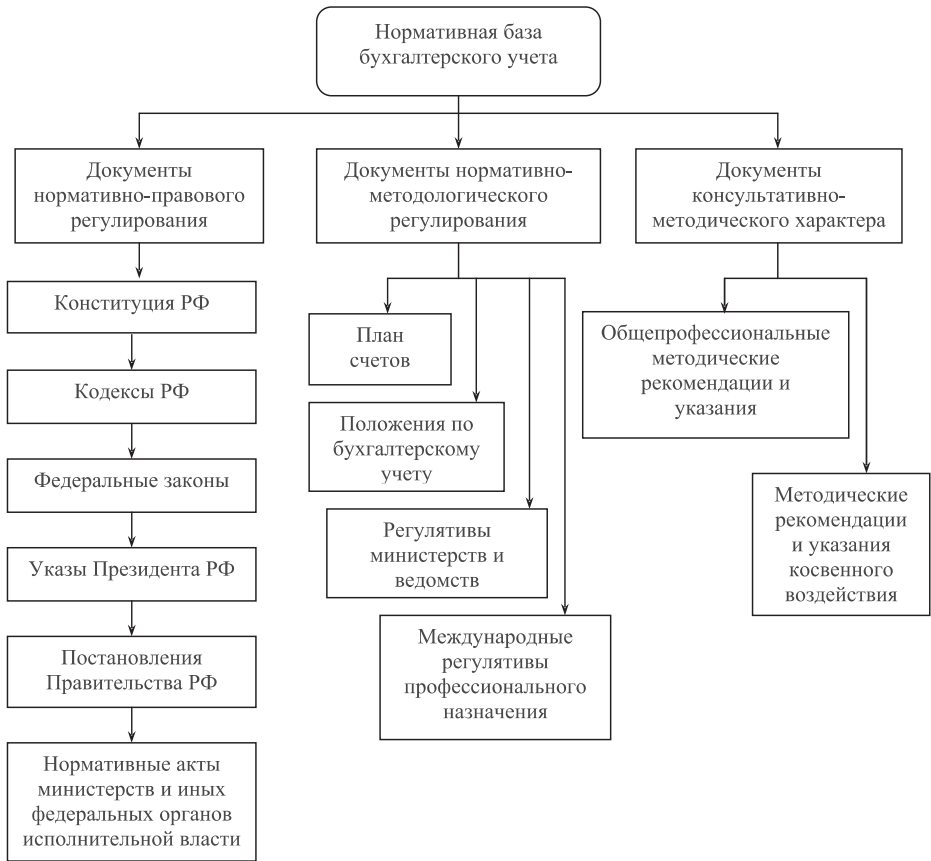


Рис. 1.5. Иерархия бухгалтерских регулятивов

компании, ее финансового положения и основных неопределенностей, с которыми она сталкивается». Стандартом рекомендуется в такой отчет помимо собственно финансовой отчетности включать «анализ следующего:

(а) основных факторов и влияний, определяющих финансовые результаты, включая изменения среды, в которой действует компания, реакции компании на эти изменения и их воздействия, инвестиционной политики компании, направленной на поддержание и улучшение финансовых результатов, включая политику в области дивидендов;

(б) источников финансирования компании, политики в отношении заемных средств и управления рисками;

(с) достоинств и ресурсов компании, ценность которых не отражена в бухгалтерском балансе, составленном согласно Международным стандартам финансовой отчетности».

Стандартом поощряется представление дополнительных данных по вопросам охраны окружающей среды и добавленной стоимости.

Без особого преувеличения можно говорить о том, что к настоящему времени уже сложилась определенная типовая структура подобного годового отчета, например, в виде следующей последовательности разделов: (1) цели, задачи, философия бизнеса, (2) основные индикаторы, (3) обращение президента, (4) структура фирмы и общеэкономическая ее характеристика, (5) финансовый обзор, (6) бухгалтерская отчетность (по группе, материнской компании и др.), (7) примечания к финансовой отчетности, (8) аудиторское заключение, (9) аналитический раздел, (10) инвестиционная политика, (11) прочая информация. Содержательное наполнение выделенных разделов отчета достаточно очевидно; некоторые пояснения целесообразно дать лишь в отношении основных видов отчетности.

Как уже отмечалось, отчетность составляется юридическим лицом, вместе с тем в современной экономике существуют различные способы организации бизнеса, а одним из наиболее действенных способов консолидации и повышения конкурентоспособности бизнеса является формирование корпоративных групп. Упрощенно группу можно представлять совокупностью связанных отношениями собственности компаний, одна из которых – материнская, а другие – дочерние. В экономически развитых странах существуют национальные регулятивы, разъясняющие понятие группы, варианты и методы объединения, способы представления отчетности и др. В России понятия «дочернее общество» и «зависимое общество» определены в ст. 105 и 106 ГК РФ. Материнская компания определяет деятельность дочерних благодаря, например, владению контрольными пакетами акций. Таким образом, через отношения собственности образуется группа юридически самостоятельных компаний, одна из которых (материнская) контролирует хозяйственную деятельность других. Согласно национальным законодательствам и бухгалтерским регулятивам материнская компания в этом случае должна составлять помимо собственной отчетности также отчетность по группе в целом, т. е. консолидированную отчетность. В крупном бизнесе, в частности в случае с транснациональными корпорациями, именно консолидированная отчетность становится основной. Точнее, в годовом отчете подобной корпорации можно видеть несколько комплектов отчетных форм (в комплект обычно входят отчет о прибылях и убытках, баланс, отчет о движении денежных средств и пояснения к отчетным формам): (а) по группе в целом, (б) по материнской компании и (в) по группе в целом в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Заметим, что последний набор отчетных форм составляется не всегда, поскольку многие страны утверждают, что их национальные стандарты находятся в соответствии с международными. Так, в Великобритании принято включать в годовой отчет лишь консолидированную отчетность. Поскольку в экономически развитых странах корпоративная организация бизнеса является доминирующей, а подавляющее число крупных корпораций с течением лет неизбежно формируют на своей основе корпоративные группы (причин тому много: диверсификация бизнеса, возможность управлять большими объемами финансовых ресурсов, обеспечение стабильности в получении сырья, полуфабрикатов и комплектовующих, овладение новыми рынками сбыта и др.), консолидированная отчетность становится основным отчетным документом и средством коммуникации в бизнес-отношениях. Заметим, что подобная отчетность является отчетностью не юридического лица, а некоего экономического субъекта, когда группа условно рассматривается как единая компания, единая «учетная единица», в рамках которой все компании группы можно рассматривать как некие ее подразделения. Отсюда видно, что консолидирование отчетности должно осуществляться по специальным алгоритмам, элиминирующим влияние двойного счета, возникающего при учете капитала и внутригрупповых операций, а также выделяющим долю меньшинства в обязательствах и доходах группы, если таковая имеется. Достаточно подробно алгоритмы консолидации будут рассмотрены в гл. 5.

1.6. Международные стандарты финансовой отчетности

Развитие международных экономических связей на уровне предприятий в условиях рыночных отношений и конкурентной борьбы невозможно без надлежащего информационного их обеспечения. На первый взгляд кажется, что этот процесс не должен сопровождаться какими-либо серьезными проблемами, тем более проблемами принципиального характера, поскольку и внутренние рынки также предполагают взаимную информированность субъектов хозяйствования, что как раз и достигается распространением бухгалтерской отчетности, составляемой в соответствии с национальными регулятивами. Однако между намерением оповестить о себе потенциальных иностранных контрагентов и реализацией этого намерения – дистанция огромного размера, преодоление которой сопровождается многочисленными сложностями и барьерами, причем языковой барьер здесь не самый главный.

Основная проблема заключается в том, что, вероятно, не существует и двух стран с абсолютно одинаковыми правилами учета, а потому взаимное представление отчетных данных фирмами, зарегистрированными и осуществляющими основной объем своих операций в разных странах, вызывает вполне естественную настороженность с позиции оценки адекватности объявленного (т. е. представленного в виде отчетности) фактическому состоянию¹. В числе причин подобной настороженности главенствующую роль, безусловно, играют причины, имеющие чисто профессиональную природу и заключающиеся в том, что пользователь информационным продуктом может недостаточно четко понимать логику и базовые алгоритмы формирования предъявленных ему показателей. Профессиональная подоплека возможных противоречий относительно трактовки, правомерности и целесообразности тех или иных правил учета, оценки и составления отчетности естественно являет собой лишь часть базы для сомнения; среди других аргументов, например, национальные, политические, общеэкономические и другие особенности ведения бизнеса и информирования о нем, принятые в данной стране.

Для того чтобы уменьшить страновую вариабельность в правилах ведения учета и подготовки отчетности и сгладить степень взаимного недоверия в отношении «правильности или неправильности» подобных правил, международное бухгалтерское сообщество как раз и приняло решение провести определенную их унификацию путем разработки и внедрения типовых регулятивов, получивших название «Международные стандарты финансовой отчетности» (МСФО)². Эту работу начали вести под лозунгом необходимости гармонизации и стандартизации учета.

Процессы унификации учетных процедур в международном контексте, особенно активизировавшиеся в последней четверти XX в., имеют на самом деле давнюю традицию, а начало им было положено в 1904 г., когда в Сент-Луисе (США) прошел первый Между-

¹ Очевидно, что заявление руководства фирмы о том, что «финансовое положение фирмы вполне благополучно», само по себе вовсе не означает, что ему можно доверять абсолютно – критерии и стандарты «благополучности» могут варьировать.

² Понятно, что возможен и другой вариант: взять за образец чью-то национальную систему регулирования – наиболее продвинутую, распространенную, привлекательную и т. п. – и заменить ею системы в других странах. Естественно, что такое решение по многим параметрам не реализуемо, потому и пришли к соглашению о разработке некоего нейтрального набора принципов и правил в виде МСФО. На самом деле упомянутый вариант решения проблемы реализуется на практике, хотя это и не признается официально. Речь идет о признании многими крупными компаниями американского ГААП (US GAAP), что выражается в подготовке ими второго набора отчетных форм в соответствии с рекомендациями US GAAP. Причина понятна: финансовые рынки США являются наиболее развитыми, американские биржи требуют от фирм, желающих попасть в их листинги, соблюдения предписаний US GAAP, а потому любая иностранная компания, котирующая свои ценные бумаги на американском рынке, вынуждена соблюдать правила игры, задаваемые этим рынком.

народный конгресс бухгалтеров. Прошедшие в XX в. две мировые войны нарушили периодичность проведения этих форумов, однако начиная с 1952 г. конгрессы организуются каждые пять лет и оказывают весьма значительное влияние на развитие бухгалтерской профессии. Именно на одном из таких конгрессов (Амстердам, 1957) и была впервые озвучена мысль о необходимости разработки международных учетных стандартов.

В развитие этой идеи в 1973 г. ведущими профессиональными бухгалтерскими организациями Австралии, Великобритании, Германии, Голландии, Ирландии, Канады, Мексики, Франции, США и Японии был создан **Комитет по международным стандартам финансовой отчетности** (International Accounting Standards Committee, IASC), предназначение которого было сформулировано как гармонизация международной практики учета и отчетности через систему так называемых международных стандартов бухгалтерского учета (International Accounting Standards, IAS).

С течением лет мировому сообществу было предъявлено Комитетом несколько десятков стандартов, однако финансовые рынки и регуляторы учета в ведущих странах мира не спешили с их безоговорочным признанием. Отчасти это было обусловлено тем обстоятельством, что крупнейшие фондовые биржи – американские – предпочитали оперировать с более понятными им правилами, предписанными национальным ГААП, а потому любой иностранной компании, вознамерившейся выйти на американский фондовый рынок, приходилось пользоваться двумя наборами регулятивов – национальным и американским ГААП. Кроме того, играли немаловажную роль и национальные политические и профессиональные амбиции – в каждой стране, относящей себя к разряду ключевых игроков в мировой экономике и, естественно, имеющей достойные традиции в развитии национальной системы учета, было весьма непросто отказаться от действующих правил в пользу регулятивов, рекомендуемых другими странами и/или специалистами. Тем не менее из нескольких зол нужно было выбирать меньшее, какая-то международно признанная унификация или хотя бы гармонизация, безусловно, нужна, а потому с течением лет сформировались две альтернативы – в качестве единых регулятивов использовать либо МСФО, либо американский ГААП (понятно, что второй вариант возможен лишь теоретически – причин много, в том числе и политического характера).

Заметим прежде всего, что международное признание некоторого набора бухгалтерских регулятивов имеет двойное измерение. С одной стороны, этот набор должны признать национальные регуляторы бухгалтерского учета и отчетности и включить основополагающие требования этих регулятивов в свои национальные стандарты. Подобное имеет целью обеспечить методологическую сопоставимость публичной отчетности фирм, ведущих свой учет в соответствии с национальными правилами и одновременно в той или иной степени использующих свою публичную отчетность при установлении международных бизнес-контактов. С другой стороны, правила учета и составления отчетности, рекомендуемые набором регулятивов, должны признаваться международными рынками капитала. Этот аспект имеет исключительно большое значение прежде всего для крупных национальных компаний и транснациональных корпораций – по сути, именно он и подразумевается, когда говорят о международном характере регулятивов.

Ситуация с процессом гармонизации стала более определенной в конце XX в. в связи с укреплением позиций **Международной федерации бухгалтеров**¹ (International Federation of Accountants, IFAC). Федерация была создана в 1977 г. и в настоящее время объединяет более 150 национальных бухгалтерских организаций из 114 стран мира, представляющих в

¹ Федерация была создана в 1977 г. и в настоящее время объединяет 156 национальных бухгалтерских организаций из 114 стран мира, представляющих в общей сложности более 2,4 млн бухгалтеров. Это единственная международная организация, объединяющая представителей бухгалтерской профессии из частного и государственного секторов экономики, сферы аудиторско-консультационных услуг, образования.

общей сложности более 2,4 млн бухгалтеров. Это наиболее авторитетная международная организация, объединяющая представителей бухгалтерской профессии из частного и государственного секторов экономики, сферы аудиторско-консультационных услуг, образования. Наибольшее представительство в IFAC имеют: США (представлены три института общей численностью свыше 380 тыс. членов); Великобритания (пять институтов, свыше 290 тыс. членов); Бразилия (два института, около 140 тыс. членов) и др. Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России (ИПБР) является единственной российской общественной организацией в области учета и аудита, имеющей полное членство в IFAC с 2001 г. Цель IFAC – совершенствование и гармонизация учета в международном контексте как одного из ключевых факторов развития экономики.

IFAC является инициатором ряда значимых для бухгалтерского учета и финансов акций. В частности, под эгидой Федерации проводятся Международные конгрессы бухгалтеров последних лет. Это наиболее авторитетные международные бухгалтерские форумы, на которых представлены ведущие аудиторские сети и фирмы, национальные регуляторы в области учета и отчетности, крупнейшие биржи, информационно-аналитические агентства и др. На подобных форумах как раз и озвучиваются принципиально важные решения в отношении стратегии развития бухгалтерского учета. Так, на прошедшем в Гонконге в ноябре 2002 г. XVI конгрессе было сформулировано мнение о необходимости скорейшего создания так называемого глобального ГААП (Global GAAP), который устроил бы все страны мира в том смысле, что национальные бухгалтерские регулятивы были бы приведены в соответствие с этими стандартами.

В это же время начался процесс реформирования IASC. С 1 апреля 2001 г. правопреемником Комитета стал Совет по международным стандартам бухгалтерского учета (International Accounting Standards Board, IASB; в отечественной литературе его также называют Советом по международным стандартам финансовой отчетности). Председателем IASB был избран известный британский специалист сэр Дэвид Твиди (David Tweedie). Основное предназначение IASB – переработка действующих МСФО (в рамках проекта конвергенции), разработка новых МСФО, их пропаганда и распространение. Было принято решение отныне именовать Международные стандарты бухгалтерского учета (International Accounting Standards, IAS) Международными стандартами финансовой отчетности (International Financial Reporting Standards, IFRS).

Одно из примечательных событий последних лет – *проект конвергенции* (т. е. сближения) национальных систем бухгалтерского учета. Формально этот проект реализуется под эгидой IFAC, однако в нем принимают активное участие все ключевые игроки в международных финансах и учете. В частности, практическую разработку стандартов ведет IASB. Хотя проект говорит о гармонизации национальных учетных систем и моделей, понятно, что фактически речь идет о согласовании методологических принципов учета, прокламируемых в US GAAP и IFRS. Несмотря на то, что и те и другие являются представителями одной школы – англо-американской, существуют серьезные противоречия между ними, суть которых коренится в различии подходов к регулированию учетных процедур. Разработчики и методологи IFRS полагают, что в основе стандартов должны быть *принципы* с ограниченными указаниями по их применению; американцы ратуют за *правила* с более детализированными указаниями по их применению.

Ориентация на принципы означает, что не следует жестко ограничивать бухгалтера; напротив, нужно доверять его профессионализму и лишь четко сформулировать задачи – формирование достоверной информации о субъекте хозяйствования. Бухгалтер, будучи профессионалом высокого уровня и досконально зная возможности имеющейся у него информационной базы, сам выберет оценки и методы учета и представления данных, которые в наилучшей степени будут удовлетворять запросам пользователей. Этот подход базируется на исповедуемой британскими специалистами *концепции досто-*

верности и непредвзятости (true and fair view), пафос которой заключается в следующем: полезность, значимость и надежность учета и публичной отчетности, им генерируемой, обеспечиваются не множественностью и детализированностью предписаний и инструкций, а высоким профессионализмом, честностью и порядочностью бухгалтера. Безусловно, британский подход предполагает достаточно высокий уровень подготовки бухгалтера, его умение делать многовариантные оценки и расчеты, принимать во внимание специфику окружающей бизнес-среды. Итак, для того чтобы принимать решения, в том числе и в области информационного обеспечения пользователей, необходимо иметь высокий уровень образования, квалификации, навыков, что возможно лишь в том случае, если в стране уже сложилась традиция разработки и функционирования сложных учетных систем и программ профессиональной подготовки ее участников.

Американский подход предполагает более жесткую регулируемость и заданность бухгалтерских процедур, а суть его заключается в следующем. Множественность в оценках и методах учета и представления данных могут приводить к неопределенности, излишней субъективности в публикуемых данных и их существенной неспоставимости. Кроме того, уровень профессиональной подготовки бухгалтеров в различных странах существенно варьирует, а потому далеко не всегда можно будет полагаться на профессиональное мнение недостаточно квалифицированного бухгалтера. Поэтому целесообразно с достаточной степенью детализированности проработать и принять методы признания, оценки, учета и представления отчетных данных, дабы избежать неоправданной субъективности и соблазна представить недостоверную картину о субъекте в силу корыстных интересов и/или недостаточного профессионализма.

Эти подходы сложились уже давно и нашли отражение в системах регулирования: британцы имеют около трех десятков национальных стандартов, а американцы около 160. Специалисты отмечают, что детализированная предписательность (т. е. правила) не может служить палочкой-выручалочкой на все случаи жизни – опытный бухгалтер может найти обходные пути. Например, если установить верхний предел некоего события (операции, оценки, критерия) в 90%, то самым простым вариантом обхода этого предписания будет работа с пограничным значением – 89%. Поэтому нужно ориентироваться не на формальные, а прежде всего на неформальные критерии и оценки. И здесь на первый план выступает профессиональная этика – недаром в международном профессиональном сообществе этому аспекту работы бухгалтера (аудитора) уделяется столь большое внимание¹.

¹ Можно вспомнить прежде всего о Кодексе этики, являющемся обязательным элементом нормативных документов любого национального института бухгалтеров. Этический аспект отражен и в гербе и девизе бухгалтеров. Герб бухгалтеров – это эмблема бухгалтерской профессии в виде схематического изображения ряда символов, отражающих суть профессии. На гербе изображены три ключевые фигуры: *солнце*, означающее, что бухгалтерский учет освещает финансово-хозяйственную деятельность фирмы, делает ее прозрачной; *весы*, символизирующие баланс и сбалансированность финансово-хозяйственной деятельности фирмы как результат в том числе и хорошо поставленной системы учета; и *кривая Бернулли*, означающая, что учет, однажды возникнув, будет существовать вечно. Этот герб был предложен бухгалтерскому сообществу в 1944 г. известным французским ученым Ж. Дюмарше (Jean Dumarchey, 1874–1946). Собственно изображение герба можно найти, например, в работе [Соколов, 1996]. Составной частью герба является девиз бухгалтеров: «Научность – Добросовестность – Независимость» (Science – Conscience – Independence). Первая компонента девиза (и в известном смысле его основа) – научность – говорит о том, что традиционное представление о бухгалтерском учете как сугубо практическом виде деятельности, развивающемся путем накопления навыков, обмена практическим опытом, механическим отработыванием менее эффективных счетных процедур и др., не вполне корректно; учет представляет собой синтез науки и практики, причем на современном этапе его развития научное предвидение, обобщение, обоснование и разработка новых методов и процедур становятся доминирующе важными. Квинтэссенция данной компоненты – *профессиональное знание*. Вторая компонента – добросовестность – акцентирует внимание на имманентно присущем истинному бухгалтеру каче-

Развитие МСФО показывает, что их разработчики пытаются найти компромиссные решения: так, в первой версии опубликованного в 1975 г. стандарта, посвященного оценке производственных запасов, предусматривалась возможность применения семи методов оценки; в последующие годы их число уменьшили до трех (ФИФО, ЛИФО, средних цен), в настоящее время в качестве основного метода рекомендован метод ФИФО.

Таким образом, проект по конвергенции систем и моделей бухгалтерского учета в определенном смысле является продолжением и развитием процессов гармонизации и стандартизации учета; смысловое содержание всех этих процессов сводится к намерению конструирования некоторого инварианта правил ведения учета, которые были бы едиными для мирового бухгалтерского сообщества.

Строго говоря, любой проект определенной межстрановой унификации учета имеет три проблемных аспекта: (1) политический (ярко появляется в столкновении подходов, выражаемых соответственно представителями США и Совета по Международным стандартам финансовой отчетности; по сути, здесь можно говорить о противостоянии США и других стран мира, выступающих единым фронтом и поддерживающих МСФО), (2) финансово-экономический (проявляется в намерении и согласии ведущих фондовых рынков принять унифицированный набор регулятивов) и (3) учетно-методологический (проявляется в принятии идеологии разработки унифицированных регулятивов; в частности, речь идет об уровне их предписательности и вариабельности в допустимых методах).

События последних лет показывают, что проект конвергенции моделей бухгалтерского учета имеет неплохие перспективы¹. Дело в том, что МСФО все в большей степени привлекают внимание международных организаций, национальных бухгалтерских институтов и крупных фирм, а их статус становится все более значимым и в отдельных странах. В частности, в 1996 г. Комиссия по ценным бумагам и биржам США объявила о своей поддержке усилий IASC по разработке стандартов и выразила мнение о том, что они могли бы использоваться компаниями при выходе их на зарубежные фондовые рынки. В 1999 г. министры финансов стран «Большой семерки», а также Международный валютный фонд заявили о поддержке МСФО как средстве «укрепления международной финансовой архитектуры». В марте 2002 г. Европарламент принял решение о переходе всех членов Евросоюза на международные стандарты финансовой отчетности с 1 января 2005 г. Это решение распространяется на все компании, котирующие свои

стве, выражающемся в добросовестной, формально обоснованной, надлежащей реализации бухгалтером имеющихся у него профессиональных знаний. Бухгалтер не только владеет профессиональными знаниями, но и применяет их на практике надлежащим образом, сознательно и добросовестно. Квинтэссенция данной компоненты – *профессиональные навыки*. Третья компонента – независимость – отражает приоритет профессионализма перед возможной конъюнктурой, ангажированностью, давлением. В своей работе бухгалтер руководствуется исключительно соображениями дела, профессии, но не конъюнктуры. Этот аспект деятельности бухгалтера представляется крайне важным по той простой причине, что результаты его труда (в частности, публичная отчетность) имеют в известном смысле общесоциальное значение. Бухгалтер, находясь в значительной степени в зависимости от нанявшего его собственника и (или) менеджера, тем не менее должен быть независимым в выражении своего профессионального мнения. Квинтэссенция данной компоненты – *профессиональная этика*. Акцентированное внимание упомянутым трем аспектам профессии – знанию, навыкам и этике – прослеживается и в упоминавшихся в разд. 1.2 Международных образовательных стандартах подготовки профессиональных бухгалтеров (International Education Standards for Professional Accountants, IES), введенных в действие с 1 января 2005 г. Международной федерацией бухгалтеров (IFAC).

¹ Можно упомянуть о европейском опыте. Так, в рамках ЕС уже с 1978 г. действует Четвертая директива, в которой приведены рекомендательные форматы отчетности (см. приложение 3). Требования директивы включены в национальные бухгалтерские законодательства стран – членов ЕС. Подробнее о процессах гармонизации учета см. в [Ковалев, 2004].

ценные бумаги на биржах¹, вместе с тем определено, что каждая страна – член ЕС будет самостоятельно принимать решение о том, следует ли ей ограничиться листинговыми компаниями или распространить действие стандартов и на другие типы компаний. МСФО поддерживаются и другими странами. Так, фондовая биржа в Йоханнесбурге объявила о признании этих регулятивов с 1 января 2005 г. В 2001 г. Китай объявил, что любая публичная эмиссия акций должна сопровождаться публикацией дополнительного набора отчетности, составленной в соответствии с МСФО. Что касается России, то целевая установка Программы реформирования бухгалтерского учета в Российской Федерации также соответствует общемировым тенденциям и предусматривает приведение национальной системы учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и МСФО. Россия объявила о своей принципиальной поддержке МСФО и поэтапном их внедрении. В частности, в ближайшие годы планируется распространить действие МСФО на консолидированную отчетность; кроме того, отечественные регулятивы – так называемые положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) – разрабатываются с учетом требований МСФО (подробнее см. [Учет по международным стандартам; Шнейдман]).

Приведем краткую характеристику МСФО. С момента своего создания в 1973 г. IASC (IASB) разработал около 40 стандартов, однако по мере расширения и совершенствования нормативного хозяйства некоторые из них были отменены или поглощены другими. Перечень действующих стандартов приведен в табл. 1.2, а собственно стандарты можно найти в работе [Международные стандарты финансовой отчетности, 2006]².

Таблица 1.2

Перечень международных стандартов финансовой отчетности (на 1 января 2006 г.)

Идентификатор	Наименование стандарта	Дата ввода в действие последней редакции стандарта
МСФО 1 (IAS 1)	«Представление финансовой отчетности»	01.01.2005
МСФО 2 (IAS 2)	«Запасы»	01.01.2005
МСФО 7 (IAS 7)	«Отчеты о движении денежных средств»	01.01.1994
МСФО 8 (IAS 8)	«Чистая прибыль или убыток за период, фундаментальные ошибки и изменения в учетной политике»	01.01.2005
МСФО 10 (IAS 10)	«События после отчетной даты»	01.01.2005
МСФО 11 (IAS 11)	«Договоры подряда»	01.01.1995
МСФО 12 (IAS 12)	«Налоги на прибыль»	01.01.1998

¹ Членам Евросоюза предоставлена возможность временно, но не далее чем до 2007 г., не требовать от некоторых национальных компаний обязательности следования МСФО в следующих двух случаях: (1) компания котирует свои ценные бумаги как на биржах ЕС, так и на неевропейских биржах и при этом составляет свою консолидированную отчетность в соответствии с другим набором стандартов, признаваемых международным сообществом (в неявном виде, конечно же, подразумевается американский ГААП); (2) компания выпустила для публичной торговли лишь долговые обязательства.

² Строго говоря, термином «Международные стандарты финансовой отчетности» обозначается совокупность рекомендательных регулятивов, в которую входят:

(1) Международные стандарты бухгалтерского учета (International Accounting Standards, IAS) – это разработки Комитета по международным стандартам бухгалтерского учета (International Accounting Standards Committee, IASC), предшественника IASB;
 (2) Международные стандарты финансовой отчетности (International Financial Reporting Standards, IFRS) – это разработки Совета по международным стандартам финансовой отчетности (International Accounting Standards Board, IASB), правопреемника IASC;
 (3) интерпретации Комитета по интерпретациям международной финансовой отчетности (International Financial Reporting Interpretations Committee, IFRIC);
 (4) интерпретации Постоянного комитета по интерпретациям (Standing Interpretations Committee, SIC).

Окончание табл. 1.2

Идентификатор	Наименование стандарта	Дата ввода в действие последней редакции стандарта
МСФО 14 (IAS 14)	«Сегментная отчетность»	01.07.1998
МСФО 16 (IAS 16)	«Основные средства»	01.01.2005
МСФО 17 (IAS 17)	«Аренда»	01.01.2005
МСФО 18 (IAS 18)	«Выручка»	01.01.1995
МСФО 19 (IAS 19)	«Вознаграждения работникам»	01.01.1999
МСФО 20 (IAS 20)	«Учет правительственных субсидий и раскрытие информации о правительственной помощи»	01.01.1984
МСФО 21 (IAS 21)	«Влияние изменений валютных курсов»	01.01.2005
МСФО 22 (IAS 22)	«Объединение компаний» (заменен IFRS 3)	01.01.1999
МСФО 23 (IAS 23)	«Затраты по займам»	01.01.1995
МСФО 24 (IAS 24)	«Раскрытие информации о связанных сторонах»	01.01.2005
МСФО 26 (IAS 26)	«Учет и отчетность по пенсионным планам»	01.01.1988
МСФО 27 (IAS 27)	«Консолидированная и индивидуальная финансовая отчетность»	01.01.2005
МСФО 28 (IAS 28)	«Учет инвестиций в ассоциированные компании»	01.01.2005
МСФО 29 (IAS 29)	«Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции»	01.01.1990
МСФО 30 (IAS 30)	«Раскрытие информации в финансовой отчетности банков и аналогичных финансовых институтов»	01.01.1991
МСФО 31 (IAS 31)	«Финансовая отчетность об участии в совместной деятельности»	01.01.2005
МСФО 32 (IAS 32)	«Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации»	01.01.2005
МСФО 33 (IAS 33)	«Прибыль на акцию»	01.01.2005
МСФО 34 (IAS 34)	«Промежуточная финансовая отчетность»	01.01.1999
МСФО 35 (IAS 35)	«Прекращаемая деятельность» (заменен IFRS 5)	01.01.1999
МСФО 36 (IAS 36)	«Обесценение активов»	01.04.2004
МСФО 37 (IAS 37)	«Резервы, условные обязательства и условные активы»	01.07.1999
МСФО 38 (IAS 38)	«Нематериальные активы»	01.04.2004
МСФО 39 (IAS 39)	«Финансовые инструменты: признание и оценка»	01.01.2005
МСФО 40 (IAS 40)	«Инвестиции в недвижимость»	01.01.2005
МСФО 41 (IAS 41)	«Сельское хозяйство»	01.01.2003
МСФО 1 (IFRS 1)	«Первое применение МСФО»	01.01.2005
МСФО 2 (IFRS 2)	«Выплаты, основанные на акциях»	01.01.2005
МСФО 3 (IFRS 3)	«Объединения бизнеса»	01.04.2004
МСФО 4 (IFRS 4)	«Договоры страхования»	01.01.2005
МСФО 5 (IFRS 5)	«Выбытие внеоборотных активов, удерживаемых для продажи, и прекращенная деятельность»	01.01.2005

Примечание. Стандарты с идентификаторами IAS (International Accounting Standard) разработаны Комитетом по международным стандартам бухгалтерского учета (IASB); стандарты с идентификаторами IFRS (International Financial Reporting Standard) разработаны его преемником – Советом по международным стандартам бухгалтерского учета (IASB).

Заметим, что приведенные в последней графе таблицы данные для большинства стандартов вовсе не означают, что именно в указанном году тот или иной стандарт впер-

вые был введен в действие, – здесь указан год, с которого введена действующая версия стандарта.

Схема разработки стандартов следующая. Специалисты IASC (IASB) в результате обсуждений выбирают проблему, вызывающую много нареканий с позиции международного бизнеса. После этого разрабатывается проект стандарта и рассылается всем заинтересованным лицам: в национальные и региональные учетные организации, крупнейшим ученым, ведущим транснациональным корпорациям. Поступающие замечания и поправки анализируются и при необходимости используются для выработки окончательной редакции стандарта. В зависимости от сложности стандарта обсуждение может длиться от нескольких месяцев до одного-двух лет. В окончательной редакции стандарта указывается дата вступления его в действие.

Значительное место в стандартах отводится терминологии, определениям различных понятий и категорий. Конкретные бухгалтерские счета, а тем более проводки не упоминаются, да это и невозможно сделать. Иными словами, стандарты – в большей степени финансовый документ, нежели бухгалтерский. Финансовая ориентированность МСФО особенно отчетливо проявилась в последние годы – как последние из утвержденных, так и находящиеся в разработке стандарты в значительной степени связаны с рынками капитала, что предполагает существенное повышение требований в отношении подготовки бухгалтеров по вопросам анализа и финансового менеджмента (финансовые вычисления, оценка финансовых активов и обязательств в условиях рынка, использование различных стоимостных оценок, оценка и управление финансовой структурой, учет стоимости источников, оценка риска и др.). Кроме того, поскольку в условиях рынка особую значимость имеет надлежащее оформление и исполнение договоров, причем, как правило, бухгалтер прямо или косвенно участвует в их заключении (по крайней мере, в плане финансового их обоснования), к современному бухгалтеру предъявляются все более высокие требования в отношении его правовой подготовки.

В западной научной и профессиональной среде все отчетливее высказывается мнение о том, что по мере глобализации финансовых рынков, интернационализации бизнеса и усиления значимости бухгалтерской службы в управленческом процессе бухгалтер все в большей степени вынужден брать на себя функции финансового менеджера (последнее в особенности справедливо в отношении главного бухгалтера, нередко являющегося по сути финансовым директором). Иными словами, тенденции таковы, что в бухгалтерской работе доминанта контрольной и чисто счетоводной функции все в большей степени ослабевает, а бухгалтер становится весьма важным участником процесса управления финансами.

1.7. Отчетность как информационная база аналитического обоснования решений финансового характера

В начале главы был очерчен круг лиц, имеющих наибольшую значимость для жизнедеятельности фирмы, и приведена укрупненная классификация решений финансового характера, находящихся в их компетенции. Очевидно, что неспонтанное принятие подобных решений возможно и оправданно лишь в том случае, если они сопровождаются некоторой аргументацией – расчетами и показателями, демонстрацией тенденций и складывающихся закономерностей.

Для того чтобы некоторые данные могли использоваться для принятия управленческих решений, они должны быть: а) достоверными; б) релевантными; в) надежными и г) интерпретируемыми. Заметим прежде всего, что приведенный перечень требований, предъявляемых к потенциально информативным данным, достаточно субъективен; в литературе можно найти и другие требования. Тем не менее перечисленные характери-

стики весьма существенны, а потому приведем краткую их характеристику и проанализируем, в какой степени бухгалтерские данные отвечают им.

Достоверность. Это требование – наиболее неочевидное в трактовке, а утверждение о том, что предъявленные данные достоверны, всегда сомнительно по своей сути. Причина подобной сомнительности не только и не столько в банальном желании завуалировать реальное положение дел или, напротив, приукрасить его путем намеренного искажения представляемых данных, сколько в неоднозначности критериев достоверности. Иными словами, всегда имеется множество объективных и субъективных факторов, осложняющих выполнение этого требования, а потому к любым данным нужно относиться с известной долей скепсиса, не абсолютизировать их и, по крайней мере, знать возможные причины искажений. К подобным причинам можно отнести: а) множественности и субъективности оценки; б) вариабельность счетных алгоритмов; в) вариабельность представления.

Смысл *множественности и субъективности оценки* как фактора, влияющего на достоверность данных, проиллюстрируем следующим примером. Как известно, в бухгалтерском учете можно использовать различные методы оценки запасов. Так, применение метода ЛИФО (последний – на приход, первый – на списание) означает, что, условно говоря, запасы, приобретенные первыми, будут списаны в производство последними. В условиях инфляции это будет означать, что относительно низкие цены будут все время присутствовать в балансе; точнее, выходные запасы сырья и материалов на отчетную дату будут показаны по «старым» ценам, более низким по сравнению с текущими ценами. В литературе приводятся примеры весьма существенного искажения отчетных данных по выходным запасам. Так, корпорация Del Monte в течение многих лет последовательно пользовалась методом ЛИФО, что привело к тому, что в текущих балансах некоторые активы отражались в ценах 1920-х годов [Бригхем, Гапенски, т. 2, с. 345]. Диаметрально иная картина будет в том случае, если фирма применяет метод ФИФО (первый – на приход, первый – на списание); в этом случае стоимость выходных запасов в отчетности будет показана по ценам, в большей степени соответствующим текущим рыночным. В смысле физического состава производственных запасов ничего не меняется, однако стоимостная оценка их может существенно варьировать. Можно ли утверждать, что в каком-то из этих двух случаев данные о стоимости запасов недостоверны? Безусловно, нет.

Существуют и другие ситуации, связанные с многообразием оценок. Самая дискутируемая из них определяется следующим риторическим вопросом: какие оценки следует использовать при составлении отчетности – оценки по себестоимости (так называемые исторические цены) или оценки по справедливой стоимости? Несложно привести аргументы «за» и «против» в отношении каждого варианта, однако в последние годы незыблемость традиционной ориентации в учете и отчетности на исторические цены все в большей степени подвергается критике.

Напомним, что под *справедливой стоимостью* (fair value) понимается стоимостная характеристика объекта, определяющая его сравнительную значимость в потенциальных или фактических меновых операциях в условиях полной информированности участников сделки, их неангажированности и свободы в принятии решения. Численно выражается минимальной суммой денежных средств, достаточной для приобретения актива или исполнения обязательства при совершении невынужденной сделки между хорошо осведомленными, действительно желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами. Существенными условиями сделки являются: а) независимость сторон; б) осведомленность сторон; в) невынужденный характер сделки; г) доступность и публичность информации, на основе которой совершается сделка. Справедливая стоимость устанавливается либо рынком, либо оценщиком; первое име-

ет место в отношении активов, торгуемых на активном рынке, второе – в противном случае.

Согласно ст. 7 МСФО 38 (Международный стандарт финансовой отчетности № 38 «Нематериальные активы») под активным понимается рынок, на котором соблюдаются все следующие условия: а) статьи, продаваемые на рынке, являются однородными; б) обычно в любое время могут быть найдены желающие совершить сделку продавцы и покупатели; в) имеется доступность цен для общественности. Строго говоря, перечисленным условиям отвечает лишь достаточно развитый рынок ценных бумаг, а потому в отношении цен продаваемых на нем активов действительно можно говорить как о рыночных оценках. Применение понятия рыночной цены в отношении нефинансовых активов уже не столь очевидно, как это представляется; по крайней мере, это справедливо для России, где рынки носят анклавный характер, а цена на любой актив от рынка к рынку может исключительно значимо варьировать. Что же касается конкретных материальных активов, находящихся на балансе данной фирмы, т. е. уже эксплуатируемых ею в течение определенного времени, то здесь о рыночной цене вообще говорить вряд ли возможно, поскольку рынка именно таких активов, как правило, не существует, а суррогатом рыночной цены в этом случае выступает некоторая субъективная оценка (например, составителя баланса или оценщика).

Независимо от того, каким образом определена справедливая стоимость, считается, что она в большей степени отражает «реальность» стоимостных оценок в отчетности. Что касается корреляции той или иной оценки с понятием «достоверность», то логика здесь достаточно очевидна: выбор исторических цен означает достоверность оценки объектов с позиции сделанных затрат и недостоверность в плане соответствия этих оценок текущим ценам; выбор справедливых стоимостей приводит к диаметрально противоположной ситуации. Подробнее о данной проблеме см. в [Ковалев, 2002].

Вариабельность счетных алгоритмов как фактор, влияющий на достоверность данных, означает, что в зависимости от того, какие алгоритмы применяются в учете, какие группировки различных компонентов ключевых индикаторов используются и т. п., можно получить различную количественную характеристику той или иной стороны деятельности фирмы. Самый простой пример – различие в системах производства амортизационных отчислений. Традиционно в отечественном учете применяется линейная амортизация, когда стоимость основных средств переносится на затраты равными долями в течение предполагаемого срока эксплуатации. Однако можно воспользоваться и ускоренной амортизацией, когда доля первоначальной стоимости актива, списываемая на затраты, с годами снижается. Естественно, что физически сам актив не меняется, однако его стоимостная оценка будет различаться в зависимости от того, какой метод амортизации выбран. Можно ли утверждать, что в каком-то из этих двух случаев данные о стоимости основных средств недостоверны? Безусловно, нет.

Схожая, хотя и гораздо более сложная, ситуация имеет место при исчислении прибыли. Можно по-разному алгоритмизировать последовательность ее исчисления, трактовать реальность получаемых или ожидаемых к получению доходов, относиться к необходимости и/или целесообразности формирования резервов и др.; как следствие, величина демонстрируемой в отчетности прибыли может существенно варьировать. Иными словами, прибыль являет собой один из самых неопределенных показателей отчетности, причем вновь не потому, что составители отчетности намеренно искажают его (хотя и это имеет место), но потому, что алгоритмы ее исчисления вариабельны. Примеров тому – великое множество. Ограничимся лишь двумя примерами, ставшими уже классическими.

Как показывает отечественная статистика, более половины российских предприятий убыточны из года в год, что тем не менее никоим образом не сказывается на их су-

ществовании, при этом их собственники и/или топ-менеджеры могут получать немалые доходы. Второй пример связан с трансформацией отчетности из российских стандартов в международные, когда фирма, прибыльная по российским стандартам учета, вдруг становится убыточной по стандартам международным. Очевидно, что переход от прибыльности к убыточности происходит «на бумаге», а причина кроется в том, что алгоритм исчисления прибыли не является жестко предопределенным.

Вариабельность представления – один из наиболее востребованных методов вуалирования фактической ситуации, а потому один из факторов, снижающих достоверность отчетных данных. Здесь акцент делается не столько на преднамеренность искажения, сколько на эффект умолчания. Представим ситуацию, что руководство фирмы каким-то образом получило инсайдерскую (т. е. внутреннюю, неафишируемую) информацию о том, что в отношении одного из ее крупнейших дебиторов вскоре будет инициирована процедура банкротства, а вероятность погашения дебиторской задолженности крайне низка. Естественно, что возможны два варианта представления в отчетности дебиторской задолженности (напомним, что это актив, т. е. потенциальный доход фирмы): а) показать задолженность в полном объеме, чтобы не ухудшать картину о финансовом положении фирмы; б) уменьшить задолженность, создав резерв по сомнительным долгам. Какой вариант выберет руководство фирмы – лежит на его совести, определяется его профессиональным чутьем, а также уровнем профессионализма и неангажированности аудитора.

В литературе описывают и другие подобные случаи, когда, например, перед составлением годового баланса фирма берет «долгосрочный» кредит, демонстрирует в отчетности приемлемый уровень ликвидности и платежеспособности, а вскоре гасит этот кредит, естественно, с серьезными потерями.

Релевантность. Этим термином характеризуется, если можно так выразиться, «относимость к делу», возможность реального применения данных в управленческом процессе. С позиции лица, принимающего решение (ЛПР), информация считается релевантной, если она потенциально может оказать или фактически оказывает влияние на процесс принятия управленческого решения. Данные рассматриваются как релевантные, если они:

- своевременны, т. е. поступают пользователю в нужном объеме и в нужное время;
- обладают прогностической ценностью, т. е. эти данные можно использовать для прогнозирования наиболее вероятного развития событий в отношении субъекта, представившего свою отчетность;
- могут быть использованы в системе обратной связи, т. е. данные можно использовать для подтверждения, опровержения или корректировки ранее сделанных шагов в отношении данной фирмы;
- представлены в оценке и виде, пригодном для использования в управленческом процессе.

Надежность. Смысл данного требования очевиден: данные должны быть надежными в том смысле, что на них можно полагаться при принятии решений. Считается, что надежной будет информация, в достаточной степени свободная, во-первых, от ошибок и, во-вторых, от пристрастий. Как и в случае с другими качественными характеристиками, абсолютную надежность обеспечить невозможно, однако ее достаточный уровень может быть достигнут, если данные:

- верифицируемы, т. е. проверяемы, что достигается неукоснительным следованием предписаниям и рекомендациям общих и внутренних нормативных документов;
- репрезентативно достоверны, т. е. свободны от искажающего влияния различных шумовых факторов;
- нейтральны, т. е. подготовлены и представлены без личностных пристрастий.

Интерпретируемость. Без особого преувеличения можно утверждать, что интерпретируемость (или воспринимаемость) является одним из наиболее существенных требований, предъявляемых к данным, которые намереваются использовать для принятия управленческих решений. Действительно, можно напичкать менеджера огромными объемами информации, однако если экономический смысл показателей, алгоритмы их формирования, допущения и ограничения, к ним относящиеся, будут неясны или не оговорены, то полезность подобных данных близка к нулю, а в некоторых обстоятельствах подобные данные могут оказаться не только бесполезными, но и попросту вредными. Повышению воспринимаемости данных способствуют: а) систематичность их появления; б) взаимодополняемость, когда отдельные показатели либо дополняют другие, либо детализируют их; в) единообразность счетных алгоритмов; г) соблюдение сопоставимости в различных разрезах.

Доказательная база, как правило, обширна, однако именно те выводы, которые подкреплены аналитическими расчетами, базирующимися на данных, генерируемых в системе учета и отчетности, представляются наиболее обоснованными. Заметим, прежде всего, что значимость учетных данных для текущего управления весьма относительна; этот тезис относится как к внешним, так и к внутренним пользователям. Отчасти этим объясняется критика в сторону бухгалтерии, постоянно раздающаяся с различных сторон. Тем не менее именно к этим данным в большинстве случаев апеллируют различные пользователи, поскольку, несмотря на множество недостатков, данные бухгалтерского учета обладают и рядом очевидных преимуществ.

Во-первых, бухгалтерские данные систематизированы, известны общие правила учета и представления данных в отчетности.

Во-вторых, все данные в системе учета подкреплены документально, т. е. степень доверия к подобной информации по определению более высока.

В-третьих, учет ведется систематически, а отчетность составляется регулярно, т. е. имеется возможность получать данные в динамике, что представляется весьма важным для выявления тенденций.

В-четвертых, отчетные данные в принципе не являются конфиденциальными, а потому, приложив определенные усилия, их можно получить для анализа и сопоставлений с некоторыми базами.

В-пятых, каждая фирма заинтересована в предоставлении о себе некоторой информации как своеобразной визитной карточки, в роли которой целесообразно использовать отчетность.

В-шестых, отчетность во многих случаях проходит внешний контроль (налоговые органы, внешний аудит, вышестоящая организация и др.); тем самым предопределяется определенное качество с позиции достоверности представленных в ней данных.

В-седьмых, никаких других столь же систематизированных сведений попросту нет, а потому, сознавая определенную ущербность данных бухгалтерской отчетности, все же следует признать, что при определенной подготовке пользователь сможет извлечь из них достаточно много полезной информации.

Таким образом, мы пришли к вполне обоснованному пониманию роли и значимости финансовой отчетности как исключительно важного информационного источника в бизнес-среде, с помощью которого могут обосновываться разнообразные решения инвестиционно-финансового характера.

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Дайте определение следующим ключевым понятиям: информация, информационная база, бухгалтерская (финансовая) отчетность, публичность отчетности, система ре-

гулирования учета и отчетности, налоговая (неналоговая) ориентация бухгалтерского учета, годовой отчет, пояснительная записка, конвергенция, Международные стандарты финансовой отчетности, достоверность, релевантность, надежность, верифицируемость, интерпретируемость, справедливая стоимость, активный рынок.

Вопросы для обсуждения

1. В чем смысл контрольно-констатирующей, информационно-советующей и конфликтно-разрешательной функций информационной базы бухгалтерского учета?
2. В чем проявляются бихевиористские аспекты бухгалтерского учета и отчетности?
3. Охарактеризуйте приоритетные информационные потребности различных лиц, имеющих отношение к данной фирме.
4. Прокомментируйте определение понятия «информация». Приведите примеры, когда данные (а) являются, (б) не являются информативными.
5. Вы получили два сообщения: (а) о плановой поставке товаров на сумму в 100 тыс. руб. и (б) о вскрытии хищения материально ответственным лицом на сумму в 2000 руб. Какое сообщение более значимо, информативно и почему?
6. Существует ли информация в готовом виде?
7. Охарактеризуйте структуру информационной базы системы управления фирмой.
8. Почему бухгалтерская (финансовая) отчетность рассматривается как основной элемент информационной базы анализа?
9. Справедливо ли утверждение: «Дивиденды – это часть прибыли за отчетный период»?
10. Дайте характеристику системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности.
11. В чем предназначение Международных стандартов финансовой отчетности? Можно ли достичь абсолютной гармонии в учете и отчетности?
12. Что понимается под конвергенцией национальных систем бухгалтерского учета? Каковы причины этого процесса и в чем его суть?
13. Что такое достоверность? Насколько достоверны и точны отчетные данные?
14. В чем смысл публичности отчетности? Зачем она нужна? На какие хозяйствующие субъекты она распространяется?
15. Охарактеризуйте принципиальные отличия в порядке составления и представления отчетности в директивной экономике и в рыночной экономике?
16. Есть ли различия между налоговой и бухгалтерской отчетностью?
17. Какое отношение к учету и отчетности имеет понятие активного рынка?
18. Приведите примеры, когда данные не являются релевантными.
19. Охарактеризуйте преимущества финансовой отчетности перед другими информационными базами.

Глава 2

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: СОСТАВ, СТРУКТУРА, СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ

После изучения этой главы вы сможете получить представление о:

- составе форм отчетности и логике их содержательного наполнения;
- целевом предназначении каждой отчетной формы;
- системообразующих элементах финансовой отчетности;
- бухгалтерском подходе к трактовке понятия «капитал»;
- физической и финансовой концепциях капитала;
- способах подтверждения достоверности отчетных данных.

2.1. Состав форм финансовой отчетности

В России основная тенденция последних лет в регулировании отчетных данных бухгалтерского учета – максимально возможное приближение отчетности по составу и структуре к некоему инварианту, принятому в международной практике. С некоторой долей условности можно утверждать, что в настоящее время отечественная бухгалтерская отчетность по основным параметрам соответствует требованиям международных учетных стандартов, тем не менее имеются определенные различия между нею и отчетностью зарубежных предприятий. Эти различия не видны невооруженным глазом; они, естественно, не касаются форматов отчетности, поскольку набор статей, рекомендуемых, например, ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» в отношении базовых отчетных форм, вполне соответствует международной практике; кроме того, согласно законодательству российские предприятия имеют право отклоняться от форматов, рекомендованных Минфином России, а потому с формальных позиций несложно выполнить рекомендации любого стандарта в отношении формального состава отчетности.

В основе учета и отчетности – постулаты и принципы бухгалтерского учета. Эти категории активно разрабатываются в рамках англо-американской бухгалтерской школы, а в отечественных регулятивах они упоминаются в ПБУ 1/98 «Учетная политика организации», где названы соответственно как допущения и требования бухгалтерского учета.

Под **постулатами (допущениями) бухгалтерского учета** понимаются утверждения, постулирующие базовые характеристики экономической среды, в которой действует хозяйствующий субъект. Постулирование означает аксиоматическое декларирование в наиболее общем виде политических, экономических и социальных условий, в которых функционирует система бухгалтерского учета и очевидность которых не может быть подвергнута сомнению. Так, в рамках англо-американского подхода принято выделять следующие постулаты: 1) имущественная и правовая обособленность (accounting entity); 2) непрерывность деятельности (going concern); 3) отчетный период (time period); 4) меновые рыночные операции (exchange prices); 5) монетарная квантифицируемость (monetary unit).

Принципы (требования) бухгалтерского учета есть некоторые общепринятые базовые соглашения относительно правил признания, измерения и представления фактов хо-

зяйственной жизни, отражаемых в системе учета. Заметим, что термин «общепринятость» в данном случае используется в смысле распространенности декларируемых соглашений в профессии, достигаемой путем введения некоторых регулятивов – законов, стандартов, инструкций, рекомендаций и др. На наш взгляд, наиболее часто упоминаемыми в бухгалтерской науке являются следующие принципы: (1) документирование и регистрация; (2) полнота; (3) своевременность; (4) приоритет содержания перед формой; (5) временная определенность фактов хозяйственной жизни; (6) соответствие доходов и расходов; (7) консерватизм; (8) последовательность применения учетной политики; (9) объективность; (10) раскрытие; (11) существенность; (12) унифицированность.

Постулаты и принципы имеют исключительно важное значение для понимания логики построения, состава отчетности и содержательного наполнения ее статей. В частности, именно этими категориями определяются необходимость, возможность и целесообразность периодического составления отчетности, ее публичности, обоснования включенных в нее данных первичными документами, использования исторических цен, пространственно-временной сопоставимости и др. (подробно о постулатах и принципах бухгалтерского учета см. в [Ковалев, 2004]).

Заметим, что при составлении собственно бухгалтерской отчетности в дополнение к постулатам и принципам учета следует соблюдать: а) последовательность представления отчетных данных; б) существенность и агрегированность; в) недопущение взаимозачета статей; д) обеспечение сравнимости (если нужно, то в пояснениях к отчетности следует делать реклассификацию тех или иных статей и показателей).

В российском учете ситуация с отчетностью в принципе не противоречит международным подходам и может быть описана следующими тезисами:

- в Федеральном законе «О бухгалтерском учете» определены понятие и состав отчетности, а также указано, что ее формы и инструкции по заполнению утверждаются Минфином России;
- учетная политика фирмы и изменения в ней на очередной отчетный год должны отражаться в пояснительной записке;
- принципы разработки и содержание учетной политики регулируются Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/98);
- основные требования к отчетности, ее состав и содержание по разделам и укрупненным статьям регулируются Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99);
- рекомендательные форматы отчетности приведены в приказе Минфина России от 22 июля 2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

В соответствии с упомянутыми законом, ПБУ 4/99 и приказом в состав годовой отчетности¹ входят:

¹ Заметим, что правильнее говорить не об отчетности, а об отчете, поскольку аудиторское заключение принципиально отличается от других элементов, перечисленных в п. (а)–(д). Напомним, что согласно ст. 10 Федерального закона «Об аудиторской деятельности» (в редакции от 14 декабря 2001 г. № 164-ФЗ) аудиторское заключение представляет собой «официальный документ, предназначенный для пользователей финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц, составленный в соответствии с федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности и содержащий выраженное в установленной форме мнение аудиторской организации или индивидуального аудитора о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемого лица и соответствии порядка ведения его бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации». Таким образом, аудиторское заключение является не частью отчетности (оно не может подтверждать самое себя), а самостоятельным документом, сопровождающим ее и несущим собственную нагрузку. Кроме того, готовятся эти документы совершенно разными лицами: отчетность – управленческим персоналом фирмы, аудиторское заключение – нанятыми собственниками фирмы независимыми аудиторами.

- а) Бухгалтерский баланс (форма № 1);
- б) Отчет о прибылях и убытках (форма № 2);
- в) приложения к Бухгалтерскому балансу и Отчету о прибылях и убытках:
 - Отчет об изменениях капитала (форма № 3);
 - Отчет о движении денежных средств (форма № 4);
 - Приложение к Бухгалтерскому балансу (форма № 5);
 - Отчет о целевом использовании полученных средств (форма № 6);
- г) пояснительная записка;
- д) итоговая часть аудиторского заключения.

Несмотря на принципиальную сопоставимость требований к отчетности, описанных в МСФО и отечественных регулятивах, все же существуют расхождения между отчетностью, составленной в соответствии с отечественными и международными стандартами. Можно выделить два ключевых момента, предопределяющих эти расхождения. Во-первых, алгоритмы формирования отдельных статей существенно различаются (это касается прежде всего формирования доходов и расходов фирмы, оценки некоторых активов, условий и алгоритмов создания резервов и др. – эти различия как раз и приводят к тому, что финансовые результаты, полученные в рамках национальных регулятивов и, например, МСФО, могут быть диаметрально противоположными). Во-вторых, для отчетности западных фирм характерна очень детальная аналитика: большинство балансовых статей сопровождаются подробными расшифровками и аналитическими комментариями, причем аналитические разделы годового отчета западной фирмы, как правило, существенно более объемны, нежели собственно финансовая отчетность (заметьте, что эти расшифровки рассматриваются как неотъемлемая часть отчетных данных).

Наиболее полное описание базовых характеристик основных отчетных форм приведено в ПБУ 4/99; содержательное наполнение отдельных статей отчетности расшифровывается также и в других бухгалтерских регулятивах. Ниже мы охарактеризуем лишь логику отчетных форм, предписанных отечественными регулятивами, и их системообразующих элементов.

2.2. Бухгалтерский баланс: структура и системообразующие элементы

Баланс предназначен для характеристики имущественного и финансового положения фирмы по состоянию на отчетную дату. Согласно п. 20 ПБУ 4/99 эта отчетная форма должна содержать числовые показатели по ряду статей (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Состав разделов и статей бухгалтерского баланса

Раздел	Группа статей	Статья
АКТИВ		
Внеоборотные активы	Нематериальные активы	Права на объекты интеллектуальной (промышленной) собственности Патенты, лицензии, торговые знаки, знаки обслуживания, иные аналогичные права и активы Организационные расходы Деловая репутация организации
	Основные средства	Земельные участки и объекты природопользования Здания, машины, оборудование и другие основные средства Незавершенное строительство

Продолжение табл. 2.1

Раздел	Группа статей	Статья
	Доходные вложения в материальные ценности	Имущество для передачи в лизинг Имущество, предоставляемое по договору проката
	Финансовые вложения	Инвестиции в дочерние общества Инвестиции в зависимые общества Инвестиции в другие организации Займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев Прочие финансовые вложения
	Отложенные налоговые активы	
Оборотные активы	Запасы	Сырье, материалы и другие аналогичные ценности Затраты в незавершенном производстве (издержках обращения) Готовая продукция, товары для перепродажи и товары отгруженные Расходы будущих периодов
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	
	Дебиторская задолженность	Попкупатели и заказчики Векселя к получению Задолженность дочерних и зависимых обществ Задолженность участников (учредителей) на вклады в уставный капитал Авансы выданные Прочие дебиторы
	Финансовые вложения	Займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев Собственные акции, выкупленные у акционеров Прочие финансовые вложения
	Денежные средства	Расчетные счета Валютные счета Прочие денежные средства
	ПАССИВ	
Капитал и резервы	Уставный капитал	
	Добавочный капитал	
	Резервный капитал	Резервы, образованные в соответствии с законодательством Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток — вычитается)	
Долгосрочные обязательства	Заемные средства	Кредиты, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты Займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты
	Отложенные налоговые обязательства	
	Прочие обязательства	

Раздел	Группа статей	Статья
Краткосрочные обязательства	Заемные средства	Кредиты, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты Займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты
	Кредиторская задолженность	Поставщики и подрядчики Векселя к уплате Задолженность перед дочерними и зависимыми обществами Задолженность перед персоналом организации Задолженность перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов Авансы полученные Прочие кредиторы
	Доходы будущих периодов	
	Резервы предстоящих расходов и платежей	

В первой графе данной таблицы представлена наиболее общая группировка статей баланса. Прежде всего заметим, что баланс характеризует имущественное положение фирмы с двух сторон: (а) активов, в которые вложены средства фирмы, и (б) источников финансирования эти активов. Активы подразделены на две большие группы: внеоборотные (т. е. длительного использования) и оборотные (т. е. многократно обращающиеся в течение отчетного периода). Источники финансирования также подразделены на две группы: собственные (капитал и резервы) и привлеченные (долгосрочные и краткосрочные обязательства). Таким образом, обособлены три системообразующих элемента, непосредственно связанных с балансом: активы, капитал, обязательства. Дадим их определения.

Активы – есть ресурсы фирмы: (а) выражаемые в денежном измерителе; (б) сложившиеся в результате событий прошлых периодов; (в) принадлежащие ей на праве собственности или контролируемые ею; (г) обещающие получение дохода в будущем. Подразделяются на *реальные* (материально-вещественные, средства в расчетах, денежные средства и их эквиваленты) и *ирреальные* (т. е. отвлеченные средства: налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям¹, организационные расходы,

¹ Налог на добавленную стоимость (НДС) по приобретенным ценностям, приводимый отдельной строкой в балансе, имеет различные интерпретации. Если деятельность компании идет в нормальном режиме, то сумма этого налога будет возмещена (выставлена бюджету под зачет, т. е. на эту сумму будет уменьшена задолженность фирмы перед бюджетом), поэтому эту статью можно трактовать как обычную дебиторскую задолженность. Однако если компания не в состоянии рассчитаться со своими кредиторами, в результате чего инициируются процедуры банкротства, сумма НДС по приобретенным ценностям не компенсируется, т. е. в известном смысле становится убытком. Этот «актив» вряд ли можно рассматривать как полноценное обеспечение расчетов с кредиторами; именно поэтому он не всегда принимался во внимание при расчете чистых активов; тем не менее приказом Минфина России от 29 января 2003 г. № 10н/03-бпз «Об утверждении Порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ» определен новый порядок расчета, согласно которому НДС по приобретенным ценностям входит в число активов, принимаемых к расчету.

приобретенный гудвилл, расходы будущих периодов и убытки¹). В отличие от реальных средств, поддающихся отторжению (можно в целом или по частям продать, подарить, уничтожить), отвлеченные средства (за исключением убытков) представляют собой неотторгаемые расходы, которые либо переходят в затраты в ходе естественного процесса производства и продажи продукции, либо становятся убытками в случае прекращения деятельности.

Первый признак означает, что в активе баланса могут отражаться те и только те ресурсы, которые имеют денежную оценку. Второй признак говорит о том, что активы не могут появиться ниоткуда, образно говоря, свалиться с неба – они являются результатом предшествующих событий, подтверждением которых служат надлежащим образом оформленные документы. Согласно третьему признаку отражаемый в балансе ресурс либо принадлежит фирме на праве собственности, либо контролируется ею, т. е. фирма обладает правами владения и пользования.

Напомним, что *право собственности* подразумевает абсолютное господство собственника над имуществом и выражается в совокупном наличии прав владения, пользования и распоряжения им. Право владения – это возможность фактического обладания имуществом. Право пользования – это основанная на законе возможность эксплуатации имущества с целью извлечения полезных свойств, поступлений и доходов, которые будут принадлежать лицу, использующему данное имущество. Право распоряжения состоит в возможности и способности определить юридическую судьбу имущества и выражается в том, что собственник может совершать в отношении своего имущества любые действия, не противоречащие законодательству и не нарушающие права других лиц (в частности, отчуждать имущество, т. е. уничтожить его, продать, подарить и т. п.). Ключевой элемент права собственности – это право распоряжения.

Наконец, последний признак относимости некоторого ресурса к активам фирмы заключается в том, что он должен потенциально «обещать» генерирование дохода в будущем (в данном случае доход понимается в широком смысле как вклад данного ресурса в генерирование регулярных доходов или, по крайней мере, возможность продажи ресурса). Если ресурс такого дохода не обещает, он называется неликвидом и должен быть списан с баланса на убытки.

Актив признается при наличии следующих условий: а) имущество принадлежит фирме по праву собственности, а ресурсы, контролируемые организацией, являются следствием юридически оформленного договора; б) в результате его использования произойдет увеличение экономических выгод организации; в) величина актива может быть определена.

Из приведенного определения активов видно, что теоретически актив баланса может комплектоваться одним из двух способов. Согласно первому способу в активе отражаются средства, принадлежащие фирме на праве собственности; согласно второму – средства, контролируемые фирмой. На практике имеет место сочетание этих способов, что наглядно проявляется в различном отражении в учете и отчетности объектов финансового лизинга и операционной аренды – право собственности на арендуемые активы в обоих случаях принадлежит арендодателю (лизингодателю), однако в международной практике принято отражать объекты договора о финансовой аренде на балансе

¹ В советское время в нашей стране в течение многих десятилетий статья «Убытки» отражалась в активной стороне баланса, т. е. убытки трактовались как актив (точнее, псевдоактив), а ее экономическая интерпретация была такова: сумма убытков показывала величину отвлеченных средств, точнее, средств, «проеденных», как правило, по причине неоптимального управления. В последние годы в соответствии с принятой в международной практике традицией убытки показываются со знаком «минус» в пассиве баланса в разделе «Капитал и резервы».

лизингополучателя, а объекты договора об операционной аренде – на балансе арендодателя.

Обязательство – в юридическом смысле означает гражданское правоотношение, в силу которого одна сторона (должник) обязана совершить в пользу другой стороны (кредитора) определенное действие (передать имущество, выполнить работу и др.), а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности. Примеры обязательств – дебиторская и кредиторская задолженности. В соответствии с англо-американской традицией в бухгалтерском учете под обязательством понимается задолженность фирмы физическим и юридическим лицам, а также государству, возникающая из событий прошлых периодов, урегулирование которой приведет к оттоку ресурсов, содержащих экономическую выгоду. Обязательство признается, если: а) обязательство является следствием юридически оформленного договора или законодательного требования; б) в результате погашения обязательства произойдет отток ресурсов, содержащих экономические выгоды; в) величина обязательства может быть определена.

Под экономической выгодой, в свою очередь, понимается заключенный в активе потенциал прямого или косвенного превращения его в поток денежных средств или их эквивалентов, под которыми понимаются высоколиквидные, как правило, краткосрочные инвестиции (обычно ценные бумаги).

Капитал является одним из ключевых понятий в экономической науке вообще и в теории финансов в частности. Можно выделить три основных подхода к формулированию сущностной трактовки этой категории: экономический, бухгалтерский и учетно-аналитический.

В рамках *экономического подхода* реализуется так называемая физическая концепция капитала, который рассматривается в широком смысле как совокупность ресурсов, являющихся универсальным источником доходов общества, и подразделяется на: а) личностный (неотчуждаем от его носителя, т. е. человека); б) частный и в) публичных союзов, включая государство. Каждый из двух последних видов капитала в свою очередь можно подразделить на реальный и финансовый. Реальный капитал воплощается в материально-вещественных благах как факторах производства (здания, машины, транспортные средства, сырье и др.); финансовый – в ценных бумагах и денежных средствах. В соответствии с этой концепцией величина капитала исчисляется как итог бухгалтерского баланса по активу (строго говоря, актив баланса необходимо очистить от некоторых статей, завышающих валюту баланса, однако удельный вес их в валюте незначителен). В рамках этого подхода акцентируется внимание на экономической мощи предприятия как источнике будущих доходов, а потому при демонстрации этой мощи отдают предпочтение не историческим, а текущим ценам.

В рамках *бухгалтерского подхода*, реализуемого прежде всего на уровне хозяйствующего субъекта, капитал трактуется как интерес собственников этого субъекта в его активах, т. е. термин «капитал» в этом случае выступает синонимом чистых активов, а его величина рассчитывается как разность между суммой активов субъекта и величиной его обязательств. Такое представление известно как финансовая концепция капитала и выражается формально следующей балансовой моделью:

$$E = A - L,$$

где A – активы хозяйствующего субъекта в стоимостной оценке;
 E – капитал (собственников);
 L – обязательства перед третьими лицами.

В соответствии с этим подходом величина капитала исчисляется как итог раздела III «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса.

В рамках этого подхода акцентируется внимание на вложении собственников в активы фирмы и эффективности этих вложений, а потому более предпочтительным оказывается использование исторических цен, которые в сравнении с полученными доходами как раз и демонстрируют требуемую эффективность.

Учетно-аналитический подход является по сути некоторой комбинацией двух предыдущих подходов и использует модификации физической и финансовой концепций капитала. В этом случае капитал как совокупность ресурсов характеризуется одновременно с двух сторон: (а) направлений его вложения (капитал как единая самостоятельная субстанция не существует и всегда облекается в некоторую физическую форму) и (б) источников происхождения (откуда получен капитал, чей он). Соответственно выделяют две взаимосвязанные разновидности капитала: активный и пассивный. Активный капитал – это производственные мощности хозяйствующего субъекта, формально представленные в активе его бухгалтерского баланса в виде двух блоков – основного и оборотного капиталов (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Структурное представление активного капитала

Пассивный капитал – это долгосрочные источники средств, за счет которых сформированы активы субъекта; они подразделяются на собственный и заемный капиталы (рис. 2.2).

Собственный капитал есть часть стоимости активов предприятия, достоящейся его собственникам после удовлетворения требований третьих лиц. Оценка собственного капитала может быть выполнена формально (причем одним из двух способов: по балансовым оценкам, т. е. по данным текущего учета и отчетности, или рыночным оценкам) или фактически, т. е. в случае ликвидации предприятия. В известном смысле собственный капитал можно трактовать как аналог долгосрочной задолженности предприятия перед своими собственниками (данное утверждение не следует понимать буквально,

поскольку собственно предприятие не имеет обязательства вернуть средства собственникам; последние могут получить определенный эквивалент вложенных ими средств либо через механизмы рынка, либо после ликвидации предприятия). Формально собственный капитал представлен в пассиве баланса в той или иной градации; основными его компонентами являются уставный, дополнительный и резервный капиталы, а также нераспределенная прибыль.



Рис. 2.2. Пассивный капитал в структуре источников финансирования

Заметим, что уточняющее прилагательное «собственный» (например, в терминах «собственный капитал», «собственные оборотные средства» и др.) имеет весьма двусмысленный характер. Пользователь отчетности должен понимать, что существуют, с одной стороны, активы фирмы, право собственности на которые принадлежит собственно фирме как юридическому лицу, а с другой стороны, ценные бумаги (акции), являющиеся собственностью акционеров и подтверждающие их право на долю в чистых активах фирмы.

Приведем простейший пример. В качестве взноса в уставный капитал один из акционеров предоставил грузовик. Другие акционеры согласились с этим предложением и согласовали оценку грузовика в сумме 900 тыс. руб. Грузовик был «поставлен» на баланс фирмы, акционер получил причитающееся ему число акций. С этого момента право собственности на грузовик перешло фирме, а акционер получил все права, обусловленные акционерной формой собственности (право голоса, право на часть чистых активов при ликвидации фирмы и др.). Если через неделю акционер вознамерится покинуть акционерное общество и при этом пожелает забрать свой грузовик обратно, то он не сможет это сделать; единственное, что ему остается, – продать свои акции на рынке.

Заемный капитал есть денежная оценка средств, предоставленных предприятию на долгосрочной основе третьими лицами. В отличие от собственного заемный капитал: (а) подлежит возврату, причем условия возврата оговариваются на момент его мобили-

зации; (б) постоянен в том смысле, что с позиции поставщиков капитала номинальная величина основной суммы долга не меняется (если банк предоставил долгосрочный кредит в размере 10 млн долл., то именно эта сумма и будет возвращена; напротив, вложение аналогичной суммы в акции может с течением времени сопровождаться как доходами, так и потерями).

Формально заемный капитал представлен в пассиве баланса как совокупность долгосрочных обязательств предприятия перед третьими лицами, а его основными компонентами являются долгосрочные кредиты и займы, в том числе облигационные займы.

В соответствии с учетно-аналитическим подходом величина капитала исчисляется как сумма итогов третьего «Капитал и резервы» и четвертого «Долгосрочные обязательства» разделов бухгалтерского баланса.

С позиции материально-вещественного представления капитал, как и все другие виды источников, обезличен, т. е. он распылен по различным активам предприятия. В этом смысле наличие собственного и заемного капиталов ни в коем случае нельзя представлять, например, таким образом, что часть средств на расчетном счете является собственными, а часть заемными. Все средства, показанные в активе баланса, за исключением финансовой аренды, являются собственными средствами предприятия, но вот профинансированы они из различных источников и в случае ликвидации предприятия удовлетворение требований лиц, предоставивших свои средства предприятию, будет осуществляться в соответствии с законом в определенной последовательности и сумме.

Для того чтобы избежать путаницы, в рамках учетно-аналитического подхода термин «активный капитал» стараются не использовать – поэтому за элементами активной стороны баланса обычно закреплен термин «средства»; что касается капитала, то этот термин рассматривается как одна из характеристик источников финансирования деятельности предприятия, одна из достаточно детальных классификаций которых представлена на рис. 2.3 (отдельные наиболее значимые источники будут охарактеризованы ниже).

Завершая описание базовых понятий баланса, подчеркнем, что ни в коем случае не следует смешивать средства и их источники. Если в балансе показано, что на предприятии создан резервный капитал в размере, скажем, 600 тыс. руб., это никоим образом не означает, что данная сумма денег хранится в виде некоторого резерва как товар на складе; это означает лишь, что в системе учета за счет нераспределенной (т. е. невыплаченной собственникам) прибыли сформирован источник (фонд), который по сути представляет собой часть капитала собственников, а способы использования этого фонда ограничены законодательством. Что касается собственно означенных 600 тыс. руб., то они распылены по различным активам: основные средства, дебиторы, денежные средства и др. Поэтому что-то за счет фонда (источника) невозможно – все покупки в конечном итоге дкуются елаются за счет имеющихся денежных средств. Аналогично нельзя амортизацию трактовать как некий источник финансирования – это лишь часть капитализированных расходов, относимая на затраты отчетного периода, точно такая же, как, например, расходы на приобретение сырья – ведь никто не трактует подобные расходы как источник финансирования.

Источники средств, показанные в пассиве баланса, по сути, идентифицируют лиц (собственники, контрагенты, бюджет, работники), которые прямо или косвенно предоставили свои средства предприятию и которым в конечном итоге эти средства в той или иной сумме будут возвращены. Что касается фондов, то здесь нужно четко понимать, что их формирование, в частности за счет прибыли, есть не что иное, как некое планирование использования собственных средств, предназначенное в том числе и для ограничения действий администрации фирмы.



Рис. 2.3. Структура источников средств предприятия

Для повышения аналитичности баланса при его составлении, естественно, не ограничиваются указанием лишь системообразующих элементов (хотя в принципе это возможно, например, приведением данных лишь о трех показателях, увязанных основным балансовым уравнением: $\text{Активы} = \text{Капитал} + \text{Обязательства}$), а дают их в аналитической расшифровке, поэтому в балансе появляются производные элементы (оборотные активы, краткосрочные обязательства, расходы от основной деятельности и др.); мы охарактеризуем наиболее важные из них в последующих разделах книги.

Несложно понять, что баланс как обобщение данных по счетам бухгалтерского учета можно составлять различными способами, что сказывается на составе статей, последовательности их представления, оценках статей, разделов и совокупности отражаемых объектов в целом. Одна из ключевых особенностей современного баланса – это составление его в оценке нетто, т. е. в сумме расходов, фактически имевших место при формировании ресурсной базы предприятия (подробнее см. гл. 3).

Баланс является основным источником информации о фирме; вместе с тем он имеет множество ограничений и условностей: историчность, отражение статус-кво в активах и пассивах без указания причин, отсутствие оборотов, отсутствие информации о состоянии объектов учета на промежуточные даты и др. (подробнее см. [Ковалев, Патров, с. 228–231]).

2.3. Отчет о прибылях и убытках

Эта форма предназначена для раскрытия информации о факторах формирования финансового результата за отчетный период. Поскольку прибыль есть разность между

доходами и расходами (точнее, затратами) за отчетный период, то именно они выступают в качестве системообразующих элементов.

Заметим, прежде всего, что в экономической литературе имеются синонимичные понятия «расходы», «затраты», «издержки» и др., причем учеными неоднократно предпринимались попытки провести различия между этими терминами. Мы не будем подробно затрагивать эту проблему¹, хотя определенные усилия в ее систематизации и формализации авторами были предприняты (см. глоссарий), и в данном разделе ограничимся лишь констатацией базовых определений.

Под **доходами** мы будем понимать увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала фирмы, за исключением вкладов участников (собственников имущества). **Расходами** организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Доходы и расходы могут отображаться в отчете о прибылях и убытках разными способами и в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на: а) доходы и расходы по обычным видам деятельности; б) операционные доходы и расходы; в) внереализационные доходы и расходы; г) чрезвычайные доходы и расходы. (Заметим, что подразделение доходов и расходов на операционные и внереализационные является достаточно условным.)

Доходы должны признаваться в случае, когда удовлетворяются все нижеперечисленные условия:

- организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- сумма выручки может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;
- право собственности (т. е. совокупность прав владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);
- расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в оплату, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается кредиторская задолженность.

Аналогично расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- сумма расхода может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации,

¹ Дискуссию о соотношении данных терминов можно найти также в работах В. М. Гальперина (1993) и М. И. Кутера (см. библиографию). См. также: [Ковалев, 2008, с. 171].

имеется в случае, когда организация передала актив либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива.

Если в отношении любых расходов, осуществленных организацией, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете предприятия признается дебиторская задолженность.

С целью большей информированности пользователей о факторах формирования финансового результата фирмы системообразующие элементы отчета о прибылях и убытках подвергаются дроблению, поэтому по аналогии с балансом в отчете появляются производные элементы, обособляющие отдельные виды доходов и расходов (затрат). Их рекомендательный перечень согласно алгоритму расчета чистой прибыли также приведен в ПБУ 4/99. В связи с намерением согласовать данные о прибыли и факторах ее изменения, рекомендуемые к обособлению в соответствии с бухгалтерскими и налоговыми регулятивами, Минфином России введены некоторые изменения в структуру отчета о прибылях и убытках, что привело к изменению алгоритма расчета чистой прибыли и порядка расчета с бюджетом. (Уточненный алгоритм увязки статей формы № 2 приведен в табл. 2.2.) Экономическая интерпретация показателей будет приведена ниже.

Таблица 2.2

Статьи отчета о прибылях и убытках

Знак в алгоритме расчета чистой прибыли	Показатель
+	Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и т. п. налогов и обязательных платежей (нетто-выручка)
–	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (кроме коммерческих и управленческих расходов)
=	Валовая прибыль
–	Коммерческие расходы
–	Управленческие расходы
=	Прибыль/убыток от продаж
+	Проценты к получению
–	Проценты к уплате
+	Доходы от участия в других организациях
+	Прочие операционные доходы
–	Прочие операционные расходы
+	Внереализационные доходы
–	Внереализационные расходы
+	Чрезвычайные доходы
–	Чрезвычайные расходы
=	Прибыль/убыток до налогообложения
+	Отложенные налоговые активы (разность между дебетовым и кредитовым оборотами за отчетный период по одноименному счету 09 по операциям, корреспондирующим со счетом 68; может быть как положительной, так и отрицательной)
–	Отложенные налоговые обязательства (разность между кредитовым и дебетовым оборотами за отчетный период по одноименному счету 77 по операциям, корреспондирующим со счетом 68; может быть как положительной, так и отрицательной)
–	Текущий налог на прибыль (с учетом корректировки приведенной выше статьи «Прибыль/убыток до налогообложения» на штрафные санкции по расчетам с бюджетом и государственными внебюджетными фондами, которые согласно ст. 270 НК РФ не должны уменьшать налогооблагаемую прибыль, т. е. на сумму подобных штрафов следует увеличить прибыль до налогообложения)
=	Чистая прибыль (нераспределенная прибыль) (чистый убыток)

2.4. Приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках

Международными стандартами финансовой отчетности структура приложений к базовой отчетности никаким образом не регламентируется. В нашей стране имеется давняя традиция приводить форматы приложений. Соответствующие отчетные формы отчетности носят вспомогательный характер в том смысле, что они позволяют расширить представление о фирме, формируемое пользователем, после ознакомления с балансом и отчетом о прибылях и убытках. В этих формах находятся сведения трех типов. Во-первых, это данные, являющиеся аналитическими расшифровками к статьям и показателям основных отчетных форм (например, структура основных средств). Во-вторых, это данные, представляющие один из базовых показателей в ином разрезе (например, подразделение кредиторской задолженности на нормальную и просроченную). В-третьих, это данные, несущие дополнительную информацию, получаемую либо на основе учетных данных путем счетных процедур аналитического характера (например, показатель чистых активов), либо из небухгалтерских источников (например, сведения о полученных и выданных обеспечениях). Некоторые из наиболее важных показателей этих форм также будут описаны ниже.

2.5. Пояснительная записка

В западной учетно-аналитической практике такого документа нет, точнее, он представлен, по сути, различными аналитическими разделами годового отчета и пояснительными примечаниями к отдельным статьям баланса и отчета о прибылях и убытках. Отечественными регулятивами (например, Федеральным законом «О бухгалтерском учете») такой документ предусмотрен, однако в ПБУ 4/99 он не раскрывается, а, по сути, заменяется двумя блоками поясняющей информации: (а) пояснениями к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках и (б) информацией, сопутствующей бухгалтерской отчетности. В первый блок отнесены сведения об учетной политике, расшифровки и дополнения к показателям основных отчетных форм (приводится рекомендательный перечень: динамика нематериальных активов и основных средств, количество выпущенных акций, состав затрат на производство и др.). Во второй блок отнесены сведения о динамике важнейших экономических и финансовых показателей фирмы за ряд лет, планируемое развитие фирмы, предполагаемые капитальные и долгосрочные финансовые вложения, политика в отношении заемных средств, управление рисками, политика в области НИОКР и природоохранных мероприятий и др.

Из всего перечисленного перечня данных обязательным является раздел «Учетная политика». Согласно ПБУ 1/98 под **учетной политикой** организации понимается «принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности». Эта политика должна разрабатываться на основе постулатов (допущений) и принципов (требований) бухгалтерского учета, декларированных в нормативных документах. Кроме того, она должна быть уместной для принятия управленческих решений и практически реализуемой.

В методической литературе можно найти рекомендации по составлению учетной политики (см., напр., [Ковалев, Патров, с. 163–177]). В частности, перечень вопросов, подлежащих раскрытию в учетной политике, может быть сгруппирован в два крупных раздела: (1) вопросы методического характера и (2) вопросы организационно-технического характера.

В первом блоке могут декларироваться такие положения, как: а) подтверждение следованию действующим в стране правилам бухгалтерского учета и отчетности; б) раскрытие фактов неприменения регламентированных регулятивами правил бух-

галтерского учета; в) раскрытие существенных изменений в отношении состава и представления отчетных данных, осуществленных, в частности, в целях обеспечения их сопоставимости в динамике; г) раскрытие корректировок в связи с изменением учетной политики; д) порядок амортизации нематериальных активов и основных средств; е) оценка товаров (используются розничные или покупные цены); ж) оценка производственных запасов (ФИФО, ЛИФО и др.); з) оценка незавершенного производства; и) база для распределения косвенных расходов; к) вариант учета общехозяйственных расходов; л) перечень и порядок создания резервов; м) метод определения выручки; н) порядок начисления и выплаты дивидендов и др.

Во втором блоке декларируются: а) структура бухгалтерской службы фирмы и принципы организации ее работы; б) рабочий план счетов; в) форма бухгалтерского учета; г) виды инвентаризаций и порядок их проведения; д) формы первичных документов; е) внутренняя отчетность; ж) система и организация внутрифирменного контроля и др.

2.6. Итоговая часть аудиторского заключения

Согласно Федеральному закону от 7 августа 2001 г. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» любые хозяйствующие субъекты вправе по своему усмотрению нанимать аудиторов в том числе и для проверки своей отчетности. *Инициативный аудит* позволяет как бы «взглянуть на фирму со стороны» и тем самым выявить определенные недочеты в ее работе, видимые опытным экспертам, каковыми являются аудиторы. Цель такого аудита – повысить эффективность работы фирмы. Вместе с тем в Законе определено понятие *обязательного аудита* как ежегодной обязательной аудиторской проверки ведения бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организации или индивидуального предпринимателя.

Обязательному аудиту подлежат:

- открытые акционерные общества, кредитные и страховые организации, общества взаимного страхования, товарные и фондовые биржи, инвестиционные фонды, государственные внебюджетные фонды, фонды, источниками образования средств которых являются добровольные отчисления физических и юридических лиц;
- организации или индивидуальные предприниматели в случае, когда объем выручки от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг) за один год превышает в 500 тысяч раз установленный законодательством Российской Федерации минимальный размер оплаты труда (МРОТ) или сумма активов баланса на конец отчетного года превышает МРОТ в 200 тысяч раз;
- государственные и муниципальные унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения, если их финансовые показатели соответствуют приведенным в предыдущем подпункте ограничениям (для муниципальных унитарных предприятий законом субъекта РФ финансовые показатели могут быть понижены).

По результатам своей проверки аудиторы готовят отчет, одним из элементов которого является аудиторское заключение. Его итоговая часть как документ, выражающий мнение независимых экспертов о достоверности представленных в отчетности данных, прилагается к отчетности.

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Дайте определение следующим ключевым понятиям: постулаты бухгалтерского учета, принципы бухгалтерского учета, бухгалтерская отчетность, бухгалтерский отчет, бухгалтерский баланс, актив баланса, пассив баланса, концепции капитала, учетная политика, обязательный аудит, аудиторское заключение.

Вопросы для обсуждения

1. Проанализируйте нормативные акты, регулирующие состав и содержание отчетности. В какой степени они корреспондируют друг с другом? Не видите ли вы некоторых противоречий в этих регулятивах?
2. Можно ли изменять форматы отчетности, предложенные в отечественных регулятивах? В каких нормативных актах упоминается об этом?
3. В советское время форматы отчетности предписывались вышестоящими органами. В чем плюсы и минусы такого подхода в сравнении с существующим ныне?
4. В чем причины различий между отчетностью, составленной в соответствии с отечественными и международными регулятивами?
5. В чем смысл постулатов и принципов бухгалтерского учета в контексте составления отчетности?
6. Охарактеризуйте возможности, условности и ограничения в отчетности как информационной базе для проведения анализа. Чем хорош и чем плох баланс как источник информации?
7. Какие связи существуют между формами и статьями отчетности?
8. Поясните смысл физической и финансовой концепций капитала. Каким образом в рамках каждой из этих концепций может формироваться отчетность?
9. Что такое балансовое уравнение? Составленный в соответствии с каким балансовым уравнением баланс представляется вам более предпочтительным и почему?
10. Составьте балансовые уравнения для балансов, рекомендованных Четвертой директивой ЕС (см. приложение 3).
11. Прокомментируйте логику структурирования баланса.
12. Сравните последовательность размещения разделов баланса, составленного американской и российской фирмами. В чем различие? Какова логика той или иной последовательности? Какой подход вам представляется более обоснованным?
13. Поясните каждый из четырех признаков, позволяющих относить некоторый ресурс к активам фирмы.
14. Какие критерии могут применяться при принятии решения о необходимости отражения некоторого актива на балансе фирмы?
15. Одна из интерпретаций актива баланса состоит в понимании его как описи имущества. Приведите примеры статей актива, которые вряд ли можно считать имуществом предприятия.
16. Можно ли формировать баланс, основываясь на понятии права собственности? Если да, то какие проблемы возникают в этом случае?
17. Может ли быть на балансе предприятия имущество, не принадлежащее ему на праве собственности?
18. Каким образом изменения в учетной политике могут сказаться на содержании отчетности?
19. Есть ли различия между инициативным и обязательным аудитом? Зачем нужен инициативный аудит?
20. Есть ли различия между квартальной и годовой отчетностью?

Глава 3

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ОСНОВНЫХ СТАТЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

После изучения этой главы вы сможете получить представление:

- о балансе-брутто и балансе-нетто;
- об основных регулирующих статьях и сути регулирования;
- об операциях модификации и пермутации;
- о трактовках актива и пассива баланса;
- об экономическом содержании основных статей отчетности;
- о статьях отчетности и алгоритмах, увязывающих требования бухгалтерского и налогового учетов.

Как известно, данные бухгалтерской отчетности используются для расчета разнообразных аналитических коэффициентов, однако эти коэффициенты могут быть реально полезными лишь в том случае, если пользователь (аналитик): во-первых, адекватно интерпретирует исходную информационную базу, послужившую основой для расчета аналитических показателей; во-вторых, отдает себе отчет в оправданности применяемых им счетных алгоритмов; в-третьих, представляет возможные и благоприятные (или нежелательные) коридоры варьирования значений показателей, рассчитанных на основании отчетных данных.

Первый тезис означает, что аналитик должен понимать укрупненный алгоритм формирования данной отчетной статьи в системе бухгалтерского учета; грубо говоря, представлять, каким образом сумма по данной статье «приходит» в учет и/или на баланс и каким образом «уходит» из него. Если в динамике произошло увеличение основных средств, то хорошо это или плохо, какие еще балансовые статьи могли в связи с этим измениться, и др. Сравните для примера две ситуации: а) имеет место примерно равновеликое увеличение активной статьи «Основные средства» и пассивной статьи «Добавочный капитал»; б) основные средства существенно возросли, а добавочный капитал практически не изменился. Поскольку в учете отражаются последовательные трансформации активов и обязательств, понимание логики формирования и взаимосвязи статей позволяет в известном смысле предсказывать, какие события могли стоять за имевшими место изменениями в отчетных статьях. Безусловно, подобные суждения и предположения не являются абсолютными, однако они помогают сформировать более наглядное представление о том, что и почему, возможно, произошло в жизни хозяйствующего субъекта.

Смысл второго тезиса в том, что аналитические показатели не должны рассчитываться бездумно; между сопоставляемыми в ходе реализации счетного алгоритма базами существуют определенные логические взаимосвязи. Например, при расчете некоего относительного показателя необходимо согласовывать его числитель и знаменатель

(например, они должны быть или моментными, или интервальными и др.). Крайне важно понимать логику расчета показателей рентабельности, ликвидности, эффективности – в противном случае эти показатели могут оказаться несопоставимыми в пространственно-временных сравнениях.

Третий тезис означает, что по возможности желательно прогнозировать, знать и накапливать некоторые критериальные значения тех или иных показателей, причем в различных разрезах. Тогда расчет очередного аналитического коэффициента не будет вызывать недоумение по поводу того, а что же делать с полученным значением.

Все сформулированные тезисы одинаково важны, однако всех их объединяет одно бесспорное утверждение: пользователь (аналитик) должен отдавать приоритет содержательному перед формальным, т. е. главное – стараться понимать экономический смысл статьи, показателя, алгоритма, полученного результата. Именно поэтому рассмотрение методик анализа отчетных данных мы начнем с краткой характеристики основных статей отчетности. Подчеркнем, что статей в отчетности много, однако мы уделим внимание лишь тем из них, которые существенны для аналитика в плане либо понимания логики отчетной формы или ее раздела, либо расчета аналитических коэффициентов.

3.1. Бухгалтерский баланс

3.1.1. Общее понятие о балансе

Структура баланса. Как отчетная форма баланс представляет собой таблицу, в которой одна и та же сумма средств, находящихся в собственности или под контролем фирмы, представлена в двух разрезах: (а) по составу средств и (б) по источникам их финансирования. Первый разрез отражается в активе баланса, второй – в пассиве. Ниже будет показано, что трактовки актива и пассива могут быть различными, однако для наглядности можно представлять себе актив как совокупность средств фирмы, а пассив – как совокупность источников их формирования, т. е. субъектов (банки, поставщики, кредиторы, бюджет и др.), прямо или косвенно предоставивших свои ресурсы для приобретения этих средств.

Поскольку в основе баланса лежит система счетов, операции на которых отражаются по принципу двойной записи, итоговые суммы по активу и пассиву совпадают (заметим, что итог баланса иногда называют его валютой), кроме того, каждому балансу свойственно некоторое балансовое уравнение, объясняющее логику его построения и задающее его формат. В принципе таких уравнений несколько, в особенности если речь идет об аналитическом балансе, под которым понимается некоторая трансформация исходного (т. е. отчетного) баланса, выполненная в аналитических целях, однако основных балансовых уравнений два:

$$A = E + L \text{ и } A - L = E,$$

где A – сумма активов;

E – величина собственного капитала (капитал и резервы);

L – величина кредиторской задолженности (привлеченные средства).

Суть первого балансового уравнения – продемонстрировать всю совокупность активов и источников их финансирования (совокупная мощь активов и капитала, управляемых фирмой); суть второго – в акцентировании внимания на чистые активы и собственный капитал (рис. 3.1). Первый формат, являющийся наиболее распространенным в мировой практике, используется и в России; второй формат применяется, например, в Великобритании.

Уравнение $A = E + L$		Уравнение $A - L = E$	
Актив	Пассив	Актив	Пассив
Активы фирмы	Собственный капитал	Активы фирмы	Собственный капитал
	Привлеченные средства	Привлеченные средства (вычитаются)	
Итого активов	Итого источников	Итого чистых активов	Итого собственного капитала

Рис. 3.1. Укрупненные форматы бухгалтерского баланса

Табличное представление баланса. Поскольку баланс представляет собой некое обобщение счетов, очевидно, что путем различных группировок и детализаций можно получить различное его представление. Вероятно, одним из самых дискуссионных является вопрос о целесообразности составления баланса в оценке брутто или оценке нетто. Логика этих представлений такова. В самой системе бухгалтерского учета заложена возможность использования нескольких оценок одного и того же объекта учета. Например, и для учета, и для анализа представляет несомненный интерес оценка долгосрочных активов как по первоначальной, так и по остаточной стоимости. Для того чтобы обеспечить это, в учете выделяют взаимосвязанные счета, получившие названия основных и контрарных (регулирующих). Так, в случае с нематериальными активами выделяется основной счет 04 «Нематериальные активы», на котором эти активы отражаются по первоначальной стоимости, и контрактивный счет 05 «Амортизация нематериальных активов», предназначенный для аккумулирования начисленной амортизации. Оценка актива на основном счете не меняется (если нет переоценок), зато соответствующая сумма, отражаемая на контрарном счете, постоянно растет по мере начисления амортизации. Разность между сальдо счетов 04 и 05 дает текущую остаточную стоимость нематериальных активов.

Возможны три варианта отражения этих счетов в балансе; все они имели место в отечественной практике в разные годы. По первому варианту сальдо и основного, и регулирующего счетов приводятся в балансе и входят в его валюту, т. е. в итог баланса. Так, до 1992 г. основные средства отражались в первом разделе актива баланса по первоначальной стоимости, а их износ показывался как самостоятельная статья в первом разделе пассива баланса. Очевидно, что тем самым существенно завышалась валюта баланса; иногда такое завышение достигало 30% ее величины. По второму варианту основной и регулирующий счета приводятся в одном разделе баланса лишь справочно, а в валюту баланса включается разность между ними. Такое представление использовалось в первой половине 90-х годов XX в. Третий вариант, введенный в нашей стране с 1996 г., вообще не предполагал отражения в балансе основных статей и соответствующих им регулятивов – в баланс включались лишь результаты регулирования, т. е. в случае с нематериальными активами последние отражались в балансе по остаточной стоимости. В этом состоит суть нетто-принципа, исповедуемого во всех экономически развитых странах и предписанного сейчас и российским бухгалтерским законодательством (в частности, нетто-принцип декларирован в ПБУ 4/99).

Баланс, в валюту которого непосредственно входят основные и регулирующие статьи, называется *балансом-брутто*; баланс, в валюту которого регулятивы не включаются, называется *балансом-нетто*. Процесс перехода от баланса-брутто к балансу-нетто, который являлся обязательным элементом прежних методик анализа финансового состояния предприятия, называется процессом очистки баланса от регулятивов.

Об этой особенности составления отчетности необходимо знать финансовому менеджеру (аналитику), в частности, если ему по долгу службы приходится заниматься ретроспективным анализом. Составление баланса в оценке брутто, т. е. включение в него всех регулятивов, приводит к завышению валюты баланса, что по сути равносильно появлению неких псевдоактивов. Перечень наиболее значимых по удельному весу основных и регулирующих счетов, которые необходимо принимать во внимание, анализируя балансы разных лет, приведен в табл. 3.1.

Таблица 3.1

Перечень основных и регулирующих счетов

Номер и наименование счета (субсчета)		Отражение объекта учета		Примечание
основного	регулирующего	в баланс-брутто	в баланс-нетто	
Нематериальные активы	Амортизация нематериальных активов	Первоначальная стоимость	Остаточная стоимость	
Основные средства	Амортизация основных средств	Первоначальная стоимость	Остаточная стоимость	
Финансовые вложения	Резервы под обесценение вложений в ценные бумаги	Покупная стоимость	Рыночная стоимость в случае, если она ниже покупной	
Товары в розничной торговле	Торговая наценка (скидка, накидка)	В продажных ценах	В покупных ценах	
Счета по учету сомнительной дебиторской задолженности	Резервы по сомнительным долгам	Учетная оценка	Оценка за минусом резерва	
Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы*	Износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов	Первоначальная стоимость	Остаточная стоимость	В балансах до 2001 г.
Прибыли и убытки	Использование прибыли	Валовая прибыль	Нераспределенная прибыль	В балансах до 1999 г.

* Примечание. В настоящее время этой категории активов в отечественном учете нет, а входившие в ее состав активы распределяются бухгалтером по статьям основных средств и материалов.

Разделы и статьи в активе (пассиве) баланса можно приводить в различной последовательности: разделы актива упорядочиваются либо по убыванию, либо по возрастанию степени их ликвидности, а разделы пассива – либо по убыванию, либо по возрастанию времени их погашаемости. Поскольку баланс – это свод моментных данных по непрерывно осуществляемой деятельности, его данные на начало отчетного периода должны совпадать с данными на конец предшествовавшего периода.

Четыре типа изменений в балансе. В результате финансово-хозяйственной деятельности происходят непрерывные изменения в средствах фирмы и источниках их образования, отражаемые на счетах бухгалтерского учета. Поскольку баланс представляет собой синтез счетов и гипотетически его можно составлять после каждой хозяйственной операции, очевидно, что любая операция меняет состав, структуру и/или значения отдельных балансовых статей. По направлениям и степени влияния на размер и структуру валюты (итога) баланса все множество операций, отражающих факты хозяйственной жизни, подразделяется на четыре типа (рис. 3.2).

БАЛАНС			
Статьи актива (средства)		Статьи пассива (источники средств)	
Увеличение, т. е. операции по дебету активных счетов (АС)	Уменьшение, т. е. операции по кредиту активных счетов (АС)	Уменьшение, т. е. операции по дебету пассивных счетов (ПС)	Увеличение, т. е. операции по кредиту пассивных счетов (ПС)
I тип (затрагиваются активный и пассивный счета)			
Д-т АС 100			К-т ПС 100
<i>Результат:</i> увеличение валюты баланса на 100 ед.			
II тип (затрагиваются активный и пассивный счета)			
К-т АС 100		Д-т ПС 100	
<i>Результат:</i> уменьшение валюты баланса на 100 ед.			
III тип (затрагиваются только активные счета)			
Д-т АС ₁ 100	К-т АС ₂ 100		
<i>Результат:</i> валюта баланса не меняется, происходит лишь перераспределение активов			
IV тип (затрагиваются только пассивные счета)			
		Д-т ПС ₁ 100	К-т ПС ₂ 100
<i>Результат:</i> валюта баланса не меняется, происходит лишь перераспределение пассивов			

Рис. 3.2. Четыре типа изменений в балансе

Первый тип вызывает увеличение валюты баланса, т. е. одновременное и равновеликое увеличение актива и пассива баланса. К нему относятся: оприходование ценностей, полученных от поставщиков; получение на расчетный счет банковского кредита и т. п. Если сумму изменения средств под влиянием первого типа фактов хозяйственной жизни обозначить «X», то первый тип хозяйственных изменений можно представить уравнением

$$A + X_1 = \Pi + X_1,$$

где А — показатель актива,
 П — показатель пассива баланса.

Второй тип фактов хозяйственной жизни вызывает уменьшение валюты баланса. Примеры: перечисление в бюджет налогов, погашение с расчетного счета кредиторской задолженности. Этот тип изменений в балансе записывают так:

$$A - X_2 = \Pi - X_3.$$

Третий тип фактов хозяйственной жизни вызывает изменения в составе хозяйственных средств при неизменной валюте баланса, когда одна статья актива баланса увеличивается за счет уменьшения другой. Примеры: отгрузка со склада готовой продукции покупателю, получение денег в кассу с расчетного счета, открытие аккредитива за счет собственных оборотных средств. Для третьего типа балансовых изменений уравнение следующее:

$$A + X_3 - X_3 = \Pi.$$

Четвертый тип фактов хозяйственной жизни аналогичен третьему и вызывает изменения в составе источников средств. К таким операциям относятся: погашение задолженности поставщикам за счет кредита банка, удержание подоходного налога с работников и т. д. Математически эти изменения можно выразить так:

$$A = \Pi + X_4 - X_4.$$

Двойственный характер влияния описанных операций предопределен самой природой баланса, заложенным в его структуру принципом двойного двустороннего показа одной и той же совокупности средств, закрепленных за организациями. В теории баланса операции, меняющие валюту баланса, называются *операциями модификации*; не меняющие валюты – *операциями пермутации*.

3.1.2. Актив бухгалтерского баланса

Известны две основные трактовки актива баланса: предметно-вещностная и расходно-результатная, разработанные соответственно в рамках статического и динамического учетов (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Трактовки актива баланса

Согласно *первой трактовке* актив представляет собой описание средств фирмы, ее имущества. Этот подход весьма логичен, однако с позиции пользователя здесь имеются некоторые неочевидные моменты: например, отдельные статьи актива баланса («Расходы будущих периодов», «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» и др.) вряд ли можно трактовать как имущество. Это действительно так, однако здесь уместно сделать два замечания. Во-первых, подобные статьи не являются жестко предопределенными, т. е. если пытаться строго следовать принципу представления в активе баланса лишь имущества фирмы, без них можно обойтись. Во-вторых, упомянутые статьи в подавляющем большинстве случаев невелики по своему удельному весу, а потому понимание актива как описи имущества в принципе достаточно адекватно отражает содержательную сущность показанных в нем средств.

Согласно *второй трактовке* в активе отражается движение капитала на разных стадиях воспроизводства, которое начинается деньгами и деньгами (большими по сумме) заканчивается. В этом случае весь актив – это совокупность:

- денежных средств, находящихся непосредственно в фирме (касса, расчетный счет) или во временном пользовании сторонних лиц, в отношении которых у данной фирмы есть право требования денежных средств (дебиторская задолженность);
- расходов, осуществленных ради генерирования будущих доходов (все остальные статьи).

Подчеркнем, что категория «расходы» многозначна (см. глоссарий); в данном случае этим термином обозначена прямая (например, потрачены деньги на покупку стан-

ка) или косвенная (возникло обязательство перед сторонними лицами по оказанию некоторой услуги, предоставлению некоторого актива или в общем случае по выплате денежных средств) трата денежных средств, возмещение которой не является безусловным. Следует заметить, что дебиторской задолженности в принципе тоже свойственен характер расходности, поскольку вероятность ее погашения меньше единицы (например, дебитор может обанкротиться или попросту «исчезнуть») и потому не исключено, что часть дебиторской задолженности может перейти в прямые потери. Однако в соответствии с правилами учета дебиторская задолженность показывается в балансе за минусом резервов по сомнительным долгам, а потому ее трактовка в виде денежных средств, находящихся во временном пользовании у третьих лиц, достаточно оправданна.

В основу второго подхода заложена довольно странноватая на первый взгляд идея о том, что любая балансовая статья, отличная от денег и дебиторской задолженности, должна рассматриваться как расход¹. Странность в том, что подавляющее число активных статей (например, станки, запасы сырья, незавершенное строительство и др.) весьма трудно проинтерпретировать как расход. На самом деле никакой двусмысленности в такой трактовке нет, поскольку появление на балансе любого актива теоретически всегда сопровождается потенциальными убытками. Действительно, если купленный станок оказался ненужным, то при самом неблагоприятном варианте развития событий он будет списан на убытки. То же самое – с любым другим неденежным активом; трансформация этого актива в денежные средства может произойти лишь в том случае, если его «приобретение» было оправданным, а технологический процесс, в котором этот актив участвует, развивается в предусмотренном режиме.

Все активы фирмы подразделяются на две большие группы в зависимости от продолжительности их эксплуатации или потребления в ходе нормального производственного процесса: *оборотные* и *внеоборотные*. К первой группе относятся активы, которые полностью и одновременно «потребляются» в производственном процессе, а потому в момент «потребления» их стоимость полностью переносится на себестоимость производимой продукции. Отсюда видно, что для того, чтобы производственный процесс не прерывался, эти активы нужно возобновлять, т. е. вновь и своевременно вкладывать в них денежные средства.

Трансформационный цикл в этом случае имеет следующий вид: на денежные средства (прямо или косвенно) закупаются материальные ресурсы (материалы, сырье и др.), с помощью которых производится продукция, далее она продается (обычно с отсрочкой платежа, т. е. появляется дебиторская задолженность), затем задолженность гасится, т. е. поступают денежные средства в большем объеме, нежели при закупке исходных ресурсов, и цикл повторяется вновь (см. рис. 3.4).

¹ Более того, поскольку любой расход в бизнесе предопределяется либо необходимостью, либо намерением получить в будущем некоторое преимущество, а вероятность появления последнего не равна единице, с очевидностью имеем, что подобный расход несет в себе элемент потенциальной убыточности или потери. Например, купили материалы, но в силу некоторых обстоятельств они оказались ненужными; по халатности о них забыли и через некоторое время списали на убытки. Подобное развитие событий не является слишком уж надуманным. В начале 1970-х годов один из авторов книги работал в информационно-вычислительном центре крупного ленинградского завода. Это были годы повального увлечения автоматизированными системами управления производством, а потому руководство завода приняло решение о приобретении периферийной техники для установки ее в цехах и сбора информации для центрального компьютера. В силу ряда причин дело закончилось тем, что 99% технических средств так и не было установлено; ящики с дорогостоящей и быстро устаревавшей периферией перебрасывали со склада на склад, уже не слишком заботясь о способах и последствиях подобных перевалок, и в конце концов технику списали в утиль.

$$\dots ДС_1 \Rightarrow МР \Rightarrow НП \Rightarrow ГП \Rightarrow ДЗ \Rightarrow ДС_2 \dots$$

где ДС – денежные средства;
 МР – материальные ресурсы;
 НП – незавершенное производство;
 ГП – готовая продукция;
 ДЗ – дебиторская задолженность.

Рис. 3.4. Трансформация денежных средств в ходе финансово-хозяйственной деятельности

Во вторую группу включаются активы, в которых денежные средства омертвлены достаточно длительный период. Например, это основные средства, по самой своей сути участвующие в производственном процессе в течение нескольких лет. В ходе эксплуатации эти средства изнашиваются (очевидно, что даже если некий актив не используется, он ветшает и морально устаревает), а потому спустя некоторое время их нужно заменять на новые. Вновь, как и с оборотным средствами, нужно списать стоимость актива на себестоимость продукции, однако сразу же возникает вопрос: а когда и в каком объеме делать это списание? Напрашивается как минимум два очевидных варианта: а) отнести на затраты стоимость основного средства в полной сумме и одновременно (обычно в момент приобретения актива); б) списывать эту стоимость частями в течение всего срока эксплуатации объекта.

По определению списание – это увеличение себестоимости, являющейся основным компонентом общей суммы затрат за период, сопоставляемой с общей суммой доходов с целью исчисления прибыли за период, т. е. итогового финансового результата. Очевидно, что при исчислении результата целесообразно сопоставлять соответствующие друг другу доходы и затраты. Если выбрать первый вариант списания стоимости основного средства, то получим, что эта сумма может войти в себестоимость той продукции, которая даже и не производилась с помощью этого средства, зато себестоимость последующей продукции уже не будет обременена стоимостью основного средства. Очевидно, что данный способ искажает величины себестоимости продукции, финансового результата, налогов. Поэтому вполне логичен второй вариант – постепенное перенесение стоимости основного средства на себестоимость готовой продукции.

Таким образом, используемые в финансово-хозяйственной деятельности активы по-разному участвуют в формировании себестоимости продукции и, следовательно, финансового результата, а потому подразделение их на две группы представляется и оправданным, и целесообразным.

Перейдем теперь к экономической интерпретации основных статей актива баланса. Мы дадим лишь наиболее общую их характеристику; более подробную информацию можно найти в нормативных документах Минфина России, в частности, посвященных отчетности и Плану счетов.

Раздел I. Внеоборотные активы. Это активы, не являющиеся оборотными. Согласно ПБУ 4/99 в этом разделе рекомендуется выделять четыре основных подраздела: 1) нематериальные активы; 2) основные средства; 3) доходные вложения в материальные ценности и 4) финансовые вложения. Объединяет эти активы то обстоятельство, что, однажды появившись в предприятии в некоторой материально-вещественной форме как результат предшествующих сделок, они пребывают в этой форме, как правило, в течение более одного года. Именно в отношении этих активов наиболее значимо применение или неприменение нетто-принципа.

Нематериальные активы. Это долгосрочные активы, не имеющие физической структуры и используемые в фирме с целью получения экономических выгод. Согласно Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности к нематериальным активам, используемым в течение длительного периода (свыше одного года)

в хозяйственной деятельности и приносящим доход, относятся права, возникающие: а) из авторских и иных договоров на произведения науки, литературы, искусства, на программы для ЭВМ и др.; б) из патентов на изобретения; в) из свидетельств на товарные знаки и знаки обслуживания или лицензионных договоров на их использование; г) ноу-хау и т. п. Также к нематериальным активам относятся организационные расходы, признанные вкладом в уставный капитал, и деловая репутация фирмы как актив, сформировавшийся в результате покупки фирмы и подтвержденный договором купли/продажи.

Согласно ПБУ 14/2000 для принятия к учету активов в качестве нематериальных необходимо единовременное выполнение следующих условий:

- 1) отсутствие материально-вещественной (физической) структуры;
- 2) возможность отграничения данного актива от другого имущества фирмы (например, этот объект должен иметь самостоятельное функциональное предназначение в деятельности фирмы);
- 3) его фактическое использование в производстве, оказании услуг и др.;
- 4) использование объекта в течение длительного времени (более 12 месяцев);
- 5) отсутствие намерения у фирмы перепродажи актива;
- 6) способность актива приносить экономические выгоды фирме;
- 7) наличие документов, подтверждающих существование актива и права фирмы на него.

Создание нематериального актива возможно силами самой фирмы или путем привлечения ею сторонних организаций.

Одна из весьма примечательных разновидностей нематериальных активов – деловая репутация фирмы (синоним – гудвилл) как характеристика некоторых факторов, не имеющих вещной природы, но способствующих получению фирмой дополнительных доходов (сущность этого актива, принципы его оценки и использования в учетно-аналитической работе будут приведены в гл. 6).

Нематериальные активы принимаются к учету в сумме фактических расходов на приобретение, изготовление и их доведение до состояния, пригодного к использованию в запланированных целях. Они отражаются в балансе по остаточной стоимости; первоначальная стоимость и сумма накопленных амортизационных отчислений, а также данные о движении нематериальных активов в расшифровке по их видам приводятся в приложении к балансу.

Для целей бухгалтерского учета стоимость нематериальных активов переносится на издержки по нормам, установленным организацией исходя из срока полезного использования этих активов. При невозможности определения указанного срока нормы переноса стоимости устанавливаются на двадцать лет (но не более срока деятельности организации). Начисление амортизации может осуществляться: а) линейным способом; б) способом уменьшаемого остатка; в) способом списания стоимости пропорционально объему продукции. Особенности амортизации нематериальных активов для целей налогообложения регулируются Налоговым кодексом РФ (ст. 256–259).

Основные средства. Это долгосрочные активы, имеющие устойчивую физическую структуру и используемые в фирме с целью получения экономических выгод. К основным средствам как совокупности материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, либо для управления организации в течение периода, превышающего 12 месяцев, или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев, относятся здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности,

рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и прочие основные средства.

Согласно ПБУ 6/01 для принятия к бухгалтерскому учету актива в качестве основного средства необходимо одновременное выполнение следующих условий:

- использование данного актива в производстве продукции при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд фирмы;
- использование актива в течение длительного времени, т. е. срока полезного использования продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- фирмой не предполагается последующая перепродажа данного актива;
- использование фирмой актива обещает в будущем получение экономических выгод (дохода).

Основные средства – один из немногих активов, которые имеют несколько оценок и потому могут быть отражены в балансе различными способами. Выделим наиболее значимые оценки.

Первоначальная стоимость – это стоимость строительства или величина расходов на приобретение, доставку и установку основного средства. Стоимость восстановительная – это стоимость воспроизводства основного средства, т. е. его строительства или приобретения, на текущую дату и с теми же характеристиками производственно-технологического назначения. Стоимость ликвидационная – это стоимость актива, по которой его можно продать. Стоимость остаточная – это разница между первоначальной (восстановительной) стоимостью основного средства и накопленной амортизацией (т. е. это оставшаяся к списанию на затраты стоимость актива). Стоимость балансовая – стоимость объекта учета, приведенная в бухгалтерском балансе. Ценность от использования (value in use) – стоимостная оценка некоторого объекта, численно равная сумме дисконтированных величин ожидаемых чистых денежных потоков, генерируемых оцениваемым объектом, включая поступления при его ликвидации. В финансовом менеджменте эту характеристику называют также внутренней, или теоретической, стоимостью (intrinsic value). Рыночная стоимость – цена, по которой актив продается на рынке или реально может быть продан.

Несложно понять, что в зависимости от используемой оценки характеристика имущества фирмы может существенно различаться. В практической плоскости наибольший интерес представляют первоначальная и остаточная стоимости.

Основные средства отражаются в бухгалтерском балансе по остаточной стоимости, т. е. по фактическим затратам их приобретения, сооружения и изготовления за вычетом суммы начисленной амортизации. Основным элементом фактических затрат являются суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу) (перечень остальных элементов можно видеть в ПБУ 6/01).

Первоначальной стоимостью основных средств:

- а) внесенных в счет вклада в уставный (складочный) капитал предприятия, признается их денежная оценка, согласованная учредителями (участниками) предприятия, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации;
- б) полученных организацией по договору дарения и иных случаях безвозмездного получения, признается их рыночная стоимость на дату оприходования;
- в) приобретенных в обмен на другое имущество, отличное от денежных средств, признается стоимость обмениваемого имущества, по которой оно было отражено в бухгалтерском балансе.

Изменение первоначальной стоимости основных средств в случаях достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации, а также переоценки соответствующих объектов должны раскрываться в приложениях к бухгалтерскому балансу.

Предприятие имеет право не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать объекты основных средств по восстановительной стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам с отнесением возникающих разниц на счет добавочного капитала предприятия, если иное не установлено законодательством Российской Федерации.

При проведении переоценки необходимо помнить о принципе осторожности и не допускать сознательного увеличения первоначальной стоимости основных средств и собственных источников организации с целью приукрашивания имущественного и финансового положения организации.

В плане участия в формировании текущих затрат основные средства можно подразделить на три группы:

- объекты, не подлежащие амортизации (к ним относятся жилищный фонд, объекты внешнего благоустройства, земельные участки и объекты природопользования);
- объекты, списываемые на затраты одновременно по мере ввода их в эксплуатацию (к ним относятся основные средства стоимостью не более 10 тыс. руб. за единицу или иного лимита, установленного в учетной политике предприятия исходя из особенностей технологического процесса);
- объекты, подлежащие амортизации в течение срока их полезного использования (к ним относятся объекты основных средств, не вошедшие в первые две группы).

Амортизация объектов основных средств производится одним из следующих способов начисления амортизационных начислений: а) линейный способ; б) способ уменьшаемого остатка; в) способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; г) способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Первый, наиболее распространенный, способ подразумевает списание стоимости актива на затраты равными долями в течение нормативного срока его эксплуатации; второй и третий – входят в группу методов ускоренной амортизации, предусмотренной ПБУ 6/01; последний способ целесообразен к применению при существенно варьирующем производстве продукции.

Применение любого из указанных способов списания по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока их полезного использования, а начисление амортизационных отчислений не приостанавливается, кроме случаев нахождения актива на реконструкции и модернизации по решению руководителя организации и перевода актива по решению руководителя организации на консервацию на срок более трех месяцев.

Годовая сумма начисления амортизационных отчислений определяется:

- при линейном способе – исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта (эти нормы установлены централизованно);
- при способе уменьшаемого остатка – исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта;
- при способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования – исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и годового соотношения, где в числителе – число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока службы объекта;
- при способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) – исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого

объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств.

Срок полезного использования объекта основных средств определяется организацией при принятии объекта к бухгалтерскому учету. В течение отчетного года амортизационные отчисления по объектам основных средств начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере $\frac{1}{12}$ годовой суммы.

Порядок учета амортизационных отчислений для целей налогообложения определяется соответствующим налоговым законодательством.

В рекомендуемом Минфином России формате баланса отдельной строкой предлагается отражать стоимость *незавершенного строительства* в сумме фактических затрат организации-инвестора. Сюда относятся расходы по приобретению основных средств, не требующих монтажа, стоимость оборудования, находящегося в монтаже, законченные строительством объекты, по которым не оформлены акты ввода их в эксплуатацию, расходы по приобретению объектов нематериальных активов до момента их принятия к учету и др. По завершении работ указанные затраты присоединяются к счетам учета основных средств. Одновременно на указанную сумму увеличивается величина добавочного капитала и уменьшается собственный источник, оставшийся в распоряжении организации (за исключением амортизации). Балансовая статья заполняется по данным счетов: 07 «Оборудование к установке»; 08 «Вложения во внеоборотные активы»; 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» (в сумме учитываемых на отдельном субсчете авансов, выданных по капитальному строительству) и др.

Доходные вложения в материальные ценности. По данной группе статей баланса отражается фактическая, первоначальная или остаточная стоимость материальных ценностей, предоставляемых предприятием: а) по договору аренды (имущественного найма) за плату во временное владение и пользование или во временное пользование с целью получения дохода и б) по договору проката¹. Процедура формирования первоначальной стоимости определяется в соответствии с порядком, установленным для основных средств.

Необходимость обособления статей данного подраздела обусловлена традиционно широкой для рыночной экономики практикой использования лизинговых операций, когда долгосрочные активы приобретаются фирмой не для использования их по прямому назначению в производственном процессе, но с целью сдачи их в долгосрочную аренду с правом выкупа. Практика западных фирм показывает, что лизинг является достаточно эффективным инструментом финансирования инвестиций, а поскольку объекты лизинга весьма дорогостоящи, обособление их в отчетности необходимо для формирования более достоверной картины об имущественном и финансовом положениях фирм, участвующих в подобных операциях.

В соответствии с МСФО объекты лизинговой сделки необходимо отражать на балансе лизингополучателя; в российской практике ситуация иная. Лизинговое имущество отражается (по остаточной стоимости) на балансе лизингодателя только в том случае, если такой порядок учета имущества предусмотрен условиями лизингового договора. Если по условиям договора финансового лизинга предусмотрен учет имущества на балансе организации-лизингополучателя, то оно оценивается в общей сумме причитающихся к уплате на момент заключения договора лизинговых платежей. Требование учета несобственного имущества на балансе организации должно в полной мере соот-

¹ Достаточно подробная характеристика юридических, учетных, налоговых и учетно-аналитических аспектов арендных отношений, в том числе операций по прокату и лизингу имущества, приведена в [Ковалев Вит.].

ветствовать принципу отражения фактов хозяйственной жизни в соответствии с их экономическим содержанием.

Имущество, передаваемое в возмездное владение и пользование по договору проката, отражается по остаточной стоимости. Стоимость указанного имущества погашается только линейным способом.

Долгосрочные финансовые вложения. По данной группе статей баланса отражаются долгосрочные (срок обращения более 12 месяцев) инвестиции в доходные активы (ценные бумаги) других организаций, уставный (складочный) капитал дочерних, зависимых и других организаций, государственные ценные бумаги и др. Соответствующие сведения определяются по данным аналитического учета.

Финансовые вложения принимаются к учету в сумме фактических расходов для инвестора. По долговым ценным бумагам разницу между суммой фактических расходов на приобретение и номинальной стоимостью разрешено относить на финансовые результаты равномерно (ежемесячно) в течение срока их обращения в корреспонденции со счетом учета финансовых вложений.

В соответствии с принципом осторожности финансовые вложения в акции других организаций, обращающиеся на бирже или на специальных аукционах, котировка которых регулярно публикуется, при составлении годового баланса должны отражаться на конец года по минимальной из двух оценок: учетная стоимость и рыночная стоимость. По каждому виду приобретенных фирмой ценных бумаг, по которым не определяется их текущая рыночная стоимость, создается резерв под обесценение в сумме разницы между учетной стоимостью бумаги и ее оценочной (расчетной) стоимостью. Логика резервирования достаточно очевидна.

В системе счетов предусмотрен счет 59 «Резервы под обесценение вложений в ценные бумаги». Сумма резерва, рассчитанного по каждой приобретенной ценной бумаге, по которой не определяется ее текущая рыночная стоимость, относится на финансовый результат деятельности фирмы, а операция по формированию резерва отражается записью: дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы» и кредит счета 59 (тем самым уменьшается прибыль отчетного периода). В отчетности стоимость финансовых вложений (дебетовое saldo счета 58 «Финансовые вложения») приводится за минусом сформированного резерва, т. е. показывается в реальной рыночной оценке. Таким образом, в учете продолжает числиться учетная оценка, а в отчетности фигурирует уже более осторожная рыночная оценка (сделано это по той причине, что стоимость любой рыночной бумаги весьма изменчива, а потому, например, сегодня акция может быть продана по цене ниже цены ее приобретения, а завтра будет ровно наоборот).

Акции и паи, не оплаченные полностью, показываются в балансе в полной их покупной стоимости с отнесением непогашенной суммы по статьям кредиторской задолженности в случае, когда инвестор имеет право на получение дивидендов и несет полную материальную ответственность по этим вложениям. В остальных случаях суммы, внесенные в счет подлежащих приобретению акций и паев, отражаются в активе баланса по статье дебиторов.

Отложенные налоговые активы. Данная статья, как и пассивная статья «Отложенные налоговые обязательства» (см. разд. 3.1.3), введена в баланс для согласования требований бухгалтерского и налогового законодательства в отношении исчисления налога на прибыль. Дело в том, что Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), которые в последние годы приняты в России за ориентир при разработке отечественных положений по бухгалтерскому учету (ПБУ), не предполагают принятия во внимание требований налогового законодательства. Как результат, значения прибыли, исчисленные в соответствии с требованиями ПБУ и налогового законодательства, различаются. Поскольку российскому бухгалтеру традиционно свойственно уважитель-

ное отношение к налоговым органам, требования ПБУ в известном смысле уходят на второй план, что затрудняет реализацию программного заявления о необходимости реформирования российского учета в соответствии с требованиями МСФО. Для преодоления этого конфликта в План счетов были введены два счета: 09 «Отложенные налоговые активы» и 77 «Отложенные налоговые обязательства». Эти счета позволяют отражать в бухгалтерском учете и отчетности различие налога на бухгалтерскую прибыль (убыток), признанного в бухгалтерском учете, от налога на налогооблагаемую прибыль, сформированного в бухгалтерском учете и указанного в налоговой декларации.

По дебету счета 09 «Отложенные налоговые активы» в корреспонденции с кредитом счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» отражается отложенный налоговый актив, увеличивающий величину условного расхода (дохода) отчетного периода. По кредиту счета 09 «Отложенные налоговые активы» в корреспонденции с дебетом счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» отражается уменьшение или полное погашение отложенных налоговых активов в счет уменьшения условного расхода (дохода) отчетного периода. Разница в оборотах за отчетный период принимается во внимание при исчислении величины текущего налога на прибыль.

Дебетовое сальдо счета 09 отражается в долгосрочных активах и показывает ту сумму, которая должна привести к уменьшению оттока денежных средств по налогу на прибыль, подлежащему уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах, т. е. это своеобразная задолженность бюджета перед предприятием.

Подчеркнем, что записи по этому счету касаются лишь движения денежных средств – предприятие делает платеж по налогу на прибыль раньше, чем это требовалось по учету, а потому деньги уходят с расчетного счета, но взамен появляется отложенный налоговый актив, т. е. дебитор, в качестве которого выступает бюджет.

Логика данной операции достаточно очевидна и описана в ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль». Представим себе, что предприятие в целях бухгалтерского учета и составления отчетности осуществляет начисление амортизации путем применения способа уменьшаемого остатка, а в целях определения налоговой базы по налогу на прибыль – линейным методом; ставка налога на прибыль – 24%. Эффект способа уменьшаемого остатка заключается в том, что сумма годовых амортизационных отчислений распределена неравномерно по периодам списания – с течением лет она уменьшается по специальному алгоритму; как результат – в первые годы списывается относительно большая часть стоимости амортизируемого актива по сравнению с равномерной (линейной) амортизацией. Предположим, что в первый год эксплуатации и списания актива годовые амортизационные отчисления по методу уменьшаемого остатка составили 30 тыс. руб., а по линейному методу – 20 тыс. руб. Очевидно, что из-за этого фактора при прочих равных условиях прибыль по отчету будет меньше, нежели прибыль в целях налогообложения, следовательно, меньше будет и причитающийся бюджету налог на прибыль. Несложно понять, что разница по налоговому платежу составит 2400 руб.:

$$(30\,000 - 20\,000) \cdot 24\% : 100\% = 2400 \text{ руб.}$$

Применение различных вариантов оценки значений факторов прибыли (в нашем примере это (а) ускоренная амортизация в целях ведения учета и составления отчетности и (б) линейная амортизация для расчетов с бюджетом по налогу на прибыль) равносильно тому, что прибыль в отчетности будет показана исходя из метода уменьшаемого остатка, но расчеты с бюджетом по налогу будут основаны на линейном методе. Иначе говоря, предприятие просто уплатит большую сумму по сравнению с той, которую могло бы уплатить и которая согласуется с другими показателями отчетности. Происходит дополнительный отток денежных средств с расчетного счета, но взамен этого появляет-

ся равновеликий актив, называемый отложенным налоговым активом, в сумме 2400 руб. По сути это дебиторская задолженность бюджета перед предприятием, которая в последующие годы будет возмещена путем уменьшения текущей задолженности бюджету по налогам.

Раздел II. Оборотные активы. Это активы, потребляемые в течение года в ходе производственного процесса и потому полностью переносящие свою стоимость на стоимость произведенной продукции. В отличие от внеоборотных средств активы этого раздела очень динамичны – многие из них, как правило, потребляются в течение года¹ и полностью переносят свою стоимость на стоимость производимой продукции. В разделе выделено четыре основные группы активов: запасы, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения и денежные средства.

Запасы. В балансовых статьях этой группы отражается фактическая себестоимость сырья, основных вспомогательных материалов, топлива, покупных полуфабрикатов, тары, незавершенного производства, готовой продукции и товаров и т. п. Материально-производственные запасы принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости, в качестве которой в случае приобретения сырья и материалов за плату признается сумма фактических затрат организации на приобретение, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации).

Отпуск запасов сырья и материалов в производство может осуществляться по средней себестоимости, методами ФИФО и ЛИФО.

При отпуске материально-производственных запасов по средней себестоимости по каждому виду (группе) запасов определяется частное от деления общей себестоимости вида (группы) запасов на их количество, соответственно складывающихся из себестоимости и количества по остатку на начало месяца и по поступившим запасам в этом месяце.

Оценка материально-производственных запасов при отпуске в производство может производиться по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (метод ФИФО). Оценка запасов методом ФИФО основана на допущении, что материальные ресурсы расходуются в последовательности их закупки (поступления), т. е. ресурсы, первыми поступающие в производство (в торговле – в продажу), должны быть оценены по себестоимости первых по времени приобретений с учетом себестоимости запасов, числящихся на начало месяца. При применении этого метода оценка материальных ресурсов, находящихся в запасе (на складе) на конец месяца, производится по фактической себестоимости последних по времени приобретений, а в себестоимости реализации продукции (работ, услуг) учитывается себестоимость ранних по времени приобретений.

Оценка материально-производственных запасов при отпуске в производство может производиться организацией по себестоимости последних по времени приобретения партий материально-производственных запасов (метод ЛИФО). Оценка запасов методом ЛИФО основана на допущении, что ресурсы, первыми поступающие в производство (продажу), должны быть оценены по себестоимости последних в последовательно-

¹ Исключение составляет долгосрочная дебиторская задолженность, которая, строго говоря, по своему экономическому содержанию относится к внеоборотным активам, так как имеет срок обращения более года. Тем не менее на протяжении последних лет в отчетности долгосрочная дебиторская задолженность отражалась в разделе оборотных активов. Поскольку дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию собственных оборотных средств, любое предприятие стремится по возможности избежать продолжительного омертвления средств в дебиторах; именно этим объясняется тот факт, что на практике долгосрочная дебиторская задолженность встречается крайне редко, а потому в балансах предприятий соответствующая статья обычно незначительна по своему удельному весу.

сти приобретения партий. При применении этого метода оценка материальных ресурсов, находящихся в запасе (на складе) на конец отчетного периода, производится по фактической себестоимости ранних по времени приобретения, а в себестоимости реализации продукции (работ, услуг) учитывается себестоимость поздних по времени приобретения. Техника применения упомянутых методов подробно описана в специальной литературе (см., напр., [Волков]).

По статье «*Затраты в незавершенном производстве*» показываются все вложения в продукцию, по которой производственный процесс еще не завершен. Логика формирования данной статьи такова. По мере осуществления производственного процесса предприятие несет множество затрат, отражаемых на соответствующих счетах бухгалтерского учета и группируемых в рамках управленческого (производственного) учета по различным классификационным признакам (в теории и практике отечественного учета выделяется более двадцати видов классификации; характеристику наиболее существенных из них можно, в частности, найти в [Николаева, с. 15–22]). Некоторые из этих затрат в полном объеме включаются в себестоимость, другие ограничены нормами и нормативами, утверждаемыми в централизованном порядке; эти нормативы можно превышать и понесенные затраты в полном объеме включать в себестоимость продукции, однако при расчете налогооблагаемой прибыли необходимо делать корректировку на сумму превышения. Это – затраты по командировкам, представительские расходы, отдельные виды затрат по подготовке и переподготовке работников, проценты по кредитам и займам и др. По окончании отчетного периода определенная часть совокупных затрат в соответствии с принятыми принципами и алгоритмами формирования себестоимости относится на готовую продукцию, а оставшаяся часть как раз и характеризует затраты в незавершенное производство.

Предприятие имеет право выбрать один из нескольких способов оценки незавершенного производства, отразив это в учетной политике. Способы (методы) оценки таковы: а) по фактической себестоимости; б) по нормативной (плановой) производственной себестоимости; в) по прямым статьям расходов; г) по стоимости потребленного сырья, материалов и полуфабрикатов.

Выбор метода обычно определяется степенью специализации и массовостью выпуска продукции: единичное (например, судостроение), серийное (станкостроение) или массовое (автомобилестроение) производство. Так, первый метод является основным для единичного производства, остальные – для серийного и массового.

Предприятия, которые осуществляют расчеты с заказчиками за законченные этапы работ, имеющие самостоятельное значение, и используют для их учета самостоятельный счет, незавершенное производство отражают в сумме принятых в установленном порядке заказчиком этапов по договорной стоимости.

Торговые и снабженческо-сбытовые организации в составе незавершенного производства отражают сумму издержек обращения, приходящуюся на остаток нерезализованных на конец отчетного периода товаров.

По статье «*Готовая продукция и товары для перепродажи*» показывается фактическая себестоимость остатка законченных производством и прошедших испытания и приемку изделий. Готовая продукция отражается в бухгалтерском балансе: а) по фактической себестоимости; б) по нормативной (плановой) производственной себестоимости, включающей затраты, связанные с использованием в процессе производства основных средств, сырья, материалов, топлива, энергии, трудовых ресурсов и другие затраты на производство продукции; в) по прямым статьям расходов.

Организации торговли по строке учета готовой продукции отражают остаток товаров по покупной стоимости независимо от варианта учета товаров (по покупным или розничным ценам).

Статья «Товары отгруженные» содержит данные о фактической себестоимости отпущенной покупателю продукции. Эта статья появляется лишь в том случае, если договором поставки обусловлен отличный от общего порядка момент перехода права владения, пользования и распоряжения продукцией и риска ее случайной гибели при транспортировке от данного предприятия к покупателю. Согласно нормативным документам таким общим порядком является объявление объема реализации и финансовых результатов по моменту отгрузки продукции и передачи расчетных документов покупателю.

Отгруженные товары, сданные работы и оказанные услуги отражаются в бухгалтерском балансе по фактической или нормативной (плановой) полной себестоимости, включающей наряду с производственной себестоимостью затраты, связанные с реализацией (сбытом) продукции, работ, услуг, возмещаемых договорной (контрактной) ценой.

Фактическая себестоимость готовой продукции, работ, услуг, выпущенных за отчетный период, определяется расчетным путем как сумма незавершенного производства на начало периода и затрат, накопленных по дебету производственных счетов за отчетный период (без учета внутренних корреспонденций между счетами затрат) за минусом незавершенного производства на конец отчетного периода.

Сырье, материалы, готовая продукция и товары, цена на которые в течение отчетного года снизилась либо которые морально устарели или частично потеряли свое первоначальное качество, отражаются в бухгалтерском балансе на конец отчетного года по цене возможной реализации, если она ниже первоначальной стоимости заготовления (приобретения).

Затраты, произведенные организацией в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам, отражаются в бухгалтерском балансе отдельной статьей как *расходы будущих периодов* и подлежат списанию в порядке, устанавливаемом организацией (равномерно, пропорционально объему продукции и др.) в течение периода, к которому они относятся.

С 2000 г. в российской системе бухгалтерского учета не выделяется отдельно такой объект учета, как малоценные и быстроизнашивающиеся предметы. Предмет со сроком полезного использования, превышающим 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев, учитывается в составе основных средств. Если срок полезного использования менее 12 месяцев, то предмет учитывается в составе оборотных средств.

Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям. Эта статья отдельно выделена в отчетности согласно ПБУ 4/99 и предназначена для отражения суммы НДС по приобретенным ценностям (основным средствам, запасам сырья, нематериальным активам, выполненным работам и оказанным услугам), еще не предъявленным бюджету к зачету. Логика возникновения и экономический смысл этой статьи таковы.

Часть покупной цены, уплачиваемой поставщику при приобретении ценностей, представляет собой НДС, который этот поставщик перечисляет в бюджет. Во избежание двойного счета при уплате НДС при реализации собственной продукции нормативными документами предусмотрено, что сумма НДС по приобретенным ценностям, использованным на производственные цели, может быть возмещена из бюджета (т. е. НДС по приобретенным ценностям представляет собой некий аналог дебиторской задолженности). Делается это следующим образом:

– уплаченный (причитающийся к уплате) поставщикам НДС по приобретенным ценностям отражается по дебету счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям»;

– по мере оприходования ценностей и оплаты счетов поставщиков относящаяся к этим ценностям сумма НДС перечисляется со счета 19 в дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам», тем самым уменьшая задолженность предприятия перед бюджетом в части НДС (это и есть возмещение уплаченного ранее налога);

– после реализации собственной продукции (товаров, работ, услуг) относящийся к ней НДС в суммах, указанных в расчетных документах, подлежит перечислению в бюджет и потому отражается по кредиту счета 68;

– приводимое в пассиве баланса кредитовое сальдо счета 68 в части, относящейся к НДС, отражает задолженность предприятия перед бюджетом по данному налогу;

– дебетовое сальдо счета 19 показывает сумму уплаченного (причитающегося к уплате) НДС по приобретаемым ценностям, не оприходованным на предприятии (не оплаченным им); именно это сальдо и отражается в активе баланса.

Основаниями для предъявления к возмещению бюджетом НДС по приобретенным ценностям являются:

1) наличие правильно оформленного счета-фактуры, полученного от продавца приобретенных ценностей (состав реквизитов счета-фактуры приведен в ст. 169 Налогового кодекса РФ);

2) факт оплаты ценностей (товаров, услуг) (условие отменено с 01.01.2006);

3) принятие ценностей к учету, т. е. введение их в систему двойной записи;

4) намерение использовать приобретенные ценности для осуществления производственно-коммерческой деятельности.

Дебиторская задолженность. В двух подразделах актива баланса отражается задолженность юридических и физических лиц данному хозяйствующему субъекту. Экономический смысл дебиторской задолженности весьма прост – это средства предприятия, находящиеся во временном пользовании у третьих лиц (покупателей продукции, собственных работников и др.). Основной удельный вес в дебиторах обычно приходится на покупателей и заказчиков, которым была отгружена продукция, но которые еще не успели ее оплатить.

Дебиторская задолженность условно делится на два вида: нормальная и неоправданная. Нормальная дебиторская задолженность возникает не из-за недочетов в хозяйственной деятельности предприятия, а вследствие применяемых форм расчетов за товары и услуги, поскольку, как правило, продукция продается с отсрочкой платежа. Подобная дебиторская задолженность, естественно, нежелательна, но она вынужденно необходима. Иное дело с неоправданной дебиторской задолженностью, возникающей обычно вследствие недостатков в работе предприятия (например, как результат выявленных недостатков, растрат и хищений товарно-материальных ценностей и денежных средств) или ненадлежащего исполнения работниками своих функциональных обязанностей (например, ослаблен контроль за исполнением дебиторами своих обязательств). Наличие крупной дебиторской задолженности следует рассматривать как фактор, отрицательно влияющий на финансовое положение предприятия, а рост ее удельного веса в итоге баланса свидетельствует о его ухудшении. Дебиторская задолженность отражается в балансе в двух подразделах в зависимости от сроков ее погашения: а) в течение 12 месяцев после отчетной даты; б) более чем через 12 месяцев после отчетной даты.

Согласно принципам бухгалтерского учета в балансе нужно отражать лишь те активы, которые потенциально обещают доход; вместе с тем очевидно, что всегда существует ненулевая вероятность того, что кто-то из дебиторов обанкротится и не сможет выполнить свои обязательства перед предприятием. Поэтому бухгалтерскими и налоговыми регулятивами предусматривается создание так называемого резерва по сомнительным долгам. Согласно ст. 266 Налогового кодекса РФ сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, которая не погашена в сро-

ки, установленные договором, и не имеет соответствующего обеспечения (залог, поручительство, банковская гарантия). Формирование резерва по сомнительным долгам выполняется по данным инвентаризации, проведенной на последний день отчетного (налогового) периода, при этом в создаваемый резерв включаются:

- сомнительная задолженность со сроком возникновения свыше 90 дней – в полной сумме;
- сомнительная задолженность со сроком возникновения от 45 до 90 дней – в размере 50%;
- сомнительная задолженность со сроком возникновения до 45 дней – не увеличивает сумму создаваемого резерва.

Общая сумма резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% выручки отчетного (налогового) периода.

Создание резерва по сомнительным долгам оформляется записью: Д-т 91/2 К-т 63, т. е. собственно резерв формируется по кредиту одноименно счета 63, а суммы отчислений в него включаются в состав внереализационных расходов (счет 91/2 «Прочие расходы»); экономический смысл приведенной проводки очевиден – в резерв «перебрасывается» часть прибыли до налогообложения, за счет которой и можно будет в дальнейшем списать сомнительный долг в случае его трансформации в безнадежный. Резерв может быть использован исключительно на покрытие убытков от долгов, признанных безнадежными, т. е. нереальными к взысканию. Безнадежными считаются те долги перед налогоплательщиком, «по которым истек установленный срок исковой давности¹, а также долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации» (ст. 266 НК РФ).

Сумма резерва по сомнительным долгам, не полностью использованная на покрытие убытков по безнадежным долгам, может быть перенесена на следующий отчетный период с соответствующей корректировкой (в частности, если сумма вновь создаваемого резерва меньше суммы остатка резерва предыдущего периода, то разница подлежит включению в состав внереализационных доходов налогоплательщика в текущем периоде и оформляется проводкой Д-т 63 К-т 91/1).

В случае создания в установленном порядке в конце отчетного года резервов сомнительных долгов по расчетам с другими организациями и гражданами за продукцию, товары, работы и услуги за счет финансовых результатов дебиторская задолженность, по которой созданы резервы, в годовом бухгалтерском балансе уменьшается на сумму этих резервов расчетным путем без приведения соответствующих бухгалтерских записей; иными словами, нетто-принцип в отношении дебиторской задолженности применяется лишь для ее отражения в отчетности.

Вексель, выдача, принятие к платежу или передача которого связаны с расчетами вследствие реализации договора купли-продажи, поставки, подряда и т. д., учитывается у организации-векселедержателя в составе дебиторской задолженности в сумме, указанной в векселе (за исключением ситуации, когда организация приобретает вексель как объект финансовых вложений).

Задолженность учредителей (участников) организации по вкладам в уставный (складочный) капитал организации отражается в общей сумме причитающихся к получению средств от учредителей.

¹ Согласно ст. 196 и 197 Гражданского кодекса РФ общий срок исковой давности равен трем годам, однако для отдельных видов требований законом могут быть установлены и иные сроки.

Дебетовое сальдо по счетам расчетов между материнской организацией, дочерними и зависимыми организациями приводится в балансе в составе дебиторской задолженности.

Сумма уплаченных другим организациям авансов по предстоящим расчетам в соответствии с заключенными договорами в бухгалтерском балансе отражается по отдельной статье.

По статье баланса «*Прочие дебиторы*» в случае ее обособления показывается задолженность за финансовыми и налоговыми органами, включая по переплате по налогам, сборам и прочим платежам в бюджет; задолженность работников организации по предоставленным им ссудам и займам за счет средств этой организации или банковского кредита, по возмещению материального ущерба организации и т. п. По данной статье также отражаются задолженность за подотчетными лицами, задолженность по расчетам с поставщиками по недостаткам товарно-материальных ценностей, обнаруженным при приемке, а также штрафы, пени и неустойки, признанные должником или по которым получены решения суда (арбитражного суда) либо другого органа, имеющего в соответствии с законодательством Российской Федерации право на принятие соответствующего решения, об их взыскании, и отнесенные на финансовые результаты организации.

Краткосрочные финансовые вложения. По статье данного раздела отражаются краткосрочные (до одного года) инвестиции в доходные активы (ценные бумаги) других организаций, векселя, приобретенные как объект финансовых вложений, а также инвестиции в государственные ценные бумаги. Вексель рассматривается как объект финансовых вложений, если его выдача, принятие к платежу или передача происходят вследствие реализации договора займа (кредита). Можно отметить, что подразделение финансовых активов на долгосрочные и краткосрочные в известном смысле является субъективным, поскольку в момент покупки ценных бумаг не всегда можно с определенностью предвидеть, как долго предприятие сочтет целесообразным владеть ими.

В балансах до 2003 г. в данном подразделе по номинальной стоимости отражались собственные акции, выкупленные у акционеров (в настоящее время эти акции показываются со знаком «минус» в разделе III пассива баланса). Собственные акции могут находиться на балансе не более одного года с момента выкупа; по истечении указанного срока они должны быть проданы другим акционерам или аннулированы.

С развитием финансовых рынков все большее распространение получают разнообразные финансовые инструменты, которые также отражаются в данном подразделе баланса. Описание сущности финансовых инструментов и их детальную классификацию можно найти в [Инвестиции].

Денежные средства. В этом подразделе показывают остатки денежных средств в кассе, на расчетных и валютных счетах в банках, в аккредитивах, чековых книжках и иных платежных документах (кроме векселей, отражаемых либо в дебиторской задолженности, либо в краткосрочных финансовых вложениях), а также денежные документы и переводы в пути.

Стоимость денежных знаков в кассе организации, средств на счетах в кредитных организациях, выраженная в иностранной валюте, для отражения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности подлежит пересчету в рубли.

Пересчет стоимости денежных знаков в кассе организации, средств на счетах в кредитных организациях, выраженной в иностранной валюте, в рубли должен производиться: а) на дату совершения операции в иностранной валюте; б) на отчетную дату составления бухгалтерской отчетности; в) по мере изменения курсов иностранных валют, котируемых Центральным банком РФ.

Организации обязаны держать свободные денежные средства в банке на своих расчетных счетах, поэтому в кассе могут храниться лишь незначительные суммы налич-

ных денег для неотложных расходов. Банки устанавливают лимит остатка денежных средств в кассе, превышение которого допускается только в дни выдачи заработной платы в течение трех дней.

3.1.3. Пассив бухгалтерского баланса

Пассив баланса также имеет две трактовки – юридическую и экономическую, причем обе трактовки фактически тесно взаимосвязаны (рис. 3.5).

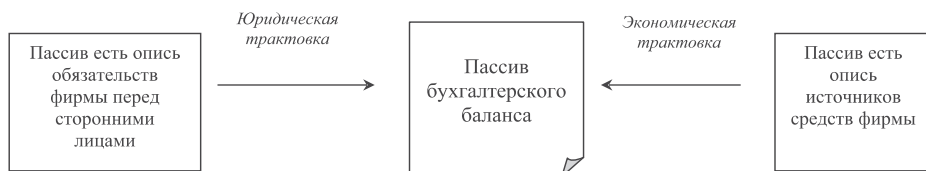


Рис. 3.5. Трактовки пассива баланса

Суть первой трактовки такова. Пассив баланса отражает отношения, возникающие в процессе привлечения средств, и потому его интерпретация имеет прежде всего юридический оттенок. Дело в том, что пассивные статьи баланса – это в определенном смысле перечисление обязательств предприятия. Напомним, что обязательство в юридическом смысле означает гражданское правоотношение, в силу которого одна сторона (должник) обязана совершить в пользу другой стороны (кредитора) определенное действие (передать имущество, выполнить работу и др.), а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности.

Например, уставный капитал с известной долей условности¹ можно трактовать как обязательство перед собственником по выделенным предприятию основным и оборотным средствам; кредиты банков – обязательство предприятия перед банками по ссудам, полученным на различные цели; кредиторская задолженность есть обязательство перед контрагентами: поставщиками – за полученные товарно-материальные ценности и оказанные услуги; рабочими и служащими – по оплате труда; бюджетом – по налогу на прибыль и другим платежам и т. д. Различного рода фонды и резервы – это обязательства администрации перед коллективом предприятия в целом по производственному и социальному развитию и др. Все эти обязательства законодательным образом ранжируются по обязательности и приоритетности их удовлетворения и, кроме того, предоставляют разные права лицам, перед которыми они возникли у хозяйствующего субъекта в связи с привлечением средств.

Помимо юридической возможна и экономическая интерпретация пассива баланса (можно назвать ее также учетно-аналитической, финансово-аналитической, источниковой), согласно которой пассив представляет собой свод источников средств. Возможность отражения источников в балансе предопределена самой сутью двойной бухгалтерии, в рамках которой любой актив получает дополнительную характеристику в виде источника его появления. В простейших операциях источниковый характер пассивных статей легко демонстрируется. Например, в результате предоставленного банком кредита на расчетном счете фирмы появились денежные средства. Поэтому, с одной сторо-

¹ Условность заключается в том, что с формальных позиций предприятие как юридическое лицо не обязано принимать у своих учредителей-акционеров акции с возмещением их денежного эквивалента. Акционеры могут либо продать свои акции на рынке и тем самым выйти из состава собственников, либо принять совместное решение о ликвидации предприятия и после расчетов с кредиторами получить свою долю в чистых активах фирмы.

ны, средства появились (в активе баланса возросла статья «Расчетный счет»), с другой стороны, появилась задолженность перед банком как источником полученных денежных средств (в пассиве баланса возросла статья «Кредиты и займы»).

Из приведенного примера следует и легко обобщаемый очевидный вывод: любая статья в пассиве должна трактоваться не как собственно финансовые ресурсы, а как некий условный источник, за которым стоит реальное физическое или юридическое лицо, предоставившее хозяйствующему субъекту денежные средства в прямой или опосредованной форме. Поскольку возникшие в связи с предоставлением средств обязательства раньше или позже будут непременно погашены, соответствующий источник вполне может исчезнуть. Источники средств и собственно средства – это совершенно разные категории, поэтому они и представлены в различных разделах – соответственно в пассиве и активе баланса. В этом смысле ставшие уже трафаретными слова «приобрести активы за счет прибыли» не следует понимать буквально, поскольку любая подобная сделка может быть совершена в конечном итоге лишь за счет денежных средств, а не за счет какой-то неосязаемой прибыли. Прибыль – это условный расчетный показатель, а не реальные средства, которые можно использовать в операциях купли-продажи. Иными словами, если в балансе показана прибыль в размере 1 млн руб., это вовсе не означает, что у данного предприятия есть такая сумма на счете или в кассе; более того, предприятие может быть прибыльным и одновременно не иметь наличных денег на выплату заработной платы или дивидендов. Точно так же должен интерпретироваться и термин «капитал», рассматриваемый в контексте источников финансирования или пассивов баланса, – это источник средств, а не собственно денежные ресурсы.

Вообще некоторые статьи правой части баланса носят весьма неочевидный для бухгалтера характер. Так, в балансе можно видеть различные фонды (например, фонд социальной сферы, не исключается и образование других фондов в соответствии с уставными документами фирмы). На самом деле создание, в частности, фонда социальной сферы вовсе не означает, что у фирмы появились какие-то дополнительные средства на социальные нужды; просто в балансе от статьи «прибыль» отщипнули кусочек и назвали его фондом. Реальных средств от этой манипуляции, как несложно понять, ни убавилось, ни прибавилось, а суммовая оценка фонда говорит лишь о том, что в общей совокупной оценке активов условно выделили кусочек, наполняющий или обеспечивающий этот фонд, не более того. Приведенный с образованием фонда пример говорит и о том, что пассив баланса можно в некотором смысле трактовать и как план распределения активов фирмы.

Статьи пассива сгруппированы в три раздела:

- капитал и резервы (раздел отражает совокупную «задолженность» фирмы перед своими учредителями; иными словами, итог раздела показывает, какая доля учетной стоимости активов фирмы принадлежит ее собственникам; подразделение на статьи в принципе не играет значимой роли и обусловлено лишь желанием более наглядно представить совокупную долю собственников¹);
- долгосрочные обязательства (в разделе приведены статьи, характеризующие долгосрочную задолженность перед сторонними лицами, которая обязательно должна будет погашена согласно заключенным договорам);
- краткосрочные обязательства (в статьях этого раздела также отражена задолженность перед сторонними лицами, однако, во-первых, она носит краткосрочный характер,

¹ Не случайно, например, в балансах западных фирм можно видеть одну статью – «Нераспределенная прибыль», тогда как в балансах отечественных предприятий эта статья может быть представлена в различных детализациях – например, в виде совокупности фондов, сформированных за счет этой прибыли.

и, во-вторых, некоторые виды задолженности возникают спонтанно как результат осуществления финансово-хозяйственной деятельности).

Раздел III. Капитал и резервы. В этом разделе в различных группировках приводятся данные об источниках средств, условно называемых собственными. Смысл условности в следующем. Показанные в активе баланса средства находятся в собственности предприятия как юридического лица, но не в собственности его учредителей, которые, напомним, в совокупности имеют право лишь на чистые активы фирмы, т. е. ту стоимость, которая останется в их распоряжении после удовлетворения требований третьих лиц (опосредованно представлены в четвертом и пятом разделах баланса) в случае гипотетической ликвидации предприятия. Эти чистые активы, представленные в некоторой градации с позиции источников их финансирования, и названы условно источниками собственных средств как идентификация их принадлежности учредителям (собственникам) предприятия. Иными словами, термин «источники собственных средств», или «собственный капитал», используется в чисто аналитическом смысле и для удобства отграничения собственного капитала от капитала заемного, представленного четвертым разделом баланса. В известном смысле применение этого термина есть дань традиции, сложившейся в отечественной школе бухгалтерского учета и финансового анализа.

В зависимости от ограничений в отношении источников средств, приведенных в учредительных документах, учетной политики и, естественно, успешности работы компании значимость того или иного источника в этом разделе может ощутимо варьировать. Необходимо тем не менее четко понимать, что все эти источники тесно взаимосвязаны между собой и вовсе не являются какими-то автономными и произвольно меняющимися в достаточном широких пределах.

Уставный капитал. Эта статья ввиду ее важности выделена в ПБУ 4/99 в отдельный подраздел и предназначена для отражения суммы средств, выделенных собственниками предприятия для осуществления хозяйственной деятельности. Величина этих средств согласно Гражданскому кодексу РФ называется по-разному в зависимости от организационно-правовой формы предприятия: складочный капитал (хозяйственные товарищества); уставный фонд (государственные и муниципальные унитарные предприятия¹); паевые взносы (производственные кооперативы); уставный капитал (все остальные организации). Отметим, что уставный капитал может быть только в балансе предприятия как юридического лица. Структурные подразделения предприятия, выделенные на отдельный баланс, уставного капитала не имеют, тем не менее сумма выделенных им основных и оборотных средств также показывается ими по статье «Уставный капитал».

В балансе уставный капитал отражается в сумме, определенной учредительными документами; в этой связи заметим, что для акционерного общества величина уставного капитала равна сумме номинальных стоимостей акций независимо от фактически уплаченной за них цены. Увеличение (уменьшение) уставного капитала допускается по решению собственников предприятия по итогам собрания за год с обязательным изменением учредительных документов. Для хозяйственных обществ законодательством предусматривается необходимость вынужденного изменения величины уставного капитала (в сторону понижения) в том случае, если его величина превосходит стоимость чистых активов общества.

Уставный капитал предприятия определяет минимальный размер его имущества, гарантирующего интересы его кредиторов. Для некоторых организационно-правовых форм бизнеса его величина ограничивается снизу; в частности, минимальный уставный

¹ Эти предприятия не наделены правом собственности на имущество, закрепленное за ними собственниками, а потому и принято общую сумму выделенных им средств называть фондом.

капитал открытого общества должен составлять не менее тысячекратной суммы МРОТ на дату его регистрации, а закрытого общества – не менее стократной суммы МРОТ.

Увеличение уставного капитала может быть достигнуто за счет либо присоединения других собственных источников (нераспределенная прибыль, добавочный капитал, фонды, созданные за счет нераспределенной прибыли), либо дополнительных вкладов участников (учредителей) предприятия.

Подчеркнем, что абсолютная величина уставного капитала имеет определенную значимость лишь в момент учреждения предприятия. В дальнейшем, если нет причин и оснований для вынужденного или целесообразного изменения его величины, уставный капитал может оставаться неизменным неопределенно долго, поэтому относительная весомость его величины в валюте баланса как с позиции акционеров, так и с позиции инвесторов и кредиторов уже не представляет особого интереса. А именно для любого инвестора важен не номинал принадлежащих ему акций, а доля его в капитале; что касается сторонних лиц, то гарантией их интересов выступает уже не только и не столько уставный капитал, сколько другие источники собственных средств – главным образом прибыль и созданные за счет прибыли резервы и фонды.

Уставный капитал акционерных обществ фактически может состоять из нескольких компонентов. В частности, согласно Закону «Об акционерных обществах» не менее 50% акций, распределенных при учреждении общества, должно быть оплачено в течение трех месяцев с момента его государственной регистрации, а оставшиеся – в течение года, если иное не предусмотрено уставными документами. Неоплаченная часть уставного капитала будет показана в активе баланса по статье «Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал»; в этой части уставный капитал вряд ли может рассматриваться как гарантия интересов кредиторов общества.

Уставный капитал акционерного общества может состоять из акций двух видов: обыкновенных и привилегированных, причем возможна эмиссия различных типов привилегированных акций.

Акция – это ценная бумага, свидетельствующая об участии ее владельца в собственном капитале компании. Акции выпускаются только негосударственными предприятиями и организациями и в отличие от облигаций и других долговых ценных бумаг не имеют установленных сроков обращения. Покупка акций сопровождается для инвестора приобретением ряда имущественных и иных прав:

а) право голоса, т. е. право на участие в управлении компанией (как правило) посредством голосования на собрании акционеров при выборе его исполнительных органов, принятии стратегических направлений деятельности компании, решении вопросов, касающихся имущественных интересов акционеров (в частности, ликвидация или продажа части имущества, эмиссия ценных бумаг и др.);

б) право на участие в распределении прибыли, а следовательно, на получение пропорциональной части прибыли в форме дивидендов;

в) право на соответствующую долю в акционерном капитале компании и остатка активов при ее ликвидации;

г) право на ограниченную ответственность, согласно которому акционеры отвечают по внешним обязательствам компании лишь в пределах рыночной стоимости принадлежащих им акций;

д) право продажи или уступки акции ее владельцем какому-либо другому лицу;

е) право на получение информации о деятельности компании, главным образом той, которая представлена в публикуемом годовом отчете.

Строго говоря, перечисленная совокупность прав распространяется лишь на обыкновенные акции, которые и составляют основу уставного капитала фирмы. Другая его часть, как правило незначительная по удельному весу, представлена привилегированными акциями. Владелец привилегированной акции имеет преимущественное (в срав-

нении с владельцами обыкновенных акций) право на получение дивидендов, чаще всего в форме фиксированного процента, а также на получение доли в остатке активов при ликвидации общества. Этими обстоятельствами обуславливается тот факт, что привилегированные акции рассматриваются как менее рискованные инвестиции, поэтому требуемая по ним доходность, как правило, меньше доходности обыкновенных акций. Чаще всего привилегированная акция не дает ее владельцу права голоса. Подчеркнем, что термин «привилегированность» характеризует лишь отношения между владельцами обыкновенных и привилегированных акций; требования лендеров и кредиторов всегда имеют приоритет перед требованиями акционеров любого типа.

Привилегированные акции нередко трактуются как гибридные ценные бумаги, поскольку они одновременно обладают свойствами обыкновенных акций и облигаций. Последнее означает не только постоянство дивидендов, но и возможность постепенного погашения выпуска, для чего обычно в проспекте эмиссии предусматривается создание фонда погашения. Иными словами, в отличие от обыкновенных привилегированных акций, как правило, имеют ограниченный срок жизни. Основная причина – колеблемость процентных ставок по заемным средствам.

Обыкновенные акции являются основным компонентом уставного капитала компании. С позиции потенциальных инвесторов они характеризуются следующими особенностями: а) могут генерировать относительно больший доход, однако более рискованы по сравнению с другими вариантами инвестирования средств; б) нет гарантированного дохода; в) нет гарантии, что при продаже акций их владелец не понесет убытка; г) при ликвидации компании право на получение части имущества реализуется в последнюю очередь.

Собственные акции, выкупленные у акционеров. По этой статье показывается стоимость акций, выкупленных предприятием у акционеров с целью их последующей перепродажи или аннулирования. Исходя из принципа осторожности эти активы рассматриваются как регулятив к уставному капиталу, а потому и приводятся в пассиве баланса со знаком «минус».

Добавочный капитал. Также выделяется в отдельный подраздел, хотя и является по сути дополнением к уставному капиталу.

В составе добавочного капитала отражаются следующие показатели:

- сумма дооценки основных средств, объектов капитального строительства и других материальных объектов имущества организации со сроком полезного использования свыше 12 месяцев, проводимой в установленном порядке;
- сумма, полученная сверх номинальной стоимости размещенных акций (эмиссионный доход акционерного общества);
- положительные курсовые разницы по вкладам в уставный капитал в иностранной валюте.

При осуществлении капитальных вложений после ввода объекта в эксплуатацию на соответствующую сумму увеличивается добавочный капитал и уменьшается источник произведенных вложений.

Направления использования этого источника средств, регламентированные инструкцией к Плану счетов бухгалтерского учета, включают: а) погашение снижения стоимости внеоборотных активов в результате их уценки; б) увеличение уставного капитала; в) распределение между учредителями предприятия; г) списание непокрытого убытка; д) отрицательные курсовые разницы по вкладам в уставный капитал в иностранной валюте.

Для понимания логики образования добавочного капитала рассмотрим следующую простейшую ситуацию. Текущее финансовое состояние предприятия представлено в табл. 3.2. Была проведена переоценка основных средств, в результате которой их остаточная стоимость увеличилась на 40 тыс. руб. (соответствующий баланс представлен в табл. 3.3).

БАЛАНС

Таблица 3.2

(тыс. руб.)

АКТИВ		ПАССИВ	
Основные средства	120	Уставный капитал	150
Оборотные активы	110	Кредиторская задолженность	80
<i>Баланс</i>	230	<i>Баланс</i>	230

БАЛАНС

Таблица 3.3

(после переоценки основных средств)

(тыс. руб.)

АКТИВ		ПАССИВ	
Основные средства	160	Уставный капитал	150
Оборотные активы	110	Добавочный капитал	40
		Кредиторская задолженность	80
<i>Баланс</i>	270	<i>Баланс</i>	270

В результате данной операции произошло равновеликое увеличение актива и пассива баланса. Подчеркнем, что данная операция достаточно искусственна – никакого притока дополнительных средств не произошло, а в балансе отражено лишь мнение оценщиков, которые полагают, что на дату переоценки основные средства фирмы стоили на 40 тыс. руб. дороже. В этой связи необходимо обратить внимание читателя на два обстоятельства.

С одной стороны, мнение оценщиков является весьма субъективным, оно составлено в предположении, что если бы основные средства были выставлены на продажу, то сумма, которую можно выручить, составила бы 160 тыс. руб. Это ситуация так называемой фиктивной ликвидации активов. Понятно, что если бы дело дошло до фактической распродажи активов, то полученные суммы, не исключено, могли бы быть существенно иными. Вполне вероятно, что если бы были приглашены другие оценщики, то и результат переоценки мог быть несколько иным. С другой стороны, поскольку переоценка оформляется документально, а ее результаты вводятся в систему двойной записи, то в бухгалтерском смысле оба баланса вполне корректны.

Приведенный пример наглядно продемонстрировал один из возможных способов манипулирования оценками и бухгалтерскими процедурами, в частности, с целью воздействия на формирование у сторонних лиц (пользователей) представления об имущественном и финансовом положении фирмы. Несложно составить и более гротескные примеры (табл. 3.4 и 3.5).

БАЛАНС

Таблица 3.4

(тыс. руб.)

АКТИВ		ПАССИВ	
Основные средства	40	Уставный капитал	90
Оборотные активы	100	Нераспределенная прибыль (убыток)	–100
		Кредиторская задолженность	150
<i>Баланс</i>	140	<i>Баланс</i>	140

Таблица 3.5

БАЛАНС
(после переоценки основных средств)

(тыс. руб.)

АКТИВ		ПАССИВ	
Основные средства	120	Уставный капитал	90
Оборотные активы	100	Добавочный капитал	80
		Нераспределенная прибыль (убыток)	–100
		Кредиторская задолженность	150
<i>Баланс</i>	220	<i>Баланс</i>	220

В табл. 3.4 и 3.5 представлены балансы одной и той же фирмы с той лишь разницей, что первый баланс составлен до переоценки, а второй – после. Очевидно, что фирма не делала никаких дополнительных коммерческих операций, реальные средства, которыми она располагает, не изменились, однако ее финансовое положение в результате переоценки существенно улучшилось. Действительно, по данным баланса из табл. 3.4 чистые активы фирмы отрицательны ($140 - 150 = -10 < 0$), фирма не может за счет своих средств даже рассчитаться с кредиторами; по всем признакам эта фирма – банкрот. В результате переоценки чистые активы стали уже положительными ($220 - 150 = +70 > 0$), т. е. согласно балансу из табл. 3.5 финансовое положение, безусловно, неважное, но не катастрофически плохое.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что статья «Добавочный капитал» весьма обманчива по своей природе, а к ее трактовке как полноценному источнику финансирования нужно относиться с крайней осторожностью. То, что приведенный пример не является абстрактным, свидетельствует и практика отечественного ведения бизнеса, когда за счет манипулирования оценками, переоценками, дооценками, постановки на баланс различных нематериальных активов и других подобных операций руководители фирм вуалировали их истинное финансовое положение (один из подобных примеров, когда руководство телеканала ТВ-6 пыталось «улучшить» его финансовое положение путем введения в баланс искусственного нематериального актива, описан в [Ковалев, 2004]).

Резервный капитал. Источники, отражаемые в этом подразделе, могут создаваться в хозяйствующем субъекте либо в обязательном порядке, либо в том случае, если это предусмотрено в учредительных документах. Законодательством РФ предусмотрено обязательное создание резервных фондов в акционерных обществах открытого типа и в организациях с участием иностранных инвестиций. Согласно ст. 35 Федерального закона № 120-ФЗ «Об акционерных обществах», в редакции от 7 августа 2001 г., величина резервного фонда (капитала) определяется в уставе общества и не должна быть менее 5% уставного капитала. Формирование резервного капитала осуществляется путем обязательных ежегодных отчислений до достижения им установленного размера. Величина этих отчислений также определяется в уставе, но не может быть менее 5% чистой прибыли (прибыли, оставшейся в распоряжении владельцев общества после расчетов с бюджетом по налогам). Законом предусмотрено, что средства резервного капитала предназначены для покрытия убытков, а также для погашения облигаций общества и выкупа собственных акций в случае отсутствия иных средств.

Формирование резервного капитала представляет собой реструктурирование пассива баланса, а смысл этого источника достаточно очевиден. Дело в том, что по мере наращивания масштабов деятельности фирмы увеличиваются и ее активы и пассивы,

в частности, все большее число кредиторов вовлекается в ее деятельность. По определению уставный капитал является гарантией интересов сторонних лиц, однако он без нужды не меняется, а потому с ростом объемов кредиторской задолженности формально уменьшается и относительный размер гарантии интересов сторонних инвесторов и кредиторов. Для снижения возможной обеспокоенности сторонних лиц как раз и предусмотрено создание своеобразного дубля уставного капитала путем «перевоски» части нераспределенной прибыли в резервный капитал, направления использования которого ограничены в большей степени. В принципе можно было бы обойтись и без резервного капитала путем постоянного изменения капитала уставного, однако такой вариант с формальных позиций требует перерегистрации хозяйствующего субъекта, а в практическом плане ничего не меняет, т. е. он не дает ничего, кроме дополнительных хлопот.

Описанный алгоритм формирования резервного капитала вновь свидетельствует о том, что появление данной статьи в балансе не сопровождается движением реальных финансовых потоков, т. е. с позиции движения денежных средств это искусственная бухгалтерская операция, обусловленная исключительно действующими регулятивами. Понятно, что можно было оставить резервный капитал и в составе нераспределенной прибыли, что фактически и имеет место во многих странах.

Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток). Один из наиболее важных подразделов баланса, на который прежде всего обращают внимание пользователи (аналитики). Согласно нормативным документам в бухгалтерском балансе финансовый результат отчетного периода отражается как нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) текущего отчетного периода за минусом причитающихся за счет прибыли установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации налогов и иных аналогичных обязательных платежей, включая санкции за несоблюдение правил налогообложения. Предприятие должно отражать в балансе нераспределенную прибыль (непокрытый убыток) отчетного периода накопительным итогом с начала года. После распределения прибыли по окончании года решением собственников организации остаток нераспределенной прибыли присоединяется к нераспределенной прибыли прошлых лет. В случае получения убытка данные по указанным строкам баланса приводятся с минусом.

Согласно приказу Минфина России от 22 июля 2003 г. «О формах бухгалтерской отчетности организаций» № 67н нераспределенная прибыль отчетного года может не обособляться, а отражаться единой суммой вместе с нераспределенной прибылью прошлых лет.

Рассмотрим более подробно алгоритм формирования нераспределенной прибыли. Как известно, прибыль – это финансовый результат за отчетный период, исчисляемый как разница между всеми доходами и затратами, признанными таковыми в отчетном периоде; если эта разница положительна, имеем прибыль; в случае отрицательного ее значения имеем убыток. Чистая прибыль – это прибыль после расчета по налогам и обязательным платежам, т. е. это часть прибыли, оставшаяся в распоряжении собственников хозяйствующего субъекта. Именно они и обладают суверенным правом на ее использование, а делается это путем распределения чистой прибыли, утверждаемого собственниками (например, для акционерного общества – на общем собрании). Напомним, что чистая прибыль за период исчисляется по кредиту счета-экрана 99 «Прибыли и убытки» и переносится на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». В дальнейшем с учетом различных ограничений на использование прибыли, задаваемых нормативными документами, происходит ее распределение (заметим, что распределение может касаться не только прибыли отчетного года, но и нераспределенной прибыли прошлых лет): на выплату дивидендов, на формирование резервного ка-

питала, на создание фондов и резервов, предусмотренных уставными документами, на корректировку уставного капитала и др. В советской время процедура распределения прибыли по фондам и резервам именовалась как *реформация баланса*. Таким образом, очевидно, что распределение прибыли вновь не связано напрямую с денежными потоками; грубо говоря, в результате распределения одна пассивная статья «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» заменяется на несколько, в сумме равных исходной. После распределения прибыли, т. е. формирования за счет ее ряда фондов и резервов, в кредите счета 84 (и соответственно по одноименной статье) остается действительно нераспределенная прибыль, т. е. формально не рассказанная по каким-то целевым фондам и резервам, а являющаяся обобщенным источником финансирования любых активов, представленных в активе баланса. Вновь подчеркнем, что создание фонда за счет прибыли не означает появления денежных средств – можно сформировать, например, фонд накопления, предназначенный для покупки основных средств, но если эти средства продаются за наличный расчет, а у предприятия нет денег на расчетном счете, то никакое средство нельзя будет купить несмотря на то, сколь бы ни был велик соответствующий фонд. Отсюда видно, что фонды, созданные из прибыли, фактически являющиеся источниками покрытия (финансирования) всех активов фирмы, а их формирование говорит лишь о том, что предприятие планирует некоторые целевые расходы в будущем (например, то же самое приобретение станка).

В зависимости от того, какой баланс анализируется, содержательное наполнение и интерпретация балансовой статьи «Нераспределенная прибыль» могут быть различными. Если годовой баланс составлен до собрания акционеров, то в случае обособления статьи «Нераспределенная прибыль отчетного года» в ней будет приведена вся чистая прибыль, полученная за истекший год. Если годовой баланс составлен сразу же после собрания акционеров, то в этой статье будет приведена лишь та часть чистой прибыли, которая осталась нераспределенной; другая ее часть будет представлена в неявном виде в других балансовых статьях (например, «Резервный капитал», «Задолженность участникам по выплате доходов» и др.).

Подчеркнем, что, поскольку публикуется годовая отчетность, утвержденная собранием акционеров, и Минфин России не рекомендует обособлять нераспределенную прибыль отчетного года, в балансе будет приведена лишь кумулятивно накопленная нераспределенная прибыль, т. е. в нем не будет данных о чистой прибыли фирмы – эту информацию можно будет видеть только в отчете о прибылях и убытках. Иными словами, форма № 2 приобретает дополнительную самостоятельную значимость в плане информационного обеспечения пользователей.

Раздел IV. Долгосрочные обязательства. В этом и последующем разделах приводятся данные о заемных средствах, т. е. о средствах, которые предоставлены предприятию: а) во временное пользование; б) не собственниками предприятия; в) как правило, на платной основе.

Разделение источников на долгосрочные и краткосрочные осуществляется в соответствии с требованием ПБУ 4/99, согласно которому активы и пассивы должны показываться в балансе с подразделением в зависимости от срока обращения (погашения) на долгосрочные (свыше одного года) и краткосрочные (до одного года включительно).

Таким образом, в разделе IV указывается задолженность по долгосрочным ссудам и займам, погашение которых должно иметь место в течение более чем одного года, начиная с даты, на которую составлен баланс. Следует отметить, что согласно п. 73 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности предприятия должны отражать в отчетности кредиты и займы с учетом причитающихся (т. е. начисленных, но еще не выплаченных) на конец отчетного периода процентов. Например,

если предприятие получило на четыре года кредит в сумме 100 тыс. руб. с условием единовременного погашения основной суммы долга и процентов в размере 80% к сумме долга, то по истечении первого года предприятие покажет задолженность в сумме 120 тыс. руб. Это играет особенную роль в том случае, если сумма причитающихся процентов достаточно велика (в частности, подобное имеет место в условиях значительной инфляции); приведение в баланс суммы основного долга вместе с процентами дает более реальную картину задолженности предприятия кредиторам.

Отметим, что в принципе не исключена и иная трактовка термина «причитающиеся проценты» – это вся сумма процентов, которую вынуждено будет в будущем заплатить предприятие; в этом случае при получении кредита предприятие покажет в балансе задолженность в сумме 180 тыс. руб. с одновременным уменьшением созданного ранее резерва или добавочного капитала на 80 тыс. руб. Такая трактовка имеет особое значение в случае, когда договор носит нерасторжимый характер; имеется в виду, что при его досрочном расторжении предприятие вынуждено будет не только вернуть основную сумму долга, но и выплатить в полном объеме проценты за весь срок пользования кредитом, изначально оговоренный в кредитном соглашении. Подобное представление задолженности дает более обоснованную характеристику резервного заемного потенциала предприятия и, кроме того, в полной мере соответствует одному из основных принципов бухгалтерского учета – принципу консерватизма.

В том случае, если предприятие имеет долгосрочный кредит, который согласно договору должен гаситься частями, то в разделе IV показывается лишь та часть долга, которая будет погашена более чем через двенадцать месяцев от отчетной даты. Та часть долга, которую следует погасить в течение ближайших двенадцати месяцев, будет показана в разд. V баланса; иными словами, долгосрочный кредит будет постепенно, частями перетекать из четвертого раздела в пятый.

Статья **«Отложенные налоговые обязательства»**, обусловленная стремлением согласовать бухгалтерский и налоговый учеты, формируется по данным одноименного счета 77 «Отложенные налоговые обязательства». По кредиту этого счета в корреспонденции с дебетом счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» отражается отложенный налог, уменьшающий величину условного расхода (дохода) отчетного периода. По дебету счета 77 в корреспонденции с кредитом счета 68 отражается уменьшение или полное погашение отложенных налоговых обязательств в счет начислений налога на прибыль отчетного периода. Разница в оборотах за отчетный период принимается во внимание при исчислении величины текущего налога на прибыль.

Кредитовое сальдо счета 77 показывает ту часть задолженности по налогу на прибыль, которая будет уплачена бюджету в последующие отчетные периоды. Отложенное налоговое обязательство появляется в учете и отчетности в ситуации, прямо противоположной ситуации, приведенной при описании статьи «Отложенные налоговые активы», т. е. предприятие использует равномерную амортизацию для исчисления отчетной прибыли и ускоренную амортизацию по налоговым платежам. Очевидно, что в первые годы эксплуатации амортизируемого актива прибыль по учету будет больше, чем прибыль по расчетам с бюджетом, т. е. предприятие фактически заплатит бюджету меньшую сумму налога на прибыль, чем должно было бы заплатить. В активе останутся деньги на расчетном счете в сумме недоплаты, а в пассиве появится источник – отложенное налоговое обязательство. В последующие годы годовые амортизационные отчисления в рамках метода ускоренной амортизации будут меньше, нежели в рамках равномерной амортизации, т. е. предприятию придется платить относительно большие суммы, источником покрытия которых как раз и будет отложенное налоговое обязательство. Возможна и иная интерпретация: в первые годы списания актива предприятие недоплачивает деньги бюджету, но «запоминает» величину недоплаты, а в послед-

ние годы эта недоплата будет погашена. Подобная схема расчетов по налогу на прибыль, дающая, по сути, предприятию возможность получить от бюджета бесплатный налоговый кредит, активно применяется во многих странах как способ стимулирования инвестиционной деятельности – предприятию выгодно приобретать новые активы, потому что оно сразу же сможет воспользоваться ускоренной амортизацией в целях налогообложения, т. е. получить от государства бесплатный кредит.

Вновь подчеркнем, что операции по счету 77 «Отложенные налоговые обязательства» касаются лишь движения денежных средств, но не затрагивают алгоритмов исчисления публично объявляемой отчетной прибыли: предприятие будет делать платеж позже, чем требуется по учету, а потому у него временно сохраняются деньги на расчетном счете и одновременно появляется задолженность перед бюджетом в виде отложенного налогового обязательства.

Раздел V. Краткосрочные обязательства. В этом разделе отражается кредиторская задолженность (банкам, поставщикам, бюджету, работникам и др.), подлежащая погашению в течение двенадцати месяцев, начиная с даты, на которую составлен баланс.

Займы и кредиты. В этом подразделе сгруппированы статьи, характеризующие краткосрочные кредиты и займы, погашение которых должно иметь место в течение двенадцати месяцев, начиная с даты, на которую составлен баланс. В бухгалтерской отчетности краткосрочные кредиты и займы также должны отражаться с учетом причитающихся, т. е. начисленных, на конец отчетного периода процентов.

Кредиторская задолженность. В этом подразделе сгруппированы статьи, характеризующие так называемую спонтанную кредиторскую задолженность, т. е. задолженность, которая очень тесно связана с масштабами производственной деятельности. Кредиторы – это юридические и физические лица, которым должно данное предприятие.

Статья «Поставщики и подрядчики» обычно занимает основной удельный вес в данном подразделе. Здесь показывается сумма задолженности поставщикам и подрядчикам за поступившие материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги, а также задолженность поставщикам по неотфактурованным¹ поставкам; эти виды задолженности отражаются в суммах, определенных в соответствующих документах.

Если предприятие выдало вексель в счет поставки, то сумма задолженности определяется в размере, приведенном в векселе. По векселям, выданным за выполненные работы и оказанные услуги, в течение срока их действия проценты могут учитываться на счете расходов будущих периодов.

Начисленные, но не выплаченные организацией суммы оплаты труда, суммы задолженности по отчислениям на социальное страхование, пенсионное обеспечение и медицинское страхование работников организации, а также в фонд занятости, суммы задолженности предприятия по всем видам платежей в бюджет показываются в бухгалтерском балансе отдельно в одноименных статьях. Указанные суммы по каждому виду должны быть показаны развернуто.

Кредитовое сальдо по счетам расчетов между материнской организацией, дочерними и зависимыми организациями приводится в балансе в одноименной статье в составе кредиторской задолженности.

Задолженность предприятия перед своими учредителями и акционерами также обособляется в одноименной статье в составе кредиторской задолженности. Если участники организации являются ее работниками, то начисление и выплата дивидендов происходит по счетам учета расчетов по оплате труда.

¹ Поступление товаров, за которые не получены платежные требования от поставщика, называется неотфактурованной поставкой. В этом случае факт принятия товаров к учету оформляется специальным актом, один экземпляр которого направляется поставщику с предложением выставить платежное требование.

По статье «Прочие кредиторы» показывается задолженность предприятия по расчетам, не нашедшим отражения по другим статьям данной группы. В частности, по этой статье отражаются: задолженность по платежам по обязательному и добровольному страхованию имущества и работников предприятия и другим видам страхования, в которых это предприятие является страхователем; задолженность по отчислениям во внебюджетные фонды и другие специальные фонды в соответствии с установленным законодательством Российской Федерации порядком; сумма арендных обязательств арендованного предприятия за основные средства, переданные ей на условиях договора финансового лизинга, и т. д.

Доходы будущих периодов. В этом подразделе отражаются источники средств, полученных в отчетном периоде, но относящихся к будущим отчетным периодам (арендная плата, плата за коммунальные услуги и т. п.), а также иные суммы, учитываемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета на счете «Доходы будущих периодов». К ним относятся: (а) недостачи товарно-материальных ценностей, выявленные за отчетный период; (б) безвозмездно полученные ценности; (в) разница между взыскиваемой с виновных лиц суммой за недостающие или испорченные товарно-материальные ценности и их стоимостью по учетным ценам.

Резервы предстоящих расходов. В этом подразделе показываются остатки средств, зарезервированных организацией в соответствии с учетной политикой для целей равномерного включения предстоящих расходов в издержки производства или обращения отчетного периода и переходящие на следующий год. К указанным резервам относятся резервы на предстоящую оплату отпусков работникам, выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет, выплату вознаграждений по итогам работы за год, ремонт основных средств, гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание и др.

3.2. Отчет о прибылях и убытках

В отличие от баланса, представляющего собой свод моментных данных об имущественном и финансовом положении предприятия, отчет о прибылях и убытках предназначен для характеристики финансовых результатов его деятельности за отчетный период. При этом данные в отчете приводятся нарастающим итогом, т. е., например, форма, составляемая по итогам второго квартала, включает данные о выручке, доходах и расходах за первые два квартала.

В отчете о прибылях и убытках доходы и расходы должны показываться с подразделением на обычные и чрезвычайные. Обычными являются доходы, получаемые от регулярной предусмотренной уставом деятельности предприятия. Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие как последствия непредвиденных обстоятельств (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т. п.): страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т. п.

Величина выручки (дохода) определяется исходя из цены, установленной договором между предприятием и покупателем (заказчиком) или пользователем его активов. Если цена не предусмотрена в договоре и не может быть установлена исходя из условий договора, то для определения величины принимается цена, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно предприятие определяет выручку в отношении аналогичной продукции (товаров, работ, услуг) либо предоставления во временное пользование (временное владение и пользование) аналогичных активов.

Величина выручки (дохода) по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, принимается к бухгалтерскому учету по стоимости товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению организацией,

устанавливаемой исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно предприятие определяет стоимость аналогичных товаров (ценностей). В случае изменения обязательства по договору первоначальная величина выручки (дохода) корректируется исходя из стоимости актива, подлежащего получению предприятием.

Величина выручки (дохода) определяется с учетом всех скидок (накидок), предоставленных предприятию согласно договору, а также с учетом (увеличивается или уменьшается) суммовой разницы, возникающей в случаях, когда оплата производится в рублях в сумме, эквивалентной сумме в иностранной валюте (условных денежных единицах).

Амортизация признается в качестве расхода (затрат) исходя из величины амортизационных отчислений, определяемой на основе стоимости амортизируемых активов, срока полезного использования и принятых предприятием способов начисления амортизации.

Как и в случае с балансом, ключевое значение для представления данных в отчете о прибылях и убытках имеет принятая Минфином России установка о допущении «временной определенности фактов хозяйственной деятельности», согласно которой данные факты относятся к тому периоду времени, в котором они имели место, независимо от момента фактического поступления или выбытия связанных с ними денежных средств (ПБУ 1/98 «Учетная политика организации»). Для понимания заложенной в основу данного подхода логики воспользуемся простейшим примером.

Предположим, что предприятие отгрузило продукцию покупателю на сумму 100 тыс. руб. Спрашивается: когда данную сумму следует учесть в составе выручки и рассчитать соответствующую прибыль – в момент отгрузки продукции и предъявления покупателем (заказчиком) расчетных документов или в момент поступления денежных средств на счета или в кассу предприятия за отгруженную продукцию? Принятие первого варианта известно в теории учета как использование *метода начисления*, принятие второго варианта соответствует так называемому *кассовому методу*. Метод начисления является доминирующим в экономически развитых странах.

В нашей стране в период централизованно планируемой экономики использовались оба метода; в частности, в отношении расчетов по оплате труда применялся метод начисления, вместе с тем определение дохода от реализации продукции осуществлялось на основе кассового метода. С началом перестройки советской экономики и развитием деятельности совместных предприятий именно применение кассового метода подвергалось наиболее суровой критике со стороны западных специалистов и партнеров по бизнесу. В конце 1980-х годов применение метода начисления при определении выручки от реализации было разрешено для совместных предприятий, а с 1992 г. в соответствии с новым Положением о бухгалтерском учете и отчетности и Планом счетов метод стал доступен для всех предприятий.

Согласно ПБУ 1/98 метод начисления является доминирующим по определению, иными словами, его применение стало обязательным по умолчанию. Тем не менее кассовый метод не исключен полностью – его можно применять, но только в том случае, если договором обусловлен момент перехода права владения, пользования и распоряжения отгруженной продукцией (товарами) и риска ее случайной гибели от предприятия к покупателю (заказчику) после поступления денежных средств в оплату этой продукции. Иными словами, выручка от реализации продукции в этом случае включается в Отчет о прибылях и убытках на дату поступления денежных средств.

Заметим, что Налоговым кодексом РФ (ст. 273) определено, что организация имеет право применять кассовый метод, если в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации без учета НДС не превысила 1 млн руб. за каждый квартал.

Рассмотренными двумя ситуациями не исчерпывается все их многообразие в реальной жизни. Согласно ст. 223 и 224 Гражданского кодекса РФ право собственности у приобретателя вещи по договору возникает с момента ее передачи, если иное не предусмотрено законом или договором; при этом передачей признается вручение вещи потребителю, а равно сдача перевозчику для отправки потребителю или сдача в организацию связи для пересылки приобретателю вещей, отчужденных без обязательства доставки. Таким образом, договорами поставки могут предусматриваться различные ситуации в отношении момента перехода права собственности в зависимости от условий франкировки: франко-склад отправителя, франко-станция отправления, франко-станция назначения, франко-склад получателя и др. Этими условиями определяется, во-первых, кто – поставщик или покупатель – несет расходы по погрузке, транспортировке и разгрузке товара, и, во-вторых, когда поставщик может учесть результаты данной операции для расчета своего дохода, а именно – в момент перехода права собственности. Таким образом, можно сделать следующий вывод: для определения дохода от операции важны не собственно отгрузка продукции или поступление денежных средств на счет, а момент перехода права собственности на поставленную продукцию. Условия франкировки особенно детализированы в договорах поставки по экспортно-импортным операциям. В частности, если согласно договору моментом перехода права собственности определено пересечение границы, то только в этот день и должен быть учтен результат от реализации продукции.

Легко заметить, что предприятие в принципе может одновременно применять различные методы признания прибыли от реализации; лишь одно условие является обязательным – эти методы должны быть раскрыты в учетной политике предприятия.

Что касается экономической целесообразности применения того или иного метода, то, например, кассовый метод рекомендуется использовать в том случае, если предприятие-поставщик по какой-либо причине (например, нет полной уверенности в отношении платежеспособности покупателя) не хочет до момента оплаты терять права собственности на отгруженную продукцию.

Приведем краткою характеристику основных статей данной отчетной формы.

По статье «*Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг (нетто-выручка)*» отражается выручка от реализации готовой продукции (работ, услуг), от продажи товаров и т. п., учитываемая на счете «Продажи», для определения финансовых результатов от реализации. Термин «нетто» означает, что выручка в бухгалтерской отчетности отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и иных обязательных платежей (к последним относятся, например, суммы установленных процентных надбавок к розничным ценам на некоторые виды радио- и телеаппаратуры, экспортные пошлины и др.).

По статье «*Себестоимость реализации товаров, продукции (работ, услуг)*» отражаются фактические затраты (расходы), связанные с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг, относящиеся к реализованной продукции (работам, услугам). Торговые и снабженческо-сбытовые организации по данной строке отражают покупную стоимость товаров. Порядок формирования себестоимости определяется соответствующими правилами бухгалтерского учета. В случае когда предприятие для учета выпущенной продукции применяет ее оценку по нормативной (плановой) себестоимости, разница между фактической и нормативной себестоимостью отражается по указанной строке отчета о прибылях и убытках.

Статья «*Валовая прибыль*» представляет собой расчетный показатель, определяемый как разница между нетто-выручкой и себестоимостью.

Статья «*Коммерческие расходы*» характеризует затраты, связанные со сбытом продукции (работ, услуг) у производителей и товаров у торговых и сбытовых организаций.

Торговые и снабженческо-сбытовые организации учитывают по данной строке издержки обращения, приходящиеся на реализованные товары.

По статье «*Управленческие расходы*» отражается величина общехозяйственных расходов организации, учитываемых на соответствующем счете, если учетной политикой предусмотрено их списание непосредственно на счет «Продажи». В случае если такое списание не предусмотрено учетной политикой, указанные расходы отражаются в составе себестоимости проданных товаров (работ, услуг).

Необходимость обособления коммерческих и управленческих расходов определена Положением «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). Под управленческими понимаются расходы, не связанные непосредственно с производственным процессом. К ним относятся: административно-управленческие расходы, содержание общехозяйственного персонала, расходы по амортизации и ремонту основных средств общехозяйственного назначения, расходы по оплате информационных, аудиторских и консультационных услуг и т. п. В текущем учете эти расходы аккумулируются на счете 26 «Общехозяйственные расходы», дебетовое сальдо которого и отражается по статье «*Управленческие расходы*». Отметим, что в отчетности торговых и снабженческо-сбытовых организаций данная статья не заполняется, поскольку расходы по управлению являются составной частью издержек обращения, отражаемых общей суммой по статье «Коммерческие расходы».

Статья «*Прибыль (убыток) от продаж*» представляет собой расчетный показатель, определяемый как разница между валовой прибылью и расходами коммерческого и управленческого характера.

Статьи «*Проценты к получению*» и «*Проценты к уплате*» появились в отчетности начиная с 1996 г. в связи с дальнейшим приближением отечественной отчетности к требованиям Международных стандартов финансовой отчетности. Их предназначение — выделить результаты операций, имеющих чисто финансовую природу и связанных с получением (уплатой) процентов и дивидендов. Таким образом, статья «Проценты к получению» отражает суммы причитающихся к получению процентов по облигациям, депозитам, процентов за хранение средств на расчетных счетах и др. Статья «Проценты к уплате» предназначена для обособления расходов по уплате процентов, проходящих по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы», что имеет особое значение для оценки финансового риска данной компании (этот аспект анализа будет рассмотрен в разд. 8.3).

По статье «*Доходы от участия в других организациях*» отражаются доходы, подлежащие получению от участия в совместной деятельности без образования юридического лица (по договору простого товарищества) и доходы по вкладам в уставный капитал других организаций, учитываемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета на счете 91 «Прочие доходы и расходы».

По статьям «*Операционные доходы (расходы)*»¹ отражаются следующие доходы и расходы:

доходы и расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

доходы и расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

¹ Подразделение доходов и расходов на внереализационные и операционные не является критическим, поскольку и те и другие доходы и расходы учитываются на одном счете 91 «Прочие доходы и расходы», и может играть роль лишь в том случае, если у составителей отчетности есть желание дать более детальное представление об этих статьях.

доходы и расходы от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

результаты переоценки имущества и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте.

Доходы, причитающиеся по этим операциям, и затраты, связанные с получением этих доходов, показываются в отчете развернуто, т. е. не сальдируются.

В составе операционных расходов отражаются также суммы причитающихся к уплате отдельных видов налогов и сборов за счет финансовых результатов в соответствии с установленным законодательством Российской Федерации порядком. При выбытии амортизируемого имущества в составе операционных расходов отражаются расходы, связанные с его выбытием, и остаточная стоимость.

По группе статей «*Внереализационные доходы (расходы)*» отражаются следующие доходы и расходы:

штрафы, пени, неустойки, начисленные за нарушение условий договоров;

доходы и расходы от безвозмездной передачи либо получения активов;

поступления и перечисления в возмещение причиненных организации убытков;

убытки и прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности;

сумма уценки и дооценки активов (за исключением внеоборотных активов);

иные доходы и расходы, непосредственно не связанные с реализацией продукции, работ, услуг.

Доходы, причитающиеся по этим операциям, и затраты, связанные с получением этих доходов, показываются развернуто (не сальдируются). Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, а также возмещение причиненных организацией убытков принимаются к бухгалтерскому учету в суммах, присужденных судом или признанных организацией.

Дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, другие долги, нереальные для взыскания, включаются в расходы организации в сумме, в которой задолженность была отражена в бухгалтерском учете организации.

Суммы уценки активов (за исключением внеоборотных активов) определяются в соответствии с правилами, установленными для проведения переоценки активов.

Статьи «*Чрезвычайные доходы и расходы*» имеют следующую смысловую нагрузку. Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т. п.): страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т. п. В составе чрезвычайных расходов отражаются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т. п.). Порядок признания чрезвычайных доходов и расходов определяется в соответствии с общими правилами бухгалтерского учета и осуществляется на счете 99 «Прибыли и убытки». Порядок учета чрезвычайных доходов и расходов для целей налогообложения определяется соответствующим налоговым законодательством (ст. 265 НК РФ).

Статья «*Прибыль (убыток) до налогообложения*» представляет собой расчетный показатель, определяемый как разность между приведенными выше доходами и расходами (см. табл. 2.2). Название статьи не вполне корректно, поскольку для расчета базы по налогу на прибыль сумма по статье должна быть откорректирована в сторону увеличения на сумму штрафных санкций по расчетам с бюджетом и государственными

ми внебюджетными фондами, которые, с одной стороны, были учтены как расходы, а с другой стороны, согласно ст. 270 НК РФ не должны уменьшать налогооблагаемую прибыль.

Статья «Отложенные налоговые активы» показывает обусловленную временными разнициами (а) сумму переплаты по налогу на прибыль в отчетном периоде, которая будет постепенно компенсирована в последующие периоды путем уменьшения очередных платежей по этому налогу или (б) сумму компенсации ранее сделанной переплаты. Дело в том, что объекты, с которыми связаны временные разнициа, появляются в учете в разное время (по одним объектам происходит наращивание отложенного налогового актива, по другим уже имеет место его погашение), а потому по счету 09 «Отложенные налоговые активы» одновременно имеют место как дебетовые, так и кредитовые записи; разнициа в оборотах за отчетный период как раз и принимается во внимание при исчислении величины текущего налога на прибыль. Иными словами, по данной статье отражается разнициа между дебетовым и кредитовым оборотами по счету 09 за отчетный период, причем она берется с плюсом, если превышает дебетовый оборот, и с минусом, если имеет место обратное.

Статья «Отложенные налоговые обязательства» показывает обусловленную временными разнициами (а) сумму недоплаты по налогу на прибыль в отчетном периоде, которая будет постепенно погашаться в последующие периоды путем увеличения очередных платежей по этому налогу или (б) сумму компенсации недоплаченного ранее налога на прибыль. Здесь ситуация ровно такая же, как и со статьей «Отложенные налоговые активы», но с точностью до наоборот. Иными словами, по данной статье отражается разнициа между кредитовым и дебетовым оборотом за отчетный период по счету 77 «Отложенные налоговые обязательства», причем она берется с плюсом, если превышает кредитовый оборот, и с минусом, если имеет место обратное.

Обращаем внимание читателя на имеющую место терминологическую неупорядоченность: статьи «Отложенные налоговые активы (обязательства)» можно видеть и в балансе, и в отчете о прибылях и убытках. Нужно помнить, что названия статей одинаковы, но содержательное наполнение совершенно различно. Так, в балансовой статье «Отложенные налоговые обязательства» приведена задолженность по налогу на прибыль, образовавшаяся в предшествующие периоды, включая отчетный, которая будет уплачена бюджету в последующем. Одноименная статья в отчете о прибылях и убытках показывает изменение отложенных налоговых обязательств, происшедшее в отчетном периоде, поэтому более правильным является уточнение названий статей, например, таким образом: «Отложенные налоговые обязательства (начислено)» или «Отложенные налоговые обязательства (погашено)».

По статье «Текущий налог на прибыль» отражается сумма налога на прибыль, рассчитываемая по данным налогового учета, т. е. с учетом ограничений на состав и величину расходов, отнесенных на затраты. Согласно ПБУ 18/02 величина налога рассчитывается по следующему алгоритму:

$$\text{НП}_\tau = \text{НП}_у + \text{ПНО} + \text{ОНА} - \text{ОНО}, \quad (3.1)$$

где НП_τ – текущий налог на прибыль;

$\text{НП}_у$ – условный расход по налогу на прибыль;

ПНО – постоянное налоговое обязательство;

ОНА – отложенный налоговый актив (как разнициа между дебетовым и кредитовым оборотами по счету 09 «Отложенные налоговые активы» за отчетный период; берется с плюсом, если превышает дебетовый оборот, и с минусом, если имеет место обратное);

ОНО – отложенное налоговое обязательство (как разнициа между кредитовым и дебетовым оборотом за отчетный период по счету 77 «Отложенные налоговые обязательства»; берется с плюсом, если превышает кредитовый оборот, и с минусом, если имеет место обратное).

Формула (3.1) составлена в терминах факторов, идентифицированных в отчете о прибылях и убытках в соответствии с приказом Минфина России от 22 июля 2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций». В вычислительном плане, вероятно, более удобна следующая формула:

$$\text{НП}_\tau = \text{НП}_y + \text{ПНО} + (\text{ДО}_{\text{ОНА}}^{\text{ОП}} - \text{КО}_{\text{ОНА}}^{\text{ОП}}) - (\text{КО}_{\text{ОНО}}^{\text{ОП}} - \text{ДО}_{\text{ОНО}}^{\text{ОП}}), \quad (3.2)$$

где $\text{ДО}_{\text{ОНА}}^{\text{ОП}}$, $\text{ДО}_{\text{ОНО}}^{\text{ОП}}$ – дебетовые обороты за отчетный период соответственно по счетам 09 «Отложенные налоговые активы» и 77 «Отложенные налоговые обязательства»; $\text{КО}_{\text{ОНА}}^{\text{ОП}}$, $\text{КО}_{\text{ОНО}}^{\text{ОП}}$ – кредитовые обороты за отчетный период соответственно по счетам 09 и 77.

Заметим, что в формулах (3.1) и (3.2) дебетовые и кредитовые обороты по счетам 09 и 77 берутся только по операциям, корреспондировавшим со счетом 68 «Расчеты по налогам и сборам»¹.

Величина условного расхода по налогу на прибыль определяется как произведение бухгалтерской прибыли, сформированной в отчетном периоде и показанной по статье «Прибыль и убыток до налогообложения» (с учетом корректировки на сумму штрафных санкций по расчетам с бюджетом и государственными внебюджетными фондами), на ставку налога на прибыль, установленную законодательством Российской Федерации о налогах и сборах и действующую на отчетную дату.

Величина постоянного налогового обязательства рассчитывается умножением постоянной разницы, возникшей в отчетном периоде, на действующую ставку налога на прибыль. Под постоянными разницами понимаются доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль, но не принимаемые во внимание при расчете налога на прибыль, т. е. исключаемые из налоговой базы.

Статья «Чистая прибыль (убыток) отчетного периода» представляет собой расчетный показатель, определяемый по следующему алгоритму:

$$\text{ПБ}_\tau = \text{ПБ}_\text{н} + \text{ОНА} - \text{ОНО} - \text{НП}_\tau, \quad (3.3)$$

где ПБ_τ – прибыль бухгалтерская чистая;
 $\text{ПБ}_\text{н}$ – прибыль до налогообложения.

Из формул (3.1) и (3.3) с очевидностью следует:

$$\text{ПБ}_\tau = \text{ПБ}_\text{н} - \text{НП}_y - \text{ПНО}. \quad (3.4)$$

Таким образом, видим, что в отчете о прибылях и убытках формируется прибыль исходя из требований бухгалтерского учета. Вместе с тем в отчете показаны и расчеты с бюджетом по налогу на прибыль в соответствии с Налоговым кодексом РФ. Из формулы (3.4) следуют два важных вывода.

Во-первых, различие между показателями прибыли, исчисленными в соответствии с требованиями (а) бухгалтерского учета и (б) налоговых регулятивов, определяется лишь постоянными разницами (бухгалтерские регулятивы разрешают трактовать некоторые расходы как затраты, а налоговые – нет, что приводит к изменению налоговой

¹ В качестве примера операции по счету 77 в корреспонденции со счетом 99, т. е. не затрагивающей движение денежных средств, приведем следующую ситуацию. Предприятие N определяет финансовый результат методом начисления, а по налогам рассчитывается по кассовому методу. После продажи продукции по кредиту счета 77 появится отложенное налоговое обязательство. Если покупатель по какой-то причине не рассчитается за поставленную ему продукцию, предприятие N будет вынуждено списать результаты этой операции на убытки, в том числе и ликвидировать задолженность перед бюджетом по налогу проводкой Д-т 77 К-т 99.

базы и величины начисляемого налога). Если постоянные разницы отсутствуют, то различия между показателями прибыли не будет.

Во-вторых, отложенные налоговые активы и обязательства, показанные в форме № 2, не сказываются на величине прибыли, а отражаются лишь на денежных потоках по расчетам с бюджетом по налогу на прибыль.

Дополнительные комментарии к расчету налога на прибыль и логике взаимосвязи статей Отчета о прибылях и убытках будут приведены в гл. 10.

Справки и расшифровки. Справочно к Отчету о прибылях и убытках акционерным обществом приводятся данные о прибыли на акцию, исчисляемые в соответствии с алгоритмами, приведенными в Методических рекомендациях по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию (приказ Минфина России от 21 марта 2000 г. № 29н). Раскрывается информация о двух показателях: (а) *базовой прибыли (убытке) на акцию* и (б) *разводненной прибыли (убытке) на акцию*.

Первый показатель рассчитывается делением прибыли отчетного периода за минусом дивидендов по привилегированным акциям на средневзвешенное число обыкновенных акций, находившихся в обращении в течение отчетного периода. Под разводнением понимается корректировка прибыли и числа обыкновенных акций в случае возможной конвертации всех конвертируемых ценных бумаг общества в обыкновенные акции и/или исполнения всех договоров купли-продажи собственных акций по цене ниже их рыночной стоимости.

Справочно приводится также расшифровка отдельных видов прибылей (убытков): штрафов, пеней и неустоек, курсовых разниц по операциям в иностранной валюте, результатов от списания дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности, и др.

3.3. Логика построения отчета о движении капитала

Отчет содержит показатели о состоянии и движении собственного капитала хозяйственных товариществ и обществ, целевых финансирования и поступлений, резервов предстоящих расходов и платежей и оценочных резервов. Движение каждого вида капитала или резерва построено по принципу следующего балансового уравнения:

$$ОС_{\text{н}} + П_0 - И_0 = ОС_{\text{к}}$$

где $ОС_{\text{н}}$ — остаток средств различных видов капитала, резервов и фондов на начало отчетного периода;

$П_0$ — увеличение капитала (поступило в отчетном году);

$И_0$ — уменьшение капитала (израсходовано в отчетном году);

$ОС_{\text{к}}$ — остаток средств различных видов капитала, резервов и фондов на конец отчетного периода.

Сведения об остатках средств определяются по данным бухгалтерского учета. Детализация показателей по строкам увеличения и уменьшения капитала в общем случае приведена в ПБУ 4/99. В частности, увеличение капитала (показатель $П_0$) происходит за счет: дополнительной эмиссии акций, переоценки имущества, реорганизации юридического лица (слияние, присоединение), а также за счет доходов, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета относятся непосредственно на увеличение капитала. При характеристике выбытия капитала в отчетном году (показатель $И_0$) следует раздельно рассматривать уменьшения за счет: снижения количества акций, реорганизации юридического лица (разделение, выделение), уменьшения номинала акций и соответственно уменьшения за счет расходов, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета относят непосредственно в уменьшение капитала.

В справке к форме № 3 приводится один из важнейших аналитических показателей – величина чистых активов (логика расчета и экономический смысл показателя будут обсуждены в гл. 9).

3.4. Логика построения отчета о движении денежных средств

Отчет составляется на основе данных по счетам учета денежных средств и содержит сведения о денежных потоках с учетом остатков на начало и конец отчетного периода. Сведения о денежных потоках представлены в отчете в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

В приказе Минфина России от 22 июля 2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» разъяснено, что для целей составления отчета:

под *текущей* деятельностью понимается деятельность организации, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели либо не имеющая извлечение прибыли в качестве такой цели в соответствии с предметом и целями деятельности, т. е. производством промышленной, сельскохозяйственной продукции, выполнением строительных работ, продажей товаров, оказанием услуг общественного питания, заготовкой сельскохозяйственной продукции, сдачей имущества в аренду и др.;

под *инвестиционной* деятельностью понимается деятельность организации, связанная с приобретением земельных участков, зданий и иной недвижимости, оборудования, нематериальных активов и других внеоборотных активов, а также их продаж; с осуществлением собственного строительства, расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические разработки; с осуществлением финансовых вложений (приобретение ценных бумаг других организаций, в том числе долговых, вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, предоставление другим организациям займов и т. п.);

под *финансовой* деятельностью понимается деятельность организации, в результате которой изменяются величина и состав собственного капитала организации, заемных средств (поступления от выпуска акций, облигаций, предоставления другими организациями займов, погашение заемных средств и т. п.).

Отчет о движении денежных средств строится на основе следующего балансового уравнения:

$$ДС_{\text{н}} + ДС_{\text{п}} - ДС_{\text{в}} = ДС_{\text{к}}$$

где $ДС_{\text{н}}$ – остаток средств на начало отчетного периода;
 $ДС_{\text{п}}$ – поступило денежных средств в течение отчетного периода;
 $ДС_{\text{в}}$ – выбыло денежных средств в течение отчетного периода;
 $ДС_{\text{к}}$ – остаток на конец отчетного периода.

Сведения об остатках денежных средств для включения в отчетность выявляются по данным бухгалтерского учета и подтверждаются в ходе инвентаризации. Что касается сведений о движении средств, их достаточно подробная детализация приведена в п. 29 ПБУ 4/99. В частности, в состав показателя $ДС_{\text{п}}$ входят поступления: от продажи продукции, товаров, работ, услуг; от продажи основных средств и иного имущества; авансы, полученные от покупателей (заказчиков); бюджетные ассигнования и иное целевое финансирование; кредиты и займы полученные; дивиденды, проценты по финансовым вложениям; прочие поступления. Соответственно выбытие денежных средств (показатель $ДС_{\text{в}}$) складывается из: оплаты товаров, работ, услуг; оплаты труда; отчислений в государственные внебюджетные фонды; выдачи авансов; финансовых вложений; выплаты дивидендов, процентов по ценным бумагам; перечислений в бюджет; оплаты процентов по полученным кредитам; прочих выплат и перечислений.

Отчет о движении денежных средств может быть составлен двумя способами: прямым и косвенным.

Суть *прямого способа* заключается в составлении потока движения денежных средств по Главной книге организации. Каждая строка отчета может быть интерпретирована некоторыми бухгалтерскими корреспонденциями. Например, все корреспонденции с кредита учета счетов денежных средств в дебет счета расчетов с бюджетом могут быть классифицированы как выплаты денежных средств в бюджет. По сути, в рамки отчета о движении денежных средств должны быть занесены все корреспонденции со счетами учета денежных средств. Иными словами, все проводки по счетам денежных средств подвергаются анализу и соответствующие суммы приписываются к одному из трех видов деятельности (текущая, инвестиционная, финансовая) в части притока или оттока денежных средств. Данный метод достаточно трудоемок при оформлении вручную, однако при автоматизированном ведении бухгалтерского учета отчет о движении денежных средств построено может составляться автоматически. Окончательная полная автоматизация при составлении отчета достаточно сложно осуществима на практике, поскольку разбиение на текущую, инвестиционную и финансовую деятельности носит достаточно условный характер и не всегда определяется конкретными бухгалтерскими корреспонденциями. Некоторые строки отчета вообще не разбиваются по видам деятельности, например выплаты по заработной плате и выплаты социального характера.

Косвенный метод носит скорее теоретический характер. Он предполагает корректировку прибыли, полученной организацией. Суть метода заключается в том, что по тем операциям, где прибыль получена, а деньги не поступили, делается отрицательная корректировка на сумму непоступления; в случае когда определенные расходы списаны на себестоимость, а реального оттока денежных средств не наблюдается (например, амортизация), делается положительная корректировка. Теоретически откорректировав прибыль на поступление (оттоки) денежных средств, можно выйти на текущее сальдо по счетам учета денежных средств. Тем не менее на практике распространение получил именно прямой метод, поскольку представленная в отчетности прибыль носит весьма условный характер и процесс корректировки слишком трудоемок (многие показатели, формирующие прибыль, не связаны напрямую с движением денежных средств). Техника реализации прямого и косвенного методов описана в учебниках по бухгалтерскому учету (см., напр., [Нидлз, Андерсон, Колдуэлл]). Прямой метод будет продемонстрирован и на небольшом примере в следующей главе нашей книги.

Следует признать, что аналитическая значимость формы № 4 достаточно эфемерна, однако собственно логика обособления денежных потоков в разрезе трех видов деятельности, безусловно, оправдана и интересна, в особенности в контексте составления подобной формы по прогнозным данным. В этом случае информация о предполагаемых притоках денежных средств и планах их использования с очевидностью представляет существенный интерес с позиции как финансовых менеджеров, так и инвесторов фирмы.

Итак, мы рассмотрели основные показатели баланса и отчета о прибылях и убытках, а также логику двух других форм, являющихся в известном смысле дополнением к первым двум формам. Число индикаторов во вспомогательных формах (имеются в виду формы № 3, 4, 5, 6) достаточно велико, однако подавляющее их число имеет понятную интерпретацию. Этого нельзя сказать об алгоритмах их расчета – внешний пользователь, безусловно, не может самостоятельно установить, насколько достоверны приведенные данные и верно рассчитаны производные показатели, а потому вынужден полагаться на заключение аудитора.

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Дайте определение следующим ключевым понятиям: неликвиды, капитал, обязательства, право собственности, баланс-брутто, баланс-нетто, балансовое уравнение, контрарный счет, регулирующая статья, отложенные налоговые активы (обязательства), чистая прибыль, нераспределенная прибыль, метод начисления, кассовый метод, прямой (косвенный) метод.

Вопросы для обсуждения

1. Дайте экономическую интерпретацию каждого раздела баланса.
2. Проанализируйте каждую балансовую статью на предмет соответствия экономического смысла статьи и раздела (подраздела) баланса, в котором она приведена. Все ли статьи, образно говоря, находятся на месте?
3. Можно ли утверждать, что баланс-нетто безоговорочно предпочтительнее баланса-брутто или наоборот? Приведите вашу аргументацию.
4. Что такое неликвид? Приведите примеры.
5. Какие критерии могут применяться при принятии решения о необходимости отражения некоторого актива на балансе фирмы?
6. Одна из интерпретаций актива баланса состоит в понимании его как описи имущества. Приведите примеры статей актива, которые вряд ли можно считать имуществом предприятия.
7. Можно ли формировать баланс, основываясь на понятии права собственности. Если да, то какие проблемы возникают в этом случае?
8. Может ли быть на балансе предприятия имущество, не принадлежащее ему на праве собственности?
9. Приведите примеры хозяйственных операций для каждого из четырех типов изменений баланса.
10. Дайте интерпретацию и приведите примеры различных оценок основных средств.
11. По вашему мнению, к какой группе статей – материальные активы, финансовые вложения, расчеты, денежные средства – относится статья «Отложенные налоговые активы»?
12. В чем смысл статей «Отложенные налоговые активы (обязательства)»?
13. Статьи «Отложенные налоговые активы (обязательства)» можно видеть и в балансе, и в отчете о прибылях и убытках. Есть ли различие в их содержательном наполнении? Могут ли совпадать суммы, показанные, например, по статьям «Отложенные налоговые обязательства» в балансе и отчете о прибылях и убытках? Если да, то при каких обстоятельствах?
14. Может ли быть отрицательной сумма по статье «Отложенные налоговые активы (обязательства)» в балансе и/или в отчете о прибылях и убытках? Поясните свой ответ.
15. Поясните логику формирования статьи «Товары отгруженные». Каким образом происходит движение сумм по одноименному счету?
16. Каким образом интерпретируется статья «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям»? При каких обстоятельствах меняется сумма по данной статье?

17. Есть ли разница между НДС по приобретенным ценностям и НДС, уплачиваемым фирмой в результате продажи собственной продукции? Обсудите этот вопрос в контексте отчетности.
18. Дайте экономический смысл статьи «Расходы будущих периодов». Приведите примеры. Подходит ли эта статья под определение активов?
19. Есть ли разница между сомнительными и безнадежными долгами?
20. Что такое финансовые инструменты? На каком счете и почему они отражаются? В каких отчетной форме, разделе, статье они приводятся?
21. Прокомментируйте утверждение: учетные и отчетные оценки некоторых объектов учета не всегда совпадают. Возможно ли это? Если да, то приведите примеры.
22. В отчете фирмы показан резервный капитал в сумме 300 тыс. руб. Что собой представляет этот капитал? Где его можно видеть?
23. Какие факторы предопределяют условность понятия «прибыль» и ее оценки?
24. Что такое чистая прибыль? От чего прибыль очищена?
25. Почему возникает нераспределенная прибыль? Хорошо это или плохо? Кто имеет право распределять прибыль и почему?
26. В литературе можно встретиться с терминами «балансовая стоимость», «балансовая прибыль». Какой смысл вкладывается в эти понятия? Как вы их понимаете? Экономисты нередко используют термин «балансовая прибыль» в качестве характеристики итогового финансового результата деятельности фирмы? Прокомментируйте этот факт.
27. Директор принял решение о покупке дорогостоящего станка за счет прибыли. Прокомментируйте это решение. Что вообще можно купить за счет прибыли? Кто имеет право распоряжаться прибылью?
28. Прокомментируйте алгоритм, связывающий статьи отчета о прибылях и убытках. При ответе обратите внимание на специфику статей «Отложенные налоговые активы (обязательства)».
29. Влияние каких факторов на изменение: (а) уставного капитала, (б) добавочного капитала, (в) резервного капитала, (г) нераспределенной прибыли – можно найти в отчетности? Какая форма (формы) может быть использована для этого?
30. Какими причинами определяется необходимость включения в отчетность отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств? Нет ли здесь дублирования?
31. В чем принципиальное различие между прямым и косвенным методом? Какой из них и почему представляется вам более реалистичным в плане его практической реализации?

Глава 4

ТЕХНИКА СОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

После изучения этой главы вы сможете получить представление о:

- системе и видах счетов как информационной основе финансовой отчетности;
- базовых классификациях бухгалтерских счетов;
- порядке отражения фактов хозяйственной жизни в системе счетов;
- порядке закрытия счетов и составления отчетности;
- проблеме трансформации отчетности в форматы МСФО.

4.1. Отчетность как свод данных по счетам

Пользователи имеют дело уже с готовой отчетностью. Поскольку большая их часть не имеет базового бухгалтерского образования, зачастую они оперируют отчетными данными в чисто формальном ключе, не вполне понимая экономической природы показателей, их взаимосвязи, логики появления отдельных статей в отчетности, возможностей и условий их формирования и изменения. В предыдущей главе мы рассмотрели экономический смысл основных статей отчетности, однако для лучшей интерпретации общей финансовой модели фирмы, представленной отчетностью в целом, пользователю необходимо знать и принципы и технику формирования отчетности, используемые при этом счетные процедуры и алгоритмы.

Уже упоминалось о том, что в системе учета основной объем информативных данных формируется в системе счетов. **Счет** – это часть системы счетоводства, предназначенная для отражения количественных изменений учитываемых объектов. Бухгалтерский счет как базовый элемент двойной бухгалтерии для наглядности можно представить в виде двусторонней таблицы или конструкции Т-образного вида, традиционно называемой в отечественной профессиональной бухгалтерской среде «самолетиком»:

Название счета	
Дебет	Кредит

Левая часть счета называется дебетом, правая – кредитом. Название счета обычно отражает объект учета: «Основные средства», «Товары», «Касса» и т. п. Если в большинстве экономически развитых стран система счетов не регламентируется, то в России она традиционно задается в нормативных документах, а собственно счета в этой системе классифицируются по различным признакам. С позиции пользователя нужно знать, по крайней мере, о нескольких основополагающих группировках (более подробно о классификации счетов см. [Соколов, 2000, с. 297–314]).

В соответствии с первой группировкой бухгалтерские счета подразделяются на три группы:

– *активные* (предназначены для отражения видов хозяйственных средств: основные средства, инвентарь, денежные средства, запасы, дебиторы и т. д.);

- *пассивные* (предназначены для отражения источников средств – капитала и обязательств: уставный капитал, добавочный капитал, прибыль, кредиты банков, кредиторская задолженность и т. д.);
- *активно-пассивные* (предназначены для учета как видов хозяйственных средств, так и источников их формирования: реализация продукции, прибыли и убытки, расчеты с разными дебиторами и кредиторами и т. д.).

На каждом счете отражается начальный остаток (профессиональный термин – сальдо), затем его увеличение и/или уменьшение и конечный остаток. Любая хозяйственная операция затрагивает как минимум два объекта бухгалтерского учета, т. е. два счета; иными словами, в ходе операций происходит изменение величины объектов учета. Активный счет имеет только дебетовое сальдо, увеличение средств показывается по дебету счета, уменьшение – по кредиту. Пассивный счет имеет только кредитовое сальдо, увеличение средств показывается по кредиту счета, уменьшение – по дебету. Смысл активно-пассивного счета состоит в том, что на таких счетах учитываются расчеты, причем понятно, что одно и то же лицо может выступать и как дебитор (должен предприятию), и как кредитор (предприятие ему должно). Поэтому сальдо такого счета может быть и дебетовым и кредитовым. Таким образом, активные счета отражаются в активе баланса, пассивные – в пассиве, активно-пассивные – в активе или пассиве в зависимости от того, какое сальдо – активное или пассивное – сформировалось по окончании отчетного периода (рис. 4.1).

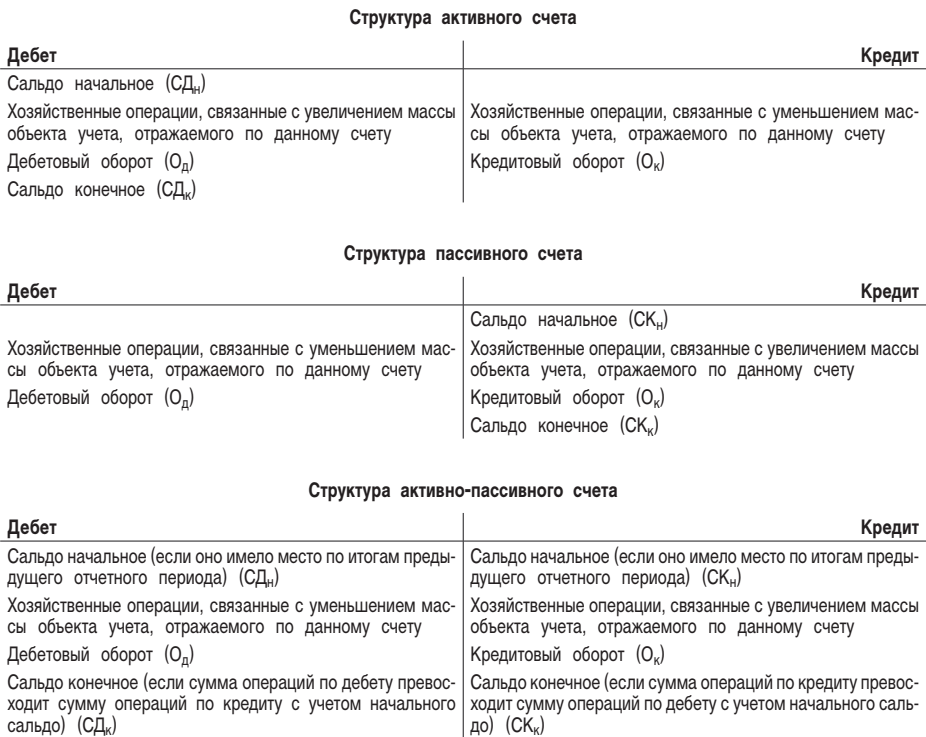


Рис. 4.1. Структура счета

Каждому счету характерно свое балансовое уравнение:

– для активного счета:

$$СД_к = СД_н + О_д - О_к;$$

– для пассивного счета:

$$СК_к = СК_н + О_к - О_д;$$

– для активно-пассивного счета:

а) при начальном дебетовом сальдо:

если $СД_н + О_д - О_к > 0$, то результат расчета представляет собой конечное дебетовое сальдо ($СД_к = СД_н + О_д - О_к$);

если $СД_н + О_д - О_к < 0$, то результат расчета представляет собой конечное кредитовое сальдо ($СК_к = СД_н + О_д - О_к$);

б) при начальном кредитовом сальдо:

если $СК_н + О_к - О_д > 0$, то результат расчета представляет собой конечное кредитовое сальдо ($СК_к = СК_н + О_к - О_д$);

если $СК_н + О_к - О_д < 0$, то результат расчета представляет собой конечное дебетовое сальдо ($СД_к = СК_н + О_к - О_д$).

При подготовке итоговой отчетности активные счета группируются соответствующим образом и их сальдо составляют актив баланса; соответственно сальдо пассивных счетов приводятся в пассиве баланса, а сальдо некоторых активно-пассивных счетов приводятся либо в активе, либо в пассиве баланса в зависимости от вида конечного сальдо.

Вторая группировка подразделяет счета на *синтетические* и *аналитические*. Синтетические счета приводятся в типовом Плане счетов, они кодифицированы и ведутся на любом предприятии. В ряде стран (Россия, Франция и др.) План счетов является унифицированным и регулируется органом, ответственным за организацию бухгалтерского учета в стране; в других странах состав счетов не регламентируется, т. е. каждое предприятие может разрабатывать его по своему усмотрению. Аналитические счета предназначены для детализации данных, учтенных на синтетических счетах, т. е. к любому синтетическому счету может быть открыто несколько аналитических счетов. Отражение фактов хозяйственной жизни на синтетических счетах называется синтетическим учетом, а на аналитических счетах – аналитическим. Все синтетические счета связаны между собой через систему двойной записи, смысл которой состоит в том, что любая хозяйственная операция затрагивает дебет одного счета и кредит другого. Для понимания логики двойной бухгалтерии и проводок, отражающих хозяйственные операции, полезно иметь в виду основное правило двойной записи, сформулированное Э. Дегранжем (Edmond Degrange): *тот, кто получает, – дебетуется; тот, кто выдает, – кредитуется*. Все синтетические счета и отдельные субсчета группируются в специальную таблицу, называемую Главной книгой. В этом документе приводятся данные, во-первых, об остатках (сальдо) всех используемых организацией счетов на отчетные даты и, во-вторых, о корреспонденциях между этими счетами за отчетный период.

Согласно третьей группировке счета подразделяются на *балансовые* и *забалансовые*. Балансовые – это синтетические счета, входящие в систему двойной записи. На забалансовых счетах с помощью простой записи отражаются объекты учета, которые по каким-либо причинам нецелесообразно включать в систему двойной записи (в основном это активы, не принадлежащие предприятию на праве собственности); поэтому эти счета формально не оказывают прямого влияния на имущество и финансовое положение предприятия и его финансовые результаты.

Четвертая группировка подразделяет счета на *капитализируемые* и *некапитализируемые*. Первые предназначены для отражения средств предприятия (монетарные и не-

монетарные активы) и их источников (капитал, фонды, резервы, обязательства); вторые – для учета финансово-хозяйственных процессов, определяющих финансовый результат за отчетный период (доходы и затраты).

Именно последняя классификация позволяет понять логику формирования отчетных форм. Бухгалтерский учет на предприятии процедурно реализуется путем: а) открытия счетов в начале очередного учетного периода; б) отражения на них текущих операций в системе двойной записи; в) закрытия счетов и формирования отчетности за истекший период.

Если по окончании очередного финансового периода предполагается подведение итогов, выражающееся, в частности, и в подготовке отчетности, то бухгалтером производится закрытие счетов. Некапитализируемые счета (иногда их называют операционными) закрываются, т. е. их saldo переносятся в отчет о прибылях и убытках, в котором, как известно, группируются доходы и затраты, относимые к отчетному периоду; saldo оставшихся счетов в той или иной группировке переносятся в баланс, который поэтому нередко определяется как свод saldo незакрытых счетов. Заметим, что отдельные статьи отчетности, как правило, включают в себя данные нескольких родственных счетов.

Итак, все счета распределяются между двумя отчетными формами; отсюда видно, что именно эти две формы – баланс и отчет о прибылях и убытках – как раз и составляют основу итоговой отчетности. По сути дела, происходит пошаговое агрегирование информативных данных: множество аналитических счетов ужимается в меньшее число синтетических счетов и субсчетов (последние нужны для обеспечения предусматриваемой аналитичности отчетных форм), которые в свою очередь распределяются по статьям отчетности, число которых еще меньше. В принципе из упомянутых двух отчетных форм именно баланс играет ключевую роль, поскольку данные операционных счетов, составляющие информационную основу отчета о прибылях и убытках, также могут быть включены и, по сути, включаются в баланс. Вместе с тем отчет о прибылях и убытках исключительно важен сам по себе, поскольку несет в себе данные об исходных компонентах прибыли, т. е. ключевом индикаторе результативности деятельности хозяйствующего субъекта. А потому эта форма рассматривается в известном смысле как самодостаточная и крайне необходимая в информационном обеспечении пользователей.

Что касается остальных отчетных форм, то несложно понять, что каждая из них представляет собой некоторое агрегирование ряда счетов; например, в форме «Отчет о движении денежных средств» определенным образом сгруппированы данные счетов, на которых отражается движение денежных средств. Отсюда видно, что теоретически можно создать множество отчетных форм, каждая из которых могла бы давать некоторый новый аналитический разрез. В советское время так и было: требуемые вышестоящими органами разрезы задавались централизованно, поэтому и число отчетных форм было достаточно большим, ориентированным на специфику той или иной отрасли и часто менявшимся. В Международных стандартах финансовой отчетности возможность отчетной аналитики не регламентируется, а предусматривается в виде рекомендации о целесообразном представлении аналитических комментариев и расшифровок к основным отчетным формам. Этот подход рассчитан на профессионализм администрации и бухгалтеров, и, надо отдать должное, инициативная аналитика в отчетах западных фирм весьма обширна и информативна.

4.2. Процедуры составления отчетности

Логика счетоводства определяется так называемой основной процедурой бухгалтерского учета, представляющей собой последовательность решения учетных задач

путем идентификации, оценки, регистрации, квалификации, группировки и интерпретации фактов хозяйственной жизни.

Процедура – это последовательность действий, которые должен выполнять бухгалтер. Под идентификацией понимается распознавание объекта и его отграничение по некоторому признаку от других объектов. Под оценкой мы будем понимать приписывание количественного значения объекту учета. Регистрация – это фиксация факта хозяйственной жизни на каком-то носителе с последующей его квалификацией, т. е. «размещением» в системе двойного учета. В ходе учета факты хозяйственной жизни группируются по некоторым признакам, что, в частности, дает возможность отражения имущественного и финансового положения фирмы в наиболее релевантном для пользователей представлении. Под интерпретацией данных понимается их экономическая трактовка и анализ.

Основная процедура бухгалтерского учета повторяется циклически и в принципе бесконечно долго. Вместе с тем существуют две причины, предопределяющие необходимость и целесообразность ее периодического прерывания. Суть первой причины в том, что, как уже упоминалось, в системе учета отражается лишь информационный мир, который, предполагается, тесно корреспондирует с миром материальным. Вместе с тем очевидно, что если не делать периодических проверок качества данной корреспонденции, то в информационную картинку могут закрадываться искажающие моменты, которые при определенных обстоятельствах могут существенно развести друг от друга материальный и информационный миры (например, в учете числятся некие активы, уже давным-давно исчезнувшие, например украденные). А потому в контрольных целях нужна сверка данных учета и данных, полученных в результате инвентаризации, т. е. фактической проверки имущества и расчетов. Результат подобной сверки может оформляться различными способами, причем составление отчетности вовсе не обязательно, отчетные формы настолько удобны по своему составу и консолидирующим возможностям, что их составление на итоговом этапе тотальной сверки представляется вполне разумным и оправданным.

Вторая причина, на самом деле тесно коррелирующая с первой, предопределяется тем обстоятельством, что любой хозяйствующий субъект имеет свое целевое предназначение, концентрированным выражением которого является генерирование желаемого финансового результата. Иными словами, желательно периодически получать данные о том, как сработало предприятие в истекшем отчетном периоде. Выведение этого результата как раз и требует взаимоувязки и агрегирования данных по счетам.

Итак, эти две причины предопределяют периодическое составление отчетности, в результате чего формируется картина о том, что представляла собой фирма в начале отчетного периода, какой финансовый результат был получен за счет эксплуатации ее мощностей и с каким экономическим потенциалом она входит в следующий отчетный период (в принципе продолжительность периода, по истечении которого подводятся итоги, может быть различной, что и имело место в средневековой бухгалтерии, однако для удобства его ограничивают годом, кварталом, месяцем).

Рассмотрим основную процедуру бухгалтерского учета на простейшем примере (все данные приведены в тыс. руб.). Мы начнем с составления описи имеющегося у фирмы инвентаря, перечислим некоторые хозяйственные операции, разнесем их по счетам бухгалтерского учета и составим выходную бухгалтерскую отчетность.

Пример

Ниже приведены исходные данные по предприятию, а также хозяйственные операции за отчетный период. Предприятие осуществляет продажу продукции по отгрузке.

Требуется: а) составить вступительный баланс; б) показать движение средств по счетам бухгалтерского учета; в) составить заключительную бухгалтерскую отчетность.

I. Вступительная отчетность

1. Инвентарь предприятия

Статья	Сумма, тыс. руб.
Основные средства	
Здание (135 – 35)	100
Оборудование (100 – 15)	85
Итого	185
Оборотные средства	
Материалы	75
НДС по приобретенным ценностям	15
Готовая продукция	20
Дебиторы	45
Финансовые вложения	10
Расчетный счет	15
Касса	5
Итого	185
<i>Всего</i>	370
<i>Примечание.</i> Первоначальная стоимость здания – 135 Накопленная амортизация здания – 35 Первоначальная стоимость оборудования – 100 Накопленная амортизация оборудования – 15	
Привлеченные средства	
Поставщики и подрядчики	90
Расчеты с бюджетом	10
Расчеты с работниками	10
Итого	110
Фонд средств собственников	260

2. Баланс предприятия (вступительный)

Актив		Пассив	
Статья	Сумма, тыс. руб.	Статья	Сумма, тыс. руб.
Внеоборотные активы		Капитал и резервы	
Основные средства	185	Уставный капитал	260
Итого	185	Итого	260
Оборотные средства		Обязательства	
Материалы	75	Поставщики и подрядчики	90
НДС по приобретенным ценностям	15	Расчеты с бюджетом	10
Готовая продукция	20	Расчеты с работниками	10
Дебиторы	45	Итого	110
Финансовые вложения	10		
Расчетный счет	15		

Продолжение

Актив		Пассив	
Статья	Сумма, тыс. руб.	Статья	Сумма, тыс. руб.
Касса	5		
Итого	185		
Баланс	370	Баланс	370

II. Операции и их отражение в системе двойной записи

Операция	Проводка	Сумма, тыс. руб.
(1) Оприходованы материалы, поступившие от поставщика, – 12 тыс. руб., включая НДС – 2 тыс. руб.	Д-т 10, К-т 60	10
(2) Учен НДС по приобретенным материалам – 2 тыс. руб.	Д-т 19, К-т 60	2
(3) Отпущены со склада в основное производство материалы – 25 тыс. руб.	Д-т 20, К-т 10	25
(4) Получен краткосрочный кредит в банке – 30 тыс. руб.	Д-т 51, К-т 66	30
(5) Приобретен станок – 18 тыс. руб., включая НДС – 3 тыс. руб.	Д-т 08/4, К-т 60	15
(6) Станок введен в эксплуатацию – 15 тыс. руб.	Д-т 01, К-т 08	15
(7) Учен НДС по приобретенному имуществу (станок) – 3 тыс. руб.	Д-т 19/1, К-т 60	3
(8) Оплачена стоимость станка – 18 тыс. руб.	Д-т 60, К-т 51	18
(9) Выставлена под зачет бюджету сумма уплаченного за станок НДС – 3 тыс. руб.	Д-т 68, К-т 19	3
(10) Начислена заработная плата работникам – 14 тыс. руб.	Д-т 20, К-т 70	14
(11) Удержаны из заработной платы работников налоги в бюджет – 1 тыс. руб.	Д-т 70, К-т 68	1
(12) Оприходована поступившая на склад готовая продукция – 35 тыс. руб.	Д-т 43, К-т 20	35
(13) Отгружена готовая продукция – 90 тыс. руб., включая НДС – 15 тыс. руб.	Д-т 62, К-т 90/1	90
(14) Начислен НДС в бюджет – 15 тыс. руб.	Д-т 90/3, К-т 68	15
(15) Списана со склада готовая продукция – 42 тыс. руб.	Д-т 90/2, К-т 43	42
(16) Получен платеж от покупателя за проданную ему продукцию – 65 тыс. руб.	Д-т 51, К-т 62	65
(17) Поступили деньги в кассу для выплаты заработной платы – 22 тыс. руб.	Д-т 50, К-т 51	22
(18) Выплачена заработная плата работникам – 18 тыс. руб.	Д-т 70, К-т 50	18
(19) Погашена задолженность перед поставщиками сырья – 30 тыс. руб.	Д-т 60, К-т 51	30
(20) Выставлена под зачет бюджету сумма НДС, относящаяся к оплаченному сырью, – 5 тыс. руб.	Д-т 68, К-т 19	5
(21) Погашена задолженность перед бюджетом – 10 тыс. руб.	Д-т 68, К-т 51	10
(22) Получены проценты по финансовым вложениям – 1 тыс. руб.	Д-т 51, К-т 91/1	1
(23) Начислена амортизация – 21 тыс. руб.	Д-т 20, К-т 02	21
(24) Исчислена прибыль за отчетный период по основной деятельности – 33 тыс. руб.	Д-т 90, К-т 99	33
(25) Начислены и уплачены проценты по полученному кредиту – 3 тыс. руб.	Д-т 91/2, К-т 51	3
(26) В результате стихийного бедствия утрачена часть имущества		
(26.1) Списывается остаточная стоимость имущества – 10 тыс. руб.	Д-т 99, К-т 01	10
(26.2) Списывается начисленная к моменту утраты амортизация – 15 тыс. руб.	Д-т 02, К-т 01	15

Операция	Проводка	Сумма, тыс. руб.
(27) Начислен налог на имущество за отчетный период	Д-т 91/2, К-т 68	0,9
(28) Сальдо счета 91 «Прочие доходы и расходы» переносится на счет 99 «Прибыли и убытки» – 2,9 тыс. руб.	Д-т 99, К-т 91	2,9
(29) Начислен налог на прибыль за отчетный период – 6 тыс. руб.	Д-т 99, К-т 68	6

Комментарий к хозяйственным операциям

Операции 1 и 2. Постановка запасов полученных материалов на баланс фирмы означает, что договором предусматривался переход права собственности от поставщика покупателю в момент отгрузки. При получении материалов они должны быть приняты к учету, т. е. произойдет увеличение одноименного счета 10 и кредиторской задолженности. Подлежащая уплате поставщику сумма за полученные материалы состоит из двух частей: собственно стоимости материалов и НДС. Если материалы предназначены к использованию в производственном процессе, то сумма НДС, уплачиваемого поставщику, будет выставлена бюджету под зачет. Что касается стоимости материалов, то она будет списана на себестоимость производимой продукции. Поэтому обе компоненты подлежащей к уплате суммы должны быть показаны в учете отдельно: стоимость материалов (10 тыс. руб.) – на дебете счета 10 «Материалы», НДС по приобретенным материалам (2 тыс. руб.) – на дебете счета 19 «НДС по приобретенным ценностям». Оба счета корреспондируют со счетом 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», в кредите которого и будет отражена задолженность за приобретенные материалы (12 тыс. руб.).

Операция 3. Отпуск материалов со склада в производство означает, что с материально ответственного лица должна быть снята ответственность за отпущенные материалы, т. е. их величина на складе уменьшится на 25 тыс. руб. (отток со счета 10) и на эту же сумму возрастут затраты по выпуску продукции (приток на счет 20 «Основное производство»).

Операция 4. Получение кредита в банке означает, что активы фирмы увеличились (появились дополнительные деньги на расчетном счете), но вместе с тем появилась (или возросла) и задолженность перед банком. Таким образом, в учете эта операция отражается дебетованием счета 51 «Расчетный счет» и кредитованием счета 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» на сумму 30 тыс. руб.

Операции 5, 6 и 7. Оформление в учете операции по приобретению станка в принципе делается точно так же, как и в случае с материалами, за тем лишь исключением, что затраты во внеоборотные активы «пропускаются» транзитом через счет-экран 08 «Вложения во внеоборотные активы» (или накапливаются на нем) прежде, чем их сумма окажется на соответствующих счетах (основные средства, нематериальные активы и др.). Этим объясняется необходимость (в отличие от операций 1 и 2) дополнительной проводки, «прогоняющей» стоимость станка через счет 08. Приобретение станка означает: а) появление по дебету счета 08 стоимости станка; б) отражение в дебете счета 19 предназначенного к уплате НДС, который в дальнейшем будет выставлен бюджету под зачет, и в) появление задолженности перед поставщиком (кредит счета 60).

Операция 8. Погашение задолженности за приобретенный станок означает отток денежных средств с расчетного счета и уменьшение кредиторской задолженности.

Операция 9. Оплата станка и постановка его на учет являются необходимыми условиями для выставления под зачет уплаченного при его покупке НДС (это условие отменено с 01.01.2006). В бухгалтерском учете это означает уменьшение отражаемой на дебете счета 19 суммы НДС по приобретенным ценностям (счет кредитуются) и уменьшение задолженности по налогам и сборам перед бюджетом, отражаемой на счете 68 (счет дебетуются).

Операция 10. Начисление заработной платы отражается в учете как увеличение затрат (в данном случае – на основное производство) и появление задолженности перед работниками; соответственно дебетуются счет 20 и кредитуются счет 70.

Операция 11. Согласно законодательству из сумм начисленной оплаты труда удерживаются подоходный налог, отчисления в Пенсионный фонд, перечисления по постановлениям административных и судебных органов и др. Кроме того, из заработной платы могут делаться отчисления по поручению работников, например по договорам страхования, полученным в банке кредитам, купленным с отсрочкой платежа товарам и др. В данном случае речь идет о перечислении подоходного налога в бюджет, что означает уменьшение начисленной работникам суммы заработной платы, т. е. уменьшение задолженности перед ними, и увеличение задолженности перед бюджетом.

Операция 12. Завершенная производством и принятая продукция поступает на склад. Это означает уменьшение объема основного производства (счет 20 кредитуются) и увеличение готовой продукции (счет 43 дебетуются). Существуют различные варианты оценки готовой продукции: по фактической производственной себестоимости, по нормативной плановой себестоимости, по учетным ценам и др.

Операции 13, 14 и 15. Продажа готовой продукции на условиях отгрузки означает переход права собственности и риска случайной гибели в момент отгрузки товара и передачи сопроводительных документов. У предприятия уменьшается объем материальных ценностей (отток ценностей со счета готовой продукции) и появляется право требовать с покупателя причитающейся в оплату поставленной продукции суммы (увеличение дебиторской задолженности). Одновременно исчисляется финансовый результат от продажи – увеличивается выручка от реализации и списывается себестоимость отгруженной продукции. Кроме того, начисляется налог на добавленную стоимость, подлежащий перечислению в бюджет. Заметим, что если бы это был конец отчетного периода и нужно было составлять бухгалтерскую отчетность, то только что отраженная в учете операция продажи продукции повлияла бы на конечный финансовый результат – прибыль возросла. Вместе с тем в результате этой операции денежные средства не изменились, т. е. мы сталкиваемся с ситуацией, наглядно демонстрирующей нам различие между денежными потоками и счетными операциями по исчислению прибыли, – прибыль есть, а денег нет.

Операция 16. Поступление платежа от покупателя означает фактическое завершение процесса продажи продукции – денежные средства на расчетном счете увеличились, а дебиторская задолженность уменьшилась.

Операция 17. В данном предприятии деньги в оплату труда делаются из его кассы. Данная операция означает уменьшение денежных средств на счете фирмы в банке и поступление соответствующей суммы в кассу фирмы.

Операция 18. Выплата заработной платы означает уменьшение задолженности предприятия перед своими работниками (счет 70 дебетуются) и отток денежных средств из кассы (счет 50 кредитуются). Обращаем внимание на различие терминов «начисление» и «выплата» (операции 10 и 18). Вновь мы видим несоответствие во времени денежных потоков и счетных операций. Начисление и выплата могут совпасть, а могут и не совпасть во времени. Если предприятие некредитоспособно, то получения начисленной заработной платы можно ждать по крайней мере месяцами.

Операция 19. Погашение задолженности перед поставщиками сырья означает уменьшение совокупной кредиторской задолженности и отток денежных средств с расчетного счета фирмы.

Операция 20. Оплата полученного от поставщика сырья, предназначенного для производственных целей, и постановка его на учет являются необходимыми условиями выставления бюджету под зачет уплаченной при покупке сырья суммы НДС. В результате уменьшается величина НДС по приобретенным ценностям, учитываемого на активном счете 19, и уменьшается задолженность предприятия перед бюджетом (дебетуется счет 68).

Операция 21. Погашение задолженности перед бюджетом осуществляется перечислением соответствующей суммы с расчетного счета (кредитование счета 51) и означает уменьшение совокупной задолженности бюджету (дебетование счета 68).

Операция 22. Предприятию перечислены денежные средства в счет причитающегося ему дохода по финансовым вложениям. В результате увеличился доход фирмы (счет 91 кредитуются) и возросла сумма средств на расчетном счете (счет 51 дебетуются).

Операция 23. Согласно нормативным актам предприятие осуществляет периодическое начисление амортизации, т. е. перенесение на затраты части единовременных расходов, связанных с приобретением амортизируемых внеоборотных активов (в данном случае – основных средств). В результате увеличиваются суммы аккумулируемых на счете 20 затрат (счет дебетуются) и возрастает накапливаемая амортизация (счет 02 кредитуются).

Операция 24. Исчисление прибыли за отчетный период по основной деятельности означает (как описывалось выше) выведение финансового результата на субсчете 90/9 с кредитованием счета 99.

Операция 25. Начисление и уплата процентов по полученному кредиту означает увеличение прочих расходов (счет 91 дебетуются) и отток денежных средств с расчетного счета (счет 51 кредитуются).

Операция 26. При выбытии (продаже, списании, частичной ликвидации, передаче безвозмездно и др.) объектов основных средств сумма начисленной по ним амортизации списывается со счета 02 «Амортизация основных средств» в кредит счета 01 «Основные средства» (субсчет «Выбытие основных средств»), а недоамортизированная часть стоимости утерянных основных средств переносится непосредственно на счет 99 «Прибыли и убытки» (счет дебетуются).

Операция 27. В соответствии с налоговым законодательством расчет налога определяется в процентах от среднегодовой стоимости имущества предприятия нарастающим итогом. Среднегодовая стоимость имущества предприятия за отчетный период (квартал, полугодие, девять месяцев и год) определяется путем деления на 4 суммы, полученной от сложения половины стоимости имущества на 1 января отчетного года и на первое число следующего за отчетным периодом месяца, а также суммы стоимости имущества на каждое первое число всех остальных кварталов отчетного периода.

Операция 28. Результаты прочих доходов и расходов, имевших место в отчетном периоде, учитываются при исчислении финансового результата. В зависимости от сальдо счета 91 отчетная прибыль может либо возрасти, либо уменьшиться.

Операция 29. Начислен налог на прибыль (фактическая выплата будет сделана позднее). Эта операция означает увеличение дебетового оборота по счету 99, т. е. уменьшение его кредитового сальдо, отражающего итоговую прибыль, и увеличение задолженности перед бюджетом. Исчисление налога осуществляется в соответствии с требованиями налогового законодательства.

III. Бухгалтерские регистры

1. Журнал регистрации фактов хозяйственной жизни

Факт хозяйственной жизни	Проводка		Сумма, тыс. руб.
	Дебет	Кредит	
1. Оприходованы материалы	Счет 10 «Материалы»	Счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	14
2. Учен НДС по приобретенным материалам	Субсчет 19/3 «НДС по приобретенным ценностям»	Счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	1
и т. д.			
Итого			

2. Главная книга предприятия

01 «Основные средства»

С.	235		
(6)	15	(26.1)	10
		(26.2)	15
Об.	15	Об.	25
С.	225		

50 «Касса»

С.	5		
(17)	22		
		(18)	18
Об.	22	Об.	18
С.	9		

60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

	С.	90	
(8)	18	(1)	10
(19)	30	(2)	2
		(5)	15
		(7)	3
Об.	48	Об.	30
	С.	72	

10 «Материалы»

С.	75		
(1)	10	(3)	25
Об.	10	Об.	25
С.	60		

51 «Расчетные счета»

С.	15		
(4)	30	(8)	18
(16)	65	(17)	22
(22)	1	(19)	30
		(21)	10
		(25)	3
Об.	96	Об.	83
С.	28		

62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

С.	45		
(13)	90	(16)	65
Об.	90	Об.	65
С.	70		

19 «НДС по приобретенным ценностям»

С.	15		
(2)	2	(9)	3
(7)	3	(20)	5
Об.	5	Об.	8
С.	12		

08 «Вложения во внеоборотные активы»

(5)	15	(6)	15
Об.	15	Об.	15
С.	—	С.	—

66 «Расчеты по краткосрочным кредитам»

	С.	—	
	(4)	30	
	Об.	30	
	С.	30	

43 «Готовая продукция»

С.	20		
(12)	35		
		(15)	42
Об.	35	Об.	42
С.	13		

58 «Финансовые вложения»

С.	10		
Об.	—	Об.	—
С.	10		

68 «Расчеты по налогам»

	С.	10	
(9)	3	(11)	1
(20)	5	(14)	15
(21)	10	(27)	0,9
		(29)	6
Об.	18	Об.	22,9
	С.	14,9	

80 «Уставный капитал»				02 «Амортизация»				90 «Продажи»				20 «Основное производство»			
		С.	260			С.	50			С.	—			С.	—
Об.	—	Об.	—	(26.2)	15	(23)	21	(14)	15	(13)	90	(3)	25	(12)	35
		С.	260			Об.	21	(15)	42			(10)	14		
						С.	56	(24)	33			(23)	21		
								Об.	90	Об.	90	Об.	60	Об.	35
								С.	—	С.	—	С.	25		
99 «Прибыли и убытки»				91 «Прочие доходы и расходы»				70 «Расчеты с персоналом»							
		С.	—			С.	—			С.	10				
(26.1)	10	(24)	33	(25)	3	(22)	1	(11)	1	(10)	14				
(28)	2,9			(27)	0,9	(28)	2,9	(18)	18						
(29)	6			Об.	3,9	Об.	3,9	Об.	19	Об.	14				
Об.	18,9	Об.	33	С.	—	С.	—			С.	5				
		С.	14,1												

IV. Бухгалтерская отчетность

Бухгалтерская отчетность формируется в результате закрытия всех счетов. Данные большинства счетов используются для составления баланса; некоторые счета участвуют в формировании отчета о прибылях и убытках. Отчет о движении денежных средств составляется с помощью прямого метода – путем перебора и классификации всех операций по денежным счетам (в данном случае – счета 50 и 51).

1. Отчет о прибылях и убытках

Статья	Сумма, тыс. руб.
Выручка от реализации	75
Себестоимость	(42)
Валовая прибыль	33
Прочие доходы	1
Прочие расходы	(3,9)
Прибыль до налогообложения	30,1
Налоги и другие обязательные платежи	(6)
Прибыль после налогообложения	24,1
Сальдо чрезвычайных доходов и расходов	(10)
Нераспределенная прибыль	14,1

Примечание. В скобках указаны величины, минусуемые при исчислении прибыли.

2. Баланс предприятия (заключительный)

Актив		Пассив	
Статья	Сумма, тыс. руб.	Статья	Сумма, тыс. руб.
Внеоборотные активы		Капитал и резервы	
Основные средства	169	Уставный капитал	260
Итого	169	Прибыль	14,1

Актив		Пассив	
Статья	Сумма, тыс. руб.	Статья	Сумма, тыс. руб.
Оборотные средства		<i>Итого</i>	274,1
Материалы	60	Обязательства	
Незавершенное производство	25	Кредиты банков	30
НДС по приобретенным ценностям	12	Поставщики и подрядчики	72
Готовая продукция	13	Расчеты с бюджетом	14,9
Дебиторы	70	Расчеты с работниками	5
Финансовые вложения	10	<i>Итого</i>	121,9
Расчетный счет	28		
Касса	9		
<i>Итого</i>	227		
Баланс	396	Баланс	396

3. Отчет о движении денежных средств за отчетный период

№ п/п	Наименование показателя	Сумма, тыс. руб.
1	Остаток денежных средств на начало отчетного периода	15
2	Поступило денежных средств (всего)	96
	В том числе:	
2.1	выручка от продажи продукции, товаров, работ, услуг	65
2.2	выручка от продажи основных средств и иного имущества	—
2.3	авансы, полученные от покупателей (заказчиков)	—
2.4	бюджетные ассигнования и иное целевое финансирование	—
2.5	кредиты и займы полученные	30
2.6	дивиденды, проценты по финансовым вложениям	—
2.7	прочие поступления	1
3	Направлено денежных средств (всего)	83
	В том числе:	
3.1	на оплату товаров, работ, услуг	30
3.2	на оплату труда	22
3.3	на отчисления в государственные внебюджетные фонды	—
3.4	на выдачу авансов	—
3.5	на оплату машин, оборудования и транспортных средств	18
3.6	на финансовые вложения	—
3.7	на выплату дивидендов, процентов по ценным бумагам	—
3.8	на расчеты с бюджетом	10
3.9	на оплату процентов по полученным кредитам	3
3.10	прочие выплаты, перечисления	—
4	Остаток денежных средств на конец отчетного периода (стр. 1 + стр. 2 – стр. 3)	28

4.3. Проблема трансформации отчетности в соответствии с требованиями МСФО

Как уже отмечалось в гл. 1, одной из самых актуальных проблем бухгалтерского учета является проблема прозрачности (прозрачности, понимаемости, интерпретируемости) отчетных данных, т. е. данных, служащих средством коммуникации. В данном случае подразумевается коммуникация в контексте экономических отношений между фирмами, инвесторами и контрагентами, представляющими различные страны и школы бухгалтерского учета. С позиции теории и перспективы речь может идти о построении некоего единого эталона (уже упоминалось о глобальном ГААП); с позиции текущей практики обеспечение прозрачности обычно трактуется как необходимость перекладки отчетности, подготовленной в той или иной стране, в формат, согласующийся либо с МСФО, либо с американским ГААП¹.

В России эта проблема пока еще имеет относительную значимость лишь для очень крупных компаний, пытающихся найти зарубежных стратегических инвесторов, партнеров и контрагентов, однако в ближайшие годы в связи с упоминавшейся общемировой тенденцией в сторону конвергенции моделей бухгалтерского учета круг лиц, имеющих отношение к данной проблеме, существенно расширится.

Отмеченное обстоятельство обусловлено рядом факторов, среди которых основное место занимает усиливающийся процесс интеграции нашей страны в мировую экономику и постепенное принятие основных принципов учета, устанавливаемых МСФО. С развитием российской экономики все большее число отечественных компаний, как правило, начинают существовать уже не изолированно, не сами по себе, а становятся членами различных финансово-промышленных групп или холдингов, которые параллельно с отечественным учетом (в основной массе своей ориентированным все же на налоговые аспекты финансово-хозяйственной деятельности) в той или иной степени ведут учет и по МСФО. В связи с этим вопрос сопоставимости отчетных данных и корректности процедур учета приобретает важное значение.

В настоящее время все существующие нестыковки и различия между отечественными положениями по бухгалтерскому учету и стандартами МСФО можно объединить в три большие группы.

В *первую группу* можно отнести объекты и процедуры, при ведении бухгалтерского учета которых различия между отечественной практикой и положениями МСФО не имеют принципиального значения, а нивелирование возможных нестыковок носит скорее косметический характер, обусловленный применяемой практикой ведения учета, традициями, техникой расчетов и т. д. В качестве примера можно привести методику и порядок начисления амортизации. Выбор способа начисления или продолжительности периода амортизации – вопрос дискуссионный, но не принципиальный с точки зрения экономического содержания данной операции. Правда, следует отметить, что различные подходы к начислению амортизации приводят к весьма существенным различиям в признании финансового результата и различиям в структуре баланса в отдельном отчетном периоде, что необходимо учитывать при трансформации отчетности. Однако подобные несоответствия между отечественными стандартами и положениями МСФО все же не имеют под собой объективных экономических различий, позволяющих говорить о превосходстве того или иного подхода. В качестве еще одного примера можно привести различие в подходах в списании гудвилла (в российском нормативном хозяйстве – деловой репутации).

¹ Для более наглядного понимания сути проблемы предлагаем читателю сравнить форматы отечественной отчетности, составляемой в соответствии с приказом Минфина России от 22 июля 2003 г. № 67н, и отчетности,готавливаемой в соответствии с Четвертой директивой ЕС (см. приложения 2 и 3).

Во *вторую группу* можно отнести отдельные объекты или процедуры, которые в отечественном учете либо не выделены должным образом, либо не раскрыты так, как это осуществлено в МСФО. В данной ситуации корректно говорить о не всегда применяемых в отечественной практике тех или иных основополагающих допущениях и/или принципах, предъявляемых к составлению отчетности в соответствии с требованиями МСФО. Например, это относится к порядку отражения в учете различных резервов (по сомнительным долгам, по ценным бумагам и т. д.). Речь не идет о том, что в отечественной системе учета отсутствует такая категория, как «резерв»; в данной ситуации скорее имеет место неприменение в определенных экономических условиях в отечественной системе учета принципа осмотрительности, т. е. большего акцента в сторону убытков и обязательств, чем прибылей и активов. При трансформации отчетности по подобным обстоятельствам, несмотря на кажущуюся сложность подобной процедуры, экономическое содержание статей и всего отчета в целом, как правило, не меняется и опять-таки сводится к корректировке финансового результата.

В *третью группу* можно отнести существенные различия между требованиями МСФО и российскими стандартами, выражающиеся в отсутствии в отечественной практике учета тех или иных учетных объектов или применении учетных процедур, не согласующихся по существенным моментам с положениями МСФО. Различия данной группы достаточно сложно устранимы при трансформации отчетности, поскольку требования российских стандартов и МСФО для подобных объектов и процедур могут значительно отличаться друг от друга, в том числе и по экономическому содержанию.

До недавнего времени ярким примером существования подобных противоречий было отсутствие в российской практике учета таких учетных объектов, как «отложенный налог» и «расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» (введение их в систему учета и характеристика приведены приказом Минфина России от 7 мая 2003 г. № 38н «О внесении дополнений и изменений в План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкцию по его применению»).

Другим примером, который затрагивает не столько отсутствие в российских стандартах учетного объекта, определяемого в соответствии с требованиями МСФО, сколько несоответствие учетных процедур, является учет арендованного имущества. В российских стандартах не применяется деление аренды на операционную и финансовую, как это определено в положениях МСФО, в связи с чем достаточно распространенной является ситуация, когда сделка признается финансовой арендой в соответствии с требованиями МСФО, но применительно к российским стандартам учет данной операции должен осуществляться как учет аренды операционной, текущей. Это обстоятельство имеет весьма важное значение, поскольку требования МСФО заключаются в безоговорочном учете объекта аренды на балансе арендатора, в то время как объект аренды операционной по общему правилу учитывается на балансе арендодателя. В этой ситуации при трансформации отчетности существенным корректировкам подвергаются все разделы баланса, а также отчет о прибылях и убытках.

Баланс арендодателя в соответствии с требованиями российских стандартов выглядит следующим образом: в активе представлено сдаваемое в аренду имущество, а в пассиве отражаются заемные средства, взятые на покупку указанного имущества, либо собственные источники финансирования. Выручка от реализации арендных услуг за отчетный период (месяц) представляет собой платежи от арендатора, приходящийся в соответствующий месяц. С другой стороны, себестоимость формируется из начисленной амортизации на сдаваемое в аренду имущество и иных затрат по текущей деятельности. Таким образом, суммарная выручка арендодателя представляет собой всю сумму арендного платежа по договору (рис. 4.2).

АКТИВ	ПАССИВ
Имущество для сдачи в аренду	Обязательства по кредитам, взятым для приобретения имущества, либо собственные источники финансирования

Рис. 4.2. Отражение объекта аренды в балансе арендодателя (русский подход)

В соответствии с требованиями МСФО имущество при финансовой аренде отражается на балансе экономического собственника (т. е. лица, непосредственно контролирующего его) – в нашей ситуации арендатора. Таким образом, у арендодателя имущество списывается с баланса в полном объеме. Общая сумма арендных платежей к получению отражается в составе дебиторской задолженности в активе баланса, а разница между суммой дебиторской задолженности и стоимостью имущества относится в пассив баланса и отражается по статье «Доходы будущих периодов» (в англоязычном представлении при буквальной транскрипции – «Неполученный доход» (Unearned income). Арендные платежи, поступающие арендодателю, не учитываются в составе выручки, а рассматриваются как платежи в погашение дебиторской задолженности (рис. 4.3).

АКТИВ	ПАССИВ
Дебиторская задолженность (общая сумма арендных платежей к поступлению)	Доходы будущих периодов (маржа арендодателя – по сути разница между суммой платежей по аренде и инвестицией)
	Обязательства по кредитам, взятым для приобретения имущества, либо собственные источники финансирования

Рис. 4.3. Отражение объекта финансовой аренды на балансе арендодателя (подход согласно МСФО)

По мере погашения дебиторской задолженности соответствующая часть суммы, учитываемой на счете «Доходы будущих периодов», переносится в прибыль текущего периода и по сути представляет собой выручку, отражаемую в отчете о прибылях и убытках. Для определения выручки от реализации в текущем периоде в западной учетной практике используется показатель «Внутренняя норма прибыли» (Internal rate of return, IRR). Приходящий арендный платеж рассматривается частично как платеж в погашение инвестиционных затрат арендодателя (стоимость оборудования), а частично – как маржа арендодателя (его доход). Используя показатель IRR, арендодатель определяет выручку в соответствующем текущем периоде путем умножения IRR на сумму чистой инвестиции. В первый период сумма чистой инвестиции равна стоимости имущества. Разница между суммой арендного платежа и определенной с помощью IRR выручки рассматривается как платеж в погашение инвестиции следующего периода (сумма возмещения стоимости имущества). В дальнейшем ситуация повторяется по так называемому методу депозитной книжки¹. Из вышесказанного следует, что выручка арендодателя носит переменный характер даже при ровных арендных платежах и со временем уменьшается вследствие уменьшения суммы чистых инвестиций арендодателя.

Концептуальное различие российской и западной модели учета в части отражения операций финансовой аренды приводит к существенным корректировкам баланса и отчета о прибылях и убытках при трансформации отчетности в соответствии с требованиями МСФО.

В наиболее общем виде последовательность действий для трансформации отчетности арендодателя при финансовой аренде выглядит следующим образом:

во-первых, на отчетную дату у арендодателя списываются первоначальная стоимость сданного в аренду имущества и накопленная по нему амортизация;

¹ О показателях оценки инвестиционных проектов, в том числе и показателе IRR, а также о методе депозитной книжки см. в [Ковалев, 1999; Ковалев, Уланов].

во-вторых, общая сумма арендных платежей по этому имуществу, приходящихся к поступлению с отчетной даты, отражается как дебиторская задолженность арендатора;

в-третьих, в пассиве баланса появляется сумма по статье «Доходы будущих периодов», отражающая валовую маржу арендодателя.

Помимо этих объективных изменений баланс подвергается корректировке еще и по статьям прибыли и расчетов с бюджетом (в части налога на прибыль). Данное обстоятельство вызвано следующими изменениями в отчете о прибылях и убытках: (а) пересчетом выручки от реализации арендных услуг и (б) корректировкой начисленной амортизации по сданному в аренду имуществу.

Таким образом, для корректировки российской финансовой отчетности у арендодателя в соответствии с требованиями МСФО при финансовой аренде необходимо проводить следующие действия:

- определить инвестиционные затраты арендодателя (стоимость сдаваемого в аренду актива);
- к договору аренды (периодическим платежам) рассчитать значение показателя IRR;
- с помощью IRR определить выручку арендодателя в каждом отчетном периоде;
- каждый арендный платеж необходимо разбить на две части – собственно выручку и сумму арендного платежа в уменьшение инвестиционных затрат арендодателя;
- определить общую сумму арендных платежей, приходящихся к поступлению от арендатора, и отразить ее в активе баланса как дебиторскую задолженность (с разбивкой на краткосрочную и долгосрочную);
- списать сумму первоначальной стоимости и начисленной амортизации по имуществу, сданному в финансовую аренду;
- в пассиве баланса отразить валовую маржу арендодателя («Доходы будущих периодов»);
- в отчет о прибылях и убытках перенести выручку, рассчитанную с учетом временной ценности денег (с помощью IRR);
- из структуры затрат арендодателя убрать амортизацию по сдаваемому в аренду имуществу;
- новые значения прибыли текущего периода, сальдо по налогу на прибыль перенести в баланс.

Приведенная процедура трансформации финансовой отчетности арендодателя при финансовой аренде в соответствии с требованиями МСФО является лишь одним из возможных вариантов действий, однако с определенной, более глубокой проработкой подобный алгоритм достаточно эффективно применим на практике.

Мы рассмотрели проблему трансформации в самом общем виде и в приложении к лизинговой компании. Очевидно, что данная проблема весьма сложна, технологична и вряд ли унифицируема. Дело в том, что в зависимости от вида бизнеса перечень возможных несопоставимостей может ощутимо варьировать. Кроме того, нужно помнить, что перекладка отчетности, например из российского формата в формат МСФО, – процесс творческий, не являющийся строго алгоритмизируемым и безусловно однозначным. Иными словами, результаты перекладки, осуществленной различными экспертами, почти наверняка будут различаться, а главное в подобной процедуре – даже не столько алгоритмы перекладки, сколько способность «перекладчиков» объяснить и защитить свою позицию.

Тем не менее отметим в заключение, что трансформационные корректировки любой сложности так или иначе всегда затрагивают счет прибылей и убытков, а также счета дебиторской и кредиторской задолженности. В зависимости от вида корректировок они могут быть как незначительными, затрагивая всего несколько статей (например, создание резерва), так и весьма существенными, требующими пересмотра всей структуры баланса и отчета о прибылях и убытках, как в описанном выше примере финансовой

аренды. В отношении отчета о движении денежных средств о трансформации следует говорить весьма осторожно; совершенно очевидно, что реальные денежные потоки в целом корректировке не подвергаются (за исключением взаимоотношений по налоговым расчетам с государством). Отдельные спорные моменты могут возникнуть здесь лишь в критериях классификации денежных средств и их эквивалентов, а также в вопросах отнесения того или иного вида деятельности к используемому в настоящее время делению денежных потоков на финансовую, операционную и текущую деятельность.

Заметим также, что определенные действия в контексте разработки рекомендаций по проведению процедур трансформации отчетности из одного формата в другой все же носят достаточно очевидный характер – отечественным методологам бухгалтерского учета нужно прежде всего, во-первых, сформировать перечень расхождений между российскими регулятивами и МСФО и, во-вторых, дать рекомендации по способам их нивелирования. Опыт разработки подобных проектов имеется практически во всех экономически развитых странах мира. В частности, упомянем о разработке известной аудиторской фирмы Deloitte Touche Tohmatsu по систематизации различий между МСФО и американским ГААП (см. [Ковалев, 2004]).

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Дайте определение следующим ключевым понятиям: бухгалтерский счет, синтетические и аналитические счета, активные, пассивные и активно-пассивные счета, балансовые и забалансовые счета, капитализируемые (некапитализируемые) счета.

Вопросы для обсуждения

1. Каким образом соотносятся между собой бухгалтерские счета и отчетность?
2. В чем смысл классификаций бухгалтерских счетов?
3. Что представляет собой Главная книга предприятия?
4. Каким образом можно проверить, что разноска данных по счетам была выполнена правильно?
5. В рекомендованных форматах отчетности много статей. Все ли они обязательно должны быть заполнены, т. е. иметь ненулевое значение?
6. Проанализируйте каждую статью отчетности и поясните, в каком случае сумма по данной статье будет равна нулю.
7. Проанализируйте каждую статью отчетности с позиции изменения суммы по этой статье за отчетный период. Приведите примеры фактов хозяйственной жизни, влияющих соответственно на увеличение или уменьшение суммы по статье.
8. Измените приведенный в главе пример таким образом, чтобы в отчетности сформировалась статья «Отложенные налоговые активы». Составьте новую отчетность, однако прежде чем это сделать, спрогнозируйте, какие изменения в ней произойдут.
9. Зачем нужна перекладка отчетности?
10. В чем сложность трансформации отчетности из одного формата в другой? Возможна ли унификация процедур перекладки?
11. Сформулируйте основные, на ваш взгляд, различия между текущими отечественными форматами отчетности и форматами, принятыми в странах – членах ЕС.
12. Какие форматы из приведенных в приложении 3 вы выбрали бы для своей фирмы и почему?

Глава 5

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: СУЩНОСТЬ И ПРОЦЕДУРЫ

После изучения этой главы вы сможете получить представление:

- о причинах формирования корпоративных групп;
- о сущности консолидированной отчетности и причинах ее составления;
- об истории появления консолидации;
- о методах объединения бизнесов;
- об алгоритмах составления консолидированной отчетности.

5.1. Сущность консолидации

Практика ведения бизнеса в экономически развитых странах свидетельствует о том, что наиболее важную роль в рыночной экономике играют акционерные общества (корпорации), представляющие собой форму организации бизнеса в виде совокупности предприятий (независимых юридических лиц), капитал которых разбит на паи (доли). Основными преимуществами подобной формы предпринимательской деятельности являются: а) ограничение ответственности собственников корпорации величиной принадлежащего им чистого капитала; б) удобство и быстрота в смене собственников; в) неограниченность деятельности по масштабам и видам; г) диверсификация риска собственников. В отличие, например, от индивидуального частного предприятия корпорация имеет множество собственников, которые в подавляющем большинстве случаев никак не связаны между собой и имеют лишь право голоса в отношении судьбы фирмы. Отсюда видно, что степень самостоятельности корпорации как участника экономических отношений гораздо выше, а потому выше и способности и возможности развития и экспансии деятельности. Не случайно корпорации обычно быстрыми темпами наращивают свой капитал и масштабы производственно-коммерческой деятельности, они в полной мере пользуются так называемым эффектом от масштаба и в условиях конкуренции постепенно вытесняют или поглощают более мелких конкурентов в ключевых сегментах рынка. Так, в США примерно $\frac{3}{4}$ общего числа фирм являются индивидуальными частными предприятиями (на них приходится около 10% общего объема продаж в стране), около 10% – партнерствами (примерно 4% объема продаж) и менее 20% – корпорациями (свыше 80% совокупного объема продаж) [Экономикс, с. 318–334].

Одна из особенностей преимущественной ориентации на корпоративный бизнес заключается в том, что корпорации, как правило, объединяются (добровольно или вынужденно) в корпоративные группы. В наиболее общем виде корпоративную группу можно представить как объединение одной материнской и нескольких дочерних компаний, однако в реальной жизни отношения «материнская компания – дочерняя компания» могут быть многоуровневыми и схематично представляют собой опрокинутую древовидную структуру. На рис. 5.1 представлена ситуация, когда материнская компания РС

имеет несколько дочерних компаний $SC_1, SC_2, \dots, SC_n$. В свою очередь, компания SC_2 является материнской по отношению к компаниям $SC_{21}, SC_{22}, SC_{23}$.

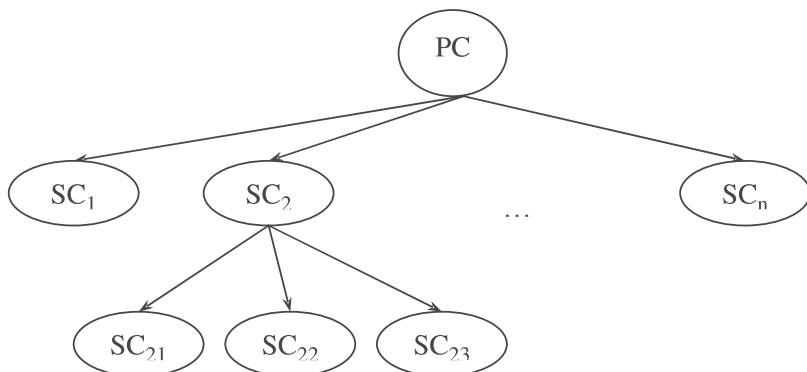


Рис. 5.1. Схема взаимосвязи компаний при создании корпоративной группы

Понятия материнской и дочерней компаний в различных странах определяются по-разному. В частности, в нашей стране соответствующие дефиниции приведены в первой части Гражданского кодекса РФ. Согласно ст. 105 «хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом». Что касается понятия «зависимое общество», то согласно ст. 106 Гражданского кодекса таковым признается общество в том случае, «если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более 20% голосующих акций акционерного общества или 20% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью».

Как следует из данного определения, при наличии многоуровневых связей типа «мать – дочь» материнская компания (в терминах ГК РФ – основное общество), находящаяся в самом верху древовидной структуры, может фактически управлять компаниями, находящимися на нижних уровнях, даже в том случае, когда ее прямое или косвенное влияние на них ничтожно. Действительно, если в ситуации на рис. 5.1 компании PC принадлежит 58% голосующих акций SC_2 , а доля компании SC_2 в уставном капитале SC_{22} равна 51%, то компания PC, владея лишь 30% капитала SC_{22} , тем не менее может оказывать на нее доминирующее влияние, т. е. определять ее политику (в данном случае речь идет не о повседневной опеке текущей деятельности, а о принятии решений стратегического характера). Очевидно, что разветвленность отношений «мать – дочь» может приводить к резкому сокращению формальной доли материнской компании, находящейся во главе всей иерархической структуры, в капитале компаний нижних уровней, вместе с тем косвенное влияние сохранится именно благодаря этим отношениям.

В гл. 1 было показано, что основные отчетные формы демонстрируют пользователям два аспекта деятельности фирмы – статический (с каким имущественным потенциалом фирма начала отчетный период и с каким потенциалом она входит в новый период – прерогатива баланса) и динамический (какой финансовый результат достигнут в отчетном периоде от использования имевшегося имущественного потенциала – прерогатива отчета о прибылях и убытках). С позиции собственников материнской компа-

нии процесс создания корпоративной группы, иницируемый, естественно, будущей «мамой», имеет как минимум три ключевых момента.

Во-первых, формирование (или расширение) корпоративной группы иницируется высшим руководством будущей (или фактической) материнской компании, при этом большая часть ее рядовых акционеров может и не отдавать себе отчета в необходимости и целесообразности приобретения очередной «дочки». Для снятия возникающей при этом напряженности необходимы как минимум дополнительные информационные комментарии, подтверждающие оправданность сделки, т. е. скорее всего обычной отчетностью, в которой как результат сделки могут появиться лишь две дополнительные статьи («Долгосрочные финансовые вложения» и «Полученные дивиденды»), уже нельзя будет ограничиться.

Во-вторых, включение некоторой фирмы в состав группы на правах дочерней компании связано с крупными капиталовложениями (в данном случае подразумевается, что группа формируется путем покупки будущей «дочки»). Поэтому акционеры хотели бы иметь и более детальную информацию о результатах и ожидаемых последствиях сделки. А потому следует очевидный вывод: приведение в баланс сделанной инвестиции в виде одной строки «Долгосрочные финансовые вложения» вряд ли устроит акционеров материнской компании – им желательно знать более подробно структуру активов и обязательств объекта столь масштабного инвестирования.

В-третьих, создание корпоративной группы имеет целью, среди прочего, генерирование дополнительных прибылей, что находит воплощение, в частности, в получении дивидендов от дочерних компаний. Иными словами, пользователи обычной отчетности материнской компании (в данном случае вновь подразумеваются прежде всего ее собственники) могут видеть, что у фирмы появились дополнительные доходы, однако они не получат представления о том, что послужило их источником, если соответствующая информация не будет раскрыта. Иными словами, и с позиции сделанных затрат, и с позиции информирования об источниках и факторах дополнительных доходов желательна определенная аналитичность – сведения о дочерних фирмах не должны быть отгорожены от собственников материнской компании (а в широком смысле – от любых пользователей отчетности) своеобразной антиинформационной стеной (рис. 5.2).

Заметим, что каждый из участников группы является самостоятельным юридическим лицом и имеет свой комплект отчетных форм; следовательно, утверждение об антиинформационной стене нужно понимать лишь в том смысле, что пользователям в явном виде не предоставляется какого-либо сводного информационного источника о ключевых элементах группы, а потому в случае необходимости они должны будут самостоятельно «добывать» отчетность дочерних фирм. Кроме того, и это будет показано позже, консолидированная отчетность представляет собой свод данных, осуществляемый по специальным алгоритмам, т. е. такая отчетность обладает дополнительными информационными и аналитическими возможностями, нежели несколько наборов отчетных форм участников корпоративной группы.

Таким образом, в случае формирования и функционирования корпоративной группы должны быть созданы возможности дополнительного информирования пользователей (и прежде всего собственников материнской компании) о группе в целом, ее активах, обязательствах, прибылях. Составление консолидированной отчетности, в которой в развернутом виде представлены все задействованные группой мощности и полученные с их помощью результаты, как раз и имеет целью, с одной стороны, убедить собственников материнской компании в правильности шагов по расширению масштабов деятельности фирмы, а с другой стороны, продемонстрировать любым пользователям (собственникам, конкурентам, потенциальным инвесторам, возможным контрагентам

и др.) реальные возможности группы в целом как единого организма, самостоятельного экономического субъекта. В консолидированной отчетности активы, капитал, обязательства и финансовые результаты дочерних компаний будут представлены в развернутом виде, т. е. показанная на рис. 5.2 антиинформационная стена исчезнет (рис. 5.3).



Рис. 5.2. Информативность о группе в отсутствие консолидированной отчетности

Строго говоря, определенная информация о дочерних фирмах всегда присутствует в отчетности материнской фирмы, поскольку приобретение акций или обмен ими всегда регистрируется в системе двойной записи, а потому фактически речь идет об уровне информативности пользователей отчетности. Суть различия в схемах, представленных на рис. 5.2 и 5.3, заключается в следующем:

а) при отсутствии консолидированной отчетности (см. рис. 5.2) в балансе материнской компании будут отражены инвестиции в дочерние фирмы, а в ее отчете о прибылях и убытках – причитающиеся дивиденды;

б) при наличии консолидированной отчетности (см. рис. 5.3) положение пункта (а) сохраняется, кроме того, пользователи получают дополнительный информационный источник – отчетность корпоративной группы, т. е. отчетность некоего условного хозяйствующего субъекта, в котором материнская и дочерние компании выступают в роли своеобразных подразделений, а потому все активы, капитал, обязательства, доходы и расходы этого условного субъекта будут показаны в развернутом виде.

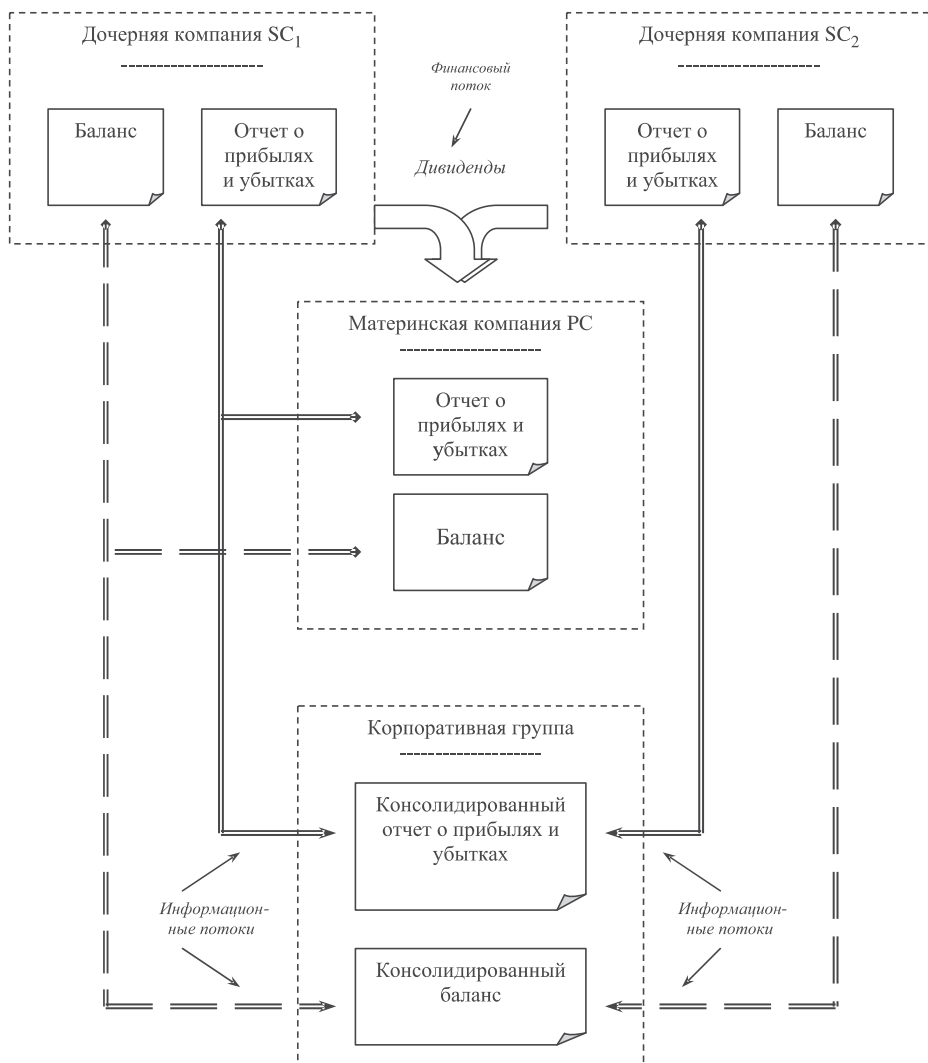


Рис. 5.3. Информативность о группе в условиях консолидированной отчетности

Итак, рассмотрим более подробно основные положения и логику консолидации.

Консолидированная бухгалтерская отчетность представляет собой объединение отчетности двух и более компаний, находящихся в определенных юридических и финансово-хозяйственных взаимоотношениях. Необходимость консолидации определяется экономической целесообразностью. Дело в том, что предприниматели нередко предпо-

читают вместо одной крупной корпорации создать несколько более мелких коммерческих организаций, юридически самостоятельных, но экономически взаимосвязанных. Благодаря этому может быть получена определенная экономия на налоговых платежах; ввиду дробления и ограничения юридической ответственности по обязательствам снижается степень риска в ведении бизнеса, достигается большая мобильность в освоении новых форм приложения капитала и рынков сбыта.

Общая идея консолидации достаточно проста. Имеется группа самостоятельных в юридическом, но взаимосвязанных в экономическом и финансовом плане компаний. Ставится вопрос о составлении консолидированной отчетности, позволяющей получить представление о финансовом состоянии и результатах деятельности группы в целом. При этом каждая юридически самостоятельная компания, входящая в состав этой группы (корпоративной семьи), обязана вести бухгалтерский учет собственных операций и оформлять их результаты в виде финансовой отчетности. Таким образом, консолидированной отчетности присущи две основные особенности.

Во-первых, она не является отчетностью юридически самостоятельной коммерческой организации. Ее цель – не выявление налогооблагаемой прибыли, а лишь получение общего представления о деятельности корпоративной семьи, т. е. она имеет явно выраженную аналитическую направленность.

Во-вторых, консолидация не есть простое суммирование одноименных статей финансовой отчетности компаний группы. Сделки между членами корпоративной семьи не включают в консолидированную отчетность; показывают только активы и обязательства, доходы и расходы от операций с третьими лицами. Любые внутрикорпоративные финансово-хозяйственные операции идентифицируются и в процессе консолидации исключаются.

Несомненное лидерство в реализации идеи консолидации принадлежит США. Именно в этой стране начиная с середины XIX в. наблюдался бурный процесс концентрации капитала, когда одни компании поглощались другими, кроме того, стали формироваться компании холдингового типа¹. Первая подобная компания появилась в США в 1832 г. (см. [Taylor, p. 4]), однако понадобилось еще несколько десятилетий, прежде чем созрела идея составления отчетности, охватывающей деятельность нескольких взаимосвязанных компаний и названной позднее консолидированной отчетностью.

Первый набор консолидированной отчетности был подготовлен компанией Cotton Oil Trust в 1866 г., однако внимание историков больше концентрируется на отчетности U.S. Steel Corporation; более того, год, когда она была составлена (1902 г.), многими специалистами рассматривается как рубежный, знаменовавший начало систематизированного представления консолидированной отчетности. Авторство консолидации принадлежит английскому бухгалтеру А. Дикинсону, представителю аудиторской фирмы Price Waterhouse в США, который вместе с главным бухгалтером сталелитейной корпорации В. Филбертом разработал технику консолидации, используя концепцию экономического единства взаимодействующих компаний [Edwards, 1991].

В начале XX в. практика консолидации была уже достаточно широко распространена. Среди причин, способствовавших этому, называют:

- волну слияния и объединения компаний в конце XIX – начале XX в.;

¹ Согласно словарю Коллинза холдинговая компания (holding company) – компания, контролирующая одну или несколько других компаний, при этом собственность может быть или полной (100%), или частичной (51% и более голосующих акций). Подобная организация бизнеса часто используется для диверсификации или создания конгломерата, когда одна фирма управляет рядом отдельных компаний, действующих в различных сферах производства [Словарь по экономике, с. 636].

- бурное развитие холдингового бизнеса;
- отсутствие регламентирующих материалов, которые в законодательном порядке определяли бы структуру и порядок составления отчетности холдинговых, материнских и дочерних компаний;
- отсутствие каких-либо барьеров в применении новых методов учета и составления отчетности;
- осознание целесообразности процессов юридического дробления и экономического объединения различных видов бизнеса;
- одобрение идеи консолидации крупнейшими фондовыми биржами.

В европейских странах к реализации идеи консолидации приступили позднее. В Великобритании консолидированная отчетность была впервые подготовлена в 1907 г. компанией PK Ltd, хотя так и не была распространена среди акционеров. Известная фирма Nobel Industries опубликовала в 1922 г. консолидированную отчетность, назвав эту акцию новаторской. В 1939 г. Лондонская фондовая биржа одобрила идею консолидации и ввела ее как одно из обязательных требований к отчетности зарегистрированных на бирже компаний. Но лишь в 1947 г. консолидация в Великобритании была окончательно узаконена.

В континентальной Европе идея консолидации стала внедряться значительно позднее. Наиболее восприимчивой к новой идее оказалась Голландия – первое упоминание о консолидированной отчетности фирмы Muller & Co датируется 1926 г.

В Германии составление консолидированной отчетности до 30-х годов XX в. вообще не практиковалось. Лишь в 1965 г. консолидация была объявлена обязательной учетной процедурой и то со значительными отличиями от англо-американской практики, устраненными в 1985 г.

Во Франции до 1985 г. не было специального закона о консолидации, поэтому представление консолидированной отчетности носило эпизодический характер. Тем не менее жизнь настоятельно требовала внедрения консолидации, и уже к 1983 г. около 75% всех компаний, зарегистрированных на биржах ценных бумаг, добровольно составляли консолидированную отчетность.

В других европейских странах первые попытки составления консолидированной отчетности также относятся к концу 80-х годов XX в., однако до настоящего времени эта практика не получила достаточного распространения.

В Японии Положение о консолидированной бухгалтерской отчетности было выпущено Министерством финансов в 1977 г., а принятые принципы консолидации весьма похожи на англо-американские.

Практика консолидации имеет существенные национальные особенности, которые нередко приводят к противоречиям и неопределенностям в отношениях между местными властями и предпринимателями. Поэтому ряд международных бухгалтерских организаций предпринял усилия в их нивелировании.

Одна из наиболее авторитетных международных организаций – Комитет по международным стандартам бухгалтерского учета (IASB) – приступила к обобщению практики консолидации в середине 1970-х годов. За истекшее время Комитет опубликовал пять стандартов, посвященных этой проблеме. Как и другие регулятивы, эти стандарты носят рекомендательный характер и юридически не обязательны к исполнению.

Большая работа проводилась также в рамках Европейского сообщества (ЕС). В 1983 г. была разработана и принята знаменитая Седьмая директива «Учет и консолидированная отчетность», ставшая примечательной вехой в истории становления идеи консолидации. Членам сообщества ею предписывалось внести к 1988 г. изменения в на-

циональное законодательство по вопросам учета и отчетности, а к 1990 г. разработать детализированное методологическое и методическое обеспечение исполнения этой директивы.

Седьмая директива определяет состав консолидируемой отчетности: баланс, отчет о прибылях и убытках, примечания и аналитические расшифровки к отдельным статьям. Ограничений на форму и структуру отчетности не накладывается, отмечается лишь, что в ней отдельными статьями должны отражаться интересы сторонних участников (меньшинства). Эти документы должны оформляться в виде консолидированного годового отчета, содержащего также необходимые комментарии и пояснения о текущей деятельности группы и перспективах ее развития. В отчет должно включаться аудиторское заключение, и он должен публиковаться в соответствии с общепринятыми правилами. Согласно Седьмой директиве местные власти вправе требовать представления консолидированной отчетности от любой размещенной на их территории материнской компании, если выполнены некоторые общие условия относительно степени ее влияния и контроля ею деятельности дочерней компании.

Составление консолидированной отчетности, таким образом, преследует несколько целей:

- унифицирование и облегчение процедуры составления обобщающей отчетности для корпоративных объединений, включая транснациональные корпорации;
- обеспечение возможности сравнительного анализа деятельности компаний;
- стимулирование развития и практического использования передовых методик учета и составления отчетности;
- обеспечение возможности и механизма контроля деятельности крупных корпоративных групп со стороны правительственных органов.

5.2. Консолидирование финансовой отчетности

В мировой практике агрегирование информации в случае определенных форм консолидации бизнеса имеет достаточно давнюю традицию и весьма детальное алгоритмическое обеспечение. Свое воплощение это агрегирование находит в процедурах консолидации.

Консолидированная бухгалтерская отчетность, являющаяся неперенным атрибутом рыночной экономики, в нашей стране пока еще не нашла широкого распространения. Ничего странного в этом нет, поскольку консолидация как бухгалтерская процедура является лишь оформлением определенного типа фактически существующих экономических связей в системе бизнес-отношений. По мере структурирования отечественного бизнеса в соответствии с логикой современных форм его организации появится и практическая потребность в консолидированной отчетности. Мировой опыт показывает, что даже в странах Западной Европы с развитыми рыночными традициями составления и представления консолидированной отчетности сложилась буквально в последние десятилетия. Тем не менее можно утверждать, что в современном международном учете эта традиция уже занимает достойное место, а все крупные транснациональные компании как раз и представляют обществу свою консолидированную отчетность.

Методология и техника агрегирования информации о взаимодействующих фирмах, включая консолидирование, достаточно хорошо разработаны и описаны как в международных, так и в национальных учетных стандартах большинства экономически развитых стран. Рассмотрим их логику.

5.2.1. Варианты агрегирования информации о группе

Как отмечалось выше, необходимость в составлении консолидированной отчетности возникает всякий раз, когда образуется корпоративная семья (группа), т. е. происходит слияние капиталов. Причины слияния могут быть разными, в частности они могут определяться потребностями или желанием расширить область приложения капитала, получить доступ к новым технологиям, сократить сроки поиска новых рынков сбыта продукции, привлечь в фирму опытных управленческих работников. Слияние фирм – обычное явление при любом типе экономики.

Необычным является то, что однажды родилась мысль использовать специальные учетные процедуры для создания имиджа экономического роста, а также увеличения отчетной прибыли. Самым простым вариантом создания иллюзии роста при помощи учетных процедур может быть использование известной в нашей стране техники свода данных. В этом случае автоматически суммируются одноименные статьи отчетности. Возможные внутрифирменные операции не исключаются, следовательно, завышается как суммарная оценка хозяйственных средств, так и величина отчетной прибыли. Для того чтобы избежать подобных недоразумений, разработали специальные методы учета и составления отчетности, подробно описанные в международных учетных стандартах, научной и учебной литературе (см., напр., [Short, Welsch]). Рассмотрим основные положения этих методик.

Приобретая часть акционерного капитала какой-либо фирмы, инвестор одновременно получает право в той или иной степени влиять на ее экономическую политику. Степень этого влияния, зависящая от ряда факторов, определяет методы учета и отражения в отчетности сделанных инвестиций. В большинстве экономически развитых стран принята следующая градация степени влияния фирмы-инвестора (компания **PC**) на другую (компания **SC**) при инвестировании в акционерный капитал:

а) **PC** не оказывает влияния на экономическую и финансовую политику **SC**, формальный критерий этого – доля **PC** в акционерном капитале **SC** не превышает 20%;

б) **PC** оказывает значительное влияние на экономическую и финансовую политику **SC**, формальный критерий этого – доля **PC** в акционерном капитале **SC** составляет от 20 до 50%;

в) **PC** полностью контролирует деятельность **SC**, формальный критерий этого – **PC** владеет более чем 50% акций **SC**.

В последнем случае обе компании образуют корпоративную группу, при этом компания **PC** называется материнской, а компания **SC** – дочерней. В каждом из этих случаев величина инвестиций определяется на дату совершения сделки в размере общих расходов на приобретение акций. Однако в дальнейшем инвестиции в акционерный капитал и доходы от них могут отражаться в учете и отчетности компании **PC** по-разному:

- инвестиции постоянно отражаются в отчетности по минимуму сделанных затрат или текущей их оценки на дату составления баланса; прибыль от инвестиций в размере полученных дивидендов приводится в отчете о прибылях и убытках (методика статической оценки);

- первоначально инвестиции фиксируются в размере сделанных затрат, однако в дальнейшем их величина периодически корректируется на соответствующую долю прибыли (убытка), объявленной компанией **SC** за минусом полученных дивидендов; принадлежащая инвестору доля объявленной компанией **SC** прибыли (убытка) в полном объеме (полученные дивиденды плюс реинвестированная в компанию **SC** прибыль) отражается в отчете о финансовых результатах (методика динамической оценки);

- составляется консолидированная отчетность.

Различия между первыми двумя методами учета инвестиций в акционерный капитал рассмотрим на примере.

Пример

Компания **PC** приобретает долю в акционерном капитале компании **SC** и отражает финансовые результаты от этой операции в своем учете. Возможны, например, следующие два варианта учета.

Методика статической оценки		Методика динамической оценки	
1. Компания PC приобрела 2 января 2003 г. 34 000 акций по номиналу (10 долл. за акцию), что составляет 20% всего акционерного капитала компании SC . Бухгалтерские записи будут иметь вид (тыс. долл.):			
Дебет счета «Долгосрочные финансовые вложения в компанию SC »	340	Дебет счета «Долгосрочные финансовые вложения в компанию SC »	340
Кредит счета «Касса»	340	Кредит счета «Касса»	340
2. За 2003 г. компания SC объявила прибыль в размере 150 тыс. долл. (доля компании PC будет составлять $150 \cdot 20\% = 30$ тыс. долл.). Будут сделаны следующие бухгалтерские записи:			
Не составляются		Дебет счета «Долгосрочные финансовые вложения в компанию SC »	30
		Кредит счета «Доходы от инвестиций»	30
3. 15 января 2004 г. компания SC объявила и выплатила дивиденды в сумме 70 тыс. долл. (доля компании PC составила соответственно 14 тыс. долл.). Бухгалтерские записи будут таковы:			
Дебет счета «Касса»	14	Дебет счета «Касса»	14
Кредит счета «Доходы от инвестиций»	14	Кредит счета «Долгосрочные финансовые вложения в компанию SC »	14
4. За 2004 г. компания SC объявила убыток 40 тыс. долл. (доля компании PC составила соответственно 8 тыс. долл.). Бухгалтерские записи будут иметь вид:			
Не составляются		Дебет счета «Убытки от инвестиционной деятельности»	8
		Кредит счета «Долгосрочные финансовые вложения в компанию SC »	8

Таким образом, по первой методике величина инвестиций в компанию **SC** отражается в отчетности компании **PC** в неизменной величине – в сумме сделанных инвестиций, а в отчете о прибылях и убытках показываются полученные дивиденды, а не вся формально причитающаяся компании **PC** прибыль, т. е. не принимается во внимание капитализированная прибыль (убыток). По второй методике величина инвестиций в компанию **SC** постоянно корректируется с учетом объявленных прибылей (убытков) и получаемых дивидендов, т. е. принимается во внимание капитализированная прибыль (убыток). При этом в отчете о прибылях и убытках компании **PC** отражается вся причитающаяся ей доля чистой прибыли; величина инвестиций в балансе все время меняется: увеличивается на величину реинвестированной прибыли и уменьшается на величину объявленного убытка. С некоторой долей условности можно сказать, что первая методика соответствует кассовому методу признания финансового результата, вторая – методу начисления.

Разница между двумя методиками весьма ощутима. Так, в литературе описан случай с корпорацией McCloth Steel: применение второй методики привело в один из годов к возрастанию налогооблагаемой прибыли на 55%, или 3,5 млн долл. [Kieso, Weygandt, p. 832].

В принципе обе описанные методики возможны к использованию, однако главный их недостаток заключается в том, что они не раскрывают причин появившихся доходов (прибыли и дивиденды от компании **SC**) и накапливающихся убытков (вспомним об упоминавшемся выше эффекте «антиинформационной» стены). Именно поэтому и стала востребованной процедура консолидации, позволяющая устранить этот барьер.

Техника составления консолидированной отчетности зависит от метода приобретения контрольного пакета акций. Международными стандартами финансовой отчетности приняты два метода: а) «Объединение интересов (капиталов)» (Pooling of Interests); б) «Покупка контроля» (Purchasing). В первом случае акционеры дочерней компании как бы уступают свои акции в обмен на акции материнской фирмы, становясь ее акционерами; во втором случае они продают свои акции, т. е. после сделки уже не являются акционерами ни материнской, ни дочерней компании. Метод «Объединение интересов» имеет определенные преимущества: более прост, не требуется переоценки активов в текущие цены, выше величина нераспределенной прибыли объединяемых компаний и т. п., поэтому с момента появления (начало 30-х годов XX в., хотя термин возник лишь в середине 40-х годов) был весьма популярен. Изначально он был разработан как метод учета результатов слияния двух примерно одинаковых по размеру компаний. Однако условия применения метода были сформулированы достаточно расплывчато, что нередко дезориентировало акционеров, приводило к финансовым потерям. Поэтому условия реализации метода постоянно уточнялись и усложнялись. Так, в США он разрешен к применению только в том случае, когда сделка отвечает двенадцати требованиям, относящимся к характеристике объединяемых фирм, способам, при помощи которых выполняется объединение, общим условиям деятельности группы на ближайшие годы.

Основные особенности метода «Объединение интересов»: 1) активы дочерней компании оцениваются в учетных ценах; 2) нераспределенная прибыль и эмиссионный доход по объединяемым компаниям суммируются; 3) расходы по проведению сделки, связанной с объединением компаний, сразу списываются на расходы текущего периода.

Метод «Покупка контроля» применяется, если не выполнен хотя бы один из двенадцати критериев (например, в результате сделки материнская компания приобретает менее 90% акций дочерней компании). В этом случае: 1) активы дочерней компании в процессе консолидации оцениваются по цене их приобретения (т. е. рыночной цене на момент сделки); 2) превышение уплаченной за компанию цены над стоимостной оценкой ее чистых активов отражается в консолидированном балансе во вновь вводимой активной статье «Гудвилл»; 3) прибыль дочерней компании приводится в консолидированной отчетности в размере, полученном в период после совершения сделки.

Различия в оформлении бухгалтерских записей в методике составления консолидированного баланса рассмотрим на простейшем примере.

Пример

Компания **PC** хочет расширить сферу деятельности, и для этого достигнута договоренность об установлении контроля над компанией **SC**. На момент совершения сделки по созданию корпоративной группы дебиторская задолженность компании **SC** компании **PC** составляла 1500 тыс. долл. После совершения сделки компания **SC** сохраняет юридическую самостоятельность, поэтому она продолжает составлять свою отчетность, а финансовое состояние вновь созданной корпоративной группы отражается в консолидированной отчетности. Балансы компаний на момент совершения сделки приведены в табл. 5.1.

Таблица 5.1

Балансы компаний PC и SC

(тыс. долл.)

Статья	Компания PC	Компания SC
Актив		
Денежные средства	15 000	3200
Расчеты с дебиторами	9500	3000
Инвентарь	19 014	5078
Основные средства	30 800	6600
<i>Баланс</i>	<i>74 314</i>	<i>17 878</i>
Пассив		
Расчеты с кредиторами	43 421	9878
Акционерный капитал	17 123	1285
Эмиссионный доход	10 014	211
Нераспределенная прибыль	3756	6504
<i>Баланс</i>	<i>74 314</i>	<i>17 878</i>

Требуется составить консолидированную отчетность: а) на момент совершения сделки; б) по результатам года работы компаний в составе корпоративной группы.

Техника консолидации и полученные результаты приведены соответственно в разделах 5.2.2 и 5.2.3.

5.2.2. Составление консолидированной отчетности на момент совершения сделки

Свод данных по корпоративной группе в единую отчетность будет различаться по алгоритмам и результатам в зависимости от того, какой метод консолидации – «Объединение интересов» или «Покупка контроля» – применен при создании группы. Рассмотрим последовательно логику каждого метода.

Методика консолидирования при совершении сделки методом «Объединение интересов». Предположим, что все требуемые нормативными документами условия для квалифицирования сделки как «Объединение интересов» выполнены. По условиям сделки компания **PC** выпустит дополнительно акции на сумму 1200 тыс. долл. в обмен на все акции компании **SC**. Тогда индивидуальный баланс компании **PC**, а также консолидированный баланс группы будут иметь вид, как в табл. 5.2. Отметим характерные особенности консолидации в этом случае.

1. Из приведенных в табл. 5.2 операций видно, что компании **PC** и **SC** как бы объединили свои капиталы, создав единую корпоративную группу. В результате сделки акции компании **SC** изъяты из обращения, а число акционеров компании **PC** увеличилось за счет акционеров компании **SC**.

2. Валюта баланса компании **PC** после совершения сделки возросла на величину собственного капитала компании **SC** (акционерный капитал, эмиссионный доход и нераспределенная прибыль – всего 8000 тыс. долл.). Каждый акционер компании **SC** в обмен на свои акции получил соответствующее число акций компании **PC**. Поскольку общая сумма выпущенных дополнительно акций компании **PC** (1200 тыс. долл.) меньше, чем величина акционерного капитала компании **SC** (1285 тыс. долл.), разница отражается по кредиту счета «Эмиссионный доход» (гр. 4 : $296 = 211 + 85$). Если бы имела место обратная ситуация, т. е. акционерный капитал компании **SC** был меньше, чем сумма дополнительно выпущенных акций, то делалась бы другая операция, т. е. непокрытая часть нового акционерного капитала формировалась бы за счет эмиссионного дохода

компании **РС**, а при его недостатке – за счет нераспределенной (т. е. накопленной в предыдущие годы, но не выплаченной акционерам в виде дивидендов, а реинвестированной в активы фирмы) прибыли. Величина нераспределенной прибыли компании **РС** увеличилась на величину нераспределенной прибыли компании **SC** (6504 тыс. долл.). Важной особенностью сделки является то, что инвестиции в компанию **SC** отражены в учетной, а не рыночной оценке.

3. Поскольку происходит обмен акциями между акционерами, то в учете компании **SC** и ее отчетности сделка не отражается.

4. В процессе консолидирования, чтобы избежать двойного счета, исключают взаимные обязательства между компаниями **РС** и **SC**, а также собственный капитал компании **SC** (графы 6 и 7). Важной особенностью метода объединения капиталов является то, что операции по созданию группы касаются лишь акционерного капитала и части эмиссионного дохода компании **SC**. Оставшаяся часть эмиссионного дохода и нераспределенная прибыль компании **SC** после совершения сделки являются собственностью всех акционеров компании **РС** (и прежних, и вновь появившихся) и потому в процессе консолидирования баланса не исключаются.

5. Регулирующие записи (графы 3 и 4) выполняются в разработочной таблице и в учете компаний группы не отражаются.

Методика консолидирования при совершении сделки методом «Покупка контроля». Предположим, что компания **РС** купила 90% собственного капитала компании **SC** (его составными элементами являются акционерный капитал, эмиссионный доход и нераспределенная прибыль) за 8200 тыс. долл. В учетной оценке величина приобретенного капитала – 7200 тыс. долл. ($8000 \cdot 90\%$), т. е. компания **РС** заплатила на 1000 тыс. долл. больше. В процессе совершения сделки договорились, что продажная цена основных средств исходя из конъюнктуры рынка будет 7300 тыс. долл., т. е. на 700 тыс. долл. больше учетной. Таким образом, 630 тыс. долл. ($700 \cdot 90\%$) из 1000 тыс. долл. приходится на дооценку основных средств. Оставшуюся часть, 370 тыс. долл., относят на счет «Нематериальные активы» (гудвилл). Методика составления баланса компании **РС** после совершения сделки, а также консолидированного баланса группы в этом случае приведена в табл. 5.3. Отметим характерные особенности методики.

1. Валюта баланса компании **РС** до и после совершения сделки не меняется.

2. В консолидированном балансе основные средства дочерней компании в части, принадлежащей материнской компании, отражаются с учетом дооценки. Условия начисления амортизации на дополнительную стоимость приводятся в пояснительной записке к отчету.

3. В мировой практике существуют различные подходы к списанию суммы по статье «Гудвилл». В Великобритании ее чаще всего списывают в момент совершения сделки за счет резервов; в США амортизируют в течение устанавливаемого срока (не более 40 лет). (Отметим, что с позиции покупателей амортизация более выгодна, так как позволяет в течение длительного периода уменьшать налогооблагаемую прибыль.)

4. Поскольку компания **РС** владеет лишь 90% капитала компании **SC**, то в консолидированном балансе статья «Доля меньшинства», отражающая часть собственного капитала группы, принадлежащую третьим лицам – меньшинству (миноритариям), которое не может существенно влиять на финансово-хозяйственную политику компании **SC** ($800 = 128 + 21 + 651$).

5. При составлении консолидированного баланса нераспределенная прибыль дочерней компании, а также другие компоненты ее собственного капитала исключаются, поскольку они были оплачены акционерами **РС** при покупке акций. Все внутригрупповые обязательства также исключаются.

5.2.3. Составление консолидированной отчетности по истечении года работы корпоративной группы

Последовательность процедур составления консолидированной отчетности в этом случае претерпевает незначительные изменения. Для наглядности и понимания логики процесса консолидации рассмотрим простейшую ситуацию, когда акционерные капиталы, а также объем основных средств компаний группы в течение года не менялись. Исходные отчетные данные компаний группы, необходимые для составления консолидированной отчетности, таковы:

- поскольку в учете дочерней компании факт вхождения в состав группы не отражается, ее вступительный баланс не зависит от метода создания группы, что и видно из сравнительного анализа графы 2 табл. 5.2 и 5.3;
- напротив, баланс материнской компании по результатам создания группы существенно зависит от метода объединения, поэтому вступительные балансы различны и приведены соответственно в графе 5 табл. 5.2 и 5.3;
- заключительные балансы и отчеты о прибылях и убытках компаний **РС** и **SC** в агрегированной форме, используемые для составления консолидированной отчетности, приведены в графах 1 и 2 табл. 5.4 и 5.5;
- в течение года компания **SC** предоставила услуг компании **РС** на сумму 1 млн долл.;
- задолженность компании **SC** компании **РС** на конец года составила 950 тыс. долл.;
- списание гудвилла осуществляется по методу равномерной амортизации в течение пяти лет.

Методика консолидирования при совершении сделки методом «Объединение интересов». Исходная отчетность компаний, консолидированная отчетность группы, а также алгоритм процесса консолидации приведены в табл. 5.4. В условиях данного примера регулирующие записи аналогичны по содержанию записям при составлении консолидированного баланса на момент создания группы. Единственное отличие состоит в исключении внутригрупповых операций по продаже материалов и предоставлению услуг (1 млн долл.).

Методика консолидирования при совершении сделки методом «Покупка контроля». Исходная отчетность компаний, консолидированная отчетность группы, а также алгоритм процесса консолидации приведены в табл. 5.5. Логика процедур консолидирования в этом варианте несколько сложнее, поскольку в процессе консолидации нужно отразить: дооценку основных средств и инвентаря, изменение амортизации основных средств, образование гудвилла и его амортизацию. Здесь необходимы комментарии.

1. Большинство показателей консолидированной отчетности находятся суммированием (с соответствующими знаками) граф 1, 2, 3 и 4 табл. 5.5; некоторые показатели (например, величина прибыли группы, а также доля компании **РС** в консолидированной прибыли) находятся расчетным путем.

2. Объем выручки от реализации и величину затрат на производство необходимо уменьшить на стоимость услуг, предоставленных компанией **SC** компании **РС** (1 млн долл.).

3. Необходимо отразить дооценку основных средств (630 тыс. долл.) и амортизацию этой величины в течение 10 лет. Именно этим объясняется тот факт, что амортизацию основных средств и гудвилла рекомендуется отражать отдельными строками в отчете о финансовых результатах.

4. Амортизация гудвилла осуществляется в течение пяти лет, поэтому на конец года его величина составила 296 тыс. долл.

Таблица 5.2
Консолидирование баланса на момент совершения сделки методом «Объединение интересов»
(тыс. долл.)

Статья	Исходные балансы (до совершения сделки)		Оформление сделки в учете компании РС		Баланс компании РС после совершения сделки (гр. 1 ± гр. 3 ± гр. 4)	Консолидирование (регулирующие записи)		Консолидиро- ванный баланс группы (гр. 2 + гр. 5 ± ± гр. 6 ± гр. 7)
	компания РС	компания SC	дебет	кредит	5	дебет	кредит	
A	1	2	3	4	5	6	7	8
АКТИВ								
Денежные средства	15 000	3200			15 000			18 200
Расчеты с дебиторами	9500	3000			9500		1500	11 000
Инвентарь	19 014	5078			19 014			24 092
Основные средства	30 800	6600			30 800			37 400
Инвестиции в компа- нию SC	—	—	8000		8000		8000	—
Баланс	74 314	17 878			82 314			90 692
ПАССИВ								
Расчеты с кредитора- ми	43 421	9878			43 421	1500		51 799
Акционерный капитал компании РС	17 123	—		1200	18 323		1285	18 323
Акционерный капитал компании SC	—	1285			—			—
Эмиссионный доход компании РС	10 014	—		296	10 310			10 310
Эмиссионный доход компании SC	—	211			—	211		—
Нераспределенная прибыль компании РС	3756	—		6504	10 260			10 260
Нераспределенная прибыль компании SC	—	6504			—	6504		—
Собственный капитал	30 893	8000			38 893			38 893
Баланс	74 314	17 878	8000	8000	82 314	9500	9500	90 692

Таблица 5.3
Консолидирование баланса на момент совершения сделки методом «Покупка контроля»
(тыс. долл.)

Статья	Исходные балансы (до совершения сделки)		Оформление сделки в учете компании РС		Баланс компании РС после совершения сделки (гр. 1 ± гр. 3 ± гр. 4)	Консолидирование (регулирующие записи)		Консолидиро- ванный баланс группы (гр. 2 + гр. 5 ± гр. 6 ± гр. 7)
	компания РС	компания SC	дебет	кредит		дебет	кредит	
A	1	2	3	4	5	6	7	8
АКТИВ								
Денежные средства	15 000	3200		8200	6800			10 000
Расчеты с дебиторами	9500	3000			9500		1500	11 000
Инвентарь	19 014	5078			19 014			24 092
Основные средства	30 800	6600			30 800	630		38 030
Инвестиции в компанию SC	—	—	8200		8200		8200	—
Гудвилл	—	—			—	370		370
Баланс	74 314	17 878			74314			83 492
ПАССИВ								
Расчеты с кредиторами	43 421	9878			43 421	1500		51 799
Акционерный капитал компании PC	17 123	—			17 123			17 123
Акционерный капитал компании SC	—	1285			—	1285		—
Эмиссионный доход компании PC	10 014	—			10 014			10 014
Эмиссионный доход компании SC	—	211			—	211		—
Нераспределенная прибыль ком- паний PC	3756	—			3756			3756
Нераспределенная прибыль ком- паний SC	—	6504			—	6504		—
Собственный капитал	30 893	8000			30 893			38 893
Доля меньшинства (M)	—	—			—		800	800 M
Баланс	74 314	17 878	8200	8200	74 314	10 500	10 500	90 692

5. Доля меньшинства в общей прибыли группы за отчетный год исчисляется как доля (10%) прибыли компании **SC** ($2041 \cdot 10\% \approx 204$ тыс. долл.).

6. В консолидированном балансе доля меньшинства составляет: а) в прибыли отчетного года – 204 тыс. долл.; б) в собственном капитале компании **SC** – 800 тыс. долл. ($128 + 21 + 651$).

Таблица 5.4

Консолидирование отчетности по истечении года работы группы
(группа создана методом «Объединение интересов»)

(тыс. долл.)

Статья	Отчетные данные		Консолидирование (регулирующие записи)		Консолидированная отчетность группы
	компания PC	компания SC	дебет	кредит	
A	1	2	3	4	5
ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ					
Выручка от реализации	45 000	9000	1000		53 000
Затраты на производство	29 000	52 000		1000	33 200
Амортизация основных средств	3080	660			3740
Налогооблагаемая прибыль	12 920	3140			16 060
Налог (35%)	4522	1099			5621
Чистая прибыль	8398	2041			10 439
БАЛАНС					
Актив					
Денежные средства	17 000	3700			20 700
Расчеты с дебиторами	10 200	3100		950	12 350
Инвентарь	20 500	6125			26 625
Основные средства	27 720	5940			33 660
Инвестиции в компанию Д	8000	–		8000	–
<i>Баланс</i>	83 420	18 865			93 335
Пассив					
Расчеты с кредиторами	36 129	8824	950		44 003
Акционерный капитал компании PC	18 323	–			18 323
Акционерный капитал компании SC	–	1285	1285		–
Эмиссионный доход компании PC	10 310	–			10 310
Эмиссионный доход компании SC	–	211	211		–
Нераспределенная прибыль компании PC	3756	–			3756
Нераспределенная прибыль компании SC	6504	6504	6504		6504
Прибыль отчетного года	8398	2041			10 439
<i>Баланс</i>	83 420	18 865	9950	9950	93 335

Консолидирование отчетности по истечении года работы группы
(группа создана методом «Покупка контроля»)

(тыс. долл.)

Статья	Исходные балансы (до совершения сделки)		Консолидирование (регулирующие записи)		Консолидированный баланс группы
	компания PC	компания SC	дебет	кредит	
A	1	2	3	4	5
ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ					
Выручка от реализации	45 000	9000	1000		53 000
Затраты на производство	29 000	52 000		1000	33 200
Амортизация основных средств	3080	660	63		3803
Амортизация гудвилла	—	—	74		74
Налогооблагаемая прибыль	12 920	3140			15 923
Налог (35%)	4522	1099			5621
Чистая прибыль	8398	2041			10 302
В прибыли группы:					
доля меньшинства (М)	—	—			204 М
чистая прибыль компании PC	—	—			10 098
БАЛАНС					
Актив					
Денежные средства	8800	3700			12 500
Расчеты с дебиторами	10 200	3100		950	12 350
Инвентарь	20 500	6125			26 625
Основные средства	27 720	5940	630	63	34 227
Инвестиции в компанию SC	8200	—		8200	—
Гудвилл	—	—	370	74	296
Баланс	75 420	18 865			85 998
Пассив					
Расчеты с кредиторами	36 129	8824	950		44 003
Акционерный капитал компании PC	17 123	—			17 123
Акционерный капитал компании SC	—	1285	1157		128 М
Эмиссионный доход компании PC	10 014	—			10 014
Эмиссионный доход компании SC	—	211	190		21 М
Нераспределенная прибыль компании PC	3756	—			3756
Нераспределенная прибыль компании SC	—	6504	5853		651 М
Прибыль отчетного года	8398	2041			10 098
Прибыль отчетного года (доля меньшинства)	—	—			204 М
Баланс	75 420	18 865	10 287	10 287	85 998

Рассмотренный простейший пример показывает, что структура консолидированной отчетности, а также валюта баланса существенно зависят от метода образования группы. В более сложных ситуациях, когда, например, меняется величина акционерного капитала дочерней компании, доля материнской компании в капитале дочерней компании, выплачиваются дивиденды дочерней компанией и др., появляются дополнительные регулирующие записи.

В табл. 5.6 приведены основные особенности методик создания корпоративной группы.

Таблица 5.6

Основные различия между методиками «Объединение интересов» и «Покупка контроля»

Признак	Методика объединения	Методика покупки
Способ создания группы	Объединение капиталов путем обмена акциями	Контроль над компанией осуществляется покупкой ее акций
Гудвилл	Не образуется	Образуется в учете материнской компании в размере превышения уплаченной за акции суммой и рыночной стоимостью чистых активов дочерней компании
Метод объединения балансов	Одноименные статьи балансов за минусом некоторых регулятивов суммируются по учетной оценке	При консолидации статьи баланса материнской компании берутся в учетной оценке, а дочерней компании – в рыночной
Производственные затраты	Суммируются по компаниям группы	Расходы увеличиваются на сумму дополнительной амортизации основных средств и гудвилла
Статьи, исключаемые в процессе консолидации	Внутригрупповые обязательства, инвестиции в активы дочерней компании, собственный капитал дочерней компании	Исключаются те же статьи
Величина и структура собственного капитала материнской компании	Изменяются	Не изменяются
Значения отдельных показателей в консолидированной отчетности:		
– расходы	ниже	выше
– прибыль	выше	ниже
– доход на акцию	выше	ниже
– немонетарные активы	ниже	выше
– обязательства	без изменения	без изменения
– акционерный капитал	выше	ниже
– нераспределенная прибыль	выше	ниже

На практике предпочитают по возможности использовать метод «Объединение интересов». Основные причины этого заключаются в следующем:

- активы дочерней компании учитываются по книжной оценке, поэтому амортизационные расходы ниже (напомним, что основной целью большинства компаний Запада является увеличение прибыли);
- не образуется гудвилл, не возникает и расходов по его амортизации;
- нераспределенная прибыль по компаниям группы суммируется, поэтому трендовые характеристики прибыли и коэффициентов рентабельности имеют более высокие значения.

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Дайте определение следующим ключевым понятиям: материнская компания, дочерняя компания, зависимая компания, консолидированная отчетность, метод «Объединение интересов», метод «Покупка контроля», гудвилл, меньшинство.

Вопросы для обсуждения

1. В чем преимущества корпораций перед другими формами организации бизнеса?
2. Что входит в состав консолидированной отчетности?
3. Есть ли разница между сводом и консолидацией?
4. В чем различие между методиками статической и динамической оценки при отражении инвестиций в другие компании?
5. В чем причина появления гудвилла? Как исчисляется его величина?
6. Что выгоднее: списать гудвилл за счет резервов или постепенно амортизировать его?
7. Что такое меньшинство в контексте отчетности?
8. Проанализируйте различия в консолидированной отчетности, обусловленные различными методами объединения бизнесов.

Глава 6

ОТЧЕТНОСТЬ И ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ: УСЛОВНОСТИ ИНТЕРПРЕТАЦИИ

После изучения этой главы вы сможете получить представление:

- об относительности отчетных данных и причинах, ее обуславливающих;
- об основных методах, с помощью которых можно влиять на представление картины об имущественном и финансовом положении фирмы;
- об условности соответствия материального и информационного миров в контексте деятельности фирмы;
- о видах оценок;
- о сущности и видах гудвилла;
- о роли амортизации в системе финансирования деятельности фирмы;
- о группировках как способе вуалирования картины об имущественном и финансовом положении фирмы;
- об условиях анализа отчетных данных в динамике.

В предыдущих разделах утверждалось, что отчетность является наилучшей финансовой моделью фирмы, а потому, знакомясь с отчетностью, пользователь может получить представление о ее потенциальных возможностях, понять, насколько интересен для него данный субъект в плане инвестиционной привлекательности или установления бизнес-отношений. С этой целью была дана краткая характеристика экономического содержания основных статей отчетности. Однако адекватность оценки имущественного и финансового потенциалов фирмы как целостного организма определяется не только и не столько характеристикой отдельных его элементов, но еще и тем, насколько отчетливо понимает пользователь возможности вуалирования в отчетности истинного состояния дел. Оказывается, в бухгалтерии имеются возможности вполне законного и зачастую оправданного варьирования оценками, алгоритмами интеграции и дезинтеграции и способами представления отчетных данных, позволяющими улучшить информационную картинку о фактическом состоянии дел в фирме. Более того, Международные стандарты финансовой отчетности отчасти как раз и ратуют за то, чтобы подобное улучшение предпринималось: речь, в частности, идет о рекомендациях более активного внедрения оценок по справедливой стоимости. В данной главе мы рассмотрим лишь некоторые варианты регулирования информационной картинкой.

Число методов регулирования многообразно. Мы рассмотрим четыре, на наш взгляд, достаточно показательных метода: а) варьирование оценками (на примере оценок по себестоимости и справедливой стоимости); б) возможность введения в баланс искусственных активов и обязательств (на примере гудвилла); в) варьирование методами признания доходов и затрат (на примере амортизации); г) применение различных группировок в представлении в отчетности активов и источников (на примере выделе-

ния различных фондов и резервов). Кроме того, будут сформулированы рекомендации в отношении условностей интерпретации отчетных данных в ходе динамических сопоставлений.

6.1. Введение в проблему

В повседневной жизни каждый из нас постоянно сталкивается с ситуациями, когда с необходимостью или вынужденно приукрашиваются некоторые обстоятельства, черты, события и др., причем мотивы подобных действий не обязательно имеют негативную окраску. Естественно, что в бизнесе можно видеть то же самое, не являясь исключением и бухгалтерский учет и его основной продукт – отчетность. Суть проблемы в данном случае заключается в том, что учет и отчетность – это информационное отражение материального мира, присущего данному хозяйствующему субъекту; иными словами, как отретушированная фотография может улучшить изображение человека, так и отчетность, представленная надлежащим образом, может дать информационную картинку об имущественном и финансовом потенциалах фирмы, несколько отличающуюся от реального положения дел. Например, в отчетности представлены данные на начало года о наличии в фирме основных средств на сумму 1,5 млн руб. Как проинтерпретировать эти сведения, большая это сумма или нет, действительно ли она соответствует стоимостной оценке активов – эти и подобные вопросы множатся достаточно быстро.

Итак, напрашивается совершенно очевидное утверждение: в отношении конкретной фирмы можно говорить о существовании двух миров – материального и информационного, первый в виде отчетности формально отражается во втором, причем бухгалтер как создатель второго мира не обязательно соприкасается с миром материальным, поскольку информационный мир формируется на основе различных документов (называемых первичными), которые лишь сопровождают факты хозяйственной жизни, но не заменяют их. Если эти исходные документы каким-то образом искажены, содержат ошибки, неверно проинтерпретированы, утеряны и т. п., информационный мир будет отличаться от мира материального. А потому пользователь отчетности должен четко понимать, что представленное в отчетности не обязательно в полной мере корреспондирует с фактическим состоянием дел, более того, шансы полной идентичности материального и информационного миров практически равны нулю.

Если подобное с неизбежностью может иметь место, возникает двуединая задача: во-первых, описать и систематизировать наиболее критические элементы подобных несоответствий материального и информационного миров, и, во-вторых, по возможности не допустить значимых негативных последствий возможных расхождений.

Возможны два основных варианта действий: а) запретительно-ограничительный и б) профессионально-соглашательский. Основная идея первого варианта такова. Мы понимаем, что возможности искажения мира реального в мире информационном существуют, а потому будем противодействовать их осуществлению путем жесткого регламентирования всех операций (оценка, агрегирование, представление и др.) в виде набора предписывающих инструкций и руководств. Попытка воплощения этой идеи была предпринята в социалистическом учете, когда вводились всевозможные ограничения на методы оценки и учета. Например, сроки полезного действия (точнее, сроки амортизации) основных средств регламентировались нормативными документами, а не определялись предпринятиями самостоятельно, нормы амортизации утверждались централизованно, принцип исторических цен был единственно возможным, переоценки делались в централизованном порядке и т. д. Реализация подобного подхода с необходимостью требует внедрения достаточно жесткой и разветвленной системы контроля – вот поче-

му видов контроля в те годы в нашей стране было великое множество, всевозможные отчетные формы плодились в каскадном режиме и с невероятной быстротой, хотя эффективность всей этой системы оставляла желать лучшего (подробнее упомянутая особенность социалистической системы учета и отчетности будет рассмотрена в гл. 11).

Второй вариант наиболее последовательно воплощен в британском учете. В основном законодательном акте – Законе о компаниях (Companies Act), регулирующем бизнес в целом, несколько разделов посвящены учету, причем – об имущественном документе очевидный акцент сделан на профессионализм участников процесса подготовки, контроля и использования отчетности.

Так, в ст. 221 Закона указано, что бухгалтерские записи должны быть достаточны для того, чтобы продемонстрировать и объяснить все хозяйственные операции компании (company's transactions) и, кроме того, а) с приемлемой аккуратностью и на любой момент времени раскрыть финансовое состояние компании на произвольную дату и б) дать уверенность директорскому корпусу¹ в том, что любые баланс и отчет о прибылях и убытках, составленные в соответствии с данным разделом Закона, согласуются с требованиями настоящего Закона в отношении как форматов, так и содержания отчетных форм.

Статьей 236 Закона регламентировано, что аудиторы компании должны представить отчет ее учредителям (участникам) о результатах проверки как счетов, так и любых балансов и отчетов о прибылях и убытках (собственно компании и группы в целом), предъявляемых общему собранию акционеров, в котором утверждается: во-первых, составлены ли, по мнению аудиторов, эти отчетные формы в полном соответствии с настоящим Законом и, во-вторых, имеет ли место достоверное и непредвзятое представление: а) в балансе фирмы – о ее имущественном и финансовом положении на конец финансового года; б) в отчете о прибылях и убытках – о достигнутых фирмой за год финансовых результатах; в) в групповой отчетности – об имущественном и финансовом положении и достигнутых за год финансовых результатах компании и ее дочерних подразделений в части, представляющей интерес для ее учредителей (участников).

Несложно заметить, что законодатели не исключают возможность расхождения между отчетными данными и фактическим состоянием дел в фирме, а потому речь идет о «приемлемой аккуратности» в раскрытии финансового положения. Поскольку законодатели отдают себе отчет в том, что если подобные расхождения возможны, то они обязательно будут иметь место, они предусматривают и возможность контроля за допустимым уровнем расхождений, но не силовыми, а чисто профессиональными методами, а именно путем внедрения системы независимого аудита. Это ключевой момент в системе учета и отчетности: да, отчетность всегда условно отражает фактическое положение дел, но мы предусмотрим систему контроля, во главу угла которой будут поставлены а) независимость контролеров и б) их высочайший профессионализм.

Итак, основа второго подхода – *концепция достоверности и непредвзятости* (true and fair view); в той или иной степени эта концепция взята на вооружение во многих странах, предписана она и Международными стандартами финансовой отчетности. По мнению британских специалистов, эта концепция являет собой одну из ключевых идей практики бухгалтерского учета, а смысл ее заключается в том, что отчетность должна составляться таким образом, чтобы на нее можно было полагаться при принятии управ-

¹ В данном случае подразумевается не столько высший наемный управленческий персонал (например, исполнительный директор), сколько совет директоров (включая независимых директоров, т.е. лиц, совершенно не имеющих касательства и финансового интереса к фирме), который уполномочен профессионально представлять интересы акционеров.

ленческих решений. Иными словами, речь не должна вестись о точном соответствии информационного и материального миров в отношении фирмы.

Достоверность означает, что (а) приводимая в отчетности информация оправдана документально, т. е. подкреплена первичными и учетными данными, и (б) способы обработки данных в системе учета не противоречат действующему бухгалтерскому законодательству и принципам учета. Непредвзятость означает свободу от преднамеренных искажений и необоснованных предпочтений, т. е. в отличие от достоверности, имеющей очевидный оттенок демонстрации обоснованности отчетности с позиции неких формализованных критериев, непредвзятость в большей степени характеризует моральный аспект представления отчетных данных и профессиональную добросовестность. Тем не менее считается, что трактовка этой концепции более сложна, нежели раздельное толкование двух составных ее частей, т. е. понятие «достоверность и непредвзятость» имеет новое качество, большее, нежели условная сумма качеств понятий «достоверность» и «непредвзятость», рассматриваемых по отдельности. Дело в том, что достоверность и непредвзятость – не столько количественная, сколько качественная характеристика отчетности; она, во-первых, не эквивалентна точности и, во-вторых, имеет отношение к отчетности в целом, а не к отдельным ее статьям или показателям. Последнее утверждение принципиально важно с позиции методологии учета, а его смысл особенно выпукло проявляется, например, в разнообразии допустимых методов оценки. Так, в зависимости от того, какой метод оценки запасов (ФИФО, ЛИФО, средних цен и др.) применяется в компании, величина ряда отчетных показателей, в том числе и валюты баланса, может существенно варьировать; это тем не менее ни в коем случае не означает, что в каком-то варианте (вариантах) имеет место представление в отчетности недостоверных сведений. Иными словами, суть концепции достоверности и непредвзятости – в неоспоримом приоритете профессионального суждения бухгалтера как альтернативе бездумному следованию предписаниям бухгалтерских регулятивов.

Если следовать данной концепции, а она, повторим, заложена и в МСФО, то нужно согласиться с множественностью оценок и методов учета, с вариабельностью представлений имуществом и финансового положений в отчетности, с неизбежностью неоднозначности в трактовках отчетных данных. Можно привести следующий простой пример. Если условно представить себе, что одна и та же фирма осуществляла совершенно одинаковые хозяйственные операции, но под руководством двух различных управленческих команд (включая бухгалтерскую службу), то данная концепция означает, что демонстрируемые в отчетности данные не обязательно будут совпадать, более того, они наверняка будут не совпадать и вместе с тем соответствовать нормативным актам, а их информационная состоятельность и пригодность для принятия управленческих решений будут подтверждены профессиональными независимыми экспертами¹.

Таким образом, напрашивается следующий вывод: поскольку переход на МСФО предусматривается как стратегическое направление в развитии отечественного учета, субъективизм и многозначность будут с неизбежностью сопровождать публичную отчетность. Не следует их бояться и избегать, а нужно их понимать и объяснять.

6.2. Оценка и ее роль в формировании представления о фирме

В гл. 3 при обсуждении понятия «Добавочный капитал» на простейших примерах были продемонстрированы возможности манипулирования оценками, в результате ко-

¹ Причины возможного расхождения множественны. Например, одни управленцы считают целесообразным примерять метод ФИФО, а другие – метод ЛИФО. Оба варианта разрешены к применению, вместе с тем очевидно, что в отчетности мы увидим разные представления о фирме и ее финансовых результатах.

торого меняются как валюта баланса фирмы, так и некоторые ключевые характеристики ее финансового положения. Российская практика становления бизнеса в 90-х годах прошлого века изобилует куда более показательными ситуациями; в их числе: создание фирм, основу уставного капитала которых составляли нематериальные активы в виде интеллектуальных и деловых качеств их учредителей¹, оценивавшихся, естественно, без какого-либо формального обоснования; использование балансовых оценок в ходе приватизации, когда инвестиции в активы буквально год-два спустя окупались многократно одной лишь годовой прибылью приватизированного объекта, и др. Иными словами, очевидно, что, манипулируя оценками, можно либо преуменьшить имущественный потенциал фирмы, либо неоправданно его завысить – все зависит от целевого предназначения проводимой операции по оценке или переоценке. Приведем общие сведения об оценках, фигурирующих в учете и анализе.

Оценка – а) некоторая характеристика объекта (события), позволяющая выделять его из совокупности других объектов (событий) или упорядочивать их, б) процесс присвоения упомянутой характеристики. Как характеристики объектов (событий) оценки подразделяются на формализованные (количественные) и неформализованные (качественные). Первые используются для реализации кардиналистских отношений упорядоченности, т. е. отношений, основанных на сопоставлении количественных оценок; вторые – для реализации ординалистских отношений упорядоченности, т. е. отношений, основанных на предпочтениях. Процесс формирования количественной оценки заключается в присвоении численного значения объекту (событию) по определенным правилам и включает три элемента: а) объект (событие); б) подлежащее количественной оценке свойство (качество, признак и др.); в) шкалу измерения или совокупность единиц, в которых будет выражена оценка.

Оценка имеет целью отграничение оцениваемого объекта от других и представляет собой способ приписывания этому объекту некоторой характеристики или собственно эту характеристику. Поскольку в бухгалтерии имеется множество причин, влияющих на выбор того или иного способа или приема оценивания, и, в частности, осуществляется достаточно много всевозможных расчетов, в том числе и оценочного характера, оценка не является внутренне присущей объекту характеристикой – она субъективна, условна и может существенно варьировать в зависимости, например, от:

- множественности возможных подходов к оцениванию конкретного объекта (например, оценка остаточной стоимости объекта основных средств зависит от того, какой метод амортизации – линейный, прогрессивный или регрессивный – выбран);
- принятого алгоритма расчета в рамках конкретного подхода к оценке (например, в ПБУ 6/01 «Учет основных средств» продемонстрировано, что ускоренную, или регрессивную, амортизацию можно считать разными методами, при этом меняется оценка актива, финансовый результат и др.);
- множественности сторон объекта, потенциально доступных для количественного оценивания (например, дебиторскую задолженность можно характеризовать с позиции либо формальной ее оценки, т. е. в сумме, предусмотренной договором или факти-

¹ Согласно ст. 1042 Гражданского кодекса РФ при создании простого товарищества, а его сторонами могут выступать только индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации, отдельным вкладом могут быть признаны «профессиональные и иные знания, навыки и умения, а также деловая репутация и деловые связи». В ст. 4 ПБУ 14/2000, распространяемого на коммерческие организации, отмечается, что деловая репутация организации относится к нематериальным активам, т. е. может присутствовать в балансе; что касается интеллектуальных и деловых качеств персонала организации, их квалификации и способности к труду, то они не включаются в состав нематериальных активов, поскольку неотделимы от своих носителей и не могут быть использованы без них.

ческой сделкой, либо с учетом риска непогашения части дебиторской задолженности, т. е. за минусом резерва по сомнительным долгам);

- поставленной цели (например, для оценки затрат, связанных с приобретением объекта основных средств, можно воспользоваться первоначальной стоимостью, а для оценки исходя из его возможного вклада в генерирование будущих доходов – дисконтированной стоимостью; в зависимости от того, какая цель поставлена – минимизация оттока денежных средств в связи с уплатой налога на прибыль или максимизация отчетной прибыли, – могут использоваться, например, разные методы оценки запасов);

- предпочтений пользователей, для которых готовятся количественные оценки (например, фактические собственники фирмы в принципе, как правило, не возражают против использования в отчетности оценок по себестоимости, для собственников потенциальных, напротив, более предпочтительны оценки рыночные или справедливые);

- принятой учетной политики (например, в зависимости от установленной в фирме границы стоимостной оценки, разделяющей основные средства от оборотных, меняется оценка некоторых активов и соответственно финансовых результатов);

- способа появления оцениваемого актива в фирме (например, основные средства, а) приобретенные за плату, могут оцениваться в сумме понесенных затрат; б) внесенные в качестве взноса в уставный капитал – в согласованной учредителями фирмы оценке; в) безвозмездно полученные – в рыночной оценке; г) полученные в обмен – по стоимости передаваемого имущества).

Поэтому понятно, что оценка одних и тех же активов, фактически одинаковых по своим потребительским качествам в данный момент времени, в балансах разных фирм может быть представлена по-разному. Более того, то же самое может иметь место даже в пределах одной фирмы (например, покупка одинакового актива разными подразделениями фирмы у различных поставщиков или возможное различие в оценке двух одинаковых активов, один из которых был приобретен на рынке, а второй – внесен в качестве вклада в уставный капитал). Таким образом, очень многие активы потенциально имеют различные оценки, которые (или одна из которых) и могут быть продемонстрированы в публичной отчетности.

Так, основные средства в учете могут характеризоваться такими стоимостными оценками, как первоначальная, восстановительная, остаточная, ликвидационная, текущая рыночная, справедливая, дисконтированная, условная (*pro memoria* – для памяти, например, произведения искусства в системе учета в музее могут числиться в условной оценке 1 руб.; для контраста вспомним, что отдельные картины таких художников, как В. Ван Гог, П. Пикассо и др., в конце XX в. продавались за десятки миллионов долларов), условно-соглашательская (например, оценка собственниками некоторого актива, внесенного одним из них в качестве взноса в уставный капитал), стоимости, цена возможной реализации и др.

Существуют различные классификации оценок (см., напр. [Соколов В.]), а к наиболее распространенным в практической бухгалтерии относится их подразделение на: а) индивидуальные и агрегатные; б) стоимостные и в натуральных измерителях; в) исторические и калькуляционные.

Индивидуальные и агрегатные оценки. Индивидуальная оценка относится к характеристике единичного объекта (например, стоимость одной тонны мазута), агрегатная – характеризует совокупность некоторых объектов (например, объем минимальной партии поставки сырья). Любопытно, что в экономике сумма индивидуальных оценок совокупности объектов не обязательно равна их агрегатной оценке – так, при закупке значительных партий сырья или при заключении долгосрочного контракта можно получить скидку с цены.

Оценки стоимостные и в натуральных измерителях. Номенклатура объектов учета в любом предприятии может насчитывать тысячи единиц. Естественно, что эти объекты измеряются в различных единицах, однако в систему двойной записи они попадают лишь в стоимостной оценке. Тем не менее в аналитическом учете могут использоваться и используются также и натуральные единицы измерения.

Исторические и калькуляционные оценки. Исторические оценки заимствуются из ранее проведенных измерений. В бухгалтерии исторической считается та оценка, которая имела место на момент введения соответствующего объекта в систему двойной записи. Как правило, она берется из первичного документа, сопровождающего хозяйственную операцию. Калькуляционные оценки формируются как результат нового измерения, а особую значимость они имеют для расчета плановой или фактической себестоимости произведенной продукции.

В последние годы в связи с развитием операций с финансовыми активами исключительно важное значение стала получать одна из разновидностей калькуляционной оценки – оценка по справедливой стоимости как противопоставление оценке по себестоимости (или историческим ценам). Более того, ориентация на расширение практики применения оценок по справедливой стоимости прокламируется в международных стандартах финансовой отчетности как одно из весьма важных направлений в развитии учета и отчетности. Прежде всего введем определения.

Себестоимость – стоимостная оценка расхода или оплаты ресурсов, использованных или привлеченных предприятием для производства или приобретения оцениваемого объекта. Таким образом, оценка по себестоимости означает, в частности, что активы в балансе отражаются по ценам их приобретения.

Справедливая стоимость – характеристика объекта, определяющая его сравнительную значимость в потенциальных или фактических меновых операциях в условиях полной информированности участников сделки, их неангажированности и свободы в принятии решения. Численно выражается минимальной суммой денежных средств, достаточной для приобретения актива или исполнения обязательства при совершении невынужденной сделки между хорошо осведомленными, действительно желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами. Существенными условиями сделки являются: а) независимость сторон; б) осведомленность сторон; в) невынужденный характер сделки; г) доступность и публичность информации, на основе которой совершается сделка.

В теоретическом плане идея следования или себестоимости, или справедливым ценам находит свое воплощение в теориях соответственно динамического и статического балансов. В теории динамического баланса акцент делается на последовательное отражение кругооборота капитала, вложенного в предприятие, и полученный в результате этого кругооборота финансовый результат; иными словами, главное здесь – достоверность в отношении результата, возможно, и в ущерб достоверности отражения состояния средств предприятия и источников их формирования. В теории статического баланса ровно наоборот – акцент делается на достоверное представление имущества и финансового положения предприятия на определенный момент времени. Поскольку строгое следование той или другой концепции затруднено, на практике наблюдается смешение обеих трактовок, т. е. использование в том числе и различных оценок.

В бухгалтерском учете традиционно доминируют оценки по себестоимости. Их привлекательность заключается в том, что введению их в бухгалтерские регистры, книги и отчетность предшествуют первичные документы, в которых эти оценки присутствуют. Следовательно, данные оценки в известном смысле объективны (имеется документальное их подтверждение), верифицируемы и достаточно легко интерпретируемы.

Однако они обладают и весьма существенным недостатком – их значимость и достоверность, например с позиции текущих рыночных цен, с течением времени могут стремительно снижаться. Отсюда и возникает желание заменить их на нечто более адекватное, по крайней мере, текущему моменту. Поначалу роль подобного заменителя отводилась рыночным ценам; позднее стали говорить о справедливой стоимости. На первый взгляд справедливая цена как стоимостная оценка текущей ценности актива весьма разумна и оправдана, однако необходимо иметь в виду как минимум три обстоятельства:

во-первых, в зависимости от того, что рассматривается в качестве целевого критерия процедуры оценивания, справедливая стоимость (или, например, рыночная цена) может уступать оценке по себестоимости;

во-вторых, не существует определенного и недвусмысленного алгоритма исчисления справедливой стоимости, а потому отказ в учете и отчетности от оценок по себестоимости не только чреват субъективностью, но и потенциально несет в себе возможность введения в заблуждение пользователей и, следовательно, повышение уровней рисков в отношении данного хозяйствующего субъекта;

в-третьих, тотальное внедрение справедливых стоимостей чревато для предприятий дополнительными и весьма существенными затратами (хотя бы потому, что нужно будет приглашать профессиональных оценщиков).

Из перечисленного наиболее существенно замечание о субъективности оценки по справедливой стоимости. Действительно, никакие нормативные документы не содержат и не могут содержать точных алгоритмов ее расчета. При наличии активного рынка¹ в качестве справедливой берется рыночная цена. Вместе с тем рыночная цена не является справедливой стоимостью в полном смысле этого слова, поскольку а) любой рынок несовершенен, б) даже при наличии совершенного рынка достоверная оценка экономической ценности невозможна, так как подобная оценка предполагается в отношении конкретных активов, абсолютно точных аналогов которых найти невозможно.

При отсутствии активного рынка заменителями справедливой стоимости выступают субъективные оценки, предполагающие профессиональное суждение оценщика. На практике именно субъективные оценки доминируют над рыночными ценами. Представьте себе, что вам нужно показать в балансе по «справедливой» стоимости станок, купленный три года назад. Очевидно, что рынка именно таких подержанных станков не существует, поэтому нет рыночной стоимости, а вместо нее и будет использована стоимостная оценка, сделанная оценщиком. При этом логика формирования справедливой стоимости базируется на способности оценщика рассчитать ценность объекта с позиции его участия в генерировании будущих доходов. По сути, речь идет о выборе между следующими оценками: возможная чистая стоимость продажи, ценность от использования, стоимость замены.

Отсюда видно, что, строго говоря, справедливость (и то в известном смысле) может быть достигнута лишь в отношении активов, точные аналоги которых торгуются на рынке. Несложно сообразить, что такими активами являются рыночные ценные бумаги, и потому лишь в отношении их можно говорить о справедливости в случае применения рыночных цен. Все другие активы в подавляющем большинстве случаев не имеют активного рынка, а потому справедливость оценки (а таковой в этом случае выступает суждение оценщика) исключительно условна (особенно если мы примем во внимание уровень профессионализма отечественных оценщиков).

¹ Согласно ст. 7 МСФО 38 под активным понимается рынок, на котором соблюдаются все следующие условия: а) статьи, продаваемые на рынке, являются однородными; б) обычно в любое время могут быть найдены желающие совершить сделку продавцы и покупатели; в) имеется доступность цен для общественности.

Что касается конкретных алгоритмов, то справедливая стоимость оценивается (см., например, МСФО 22 «Объединение компаний»): а) зданий и сооружений – по текущей рыночной цене; б) оборудования – по восстановительной стоимости с учетом амортизации; в) нематериальных активов – по текущей рыночной цене, а при отсутствии рынка – с помощью оценщиков или в соответствии с логикой, заложенной в определение справедливой стоимости; г) рыночных ценных бумаг – по текущей рыночной цене; д) паев – по доле в справедливой стоимости активов предприятия; е) нерыночных ценных бумаг – как соответствующая доля приведенной стоимости ожидаемых поступлений эмитента; ж) дебиторской задолженности – в сумме номинала за вычетом резерва по сомнительным долгам; з) запасов – по чистой продажной цене; и) незавершенного производства – по цене готовой продукции за вычетом затрат на доводку или по фактической себестоимости; к) краткосрочной кредиторской задолженности – по номиналу; л) долгосрочных кредитов и займов – как приведенная стоимость оттоков денежных средств, дисконтированных по текущей процентной ставке для аналогичных финансовых инструментов.

Безусловно, в собственно учете приоритетность использования исторических цен очевидна – лишь эти оценки обеспечивают стабильность, понятность, надежность и достоверность информации, циркулирующей в системе. Исторические цены стабильны и неизменны, справедливые стоимости исключительно переменчивы и по сути соответствуют своему названию (справедливость) лишь на момент оценки, да и то с весьма большими оговорками, ибо понятие справедливости так же аморфно, как и понятие красоты.

Вместе с тем справедливые стоимости, несомненно, важны, во-первых, для оценки некоторых видов активов (речь идет прежде всего о финансовых активах) и, во-вторых, для отдельных категорий пользователей (имеются в виду потенциальные собственники и участники операций на рынках ценных бумаг), однако их применение сдерживается исключительно высокой степенью их субъективности и неоднозначностью алгоритмов расчета.

Справедливая стоимость не отрицает принципа исторических цен. В текущей деятельности она применима в соответствии с принципом осторожности и, по сути, находит свое выражение: а) в предусмотренной регулятивами возможности проведения периодических переоценок; б) в отражении в отчетности ряда активов с учетом резервов; в) в залоговых операциях и операциях мены; г) при заключении договоров на получение кредитов под обеспечение; д) при внесении неденежных активов в качестве вклада в уставный капитал и др. Однако основная сфера применения справедливой стоимости – при подготовке операции купли-продажи компании. Основные «потребители» справедливой стоимости – биржевые спекулянты, финансовые аналитики, потенциальные собственники. Таким образом, в текущем балансе – доминанта принципа исторических цен; в ликвидационном балансе, а также в аналитическом балансе, ориентированном на участников рынка капитала, – доминанта справедливых цен объектов учета, в отношении которых есть основание предполагать, что их текущая стоимостная оценка искажена с позиции их вероятного вклада в генерирование будущих доходов. Более подробно о проблеме соотношения себестоимости и справедливой стоимости см. в работе [Ковалев, 2002].

6.3. Гудвилл и его отражение в отчетности

Еще одна условность, с которой, не исключено, может столкнуться пользователь отчетности, – это введение или, напротив, отсутствие в балансе некоторых в каком-то смысле искусственных активов и обязательств. В отношении возможного наличия в ба-

лание подобных объектов приведем известные примеры с самокотиловками собственных ценных бумаг (этот прием активно использовался в российских финансовых пирамидах конца XX в.) и с операциями между материнской и дочерними компаниями, когда между ними проводятся фиктивные операции, в частности, связанные с эмиссией долгосрочных финансовых инструментов и их выкупом подконтрольными структурами. Что касается отсутствия некоторых существенных для деятельности фирмы активов и обязательств, то наиболее яркими примерами являются неучет неосязаемых активов (в немецкой финансовой школе их называют импондерабилями) и операции с гудвиллом. Именно последняя категория представляется исключительно важной в плане понимания ценности фирмы и ее потенциальных возможностей, а потому рассмотрим более подробно ее сущность, оценку, представление (см. [Ковалев, 2007(а)]).

Гудвилл – категория многозначная и вряд ли относимая к специфически бухгалтерским; ею с равным успехом оперируют и финансисты и менеджеры. Тем не менее практика развития бизнеса свидетельствует о том, что в современных условиях функции главного бухгалтера и финансового директора нередко пересекаются, более того, в небольших фирмах бухгалтеру зачастую приходится заниматься и чисто финансовыми вопросами. Иными словами, вряд ли оспариваемо утверждение о том, что необходимость владения финансовой проблематикой становится для бухгалтера все более и более насущной. Объявленная Россией адаптация отечественных бухгалтерских регулятивов к требованиям международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), кстати, документу в большей степени финансовому, нежели бухгалтерскому, также с неизбежностью приводит к более активному использованию в учете и анализе новых для российской практики учетных объектов. В их число входит «деловая репутация организации», или «гудвилл». В специальной литературе по бухгалтерскому учету и финансовому анализу эти термины подразумеваются как синонимы и представляют собой русскоязычные аналоги используемого в английском языке понятия goodwill. Заметим, что мнения российских ученых в отношении предпочтительности применения того или иного варианта перевода этого термина разделились; что касается отечественных нормативных документов, то в них используется понятие «деловая репутация» (см., например, ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов»). Понимая, что каждое из упомянутых названий имеет свои плюсы и минусы, авторы данной книги тем не менее не убеждены в том, что выбор методологов учета абсолютно безупречен (справедливости ради заметим, что этот выбор в известном смысле предопределен необходимостью следования регулятивам более высокого порядка – в частности, термин «деловая репутация» используется в ряде статей Гражданского кодекса РФ).

Согласно энциклопедическому словарю репутация дословно означает «создавшееся общее мнение о качестве, достоинствах и недостатках кого-либо, чего-нибудь». В контексте бизнес-отношений это понятие трансформируется в термин «деловая репутация», а смысл его, вероятно, заключается в том, что субъект (физическое или юридическое лицо), в отношении которого делается суждение о его репутации, производит продукт, оказывает услуги и отвечает по своим обязательствам в соответствии с принятыми нормами, причем чем выше качество продукта (услуг) и меньше вероятность нарушения принятых обязательств, тем выше репутация данного субъекта. Репутация, в том числе и деловая, в подавляющем большинстве случаев представляет собой неquantифицируемую категорию, т. е. она не имеет количественной оценки. Тем не менее оказалось, что в сделках, связанных с куплей-продажей фирмы как единого имущественного комплекса, появляются некоторые стоимостные оценки, которые условно можно увязать с неким нематериальным активом фирмы, имеющим в том числе отношение и к ее деловой репутации. На самом деле этот актив более объемлющий в своем смысловом наполнении, нежели категория «деловая репутация» в ее традиционном по-

нимании, – не случайно, по-видимому, в английском языке и придуман специальный термин *goodwill*.

В частности, основа гудвилла (*goodwill*) – это не только и не столько репутация в плане морально-этических и деловых качеств, сколько прежде всего мнение о целом комплексе характеристик фирмы, таких как качество продукции (услуг), технологическая культура, ноу-хау в системе организации производства и управления, добропорядочность в отношениях с контрагентами и др. Именно эти факторы являются уникальными для любой компании, нарабатываются в течение многих лет и существенным образом влияют на результативность финансово-хозяйственной деятельности. Вместе с тем, и это будет показано ниже, важнейшей составной частью категории гудвилла, по крайней мере с позиции его оценки, является рыночная перспективность бизнеса, т. е. характеристика, имеющая в известном смысле внефирменное происхождение.

Кроме того, *goodwill* по сути является при некоторых обстоятельствах объектом купли-продажи, тогда как репутацию вряд ли можно купить – ее можно заслужить, создать, потерять. Именно поэтому варваризм «гудвилл», т. е. прямое заимствование из английского языка соответствующего термина, представляется более предпочтительным, нежели не вполне адекватный перевод «деловая репутация» (заметим, к слову, что точно так поступили немецкие специалисты – они заимствовали термин *goodwill* в английской транскрипции).

Рассмотрим смысловое содержание этого понятия, его роль в учете и анализе.

В самом общем смысле **гудвилл** означает совокупность рассматриваемых как единое целое нематериальных факторов, которые в совокупности позволяют данной фирме иметь определенные конкурентные преимущества в отрасли и благодаря этому генерировать дополнительные доходы. В эту совокупность входят: фирменное наименование компании, ее репутация, технологическая культура, связи с контрагентами, ноу-хау в области организации и управления, перспективность бизнеса и др.

Для понимания сути дела представим себе две гипотетические фирмы, вышедшие на рынок факторов производства и продукции с абсолютно равными исходными параметрами и возможностями. Все у них одинаково, однако спустя некоторое время финансовые результаты одной фирмы оказываются более значимыми, причем это становится тенденцией. Иными словами, складывается впечатление, что эта фирма обладает каким-то дополнительным фактором, неведь откуда появившимся. Это и есть гудвилл.

Из приведенного определения и примера следует, что гудвилл – это комплексная характеристика фирмы, неотъемлемая по своей сути, весьма многоаспектная и сложная в идентификации и оценке. Поскольку в оценке гудвилла косвенно (через котировку акций) участвует рынок (т. е. внешний по отношению к фирме фактор), вполне естественно обособить два его компонента с условными названиями «внутрифирменный» и «внефирменный» (рис. 6.1).

С первым компонентом будем связывать упоминавшиеся выше внутренние наработки фирмы в области ведения бизнеса в целом, складывающиеся и шлифующиеся годами, т. е. те нематериальные факторы, которые сложились в фирме как результат предшествующей ее деятельности. Со вторым компонентом будем связывать текущие ожидания рынка в отношении данной фирмы, влияющие на ее стоимость. Несложно понять, что именно первый компонент как раз и несет ту смысловую нагрузку, которая вкладывается в отечественными регулятивами в понятие «деловая репутация», а потому условно его можно назвать гудвиллом в узком смысле. В плане оценки этот компонент относительно стабилен; иная ситуация с внефирменным компонентом, стоимостная оценка которого может весьма ощутимо варьировать.

Логика подобного структурирования гудвилла достаточно оправдана, поскольку действительно любая фирма, с одной стороны, имеет уже наработанный потенциал, который у нее есть и который вряд ли подвергнется существенной эрозии в обозримом будущем, а с другой стороны, существует фактор стоимости фирмы, обусловленный ожиданиями в отношении ее перспективности (удачно вложили деньги именно в этот бизнес, тенденции экономики таковы, что именно этот бизнес будет в ближайшие годы сверхприбыльным, и т. п.; в качестве примера можно упомянуть о покупке земли, в недрах которой оказался чрезвычайно востребованный новыми технологиями природный элемент). Второй компонент имеет спекулятивный характер, в немалой степени он может формироваться участниками рынка, а потому его стоимостная оценка весьма и весьма вариабельна (ниже будут приведены примеры в подтверждение данного тезиса). В практической плоскости (имеется в виду стоимостная оценка) разделить два этих компонента практически невозможно, поэтому они и рассматриваются как единый фактор – гудвилл.

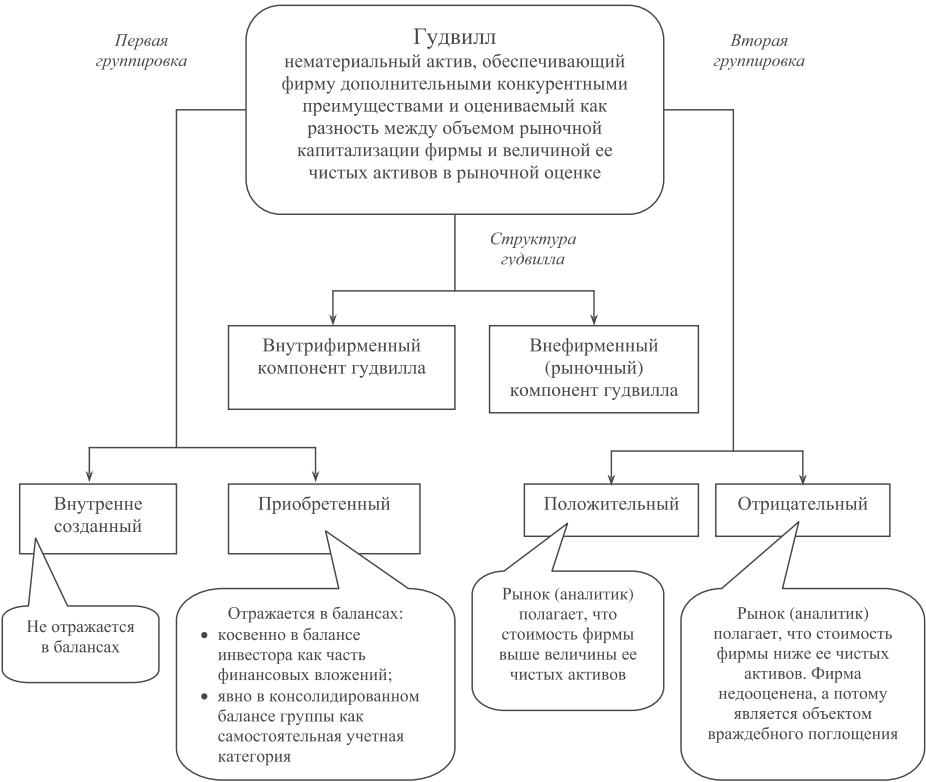


Рис. 6.1. Виды и структура гудвилла

Известны две основные классификации гудвилла, обособляющие его разновидности с позиции: а) отражения в отчетности и б) оценки.

В приложении к конкретной фирме можно говорить о двух видах гудвилла – внутренне созданном и приобретенном. Первый относится к собственно данной фирме, второй – к другой компании, но приобретенной данной фирмой; первый не отражается в балансе данной фирмы, второй – отражается, причем косвенно в балансе фирмы и непосредственно в консолидированном балансе группы.

Внутренне созданный гудвилл как раз и представляет собой тот нематериальный актив фирмы, который нарабатывается годами и позволяет ей в конце концов иметь вполне осязаемые конкурентные преимущества. С формальных позиций он не приводится в балансе фирмы как обычный актив, но постоянно оценивается рынком, что находит свое отражение в рыночной цене ее ценных бумаг, главным образом акций. Чем выше значение гудвилла (пока мы не уточняем, каким образом он оценивается), тем, при прочих равных условиях, выше и цена акции. Таким образом, приобретая акции некой фирмы, любой инвестор платит и за ее гудвилл.

Внутренне созданный гудвилл теоретически можно рассчитать для любой компании, однако более или менее объективный результат может быть получен лишь в отношении компании, котирующей свои ценные бумаги на бирже. Для этого используются данные ликвидационного баланса, составленного в условиях фиктивной ликвидации, а гудвилл будет равен разнице объема рыночной капитализации фирмы и величины ее чистых активов в рыночной оценке. Если эта разница положительна, это как раз и означает, что рынок оценивает фирму более высоко, нежели суммарная оценка ее чистых активов, т. е. у фирмы имеется некий формально неучтенный актив, в роли которого выступает положительный гудвилл. Любая успешно работающая фирма должна иметь положительный внутренне созданный гудвилл. В противном случае она может стать объектом враждебного поглощения с целью распродажи ее активов по частям, поскольку отрицательный гудвилл означает, что суммарная рыночная оценка чистых активов превосходит цену, по которой оценивает фирму рынок (о такой фирме говорят, что ее активы недооценены), т. е. выгодно фирму купить с намерением, например, последующей ее ликвидации и распродажи активов.

В странах с развитыми рынками капитала сформировался даже специальный бизнес по выявлению фирм с недооцененными активами и их поглощению, а его представителей называют рейдерами. В подавляющем большинстве случаев подобные поглощения вызывают сопротивление администрации поглощаемой фирмы и ее совета директоров и квалифицируются как враждебные. Цели подобного поглощения могут быть различными, причем ликвидация фирмы с распродажей ее активов не является приоритетной целью. Нередко рейдеры действуют по заказу крупного клиента, намеревающегося в результате операции создать крупнейший концерн. Что касается цели собственно рейдера, то она очевидна – обогатиться за счет последующей перепродажи фирмы после «наведения порядка в ее активах и операциях». Весьма ярко кредо рейдеров выразил один из топ-менеджеров известной фирмы Goodyear Р. Мерсер: «Отдайте мне ваши недооцененные активы, ваши ассигнования на технологию, исследования и разработки, надежды и устремления ваших работников, ваши связи с потребителями, ваши пенсионные фонды – и я обогащусь сам и обогащу тех, кто устроит эту сделку» [цит. по: Милгром, Робертс, т. 2, с. 220]. Отрицательный гудвилл означает по сути неудовлетворительную оценку деятельности топ-менеджеров фирмы; именно поэтому последние, естественно, не приветствуют враждебные поглощения, поскольку в этом случае шансов остаться на своих местах у них, как правило, немного.

Внутренне созданный гудвилл не может быть признан как актив, т. е. фирма не вправе вводить его в свой баланс. Например, фирма может делать солидные вложения в развитие своей материально-технической базы, имея целью повысить свой имидж (например, это отчетливо проявляется в гостиничном хозяйстве), однако это не приве-

дет к появлению гудвилла на балансе. И лишь в том случае, если фирма будет продана, то ее гудвилл уже будет прямо или косвенно отражаться на балансе покупателя.

Подчеркнем, что внутренне созданный гудвилл не может одновременно возникнуть сам по себе, например из желания оценить некую «репутацию фирмы», якобы создававшуюся в течение многих лет деятельности компании, и привести ее в активе баланса; он может появиться исключительно в результате купли-продажи компании в целях формирования корпоративной группы. Тем не менее для компании, котирующей акции на фондовом рынке, периодический расчет внутренне созданного гудвилла весьма полезен, в том числе и как профилактическое средство, выявление своеобразного индикатора резерва безопасности перед возможным враждебным поглощением.

Поскольку любая фирма имеет внутренне созданный гудвилл, то все операции, связанные с изменением состава и/или структуры ее участников (акционеров), сопровождаются и прямой или косвенной платой за этот гудвилл. Таким образом, приобретая акцию некоторой фирмы и отражая ее в балансе как финансовый актив, инвестор тем самым показывает причитающуюся ему стоимостную оценку доли чистых активов фирмы и ее гудвилла; здесь имеет место косвенное отражение гудвилла фирмы, в капитале которой данный инвестор принимает участие.

В особом случае, а именно в случае приобретения контроля над компанией как единым имущественным комплексом (напомним, что в этом случае формируется так называемая корпоративная группа как совокупность компаний, одна из которых – материнская – контролирует деятельность других компаний группы – дочерних), стоимостная оценка приобретенного гудвилла отражается покупателем, причем по-разному, в зависимости от того, какой баланс составляется. Так, в отчетности материнской компании гудвилл «дочек» не выделяется, а входит составной частью в сумму инвестиций в дочерние компании; в консолидированной отчетности упомянутая сумма инвестиций детализируется, а потому гудвилл будет присутствовать отдельной статьей. Приобретенный гудвилл в известном смысле уравнивается в правах с долгосрочными материальными активами, а потому он, как правило, амортизируется в течение срока полезной службы (согласно МСФО 22 «Объединение компаний» в течение не более чем 20 лет).

Как уже отмечалось, для успешно функционирующей фирмы нормальным является наличие положительного внутренне созданного гудвилла, а его созидаящая роль недвусмысленно признается бухгалтерскими регулятивами. Проявляется это как раз в том, что приобретенный гудвилл отражается в активе, а, как известно, по определению активы – это ресурсы фирмы: а) выражаемые в денежном измерителе; б) сложившиеся в результате событий прошлых периодов; в) принадлежащие ей на праве собственности или контролируемые ею; г) обещающие получение дохода в будущем. Иными словами, отражение гудвилла в активе говорит о том, что этот актив обещает в будущем доходы.

То, что подобный актив в отношении к любой фирме существует, не вызывает сомнения; более того, он не только существует, но и осязаемым образом может влиять на стоимость бизнеса, а потому возникает вполне естественный вопрос о его оценке и возможностях управления. Как было показано выше, в учете известны два основных подхода к определению стоимостной оценки некоторого актива. Первый подход отдает предпочтение себестоимости (или исторической цене), под которой понимается стоимостная оценка расхода или оплаты ресурсов, использованных или привлеченных предприятием для производства или приобретения оцениваемого объекта. В соответствии со вторым подходом более уместно применение справедливой стоимости как характеристики объекта, определяющей его сравнительную значимость в потенциальных или фактических меновых операциях в условиях полной информированности участников сделки, их неангажированности и свободы в принятии решения. Справедливая стоимость численно выражается минимальной суммой денежных средств, достаточной

для приобретения актива или исполнения обязательства при совершении невынужденной сделки между хорошо осведомленными, действительно желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами. Существенными условиями сделки являются: а) независимость сторон; б) осведомленность сторон; в) невынужденный характер сделки; г) доступность и публичность информации, на основе которой совершается сделка. Принципиальная разница между этими подходами в том, что в первом случае оценка ведется с позиции прошлого, т. е. вложенных в производство оцениваемого актива затрат, а во втором – с позиции будущего, т. е. тех доходов, которые ожидаются к получению благодаря владению оцениваемым активом¹.

В отношении гудвилла первый подход, т. е. ориентация на затраты, практически неприменим. Во-первых, гудвилл создается годами, в течение всей жизни компании, а потому его оценка постоянно уточняется и изменяется. Во-вторых, затраты, связанные с его созданием, практически невозможно идентифицировать, в частности и потому, что здесь имеет место эффект рекуррентности, когда в наращивании стоимости гудвилла участвует и он сам (некий аналог схемы сложных процентов).

Таким образом, остается воспользоваться вторым подходом, в соответствии с которым величина гудвилла оценивается как дисконтированная стоимость превышения ожидаемых доходов данной компании над доходами в среднем по отрасли (о дисконтировании см. в гл. 7). Формально эта оценка может быть выполнена по формуле

$$PV_g = \sum_{k=1}^{\infty} \frac{CF_k}{(1+r)^k}, \quad (6.1)$$

где PV_g – стоимостная оценка гудвилла;

CF_k – доход в k -ом году, обусловленный гудвиллом;

r – коэффициент дисконтирования (для простоты принят равным по годам).

К сожалению, воспользоваться приведенной формулой для оценки гудвилла конкретной фирмы практически также невозможно, а потому более реалистична следующая формула, согласно которой величина гудвилла находится как разность между стоимостью фирмы (т. е. ее рыночной капитализацией) и величиной ее чистых активов в рыночной оценке:

$$PV_g = PV_c - PV_{nam}, \quad (6.2)$$

где PV_c – стоимость фирмы;

PV_{nam} – стоимость чистых активов фирмы в рыночной оценке.

Переход к рыночным оценкам для расчета величины гудвилла сопровождается одной весьма существенной условностью, которую следует иметь в виду. В формуле (6.2) первое слагаемое исключительно волатильно, т. е. его оценка может колебаться более значимо по сравнению со вторым слагаемым. В оценку гудвилла по такому алгоритму вмешиваются, причем весьма существенно, рыночные ожидания в отношении фирмы в целом. Иными словами, при определенных обстоятельствах внефирменный компонент гудвилла (см. рис. 6.1) может оказывать подавляюще значимое влияние на оценку гудвилла в целом (вспомним примеры с банкротством ряда американских суперкорпораций, например Элгон, рыночные капитализации которых уменьшались в десятки раз, причем очень быстрыми темпами).

¹ Подробнее о соотношении себестоимости и справедливой стоимости см. в работах: Справедливая стоимость в системе категорий бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. 2002. № 15; Справедливая стоимость: pro et contra // Финансовый мир. Вып. 1 / под ред. В. В. Иванова и В. В. Ковалева. М.: Проспект, 2002.

Строго говоря, формула (6.2) также не столь проста в реализации. Действительно, прежде всего нужно найти стоимость фирмы. Как известно, в теории оценивания описаны три подхода (метода) к оценке стоимости фирмы:

сравнительный (на рынке подыскивается сделка по фактической продаже фирмы, аналогичной фирме оцениваемой; стоимость проданной фирмы-аналога и берется за ориентир при расчете стоимости оцениваемой фирмы);

затратный (в основе метода – оценка текущей рыночной стоимости воспроизводства активов фирмы);

доходный (в основе метода – оценка дисконтированных доходов фирмы, ожидаемых к получению в будущем).

Считается, что третий метод является наиболее обоснованным. Если это так, то сразу же возникает недоуменный вопрос: а чем же формула (6.2) тогда предпочтительнее формулы (6.1)? С позиции счетной техники – ничем, однако в плане обоснованности доступных для расчета данных она представляется более реалистичной. Действительно, формула (6.1) предполагает вычленение доходов, обусловленных именно гудвиллом фирмы, тогда как для расчета по формуле (6.2) нужно спрогнозировать все доходы фирмы в целом. Безусловно, последняя задача в принципе не столь очевидна, тем не менее она все же более реалистична.

Нахождение второго слагаемого в формуле (6.2) также сопряжено с определенными сложностями (достаточно подробная информация об экономической трактовке и вариантах оценки чистых активов приведена в гл. 9). В практическом плане PV_{nam} находится как разность между рыночной оценкой активов фирмы (PV_{am}) и задолженностью фирмы перед сторонними лицами (PV_{cr}):

$$PV_{nam} = PV_{am} - PV_{cr} \quad (6.3)$$

Второе слагаемое в формуле (6.3), а это долгосрочная и краткосрочная кредиторские задолженности, определено и зафиксировано в учете, что касается оценки PV_{am} , то здесь в принципе также подразумевается справедливая стоимость активов фирмы (в практическом плане она может исчисляться либо как комбинация рыночных оценок для активов, по которым существует рынок, и оценок, предоставленных профессиональными оценщиками, для прочих активов, либо как оценка профессиональных оценщиков для всех активов).

Таким образом, последовательность действий по оценке приобретаемого гудвила такова. Одним из наиболее распространенных методов объединения бизнеса является так называемый метод покупки, когда некая компания AA покупает контрольный пакет акций другой компании BB , т. е. создается корпоративная группа, в которой AA является материнской компанией, а BB – дочерней, при этом юридическая самостоятельность компаний не нарушается. Традиционно покупка осуществляется по следующей схеме (приводим лишь укрупненный алгоритм): 1) активы компании BB переоцениваются по рыночным ценам; 2) рассчитывается величина чистых активов, т. е. из рыночной оценки активов BB вычитается вся кредиторская задолженность; 3) полученная сумма сравнивается с уплаченной суммой денежных средств (так называемой рыночной ценой покупки); 4) если рыночная цена превышает стоимость чистых активов, что чаще всего и имеет место, появляется гудвилл (положительный), численно равный разнице между этими показателями.

В балансе материнской компании сам факт покупки отражается в статье «Инвестиции (долгосрочные финансовые вложения)», но при составлении консолидированной отчетности эта статья по специальным алгоритмам расшифровывается, а в результате на балансе группы появляются активы дочерней компании и гудвилл.

Трактовка гудвилла и его отражение в отчетности различаются по странам. Так, в США и Германии гудвилл можно амортизировать в течение 40 лет, в Испании – 10 лет; во Франции формальных ограничений по срокам списания гудвилла нет, однако большинство фирм укладывает в срок 20–40 лет; в Великобритании гудвилл рекомендуют списывать за счет резервов материнской компании, однако не запрещена и его амортизация.

Итак, можно подвести некоторые общие итоги в отношении гудвилла, его оценки и представления в отчетности. Как показано выше, гудвилл – исключительно важная и абсолютно рыночная категория, однако в отличие от других активов, торгуемых на рынке, он обладает несколькими специфическими особенностями. А именно:

- гудвилл по сути является одним из наиболее показательных критериев оценки работы топ-менеджеров, характеризующим приращение стоимости фирмы, достигнутое благодаря эффективному управлению;

- абсолютно уникален;
- не отчуждаем от фирмы, т. е. его нельзя передать во временное пользование или продать как самостоятельную ценность, а потому он имеет ценность лишь в контексте фирмы, т. е. в комплексе со всеми ее составными частями – имуществом, капиталом, обязательствами, менеджментом и др.;

- имеет двойственную природу;
- объективно квантифицируем лишь при определенных обстоятельствах;
- исключительно вариабелен в оценке по сравнению с другими активами фирмы;
- является одним из ключевых показателей в оценке инвестиционной привлекательности фирмы.

Сделаем краткий комментарий к перечисленным особенностям гудвилла.

Гудвилл как индикатор создания дополнительной ценности. Как известно, в условиях развитой рыночной экономики, одной из характерных черт которой является разделение функций, проистекающих из прав а) собственности и б) экономического контроля, весьма остро стоит вопрос об оценке эффективности работы наемного персонала (в особенности топ-менеджеров). Соответствующая проблематика обсуждается в рамках так называемой агентской теории. Что касается значимости финансовой компоненты системы управления финансами, то уже является общепринятым мнение о том, что финансовый менеджмент имеет непосредственное касательство к созданию экономической ценности (или богатства) и управлению ее величиной, причем результаты деятельности топ-менеджеров, а большинство действий таких менеджеров имеет финансовую природу, могут иметь различные последствия для собственников фирмы. Так, американские авторы приводят весьма показательный пример в отношении двух известных фирм: крупной фармацевтической компании Merck и автогиганта General Motors. На конец 1998 г. совокупная рыночная ценность Merck составляла 153 млрд долл., причем за время существования фирмы ее собственники вложили в бизнес около 30 млрд долл.; это означает, что менеджменту компании удалось нарастить бизнес (т. е. создать дополнительную ценность для акционеров) в сумме 123 млрд долл. Напротив, рыночная капитализация General Motors составила 67 млрд долл., при этом ее собственники инвестировали в фирму около 85 млрд долл., т. е. ее топ-менеджеры не только не нарастили совокупную ценность, но и принесли потери собственникам в сумме 18 млрд долл. [Keon, Martin, Petty, Scott, p. 2].

Несложно понять, что в случае с фирмой Merck как раз и имеет место появление положительного гудвилла. Совокупная величина чистых активов, инициированных собственниками, составила 30 млрд долл., а общую сумму наращенной рыночной капитализации в сумме 123 млрд долл. можно подразделить на четыре компонента:

- реинvestированная (т. е. не изъятая собственниками) прибыль;

- влияние фактора инфляции (активы растут в цене, что с формальной позиции приводит к росту добавочного капитала, а в неформальном смысле, безусловно, сказывается на текущей цене акций);
- гудвилл как квинтэссенция приобретенного фирмой с годами позитивного потенциала в виде ноу-хау, репутации, эффективной системы управления, грамотных кадров и т. п. (с известной долей условности его можно трактовать как гудвилл в узком смысле);
- ожидания перспективности бизнеса (в принципе этот компонент также можно рассматривать как составную часть гудвилла, понимаемого в широком смысле и охватывающего как набранный ранее потенциал, так и ожидания в отношении данной фирмы).

Следовательно, общее изменение рыночной капитализации (Δ_{mc}) можно представить как четырехфакторную аддитивную модель, в которой факторами выступают приращения за счет соответственно: реинвестированной прибыли (Δ_{pr}), инфляции (Δ_i), гудвилла в узком смысле (Δ_g), ожиданий рынка (Δ_{me}):

$$\Delta_{mc} = \Delta_{pr} + \Delta_i + \Delta_g + \Delta_{me}. \quad (6.4)$$

Безусловно, структурные зависимости между означенными компонентами могут иметь различный характер, а в наиболее типовом и в принципе приемлемом варианте все эти приращения имеют положительный знак, причем наибольший вклад, естественно, должен принадлежать фактору «реинвестированная прибыль». Относительно следующих факторов рассуждения могут быть таковы. Инфляция является общемировой тенденцией (отчасти рост цен стимулирует инвестиционную деятельность, т. е. умеренная инфляция выгодна), а потому вклад этого фактора (Δ_i) обычно также положителен, причем если инфляция в данной стране высока, то вклад фактора в наращивание рыночной капитализации может быть весьма и весьма существенным. Кроме того, в значительной степени этот фактор является внешним, т. е. с позиции фирмы малоуправляемым. Гудвилл в узком смысле (то, что у нас называют деловой репутацией) в успешно работающей фирме с годами наращивается, однако темпы этого наращивания не могут быть слишком быстрыми, т. е. вклад этого фактора (Δ_g) скорее всего весьма умерен. Последний фактор имеет спекулятивную природу, а вариабельность рыночной капитализации в значительной степени определяется именно его вкладом (Δ_{me}). Супербыстрые изменения рыночной капитализации ряда американских фирм (Enron, WorldCom и др.), имевшие место в конце 2001 – начале 2002 г., в немалой степени обусловлены влиянием этого фактора (безусловно, данный фактор не является единственным; в частности, подавляюще роль в случае с упомянутыми фирмами, конечно, сыграл фактор неуверенности рынка в реальности представленной менеджерами информации об активах, обязательствах и прибылях фирм). Вообще, если говорить о факторе рыночных ожиданий, то несложно понять, что роль его может быть исключительно значимой как в положительном, так и в отрицательном смысле – так, сам факт попадания некой фирмы в рейтинги крупнейших корпораций мира, ее выход на ведущие фондовые биржи и другие подобные события могут существенно сказаться на быстром росте ее капитализации, и наоборот.

Весьма показательные примеры с гудвиллом как характеристикой и фактором наращивания богатства собственников имеются и в российской экономике. Так, по мнению генерального директора петербургской энергетической компании «Ленэнерго», рентабельность подобного бизнеса редко превышает 5%, вместе с тем за последние три года капитализация компании выросла как минимум в пять раз; руководство известной фирмы «ЮКОС» полагает, что за последние два года фирма инвестировала в формиро-

вание своей деловой репутации примерно 300 млн долл. и только за счет этого фактора добилась роста капитализации на 7 млрд долл.¹

Модель (6.4) имеет прежде всего познавательное значение. Что касается исчисления значений приращений по модели (6.4), то в принципе оно возможно, но с определенными оговорками. Если первые два фактора еще как-то поддаются количественной оценке (данные о reinvestированной прибыли и темпах инфляции доступны, а определенную сложность имеет лишь учет фактора инфляции), то обоснованно и разумно распределить остаток приращения на два оставшихся фактора (гудвилл в узком смысле и ожидания рынка) не только затруднительно, но и вряд ли целесообразно. Поэтому часть общего изменения рыночной капитализации, полученная в результате элиминирования первых двух факторов, в полном объеме можно трактовать как вклад гудвилла, понимаемого в широком смысле.

Уникальность гудвилла. Любая фирма располагает множеством активов; в той или иной степени эти активы имеют свои аналоги как в самой фирме, так и в других видах бизнеса. Иное дело с гудвиллом, представляющим собой абсолютно уникальный актив, а причина подобной уникальности заключается в том, что он является, во-первых, особой характеристикой конкретной фирмы, которая неповторяема сама по себе, и, во-вторых, представляет собой совокупность компонентов, большинство из которых, если не все, с очевидностью не могут быть воспроизведены с абсолютной похожестью. Уникальность гудвилла и в том, что это единственный актив фирмы, который, несомненно, приносит ей доход и в то же время не отражается на ее балансе (в данном случае речь идет о внутренне созданном гудвилле). Наконец, вряд ли можно сказать с определенностью, когда появляется гудвилл, когда влияние его становится значимым.

Гудвилл как неотторгаемая характеристика фирмы. Будучи потенциально рыночным товаром, гудвилл не может продаваться сам по себе, т. е. эта категория – неотторгаемая характеристика фирмы. Гудвилл близок по смыслу к некоторым понятиям, например «репутация», «торговая марка» и др., но все же отличается от них по многим параметрам. Выше приводились различия между гудвиллом и репутацией; что касается торговой марки, то она, в отличие от репутации, уже может служить объектом купли-продажи (это реализуется в системе франчайзинга), причем сама по себе, что невозможно в отношении гудвилла. Как следствие неотторгаемости – ценность гудвилла проявляется лишь в контексте фирмы. Имеется в виду следующее. Любой актив фирмы имеет ценность сам по себе, т. е. даже будучи отторгнутым от фирмы, он продолжает иметь определенную ценность. Иное дело с гудвиллом, который не может быть оценен в отрыве от фирмы.

Двойственный характер гудвилла. Об этой особенности гудвилла можно говорить в двух аспектах – с позиции его оценки и с позиции его представления в отчетности. Суть первого аспекта в том, что гудвилл может быть оценен лишь теоретически, а может иметь и фактическую оценку, причем если в течение своей жизни фирма ни разу не была куплена как единый имущественный комплекс, то ее гудвилл так и не получит фактической оценки. Иными словами, двойственность гудвилла предопределяется его потенциальной способностью трансформироваться из формально не квантифицированного в фактически квантифицированный актив. До тех пор пока в отношении фирмы не производится операция купли-продажи, присущий ей внутренне созданный гудвилл не имеет формально обоснованной количественной оценки.

Двойственность гудвилла в плане его представления в отчетности определяется тем обстоятельством, что любая фирма помимо собственного, как правило, обладает и одним или несколькими приобретенными гудвиллами. Если собственный гудвилл ни при

¹ Эксперт. Северо-Запад. 2003. № 20. С. 12–13.

каких условиях не может появиться в балансе, с гудвиллами приобретенными ситуация диаметрально противоположная – они будут отражены как самостоятельные активы, но лишь в консолидированном балансе. Таким образом, делая суждение о представленном в отчетности гудвилле, необходимо отдавать себе отчет в том, о чем, собственно говоря, идет речь. Яркий пример возможного недоразумения можно показать на цитировавшемся выше положении ПБУ 14/2000, согласно которому «в составе нематериальных активов учитываются также деловая репутация организации»; в свете приведенных выше рассуждений очевидно, что данное утверждение относится не к внутренне созданному, а лишь к приобретенному гудвиллу.

Особые условия квантифицируемости и сложность оценки. Выше было показано, что всегда существует возможность оценки гудвилла, однако любая подобная оценка является весьма условной до тех пор, пока не будет осуществлена операция купли-продажи фирмы в целом. Если фирма не продается, то присутий ей внутренне созданный гудвилл может быть оценен лишь приблизительно как разность между рыночной стоимостью фирмы и ее нетто-активами в рыночной оценке. О какой бы фирме речь ни шла, оценка ее рыночной стоимости (а следовательно, и оценка гудвилла) связана в основном с ожиданиями рынка в отношении способности фирмы генерировать доходы в будущем. Поскольку говорить о более или менее объективной оценке рыночной стоимости фирмы можно лишь в отношении листинговой компании, это означает, что приемлемый ориентир в стоимостной оценке ее гудвилла может быть получен только для такой компании. Однако и здесь вряд ли можно говорить об абсолютной достоверности оценки, поскольку продажа фирмы в целом (несмотря на то, дружественный или не дружественный характер она носит) всегда чревата исключительно серьезными изменениями в оценках ее активов и ценных бумаг. Иными словами, говорить о достоверности оценки гудвилла можно лишь по завершении операции по продаже фирмы.

Вариабельность оценки гудвилла. В отличие от прочих активов, оценка которых достаточно стабильна и потому не может варьировать слишком сильно, с гудвиллом ровно наоборот – его оценка весьма вариабельна. В некотором смысле гудвилл как потенциальный объект купли-продажи ближе к финансовым активам, стоимость которых также может ощутимо варьировать, причем в достаточно короткое время, однако в случае с гудвиллом ситуация еще более острая. Причина очевидна: любой гудвилл – это, грубо говоря, штучный, совершенно уникальный товар, не имеющий аналогов в том смысле, что если некая фирма АА имеет оцененный гудвилл стоимостью Х, то второго аналогичного ему товара на рынке нет по той простой причине, что данный гудвилл – это характеристика именно фирмы АА, которая абсолютно своеобразна по многим параметрам в совокупности. Именно уникальностью гудвилла как раз и объясняется тот факт, что рыночные стоимости компаний могут ощутимо и достаточно быстро меняться.

В последние годы произошли весьма существенные изменения в оценках рынком стоимости ряда компаний, причем многие из них после известных финансовых скандалов в США ощутили «потеряли в весе». Так, в 2002 г. по сравнению с 2001 г. рыночная капитализация компании General Electric снизилась более чем на 100 млрд долл. (причем такое значимое снижение наблюдается уже второй год подряд); для компании Microsoft это снижение составило 60 млрд долл. Что касается компаний Merck и General Motors, то их рыночная капитализация по итогам торгов 28 марта 2003 г. составила соответственно 124,3 млрд долл. (12-е место в списке 500 крупнейших компаний мира, ежегодно составляемом специалистами известной газеты Financial Times) и 21 млрд долл. (154-е место)¹.

¹ См.: Ведомости. 2003. 21 мая.

Вспомним, что рыночная капитализация – это совокупная оценка экономической ценности всех акций компании, допущенных к официальной торговле на фондовой бирже. С формальных позиций ее можно представить как стоимостную оценку трех компонентов: 1) чистых активов фирмы, остающихся в распоряжении ее собственников после удовлетворения требований третьих лиц; 2) гудвилла в узком смысле; 3) ожидааний перспективности бизнеса.

Достаточно очевидно, что ценность первого компонента мало вариабельна; кроме того, логика подсказывает, что именно третий компонент наиболее волатилен. Вместе с тем ранее упоминалось о том, что вряд ли возможно обоснованное и разумное распределение остатка приращения на два последних фактора. Вот почему можно утверждать, что стоимость гудвилла исключительно вариабельна и, в свою очередь, в значительной степени определяет вариабельность рыночной капитализации.

Гудвилл в системе критериев оценки инвестиционной привлекательности. Оценка гудвилла всегда неявно присутствует в работе финансовых аналитиков; проявляется это в активном использовании так называемого q -отношения, или коэффициента Тобина. Известны два подхода к его исчислению: в первом случае сопоставляются рыночная капитализация фирмы и величина его чистых активов; во втором случае сравниваются совокупная рыночная цена акций и облигаций фирмы с восстановительной стоимостью активов фирмы – формулы (6.5) и (6.6) соответственно:

$$q = \frac{MV_s}{MV_{na}}; \quad (6.5)$$

$$q = \frac{MV_s + MV_d}{RC_a}, \quad (6.6)$$

где MV_s – совокупная рыночная цена акций фирмы, т. е. ее рыночная капитализация;
 MV_{na} – величина чистых активов в рыночной оценке;
 MV_d – рыночная стоимость долговых обязательств фирмы;
 RC_a – восстановительная стоимость активов фирмы.

Приведем краткий комментарий к данным коэффициентам.

В экономическом смысле формула (6.5) безупречна, поскольку числитель и знаменатель дроби логически сопоставимы. Действительно, в знаменателе дроби – чистые активы фирмы, т. е. все ее активы, отраженные в балансе, за минусом той их части, которая профинансирована сторонними лицами, причем стоимость активов взята в расчет по рыночным оценкам. Чистые активы еще интерпретируются как та стоимость, которая теоретически достанется собственникам фирмы в случае ее ликвидации и распродажи активов по частям. В числителе дроби – рыночная стоимость фирмы как единого функционирующего комплекса, т. е. та стоимостная оценка, которую приписывает рынок фирме в плане ее возможностей генерирования будущих доходов. Как известно, любая фирма обладает гудвиллом, т. е. некоторым нематериальным активом, не отражаемым в балансе, но представляющим собой фактор генерирования дополнительных доходов. Этот фактор не отражен в балансе, но, безусловно, учитывается рынком. Отсюда следует очевидный вывод – для успешно функционирующей фирмы числитель дроби должен превосходить ее знаменатель. Чем больше расхождение, т. е. чем больше значение коэффициента Тобина превосходит единицу, тем более перспективной рассматривается рынком фирма. Безусловно, положительное отклонение от единицы нельзя приписывать лишь одному гудвиллу как активу, нарабатанному в предшествующие годы, – в этом отклонении проявляются и другие факторы, такие как удачливое вложение денег именно в этот бизнес, грядущее изменение конъюнктуры рынка в пользу данной фирмы и т. п. (в качестве элементарных примеров представьте себе довольно

случайное приобретение фирмой земельного участка, недр которого, как оказалось, таили природные богатства; приобретение бизнеса в регионе, получившем в скором будущем налоговые льготы, и т. п.). Тем не менее любые действия инвестиционного характера, даже кажущиеся случайными, все же можно рассматривать как результат грамотной работы собственников фирмы и ее топ-менеджеров, что в той или иной степени как раз и отражается в ее гудвилле. Иными словами, превышение значения q -отношения над единицей и его позитивная динамика в немалой степени могут рассматриваться как своеобразная оценка гудвилла. Если к знаменателю формулы (6.5) добавить стоимостную оценку гудвилла, то значение коэффициента Тобина будет гораздо ближе к единице, а возможное в этом случае превышение над единицей как раз и можно идентифицировать с влиянием фактора позитивного ожидания доходов в будущем. Поскольку выщепить влияние этого фактора практически невозможно, без особого преувеличения можно трактовать разницу между числителем и знаменателем дроби как оценку гудвилла.

Значение q -отношения, большее единицы, имеет и еще одну наглядную интерпретацию: подобное свидетельствует о том, что, по мнению рынка, выгоднее вкладывать дополнительные ресурсы в активы именно этой фирмы, нежели, например, пытаться открывать аналогичное новое производство, т. е. создавать заново тот же набор ресурсов. Иными словами, чем выше превышение q -отношения над единицей, тем больше инвестиционная привлекательность фирмы. Если $q < 1$, то это первый признак того, что фирма может стать объектом враждебного поглощения.

Формула (6.6) может рассматриваться как некое дополнение к формуле (6.5). Во-первых, она, безусловно, нуждается в уточнении. При расчете q -отношения через чистые активы имеет место логическая сопоставимость числителя и знаменателя, поскольку в формуле (6.5) неявно присутствует гудвилл как актив, хотя и опосредованно, через фирму, но несомненно принадлежащий ее собственникам. В формуле (6.6) сопоставляются все активы фирмы, с одной стороны, и долгосрочные источники финансирования – с другой. Поскольку существуют еще и краткосрочные источники финансирования, то элементарная логика требует принятия их во внимание при расчете q -отношения. Самый простой вариант – оговорка о том, что в знаменателе (6.6) должна быть приведена стоимость активов, очищенная от задолженности перед текущими (т. е. краткосрочными) кредиторами (заметим, что подобная «очистка» делается, например, при составлении баланса в британском учете). Во-вторых, введение в рассмотрение средств лендеров вряд ли способствует уточнению значения коэффициента Тобина, поскольку рыночная стоимость облигаций складывается также исходя из ожидания долгосрочной кредитоспособности фирмы, т. е. ее способности отвечать по своим долгосрочным обязательствам, которая, кстати, имеет риска, нежели «ответственность» фирмы перед своими собственниками (проценты по обязательствам выплачиваются ранее, нежели дивиденды по акциям). Кроме того, доля заемного капитала обычно гораздо ниже, чем собственного, а для многих компаний, в частности для российских, она ничтожно мала.

Амортизация гудвилла. Согласно ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов» приобретенный гудвилл амортизируется в течение 20 лет (но не более срока деятельности фирмы) в следующем порядке:

- амортизационные отчисления по положительному гудвиллу отражаются в бухгалтерском учете путем равномерного уменьшения его первоначальной стоимости;
- отрицательный гудвилл учитывается как доходы будущих периодов, а его стоимостная оценка равными долями относится на финансовые результаты фирмы как операционный доход.

Для целей налогообложения гудвилл во внимание не принимается.

В заключение параграфа рассмотрим на примере логику и последовательность расчета величины гудвилла. В данном случае мы будем рассматривать его как некий условный актив, который при необходимости может быть показан в балансе, что, по сути, и имеет место при составлении консолидированной отчетности.

Пример

В табл. 6.1 приведен баланс фирмы. Ее уставный капитал составляют 900 тыс. акций. В настоящее время акции продаются на бирже по цене: а) 250 руб.; б) 310 руб. Рассчитать гудвилл данной фирмы.

Таблица 6.1

Баланс
(в исторических ценах)

(млн руб.)

Актив		Пассив	
Статья	Сумма	Статья	Сумма
I. Внеоборотные активы	120	III. Капитал и резервы	180
Основные средства	95	Уставный капитал	50
Прочие активы	25	Добавочный капитал	6
II. Оборотные активы	150	Нераспределенная прибыль	124
Запасы	90	IV. Долгосрочные обязательства	20
Дебиторская задолженность	60	V. Краткосрочные обязательства	70
<i>Баланс</i>	270	<i>Баланс</i>	270

Решение

Расчет делается в три этапа: 1) пересчет активов фирмы в текущие рыночные цены; 2) расчет величины чистых активов приобретаемой фирмы; 3) расчет гудвилла.

Этап 1. Активы фирмы пересчитываются в текущие рыночные цены. Пересчет касается в основном материальных активов, т. е. основных средств и запасов сырья и материалов. Как правило, их стоимость увеличивается; в особенности это касается основных средств, которые традиционно учитываются по историческим ценам, а потому в условиях инфляции, которая в долго- и среднесрочном планах всегда присутствует, их балансовая стоимость в подавляющем большинстве случаев ниже текущей рыночной (правильнее сказать – ликвидационной стоимости, т. е. той цены, которую можно выручить при продаже данного актива). Предположим, что текущая рыночная стоимость основных средств и производственных запасов составляет соответственно 145 и 100 млн руб. Увеличение стоимости активов отражается в пассивной статье «Добавочный капитал», а баланс в ликвидационных ценах приведен в табл. 6.2.

Таблица 6.2

Баланс
(в ликвидационных ценах)

(млн руб.)

Актив		Пассив	
Статья	Сумма	Статья	Сумма
I. Внеоборотные активы	170	III. Капитал и резервы	240
Основные средства	145	Уставный капитал	50
Прочие активы	25	Добавочный капитал	66

Актив		Пассив	
Статья	Сумма	Статья	Сумма
II. Оборотные активы	160	Нераспределенная прибыль	124
Запасы	100	IV. Долгосрочные обязательства	20
Дебиторская задолженность	60	V. Краткосрочные обязательства	70
<i>Баланс</i>	330	<i>Баланс</i>	330

Этап 2. Рассчитывается величина чистых активов по формуле:

$$\text{ЧА} = [\text{ВА} + (\text{ОА} - \text{ЗУ})] - [\text{ДО} + (\text{КО} - \text{ДБП})], \quad (6.7)$$

где ВА – внеоборотные активы (итог первого раздела актива баланса);
 ОА – оборотные активы (итог второго раздела актива баланса);
 ЗУ – задолженность учредителей по взносам в уставный капитал;
 ДО – долгосрочные обязательства;
 КО – краткосрочные обязательства;
 ДБП – доходы будущих периодов.

Согласно приведенной формуле (6.7):

$$\text{ЧА} = 330 - 20 - 70 = 240 \text{ млн руб.}$$

Заметим, что в условиях задачи величина чистых активов совпала с итогом раздела «Капитал и резервы». Безусловно, подобное совпадение не является предопределенным, а в зависимости от финансового состояния фирмы величина чистых активов может даже не достигать величины уставного капитала (это касается баланса, составленного в любых ценах). Причинами этого могут быть наличие непокрытого убытка прошлых лет, а также активов, которые не принимаются во внимание при расчете величины чистых активов (имеются в виду собственные акции, выкупленные у акционеров, и задолженность учредителей по взносам в уставный капитал).

Этап 3. Рассчитывается величина гудвилла.

1. Если акции продаются по цене 250 руб. за штуку, это означает, что рынок оценивает компанию в сумму 225 млн руб. ($250 \text{ руб.} \times 900\,000 = 225\,000\,000 \text{ руб.}$). Таким образом, чистые активы фирмы в рыночной оценке составляют 240 млн руб., а капитал фирмы оценивается в 225 млн руб., т. е. фирма имеет отрицательный гудвилл в сумме 15 млн руб., она недооценена рынком. Подобные фирмы являются объектами поиска так называемых рейдеров, которые, обнаружив подобную фирму и скулив ее акции, могут в дальнейшем действовать двояко. По первому варианту активы фирмы распродаются по частям, что и приносит выгоду рейдерам¹. Согласно второму варианту новые собственники проводят коренные изменения в системе производства и управления приобретенной фирмой (нанимают новый управленческий персонал, избавляются от непрофильных активов, меняют схемы финансирования, производственные линии и др.), имея в виду повысить ее рыночную стоимость и в дальнейшем перепродать фирму. В обоих случаях собственно бизнес не интересует новых владельцев фирмы – они пытаются в достаточно сжатые сроки получить доход от купли-продажи фирмы.

¹ С подобными ситуациями можно встретиться и в нашей стране. Естественно, что действия по фактической ликвидации или радикальному репрофилированию предприятий, что по сути также представляет собой ликвидацию ранее функционировавших объектов, обычно не афишируются и пока еще в научной литературе не обобщаются, однако в отношении подобных сделок на бытовом уровне информация иногда публикуется. Так, недавно в одной из газет появилась публикация о продаже за 100 тыс. долл. дачи одной известной певицы, причем собственно дача покупателя не интересовала – его привлекло месторасположение дачи, а сами постройки будут снесены.

2. Если акции фирмы продаются по цене 310 руб. за акцию, то рыночная стоимость фирмы составляет 279 млн руб., а приобретенный покупателем положительный гудвилл равен 39 млн руб. ($279 - 240$). Эта ситуация как раз и является наиболее распространенной. Она говорит о том, что оцениваемая фирма за время своего существования наработала некий нематериальный актив – гудвилл, который в обычном учете не отражается, а его смысл в том, что у фирмы «есть имя», престижная марка, опытные и умелые топ-менеджеры, хорошие управленческие, информационные, производственные и сбытовые технологии, система стимулирования инициативы работников, повышения их квалификации и т. п., т. е. все то, что именуется производственно-технологической культурой. Эта культура нарабатывается годами, но именно она в конечном итоге становится тем дополнительным фактором, который позволяет фирме при прочих равных условиях получать дополнительные конкурентные преимущества.

Что же приобретает покупатель в этом случае? Можно составить баланс приобретенной фирмы, при этом гудвилл будет указан как нематериальный актив во внеоборотных активах и соответственно на такую же величину возрастет добавочный капитал. В таком представлении раздел «Капитал и резервы» как раз и будет отражать рыночную стоимость фирмы: $50 + 97 + 132 = 279$ млн руб. (табл. 6.3).

Таблица 6.3

Баланс
(в ценах ожидаемого приобретения)

(млн руб.)

Актив		Пассив	
Статья	Сумма	Статья	Сумма
I. Внеоборотные активы	209	III. Капитал и резервы	279
Основные средства	145	Уставный капитал	50
Прочие активы	25	Добавочный капитал	97
Гудвилл	39	Нераспределенная прибыль	132
II. Оборотные активы	160	IV. Долгосрочные обязательства	20
Запасы	100	V. Краткосрочные обязательства	70
Дебиторская задолженность	60		
Баланс	369	Баланс	369

3. На практике возможна и другая ситуация, несколько отличная от предыдущих. Текущая рыночная цена акций (в примере это 250 или 310 руб. за акцию) – исключительно волатильная характеристика. Упомянутые значения сложились в условиях равновесного рынка, т. е. в отсутствие массированных операций с акциями. Если предположить, что информация о том, что некий покупатель намеревается скупить акции компании с целью получения безусловного контрольного пакета, становится общедоступной, то держатели акций немедленно изменят запрашиваемую цену – она с очевидностью возрастет. Это означает, что новому покупателю придется заплатить не 310 руб. за акцию, а, допустим, 350 руб. Поэтому общая сумма, уплаченная за фирму, составит в этом случае 315 млн руб., а величина гудвилла увеличится до 75 млн руб. Итоговый баланс будет иметь следующий вид (табл. 6.4).

Таблица 6.4

Баланс
(в ценах фактического приобретения)

(млн руб.)

Актив		Пассив	
Статья	Сумма	Статья	Сумма
I. Внеоборотные активы	245	III. Капитал и резервы	315
Основные средства	145	Уставный капитал	50
Прочие активы	25	Добавочный капитал	133
Гудвилл	75	Нераспределенная прибыль	132
II. Оборотные активы	160	IV. Долгосрочные обязательства	20
Запасы	100	V. Краткосрочные обязательства	70
Дебиторская задолженность	60		
<i>Баланс</i>	405	<i>Баланс</i>	405

6.4. Амортизация: бухгалтерский и финансовый аспекты

На первый взгляд амортизация имеет косвенное отношение собственно к отчетности, упоминания о ней нет в основных отчетных формах, вместе с тем очевидно, что она может существенно влиять на формирование у пользователей представления об имущественном и финансовом положениях предприятия. Дело в том, что применение того или иного метода амортизации отражается как на стоимостной оценке амортизируемых активов, так и на величине прибыли, а следовательно, и сумме налоговых отчислений, т. е. величине неизываемой части средств, как раз и демонстрируемой в активе баланса.

В годы советской власти влияние амортизации непосредственно отражалось в балансе, а именно в нем формировался специальный источник финансирования – амортизационный фонд, средства которого использовались двояко: а) большая часть фонда подлежала перечислению в Стройбанк СССР, аккумулировалась там и в дальнейшем в соответствии с решениями вышестоящих органов направлялась на финансирование капитальных вложений, т. е. обновления материально-технической базы предприятий; б) оставшаяся часть средств находилась в распоряжении предприятия и была предназначена для капитального ремонта основных средств. С тех пор экономисты все еще продолжают придерживаться мнения о том, что амортизационный фонд в любом предприятии существует и является источником финансирования капитальных вложений, за счет которого можно приобретать новые основные средства. На самом деле ситуация выглядит совершенно по-иному, амортизационного фонда давно уже нет, да и прежде его понимание было весьма далеким от истинного положения, по крайней мере фонд имел лишь весьма отдаленное касательство к реальному финансированию активов. Рассмотрим логику хозяйственных операций, связанных с амортизацией основных средств и финансированием их обновления.

Прежде всего следует подчеркнуть, что амортизация – многогранный термин и можно выделить две основные его трактовки: **под амортизацией** (*amortization, depreciation*) понимается: а) постепенное снижение ценности амортизируемого актива вследствие его изнашивания; б) процесс перенесения единовременных расходов, связанных с приобретением долгосрочного актива, на затраты отчетных периодов в течение

ние рассчитанного срока полезной службы этого актива. В первом случае амортизация трактуется как характеристика собственно актива, о котором идет речь, а ее синонимом в известном смысле служит термин «изнашиваемость» (актив амортизируется, т. е. изнашивается, стареет, становится менее ценным). Во втором случае речь идет об участии стоимости данного актива в расчете финансового результата, генерирование которого отчасти, прямо или косвенно было обусловлено амортизируемым активом. Здесь акцент – на метаморфозы капитала. Именно эта трактовка амортизации и является главенствующей в контексте финансовых аспектов деятельности фирмы. Как следует из определения, понятие амортизации привязано к долговременным активам, однако подобная привязка является чисто условной.

В англоязычной литературе термин *amortization* закреплен за амортизацией нематериальных активов, термин *depreciation* – за амортизацией материальных активов (основных средств), что касается земли, то здесь применяется термин *depletion* (истощение).

Предопределенность амортизации и ее логика достаточно очевидны и будут продемонстрированы на примере. Представим себе простейшую ситуацию, когда предприятие в своей деятельности ограничивается лишь оборотными средствами и все использованные им в течение отчетного периода ресурсы списывает на затраты единовременно, а процесс кругооборота средств может быть описан следующей схемой (рис. 6.2). Для простоты предположим, что цена на готовую продукцию устанавливается в виде устраивающей производителя надбавки к совокупным удельным затратам на производство единицы продукции. Величина надбавки может варьировать, но она положительна, т. е. предполагается, что производство рентабельно, а продукция пользуется спросом.

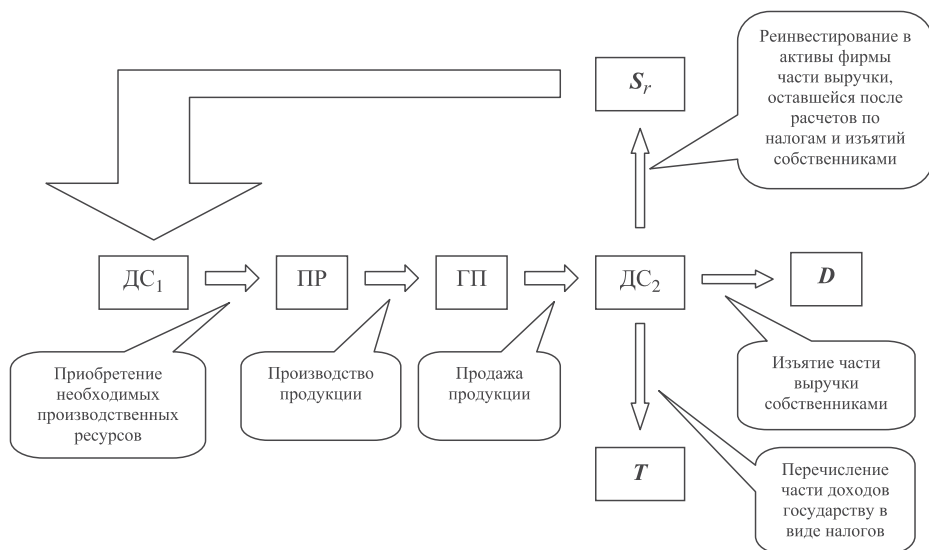


Рис. 6.2. Производственно-коммерческий цикл в рамках отчетного периода:

ДС₁ – денежные средства на начало отчетного периода; ДС₂ – денежные средства на конец отчетного периода; ПР – производственные ресурсы; ГП – готовая продукция; Т – налоги и отчисления в бюджет; D – часть выручки, изъятая собственниками; S_r – реинвестированная часть выручки от продажи продукции

Согласно сделанным предпосылкам предприятие все имевшиеся на начало периода денежные средства ($ДС_1$) вложило в производственные ресурсы (ПР), с помощью которых была произведена готовая продукция (ГП), проданная в конце отчетного периода за сумму ($ДС_2$). Очевидно, что себестоимость продукции равна исходной сумме денежных средств, т. е. $ДС_1 = ПР = ГП$.

Производственная деятельность считается экономически целесообразной, если вырученная за проданную продукцию сумма превосходит начальную сумму денежных средств, т. е. по определению должно быть: $ДС_2 > ДС_1$. В этом случае предприятие имеет прибыль в сумме ($P = ДС_2 - ДС_1$), часть которой расходуется на выплату налогов государству (T), а оставшаяся часть принадлежит собственникам предприятия. Поэтому имеем следующее соотношение:

$$ДС_2 = ДС_1 + P = ДС_1 + P(1 - r_T) + P r_T = ДС_1 + P(1 - r_T) + T = S_r + D + T, \quad (6.8)$$

где r_T – ставка налогообложения.

Компоненты формулы (6.8) имеют очевидную интерпретацию:

- величина $R_{ow} = \{ДС_1 + P(1 - r_T)\}$ представляет собой ту сумму выручки за проданную продукцию, которая осталась в распоряжении собственников предприятия и потенциально может быть реинвестирована в его деятельность;
- величина $T = P r_T$ представляет собой часть выручки $ДС_2$, перечисленной в бюджет в виде налогов;
- величина $(S_r + D)$ – это планируемое собственниками фирмы распределение величины R_{ow} на два компонента: D – изъятие собственниками части ресурсов (в данном случае денежных) фирмы для собственного потребления и S_r – часть выручки $ДС_2$, реинвестированной в деятельность фирмы¹.

Итак, в нашей простейшей ситуации выручка $ДС_2$ распределилась на три компонента: T – отчисления в бюджет; D – изъятие части средств собственниками и S_r – часть выручки, реинвестированная в деятельность фирмы.

Заметим прежде всего, что обоснованность уплаты части доходов предприятий государству в виде налогов в принципе достаточно очевидна и, в частности, объясняется тем, что государство обеспечивает всем хозяйствующим субъектам приемлемые и равные условия работы (разрабатывает законы, следит за их исполнением, предоставляет некоторые услуги и др.), т. е. косвенно участвует в процессе генерирования прибыли; за счет изымания части прибыли предприятий государство как раз и может профинансировать соответствующую работу. Если даже вообразить абсолютную демократию, в условиях которой предприятия самостоятельно решают, нужно ли им платить налоги, то, безусловно, именно в этом контексте налоги являются вполне обоснованными, поскольку упорядочение и определенная унификация условий хозяйствования способствуют стабилизации бизнес-отношений, снижению риска ведения бизнеса.

Из (6.8) с очевидностью следует, что $(S_r + D)$ всегда больше $ДС_1$. Иными словами, в том случае, если предприятие работает с прибылью, то по окончании отчетного периода оно вновь, как и в начале, будет обладать денежными средствами, достаточными для

¹ Заметим, что процесс получения собственниками дивидендов нередко трактуется как изъятие ими части текущей прибыли. В принципе подобное как раз и имеет место в России, поскольку согласно ст. 42 Федерального закона «Об акционерных обществах» «дивиденды выплачиваются из чистой прибыли общества; дивиденды по привилегированным акциям определенных типов могут выплачиваться за счет специально предназначенных для этого фондов общества». Однако, строго говоря, выплата дивидендов – не есть использование текущей прибыли; выплата дивидендов – это изъятие части активов фирмы. Именно так трактуется выплата дивидендов в экономически развитых странах, а потому дивиденды могут выплачиваться даже в том случае, если в отчетном периоде деятельность фирмы была убыточной.

того, чтобы закупить ресурсы и продолжить производственный процесс. Данный принцип – *принцип неуменьшения экономического потенциала* – является основополагающим для ведения бизнеса (если он систематически не выполняется, то имеет место «проедание» капитала, т. е. предприятие «съеживается», хиреет и в конце концов прекращает свою деятельность) и, в частности, даже принимается во внимание в системах налогообложения ряда стран (например, в Германии).

То, с каким потенциалом фирма будет работать в следующем отчетном периоде, полностью зависит от собственников. При этом возможны три варианта.

Если изъятие D в точности равно превышению $(S_1 + D)$ над $ДС_1$, то экономический потенциал фирмы останется неизменным; условно можно считать, что собственники изымают всю чистую прибыль фирмы (т. е. прибыль, оставшуюся после расчетов с бюджетом).

Если изымается больше ресурсов, чем полученное по итогам отчетного периода превышение, экономический потенциал фирмы уменьшается, снижаются ее возможности по генерированию прибыли в следующем периоде.

Если изымается лишь часть упомянутого превышения, фирма наращивает свой потенциал, т. е. может приобрести больше ресурсов, произвести больше продукции и получить более весомую прибыль.

Именно третья ситуация является типичной для бизнеса. Более того, если собственники считают свой бизнес удачным, то они могут и вовсе отказаться¹ от получения дивидендов ($D = 0$), т. е. фирма начнет следующий отчетный период с максимально возможным объемом средств, равным $\{ДС_2 - T\}$.

Немного усложним рассматриваемую ситуацию – введем основное средство (ОС). Тогда часть исходных денежных средств ($ДС_0$) должна быть потрачена на приобретение основного средства, а оставшаяся сумма ($ДС_1$) будет использована в качестве оборотных средств (иными словами, $ДС_0 = ДС_1 + ОС$); если все остальные условия ведения бизнеса остались неизменными, то схема движения средств, представленная на рис. 6.2, претерпит незначительное изменение (рис. 6.3).

Анализируя движение средств в соответствии с рис. 6.2, мы видели, что денежные средства претерпевают несколько трансформаций, а по окончании производственно-коммерческого цикла вложения в производственные ресурсы вновь превращаются в денежные средства (после продажи продукции), иначе говоря, происходит постоянное возмещение вложенных в материальные ресурсы. Аналогичная картина должна иметь место и по отношению к основным средствам – нужно каким-то образом возмещать вложенные в них денежные средства.

Для того чтобы пояснить эту очевидную логику, предположим вначале, что стоимость основных средств не принимается во внимание при реализации продукции, т. е. в схеме, представленной на рис. 6.3, работает лишь контур, соответствующий рис. 6.2. Кроме того, предположим, что прибыль близка к нулю, т. е. $ДС_1$ и $ДС_2$ практически равны. Это означает, что с каждым отчетным периодом экономический потенциал фирмы уменьшается, т. е. нарушается основной принцип ведения бизнеса. Действительно, в процессе эксплуатации основного средства происходит его физическое изнашивание

¹ Дело в том, что в общем случае существуют три причины изъятия собственниками части активов фирмы в виде дивидендов: а) желание или необходимость использовать полученные средства на личное потребление; б) намерение инвестировать эти средства в иной бизнес с целью диверсификации личных инвестиций; в) намерение сделать инвестицию в бизнес, на данный момент времени представляющийся более прибыльным и/или перспективным, а потому обещающий получение дополнительных доходов. Все перечисленные причины, естественно, не являются жестко детерминированными, а потому, если действующий бизнес достаточно стабилен и рентабелен, от получения дивидендов вполне можно отказаться – иные альтернативы инвестирования менее привлекательны.

и моральное старение, т. е. его текущая стоимость постоянно снижается. Наступит момент, когда эта стоимость будет равна нулю, т. е. экономический потенциал снизится с $ДС_0$ до $ДС_1$. Не меняет сути и снятие предпосылки о нулевой прибыли – в этом случае экономический потенциал, возможно, и не снизится, если прибыли достаточно высока и не изымается из фирмы, однако с очевидностью сумма ОС уйдет в потери.

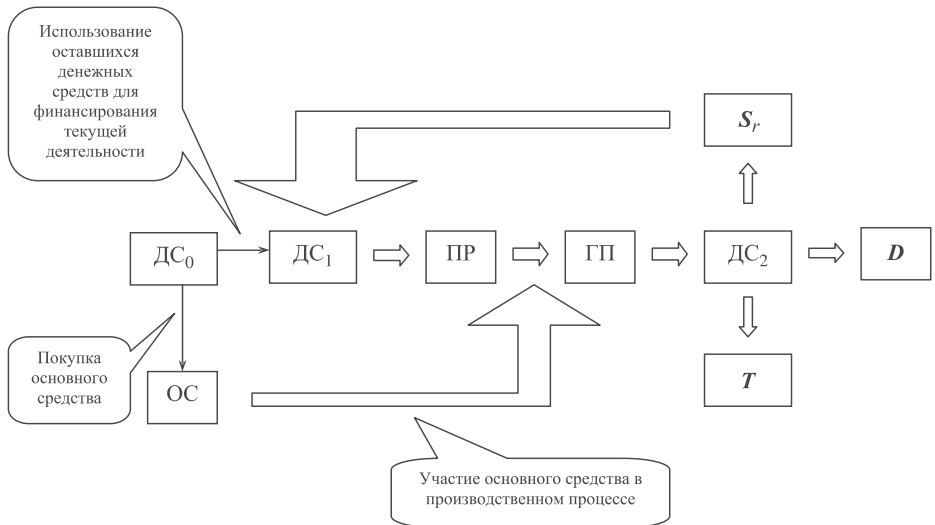


Рис. 6.3. Производственно-коммерческий цикл в рамках отчетного периода при наличии основного средства:

$ДС_0$ – исходная сумма денежных средств, распределяемая на вложения в основное средство и в оборотные активы; ОС – вложения в основное средство

Естественно, что подобное совершенно недопустимо, а потому стоимость основного средства должна быть учтена при расчете прибыли. Совершенно очевидно, что в плане кругооборота средств принципиального различия между материальными производственными запасами и основным средством нет, а потому по аналогии с запасами сырья и материалов, которые списываются на себестоимость, нужно лишь каким-то образом учесть в этой себестоимости и вложения в основное средство. Это можно сделать либо разовым, либо постепенным включением стоимости основного средства в себестоимость продукции. Выбирается второй вариант, поскольку для расчета прибыли логично сопоставлять доходы с обусловившими их расходами. Производственные запасы расходуются одномоментно, потому их стоимость и включается целиком в себестоимость продукции; основное средство участвует в производственном процессе в течение ряда лет, а потому соответствующие расходы, т. е. вложения в это средство, логично распределить по всем периодам всего срока полезного действия этого актива. Это и есть амортизация основного средства, т. е. постепенный перенос величины расходов (или вложений в основное средство) на затраты отчетных периодов. Сделав надбавку к увеличившейся себестоимости, получим и более высокую

цену, т. е. приток денежных средств в фирму увеличится, появится возможность накапливать излишне поступившие средства для своевременного обновления основного средства – в этом смысл амортизации (напомним, что буквально это слово означает «отрицание смерти»).

Мы рассмотрели лишь логику компенсирования производственных расходов; на практике процедуры компенсации носят более сложный характер.

Из всего сказанного можно сделать два вывода.

Во-первых, списание на затраты расходов, связанных с приобретением производственных запасов (краткосрочный актив) и основных средств (долгосрочный актив), не имеет принципиального различия – в обоих случаях величина расхода относится на затраты отчетного периода (отчетных периодов). Например, в принципе ничто не мешает нам условно трактовать все эти расходы как расходы, относящиеся к периоду, в котором они имели место, и списывать их единовременно на затраты этого периода. Если предположить, что система налогообложения отсутствует, то в плане компенсации этих расходов через механизм поступления денежных средств в ходе реализации продукции никакой разницы нет – списываются ли расходы единовременно или каким-то иным способом. Картина резко меняется в том случае, если необходимо рассчитать финансовый результат за период. В этом случае крайне желательно собрать вместе и сравнить друг с другом все полученные доходы и обусловившие их затраты. Очевидно, что здесь уже не все равно, каким образом расходы, связанные с приобретением долгосрочных активов, будут распределяться по отчетным периодам. Ситуация еще более усложнится при вводе в рассмотрение системы налогообложения.

Во-вторых, если необходимость распределения по годам общей суммы расходов, связанных с инвестированием денежных средств в основные средства, в процессе их амортизации достаточно объяснима и обуславливается логикой расчета прибыли, то не менее очевидно и следующее утверждение: в отношении собственно алгоритма распределения никакой предопределенности нет и быть не может. Самый простой вариант – списывать стоимость основного средства равными долями; это равномерная амортизация, она и доминирует на практике до настоящего времени. В последние годы начала получать распространение ускоренная амортизация, когда в первые годы эксплуатации основного средства списывается относительно большая часть его стоимости, причем доля первоначальной стоимости актива, относимой на затраты в очередном году, с каждым годом уменьшается.

Для понимания бухгалтерских и финансовых аспектов производства амортизационных отчислений воспользуемся данными следующего условного примера.

Предположим, что предприятие создано с начальным капиталом 300 тыс. руб., при этом собственники не пользуются кредитами, а все операции купли-продажи выполняются за наличный расчет. Отсутствуют налоги, нет и расходов по заработной плате, т. е. собственники работают сами и получают свое вознаграждение путем изъятия прибыли фирмы (введение в рассмотрение налогов и расчетов по заработной плате только усложнило бы картину, но не изменило сути демонстрируемых операций). Допустим, что собственники следуют принципу сохранения экономического потенциала предприятия и изымают всю прибыль в превышение начальной величины этого потенциала, т. е. суммы в 300 тыс. руб. Особенность производства такова, что все денежные средства моментально вкладываются в материальные оборотные активы, в течение отчетного периода (года) они полностью потребляются, т. е. производится готовая продукция, которая в конце года продается за наличный расчет. Незавершенного производства нет. Исходный баланс фирмы представлен в табл. 6.5.

Таблица 6.5

Баланс предприятия (вступительный)			
Актив		Пассив	
Статья	Сумма, тыс. руб.	Статья	Сумма, тыс. руб.
Основные средства	100	Уставный капитал	300
Денежные средства	200		
Баланс	300	Баланс	300

В табл. 6.6 в укрупненном и упрощенном формате приведены хозяйственные операции, необходимые для демонстрации различных ситуаций с финансовыми потоками в нашем примере, и их отражение по счетам учета.

Таблица 6.6

Операции и их отражение в системе двойной записи

Операция	Проводка	Сумма, тыс. руб.
(1) Приобретены за наличный расчет и оприходованы сырье и материалы – 200 тыс. руб.	Д-т 10, К-т 50/1	200
(2) Материалы использованы для производства продукции и списаны на затраты – 200 тыс. руб.	Д-т 20, К-т 10	200
(3) Начислена амортизация – 20 тыс. руб.	Д-т 20, К-т 02	20
(4) Оприходована поступившая на склад готовая продукция – 220 тыс. руб.	Д-т 43, К-т 20	220
(5) Продана готовая продукция за наличный расчет – 264 тыс. руб.	Д-т 50/1, К-т 90	264
(6) Списана со склада готовая продукция – 220 тыс. руб.	Д-т 90, К-т 43	220
(7) Исчислена прибыль за отчетный период – 44 тыс. руб.	Д-т 90, К-т 99	44
(8) Часть денежных средств в кассе обособлена для обновления изношенного основного средства – 20 тыс. руб.	Д-т 50/2, К-т 50/1	20
(9) Начислены дивиденды собственникам фирмы – 44 тыс. руб.	Д-т 99, К-т 75	44
(10) Выплачены начисленные дивиденды – 44 тыс. руб.	Д-т 75, К-т 50/1	44
(11) За счет прибыли сформирован фонд на расширение материально-технической базы фирмы (приобретение новых основных средств) – 44 тыс. руб.	Д-т 99, К-т 85	44
(12) В пополнение сформированного фонда на специальном субсчете обособлена часть денежных средств – 44 тыс. руб.	Д-т 50/3, К-т 50/1	44

Для понимания логики преобразования вступительного баланса в заключительный ниже приводится разноска операций по счетам бухгалтерского учета (обозначения: С. – saldo счета; Об. – оборот по счету).

01 «Основные средства»				50/1 «Касса»				80 «Уставный капитал»				20 «Основное производство»			
С.	100			С.	200			С.	300			С.	–		
Об.	–	Об.	–	(5)	264	(1)	200	Об.	–	Об.	–	(2)	200	(4)	220
С.	100			Об.	264	Об.	220	С.	300			(3)	20		
				С.	264							Об.	220	Об.	220
												С.	–		

10 «Сырье и материалы»				43 «Готовая продукция»				90 «Продажи»				02 «Амортизация основных средств»				
С.	—			С.	—			С.	—			С.	—			
(1)	200	(2)	200	(4)	220	(6)	220	(6)	220	(5)	264		(3)	20		
Об.	200	Об.	200	Об.	220	Об.	220	(7)	44			Об.	—	Об.	20	
С.	—			С.	—			Об.	264	Об.	264		С.	—	С.	20
99 «Прибыли и убытки»																
	С.		—													
	(7)		44													
Об.	—	Об.	44													
	С.		44													

Первые семь операций из табл. 6.6 описывают основной производственно-коммерческий цикл, в результате которого будет произведена и продана продукция и исчислена прибыль за отчетный период (год). Имущественное и финансовое положение предприятия по итогам года представлено в табл. 6.7.

Таблица 6.7

Баланс предприятия
(по окончании первого года, оценка брутто)

Актив		Пассив	
Статья	Сумма, тыс. руб.	Статья	Сумма, тыс. руб.
Основные средства	100	Уставный капитал	300
Денежные средства	264	Прибыль	44
		Амортизация	20
<i>Баланс</i>	364	<i>Баланс</i>	364

Приведенный в табл. 6.7 баланс составлен в оценке брутто, т. е. основные средства приведены по первоначальной стоимости. Как известно, при составлении отчетности необходимо стремиться к представлению реальной картины об имущественном и финансовом положении предприятия. Между тем основные средства уже изношены, а потому их стоимостная оценка как актива, обещающего доход в будущем, будет ниже и составит 80 тыс. руб. ($100 - 20$). В неявном виде подразумевается, что нормы равномерной амортизации разрабатываются таким образом, что при средних условиях эксплуатации основного средства по истечении срока его полезного действия предприятие накопило денежные средства, достаточные для приобретения того же самого актива, т. е. условно считается, что по истечении первого года текущая стоимость актива будет примерно равна 80 тыс. руб. На самом деле подобная интерпретация неверна, а более правильна следующая трактовка стоимости основных средств: на начало года 100 тыс. руб. означали ту сумму расходов, которую осталось списать на затраты отчетных периодов в будущем. При выбранной системе амортизации основных средств по окончании первого года будут списаны на затраты 20 тыс. руб., т. е. останется к списанию еще 80 тыс. руб. Поэтому и принят в мировой практике, в том числе и в России, нетто-принцип, когда основные средства показываются в балансе по остаточной стоимости. Иными словами, более реальную картину о положении предприятия дает баланс, представленный в табл. 6.8.

Таблица 6.8

Баланс предприятия
(по окончании первого года, оценка нетто)

Актив		Пассив	
Статья	Сумма, тыс. руб.	Статья	Сумма, тыс. руб.
Основные средства	80	Уставный капитал	300
Денежные средства	264	Прибыль	44
<i>Баланс</i>	344	<i>Баланс</i>	344

По сравнению с началом года денежные средства увеличились на 64 тыс. руб., а стоимость основных средств (а точнее, величина еще не окупившихся расходов, связанных с их приобретением) снизилась до 80 тыс. руб. Иными словами, часть вложений в основные средства перешла в денежные средства, т. е. начали накапливаться денежные ресурсы для обновления основных средств. Для того чтобы обособить эту сумму, введем дополнительный счет «Денежные средства на реновацию», на котором будем накапливать денежные средства, необходимые для покупки нового основного средства после полного списания действующего (операция 8). Далее, превышение над начальным экономическим потенциалом составило 44 тыс. руб., эта сумма будет начислена (операция 9) и выплачена (операция 10) собственникам фирмы. Все упомянутые операции отражены ниже на соответствующих счетах.

99 «Прибыли и убытки»				50/2 «Денежные средства на реновацию»				75 «Расчеты с учредителями»				50/1 «Касса»			
	С.	44		С.	–				С.	–		С.	264		
(9)	44			(8)	20			(10)	44	(9)	44			(8)	20
Об.	44	Об.	–	Об.	20	Об.	–	Об.	44	Об.	44			(10)	44
	С.	–		С.	20				С.	–		Об.	–	Об.	64
												С.	200		

Таким образом, предприятие начнет второй год с балансом, представленным в табл. 6.9.

Таблица 6.9

Баланс предприятия
(вступительный второго года, оценка нетто)

Актив		Пассив	
Статья	Сумма, тыс. руб.	Статья	Сумма, тыс. руб.
Основные средства	80	Уставный капитал	300
Денежные средства (текущая деятельность)	200		
Денежные средства на реновацию	20		
<i>Баланс</i>	300	<i>Баланс</i>	300

Несложно понять, что если условия примера не меняются, то по истечении второго года баланс будет аналогичен представленному в табл. 6.9, лишь величина основных средств уменьшится до 60 тыс. руб., зато статья «Денежные средства на реновацию» возрастет до 40 тыс. руб. Процесс продолжится по той же схеме, и по истечении пятого года основное средство будет полностью амортизировано (стоимость равна нулю), т. е. списано с баланса, зато появятся свободные денежные средства в сумме 100 тыс. руб., на которые и можно будет купить новое средство (напомним, что мы пола-

гаем, что цены не меняются), т. е. производственный процесс может быть возобновлен без каких-либо перерывов.

Чрезвычайно важно подчеркнуть следующее обстоятельство, связанное с амортизацией основных средств. Еще с советских времен живо заблуждение (оно особенно широко распространено среди небухгалтеров) о том, что в результате амортизации якобы создается некий амортизационный фонд, который как раз и позволяет приобретать долгосрочные активы, отсюда и порочное по смыслу и значимости утверждение о том, что «за счет амортизационного фонда можно купить основное средство». В этом случае происходит путаница в понятиях «средства» и «источники средств». Приведенный пример наглядно продемонстрировал, что в процессе списания основных средств никакого амортизационного фонда не возникает – происходит банальное перераспределение средств, вложенных в активы фирмы (сравните табл. 6.5 и 6.9).

Безусловно, при желании можно создавать всевозможные фонды, в том числе и амортизационный, однако в любом случае это будет лишь некое искусственное перераспределение пассивных статей в балансе. Очевидно, что собственно денежных средств от подобных манипуляций у фирмы не добавится, а потому нужно четко запомнить следующее очевидное правило: приобрести какой-либо актив (кратко- или долгосрочный) можно лишь за счет денежных средств, а не каких-то там мифических фондов и резервов (т. е. прибыли, амортизационного фонда и др.). Несложно продемонстрировать настоящее утверждение на данных нашего примера.

В табл. 6.5 уставный капитал был представлен одной строкой, однако несложно понять, что он как бы состоит из двух частей: первая – это финансирование вложений во внеоборотные активы, вторая – в оборотные. То же самое будет и в табл. 6.9, только имеет место условное изменение структуры уставного капитала, т. е. балансы, представленные в табл. 6.5 и 6.9, можно соответственно переписать следующим образом (табл. 6.10 и 6.11).

Таблица 6.10

Баланс предприятия
(на начало первого года с обособлением направлений использования уставного капитала)

Актив		Пассив	
Статья	Сумма, тыс. руб.	Статья	Сумма, тыс. руб.
Основные средства	100	Уставный капитал в части финансирования внеоборотных активов	100
Денежные средства	200	Уставный капитал в части финансирования оборотных активов	200
<i>Баланс</i>	<i>300</i>	<i>Баланс</i>	<i>300</i>

Таблица 6.11

Баланс предприятия
(на конец первого года с обособлением направлений использования уставного капитала)

Актив		Пассив	
Статья	Сумма, тыс. руб.	Статья	Сумма, тыс. руб.
Основные средства	80	Уставный капитал в части финансирования внеоборотных активов	80
Денежные средства (текущая деятельность)	200	Уставный капитал в части финансирования оборотных активов	220
Денежные средства на реновацию	20		
<i>Баланс</i>	<i>300</i>	<i>Баланс</i>	<i>300</i>

Из сравнения, например, табл. 6.9 и 6.11 видно, что манипуляции с пассивом баланса никоим образом не отразились на активах фирмы. Можно сделать и еще одну демонстрацию к сказанному. Предположим, что собственники фирмы решили не изымать прибыль, а создать фонд для расширения материально-технической базы. Предполагается накапливать деньги, с тем чтобы купить еще один станок стоимостью 100 тыс. руб. Для того чтобы более наглядно представить движение средств и источников, введем два дополнительных счета: активный субсчет 50/2 «Денежные средства на приобретение дополнительных основных средств» и пассивный счет 85 «Источники расширения материально-технической базы». Тогда упоминавшихся выше операций 9 и 10 не будет, а вместо них появятся операция 11 по формированию фонда на расширение основных средств и операция 12 по перечислению средств прибыли в этот фонд.

50/3 «Денежные средства на реновацию»				85 «Источники расширения материально-технической базы»				50/1 «Касса»				99 «Прибыли и убытки»			
С.	—			С.	—			С.	264			С.	44		
(12)	44			(11)	44			(7)	20			(11)	44		
Об.	44	Об.	—	Об.	44			(12)	44	Об.	44	Об.	—		
С.	44			С.	44			Об.	—	Об.	64	С.	—		
								С.	200						

Баланс предприятия в этом случае представлен в табл. 6.12. Несложно заметить, что балансы в табл. 6.8 и 6.12 имеют одинаковую валюту. Несмотря на разное постатейное представление баланса, финансовая ситуация, описываемая этими таблицами, по сути одинакова. Смысл баланса (табл. 6.8) таков: собственники не изымают прибыль (т. е. формируется статья «Нераспределенная прибыль»), а ограничений на ее использование нет. Что касается табл. 6.12, то смысл финансового положения, ею выражаемого, таков: из прибыли создан фонд «Источники расширения материально-технической базы» (попросту говоря, нераспределенную прибыль назвали по-другому), этому фонду соответствует часть денег в кассе, названная «Денежные средства на приобретение дополнительных основных средств», которая, условно говоря, омертвляется до той поры, пока не накопится сумма, необходимая для приобретения дополнительного основного средства.

Таблица 6.12

Баланс предприятия
(по окончании первого года, с целевым реинвестированием всей прибыли, оценка нетто)

Актив		Пассив	
Статья	Сумма, тыс. руб.	Статья	Сумма, тыс. руб.
Основные средства	80	Уставный капитал	300
Денежные средства (текущая деятельность)	200	Источники расширения материально-технической базы	44
Денежные средства на реновацию	20		
Денежные средства на приобретение дополнительных основных средств	44		
Баланс	344	Баланс	344

Вполне могли иметь место и другие варианты действий (далее мы не приводим операции по счетам, а ограничиваемся лишь изменением балансовых статей; при необхо-

димости читатель легко сможет сделать это самостоятельно по аналогии с предыдущими операциями). Например, прибыль не изымается, а реинвестируется в деятельность фирмы, причем 50% ее (т. е. 22 тыс. руб.) используется на формирование источников расширения материально-технической базы, а оставшиеся средства – на пополнение текущих оборотных активов. В этом случае баланс будет иметь следующий вид (табл. 6.13). Вновь финансовое положение фирмы в целом не изменилось, появились лишь некоторые ограничения, искусственно наложенные на ресурсы и источники; так, в табл. 6.13 указано, что 22 тыс. руб. зарезервированы на специальные цели – приобретение новых основных средств.

Таблица 6.13

Баланс предприятия
(по окончании первого года, с целевым реинвестированием части прибыли, оценка нетто)

Актив		Пассив	
Статья	Сумма, тыс. руб.	Статья	Сумма, тыс. руб.
Основные средства	80	Уставный капитал	300
Денежные средства (текущая деятельность)	222	Нераспределенная прибыль	22
Денежные средства на реновацию	20	Источники расширения материально-технической базы	22
Денежные средства на приобретение дополнительных основных средств	22		
Баланс	344	Баланс	344

Приведенные примеры говорят о том, что манипуляции с активом и пассивом баланса не обязательно приводят к изменению денежных средств и финансовых потоков. Кроме того, аналитику (менеджеру) нужно с очевидностью различать активные и пассивные статьи в том смысле, что операции по активу и пассиву могут не сопрягаться. Так, в нашем примере создание фонда «Источники расширения материально-технической базы» сопровождалось и одновременным резервированием денежных средств на счете «Денежные средства на приобретение дополнительных основных средств». На практике подобное, как правило, не делается; действительно, вряд ли разумно омертвлять денежные средства до тех пор, пока накопится нужная сумма, имеющиеся деньги целесообразно пустить в оборот с целью получения дополнительных доходов, например, можно приобрести высоколиквидные ценные бумаги, которые, с одной стороны, будут приносить текущий доход (проценты), а с другой стороны, в нужный момент легко и быстро могут быть конвертированы в денежные средства. В этом случае мы как раз и видим различие в активах и пассивах: как источник средств фонд может формироваться за счет других источников (в нашем примере в этом качестве выступила нераспределенная прибыль), однако собственно средства этого фонда могут иметь различную природу:

денежную (статья «Денежные средства на приобретение дополнительных основных средств» в табл. 6.13);

неденежную (все средства статьи «Денежные средства на приобретение дополнительных основных средств» использованы для покупки ценных бумаг, а потому в активе вместо нее появится статья «Краткосрочные финансовые вложения»);

смешанную (7 тыс. руб. отданы в виде предоплаты за сырье и материалы, на 10 тыс. руб. куплены товары для перепродажи, 5 тыс. руб. остались в денежной форме; иными словами, деньги, изначально показанные по статье «Денежные средства на приобрете-

ние дополнительных основных средств», оказались распыленными по различным активам, а вместо одной активной статьи появятся три).

По результатам приведенных примеров можно сделать очевидный вывод: создание фонда говорит лишь о том, что в общей совокупности активов фирмы некоторая их часть может быть условно соотнесена с данным фондом как источником покрытия активов. Иначе говоря, если можно было бы трансформировать все активы фирмы в деньги в строгом соответствии с оценками, указанными в балансе, то сумма, соответствующая означенному фонду (пассивной статье), в дальнейшем была бы потрачена на приобретение новых основных средств. Фонд – это намерение потратить средства фирмы.

Итак, подведем итоги. Любые операции, связанные с амортизацией, имеют лишь бухгалтерское предназначение; они не имеют никакого касательства к реальному движению денежных средств. Предприятие, если захочет, может создавать амортизационный фонд, однако это будет, по сути, лишь некое перераспределение источников средств. Например, можно разбить статью «Нераспределенная прибыль» на несколько подстатей, одну из них назвать «Фонд накопления» и формировать в точном соответствии с амортизационными отчислениями – в этом случае как раз и будет создаваться иллюзия того, что не предприятию сформирован амортизационный фонд, за счет которого можно покупать новые долгосрочные активы. На самом деле, и в примере параграфа это было продемонстрировано, никаких дополнительных денежных средств от подобных манипуляций не добавляется, а собственно новые основные средства приобретаются безотносительно того, создан какой-то фонд или нет.

6.5. Группировка как метод воздействия на восприятие отчетных данных

Отчетные формы представляют собой набор статей, подавляющее большинство которых имеет комплексный характер. Поскольку жестких предписаний в отношении структурной наполняемости статей нет, с очевидностью следует вывод, что, варьируя составом каждой статьи, можно в известных пределах влиять на восприятие картины об имуществе и финансах фирмы.

Актив баланса. Одним из общих принципов построения актива баланса является нетто-принцип, одно из проявлений которого заключается в том, что на балансе должны отражаться лишь активы, потенциально обещающие доход в будущем. Если данное требование в отношении некоторого актива не выполняется, это означает, что актив, оцениваемый как дисконтированная стоимость генерируемых им в будущем доходов, имеет нулевую ценность, он не может быть продан, а потому переходит в разряд так называемых неликвидов. Его стоимость должна быть списана на убытки, что приведет к уменьшению валюты баланса и, кроме того, будет свидетельствовать о просчетах в текущем управлении денежными средствами. Очевидно, что суждение о том, принесет ли конкретный актив доходы в будущем, исключительно субъективно, а потому менеджеры фирмы могут использовать данный фактор по своему усмотрению.

Потенциально негативная роль фактора группировки может проявляться и в том случае, когда нет и речи о каком-то более или менее сознательном желании ввести пользователей в заблуждение, однако фактически это имеет место. Представьте себе ситуацию, что в балансах двух фирм указаны основные средства в сумме 500 тыс. руб. В одной фирме это один весьма современный станок, приобретенный год назад, т. е. практически неизношенный, тогда как в другой фирме основные средства – это десяток совершенно изношенных станков с коэффициентом износа около 90%. Очевидно, что фактически ситуации в этих двух фирмах диаметрально различаются, хотя в формальном плане, ориентируясь лишь на отчетные данные, это различие не выявляемо.

Понятно, что подобные ситуации необходимо каким-то образом «разруливать», имея при этом в виду, что достичь абсолютной аналитичности представляемых в основных отчетных формах данных с помощью аппарата группировок в принципе невозможно. Однако определенный компромисс может быть найден, для чего как раз и предусмотрено стандартами составление аналитических расшифровок и комментариев в приложениях к основным отчетным формам. И здесь уже решающую роль играют профессионализм и намерения лиц, готовящих отчетность. В годовых отчетах западных фирм соответствующие разделы весьма насыщены; что касается российских менеджеров и бухгалтеров, то они, как правило, ограничиваются рекомендациями Минфина России в отношении заполнения формы № 5, чего явно недостаточно для полноценного информирования пользователей отчетности.

В активе баланса статей, потенциально несущих в себе элемент вуалирования много, как следствие целенаправленных неоправданных группировок; одна из наиболее проблемных – статья «Расходы будущих периодов».

Пассив баланса. Вуалирующий потенциал источниковой стороны баланса, как следствие, группировок гораздо менее значим. Выше были приведены примеры, когда путем дробления нераспределенной прибыли создаются различные фонды и резервы, благодаря чему у не слишком искусственного пользователя формируется иллюзия о том, что у фирмы якобы появились дополнительные средства для приобретения новых активов. Можно упомянуть также о достаточно распространенной практике необоснования текущей части долгосрочных кредитов и займов (имеется в виду, что если, например, кредит, полученный на пять лет, гасится ежегодными платежами, то в годовом балансе часть кредита, планируемая к погашению в течение ближайших 12 месяцев, должна отражаться в составе краткосрочных кредитов и займов; к сожалению, делается это не всегда, а подобное представление структуры источников финансирования может сказываться на характеристике ликвидности и платежеспособности фирмы).

Отчет о прибылях и убытках. Потенциально вуалирующая роль группировок в неявном виде проявляется и в том, что предприятия зачастую манипулируют составом доходов и затрат, капитализируемых или относимых к отчетному периоду. В крупных компаниях подобные операции могут весьма существенно сказываться на отчетных данных; в качестве примера упомянем о корпорации WorldCom, которая необоснованно капитализировала текущие расходы, что привело к завышению доходов на 7,2 млрд долл. (смысл операции очевиден: вместо того чтобы некоторые расходы признать текущими затратами, каковыми они, в сущности, и являлись, их капитализировали, т. е. представили в активе баланса в составе некоторых статей, например статьи «Расходы будущих периодов», что автоматически привело к увеличению прибыли отчетного периода)¹.

Таким образом, подготовка отчетных форм и их трактовка пользователями всегда сопряжена с множеством условностей, двусмысленностей и недоговорок. Об этом нужно знать любому пользователю и не абсолютизировать приведенные в отчетности данные как безусловное подтверждение реальности картины об имущественном и финансовом состояниях фирмы.

6.6. Условности анализа отчетных данных в динамике

Существуют различные виды и способы анализа, однако в большинстве случаев в ходе анализа на уровне предприятия предполагается выполнение различных сопоставлений. Можно выделить три основные схемы сравнения: а) в динамике; б) с планом

¹ Ведомости. 2002. 23 авг. С. А5.

и (в) с эталоном (по сути, последний вариант является разновидностью предыдущего). В анализе отчетности именно сравнения в динамике являются доминирующими¹. И здесь аналитик может столкнуться с рядом факторов, осложняющих восприятие как собственно отчетных данных, так и причин и значимости их изменения. Следует упомянуть прежде всего о таких факторах, как инфляция, различия в алгоритмах отнесения объекта учета в данную статью (группу статей), различия в счетных алгоритмах, различия в группировках. К сожалению, при анализе отчетных данных влияние не всех этих факторов поддается элиминированию, поскольку это можно сделать лишь имея достаточно детальную внутрифирменную информацию, а также некоторые внешние данные (например, рыночные), что не всегда доступно пользователю. Тем не менее ему необходимо хотя бы знать о подобных факторах и иметь определенное, естественно, субъективное, суждение о степени их искажающего влияния на восприятие картины об имущественном и финансовом потенциалах фирмы.

Инфляция является вполне обыденным явлением для подавляющего большинства стран. В результате роста цен стоимостная оценка долгосрочных активов искажается. Это не только сказывается на текущем финансовом результате, но, что гораздо важнее, может приводить к эрозии капитала (например, в условиях инфляции снижение по удельному весу амортизационных отчислений приводит к относительному росту отчислений по налогу на прибыль и при определенных обстоятельствах может повлечь за собой нехватку средств для обновления материально-технической базы). Ценовые изменения не должны быть причиной уменьшения экономического потенциала фирмы. Для противодействия негативному влиянию инфляции придуманы различные способы, основными из которых являются переоценка и механизм ускоренной амортизации. В плане обеспечения большей сопоставимости отчетных данных в динамике особую роль играет именно переоценка. Если переоценка не делалась (к сожалению, это можно узнать лишь из внутрифирменных источников), то при составлении аналитического баланса можно делать самостоятельные пересчеты, когда сравниваемые данные приводятся в относительно сопоставимый вид с помощью индексов инфляции и/или индексов изменения цен по отдельным видам сырья, товаров, продукции.

Различия в алгоритмах отнесения объекта учета в данную статью (группу статей). Подавляющее большинство данных, представленных в отчетности, получены в результате различных группировок данных первичных документов. В разные годы существовали ограничения в отношении подобных группировок. Так, в отечественном учете периодически менялся норматив стоимостной оценки отнесения актива к основным средствам, причем предприятия имели право менять величину норматива. Это приводило к тому, что один и тот же актив мог попасть в различные группы.

Различия в счетных алгоритмах. Суть этого фактора заключается в том, что любое предприятие с течением времени может менять некоторые счетные алгоритмы. В плане ретроспективного анализа особую значимость имеет переход в расчете себестоимости продукции с метода ФИФО, например, на метод ЛИФО. Не случайно бухгалтерскими и аудиторскими стандартами предписывается в разделе «Учетная политика» годового отчета фирмы указывать, какой метод используется, а если в отчетном периоде произошел переход на другой метод, то показывать и влияние этого перехода на финансовые результаты и имущественное положение фирмы.

Различия в рекомендованных (предписанных) форматах. В отечественном учете этот фактор является, вероятно, самым активным, поскольку предписанные форматы меня-

¹ Напомним, что в отчетности советского периода можно было видеть нормативы и планы (например, норматив собственных оборотных средств, нормативы по отдельным видам нормируемых оборотных средств и др.), однако в настоящее время подобные показатели отсутствуют.

лись государством весьма часто. В результате подобных изменений отчетность оказывалась несопоставимой даже по формальным признакам. Иногда эту несопоставимость можно устранить, иногда нет. Например, в текущем учете и отчетности сейчас не требуется обособления малоценных и быстроизнашивающихся предметов (МБП), которые ранее приводились в оборотных активах. Начиная с отчетности за 2003 г. собственные акции, выкупленные у акционеров, рекомендовано отражать со знаком «минус» в разделе «Капитал и резервы», тогда как в годы заката советской власти подобного объекта учета не было вообще, а в начале рыночных реформ эта статья показывалась в разделе «Оборотные активы» и трактовалась как регулятив к статье «Уставный капитал». Устранить эти искажающие моменты при сравнении отчетности за ряд лет несложно, да и значимость подобных статей несущественна.

Упомянутые факторы, равно как и примеры, рассмотренные в предыдущих параграфах книги, продемонстрировали возможности бухгалтерии в вуалировании (преднамеренном или вынужденном) финансового состояния хозяйствующего субъекта. Эти возможности существуют всегда и весьма часто находятся в рамках действующего законодательства. Если на мгновение вернуться в советский период нашей страны, то можно привести еще один весьма показательный пример. Согласно действовавшему в те годы бухгалтерским регулятивам убытки предприятий отражались в активе фирмы (по сути, это был псевдоактив), а баланс в случае убыточной деятельности мог выглядеть следующим образом (табл. 6.14).

Баланс
(после переоценки основных средств и введения псевдоактива)

Таблица 6.14

(тыс. руб.)

Актив		Пассив	
Основные средства	120	Уставный капитал	90
Оборотные активы	100	Добавочный капитал	80
Нераспределенный убыток	100	Кредиторская задолженность	150
<i>Баланс</i>	<i>320</i>	<i>Баланс</i>	<i>320</i>

Подобное представление баланса совершенно запутывает неопытного пользователя, нередко обращающего внимание лишь на валюту баланса по активу, которая ему представляется как характеристика совокупной суммы средств, которыми якобы располагает предприятие. Если вспомнить еще, что в реальном балансе десятки статей и показателей, на фоне которых статья «Убытки» может попросту теряться, то понятно, что подобное ошибочное суждение если не оправданно, то хоть как-то объяснимо.

На самом деле финансовое положение предприятия просто катастрофическое, а подобный вывод основывается на двух формальных соображениях. Во-первых, убыток, естественно, не может рассматриваться как актив¹, он должен быть исключен из состава активов, и соответственно равновеликим образом следует уменьшить пассив. Поскольку в нормальной ситуации убытки предприятия лендерами и кредиторами не покрываются, то на 100 тыс. руб. должны быть уменьшены источники собственных средств (в данном случае – уставный и добавочный капиталы). Во-вторых, добавочный капи-

¹ Напомним самое простое правило, которым должен руководствоваться пользователь, глядя на некоторую активную статью и пытаясь понять ее имущественную и стоимостную значимость: если данный объект можно продать, то его присутствие в составе активов по крайней мере оправданно; если нет, то это чаще всего псевдоактив, который должен быть исключен из баланса. В данном случае речь идет именно о возможности продажи; какая сумма при этом может быть получена, в какой степени она соответствует балансовой оценке, покроет ли она ранее понесенные расходы в связи с приобретением этого актива – это уже другие вопросы.

тал — это, как правило, результат переоценки основных средств, а потому его оценка всегда сомнительна. Отсюда следует очевидный вывод: предприятие «проело» собственный капитал и скорее всего должно быть ликвидировано.

Мы привели достаточно гротескный, хотя и не фантастический пример. Если вспомнить об обсуждавшихся в разд. 2.1 регулирующих статьях, то несложно построить и вполне реалистичные примеры составления баланса в условиях различного отражения в отчетности регулятивов. При этом мы используем лишь некоторые из регулятивов, упоминавшихся в табл. 2.3, однако и этого будет достаточно для того, чтобы убедиться в значимости их искажающего влияния.

В табл. 6.15 приведены укрупненные данные, характеризующие имущественное положение предприятия на конец года и подтвержденные независимой проверкой. По результатам проведенной инвентаризации выяснилось, что четверть дебиторской задолженности представляет собой сомнительный долг (т. е. это задолженность, не погашенная в срок и не имеющая соответствующего обеспечения); этот факт также отражен в заключении аудиторов (в данном примере мы не следуем строго требованиям бухгалтерского и аудиторского законодательства, но просто хотим сказать, что отчетные данные достоверны и преднамеренно не искажены).

Таблица 6.15

Данные об активах предприятия и источниках их финансирования

Статья	Сумма (млн руб.)
Нематериальные активы	4
Накопленная амортизация нематериальных активов	3
Основные средства	10
Накопленная амортизация основных средств	8
Прочие активы	2
Производственные запасы	6
Дебиторская задолженность	4
Денежные средства	1
Уставный капитал	2
Нераспределенная прибыль	3
Долгосрочные заемные средства	3
Прочие долгосрочные обязательства	1
Поставщики и подрядчики	4
Прочие кредиторы	2

Построим сначала баланс в оценке брутто, т. е. все регулятивы будут присутствовать в балансе (табл. 6.16). Подобное представление в советское время предписывалось нормативными документами, т. е. любой аналитик, занимающийся ретроспективным анализом, может встретиться с балансом-брутто и в настоящее время.

Таблица 6.16

Баланс в оценке брутто

(млн руб.)

Статья	Сумма	Статья	Сумма
I. Внеоборотные активы		III. Капитал и резервы	
Нематериальные активы	4	Уставный капитал	2

Окончание табл. 6.16

Статья	Сумма	Статья	Сумма
Основные средства	10	Нераспределенная прибыль	4
Прочие активы	2	Амортизация нематериальных активов	3
<i>Итого по разделу I</i>	16	Амортизация основных средств	8
II. Оборотные активы		<i>Итого по разделу III</i>	17
Производственные запасы	6	IV. Долгосрочные обязательства	
Дебиторская задолженность	4	Заемные средства	3
Денежные средства	1	Прочие обязательства	1
<i>Итого по разделу II</i>	11	<i>Итого по разделу IV</i>	4
		V. Краткосрочные обязательства	
		Поставщики и подрядчики	4
		Прочие кредиторы	2
		<i>Итого по разделу V</i>	6
Баланс	27	Баланс	27

Предположим, что баланс анализируется предпринимателем, пытающимся понять, является ли данное предприятие надежным потенциальным партнером, с которым можно было бы создать совместное производство. В числе его критериев – размеры предприятия, которые он олицетворяет с активами, контролируемые менеджерами фирмы. С позиции предпринимателя соответствующая сумма веса – 27 млн руб. Однако правилен ли такой вывод? Финансовый консультант, к которому обратился за советом предприниматель, пояснил, что баланс, приведенный в табл. 6.16, безусловно, правилен, однако сделанная предпринимателем трактовка чересчур прямолинейна и требует уточнения. В частности, судить о финансовой состоятельности и мощи можно с позиции как собственно фирмы, так и ее собственников. В первом случае нужно ориентироваться на актив баланса, во втором – на раздел «Капитал и резервы». Кроме того, в балансе некоторые долгосрочные активы показаны по первоначальной стоимости, а их текущая стоимость с учетом физического и морального износов гораздо ниже. Также искажена оценка дебиторской задолженности в плане реальности ее погашения в полном объеме. С учетом сказанного более реальная картина об имущественном и финансовом потенциалах фирмы может быть получена по балансу-нетто, в котором упомянутые искажения нивелированы (табл. 6.17).

Таблица 6.17

Баланс в оценке нетто

(млн руб.)

Статья	Сумма	Статья	Сумма
I. Внеоборотные активы		III. Капитал и резервы	
Нематериальные активы	1	Уставный капитал	2
Основные средства	2	Нераспределенная прибыль	3
Прочие активы	2	<i>Итого по разделу III</i>	5
<i>Итого по разделу I</i>	5	IV. Долгосрочные обязательства	
II. Оборотные активы		Заемные средства	3
Производственные запасы	6	Прочие обязательства	1
Дебиторская задолженность	3	<i>Итого по разделу IV</i>	4
Денежные средства	1		

Окончание табл. 6.17

Статья	Сумма	Статья	Сумма
Итого по разделу II	10	V. Краткосрочные обязательства	
		Поставщики и подрядчики	4
		Прочие кредиторы	2
		Итого по разделу V	6
Баланс	15	Баланс	15

Заметим прежде всего, что дебиторская задолженность в балансе-нетто показана за минусом сомнительных долгов, которые, естественно, могут быть покрыты лишь собственными источниками, т. е. уменьшение актива в части дебиторской задолженности должно сопровождаться равновеликим уменьшением нераспределенной прибыли. Из табл. 6.17 видим, что валюта баланса уменьшилась до 15 млн руб., что составляет 55,6% к валюте баланса-брутто. Еще в большей степени изменился собственный капитал – его величина составляет всего лишь 5 млн руб., т. е. 29,4% к уровню капитала, показанному в балансе-брутто.

Итак, можно сделать очевидный вывод. Приведенные примеры показывают, что искажения, причем непреднамеренные, могут быть весьма и весьма существенными, а потому любая статья, любое представление баланса предполагает необходимость тщательного их осмысления, в особенности если речь идет об анализе в динамике. С течением лет меняются многие факторы, определяющие состав и содержание отчетных форм, а потому выводы по результатам любого динамического анализа должны сопровождаться определенными оговорками.

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Дайте определение следующим ключевым понятиям: концепция достоверности и непредвзятости, оценка, историческая стоимость, справедливая стоимость, гудвилл, внутренние созданный гудвилл, приобретенный гудвилл, импондерабель, рыночная капитализация, коэффициент Тобина, амортизация, амортизационный фонд.

Вопросы для обсуждения

1. В чем смысл формулирования утверждения о существовании материального и информационного миров в контексте деятельности фирмы?
2. Какими способами можно противодействовать расхождению между этими мирами?
3. В чем смысл концепции достоверности и непредвзятости? Дайте трактовку: а) достоверности; б) непредвзятости; в) достоверности и непредвзятости.
4. Какие виды оценок вы знаете? В чем достоинства и недостатки различных видов оценок?
5. На примере основных средств проанализируйте, какие оценки могут использоваться в учете и отчетности и сформулируйте их достоинства и недостатки.
6. Что такое импондерабель? Приведите примеры.
7. Что такое справедливая стоимость? Не являются ли справедливая и рыночная стоимости синонимами?
8. Как соотносятся справедливая стоимость и историческая стоимость? В чем плюсы и минусы каждой из этих оценок?
9. Можно ли достичь абсолютно достоверного отражения картины об имущественном и финансовом положении фирмы при переходе к оценкам по справедливой стоимости?

10. Можно ли утверждать, что термины «гудвилл» и «деловая репутация фирмы» являются синонимами?
11. Опишите подходы к оценке гудвилла. Насколько они реалистичны в плане реализации?
12. Дайте характеристику особенностей гудвилла как специфической характеристики фирмы.
13. На балансе фирмы показан нематериальный актив «Гудвилл». К какой фирме он относится?
14. Что такое рыночная капитализация? Как она исчисляется? Какие экономические компоненты лежат в основе рыночной капитализации? Какие факторы влияют на ее изменение?
15. Стоимость фирмы и стоимость активов фирмы – это одно и то же? Как рассчитываются эти показатели? Какие оценки могут при этом использоваться? Как могут соотноситься между собой эти показатели?
16. В чем смысл коэффициента Тобина? Как соотносятся между собой гудвилл и q -отношение?
17. Какая динамика коэффициента Тобина может считаться предпочтительной? Для кого и почему?
18. Что такое амортизация? Чем предопределяется или объясняется необходимость и/или целесообразность амортизации?
19. Какое отношение имеет амортизация к источникам финансирования?
20. Что такое амортизационный фонд? Можно ли за счет этого фонда приобретать имущество? Какое отношение имеет этот фонд к обновлению материально-технической базы фирмы?
21. Как соотносятся понятия «фонд» и «денежные средства»?
22. В чем смысл принципа неумения экономического потенциала фирмы?
23. Приведите примеры группировок, имеющих целью завуалировать реальное имущественное и финансовое положение фирмы.
24. Какие факторы усложняют пространственно-временные сопоставления отчетных данных?
25. Что такое активный рынок? Какое отношение он имеет к отчетности?

Глава 7

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ОТЧЕТНЫХ ДАННЫХ

После изучения этой главы вы сможете получить представление:

- о принципах разработки системы показателей;
- о принципах построения аналитических таблиц;
- о логике факторного анализа;
- о достоинствах и недостатках анализа с помощью жестко детерминированных факторных моделей;
- об основных методах прогнозного анализа;
- о логике и методах финансовых вычислений.

Современная аналитическая наука имеет в своем арсенале достаточное число методов и моделей, с помощью которых исходные данные можно подвергать некоторой аналитической обработке с целью выявления закономерностей и тенденций, присущих этим данным или тем явлениям, которые они характеризуют (один из вариантов классификации приемов и моделей анализа деятельности фирмы см. в [Ковалев, 2001, с. 63–68]). В зависимости от вида анализа, поставленных целей, имеющейся информационной базы, различных ограничений, например по времени и инструментарию, могут применяться методы той или иной сложности, тех или иных аналитико-познавательных возможностей и др. Так, для выявления тенденции изменения выручки от продаж можно воспользоваться аппаратом корреляционно-регрессионного анализа (чисто инструментальный метод), а можно привлечь экспертов с последующим усреднением приведенных ими оценок (в этом случае имеет место комбинирование неформализованных и формализованных методов анализа). В данной главе мы рассмотрим лишь те методы, которые, на наш взгляд, представляются наиболее практичными; при этом мы исходим из предпосылки, что сложность выбираемого метода или модели должна быть адекватной целям и имеющемуся информационному сырью. Говоря об адекватности, мы имеем в виду следующее: сложность аналитического инструментария не всегда способствует получению более обоснованных и практичных выводов. В подтверждение приведем два примера. Для любого аналитика при известных навыках не составляет труда построить многофакторную жестко детерминированную модель для выявления причинно-следственных связей между показателями, однако неоправданное усложнение модели может иметь обратный эффект – полученные результаты будут в практическом плане бесполезными. Можно строить регрессионное уравнение по множеству из трех-четырех точек, однако прогностическая ценность подобного уравнения будет близка к нулю, а пользователь, которому будет предложена эта модель как инструмент прогнозирования, не будет испытывать ничего иного, кроме раздражения от ее бесполезности и бессмысленной наукообразности.

7.1. Показатели: виды, принципы построения и интерпретации

В основе любого формализованного анализа в экономике находятся показатели, да и сама отчетность представляет собой набор упорядоченных и взаимосвязанных показателей, которые в свою очередь служат информационной основой для расчета других индикаторов.

Не случайно годовой отчет любой крупной компании начинается с раздела «Основные индикаторы» (в англоязычной литературе для поименования этого раздела используется термин «highlights», который можно перевести, как «ярко освещенное, выпяченное пятно»), в котором приводятся ключевые финансовые показатели, комплексно характеризующие финансовое положение и результаты деятельности данной компании.

Безусловно, отбор индикаторов обычно осуществляется целенаправленно (иными словами, предвзято), хотя некоторые из них могут быть универсальными. Так, одной из основных характеристик успешности работы компании служит показатель «доход (прибыль) на акцию», поэтому в годовом отчете любой крупной компании этот показатель приводится в динамике. Напротив, ввиду неоднозначной трактовки понятия «эффективность» можно выбрать те показатели эффективности, которые наиболее выгодно характеризуют деятельность данного предприятия.

Поскольку по одному индикатору, каким бы хорошим он ни был, обычно невозможно получить полное представление о предприятии, рекомендуется работать с системой показателей. Представим себе ситуацию, что аналитику поставлена задача дать комплексную оценку деятельности хозяйствующего субъекта. Поскольку эта деятельность многоаспектна, с неизбежностью возникает проблема отбора показателей. Эта проблема усложняется, если принять во внимание другие факторы: цель анализа, доступное информационное обеспечение, временное ограничение, наличие или отсутствие соответствующих технических средств и др. Однако даже если целевая установка носит общий характер, комплексность оценки может быть достигнута лишь в том случае, когда удастся сформировать систему показателей.

Термин «система показателей» широко распространен в экономических исследованиях. Именно комплексность анализа предполагает использование в работе некоторых наборов, совокупностей показателей. Аналитик в соответствии с определенными им критериями пытается отобрать показатели, формирует из них систему, проводит ее анализ. Любую ли совокупность показателей можно считать системой? Разумеется, нет. По сравнению с отдельными показателями или некоторым их набором система является качественно новым образованием и всегда более значима, чем сумма отдельных ее частей, так как помимо сведений об отдельных сторонах описываемого явления (процесса, объекта) она несет определенную информацию о том новом, что появляется в результате взаимодействия этих отдельных сторон, т. е. информацию о развитии явления в целом.

Построение развернутой системы показателей основывается на четком понимании двух моментов: что такое система и каким основным требованиям она должна удовлетворять. Определение понятия «система показателей» дается в научной и учебной литературе; под **системой показателей**, характеризующей определенный экономический субъект или явление, понимается совокупность взаимосвязанных величин, всесторонне отображающих состояние и развитие данного субъекта или явления.

Такое определение носит весьма общий характер. Поэтому для практического использования в научной литературе разработан ряд требований, которым должна удовлетворять система показателей. Важнейшими из них, имеющими методологическое значение, являются: а) необходимая широта охвата показателями системы всех сторон

изучаемого субъекта или явления; б) взаимосвязь этих показателей; в) верифицируемость.

Отметим, что второе требование предусматривает наличие прежде всего содержательной, т. е. внутренней взаимосвязи составляющих системы. Это можно понимать следующим образом: для того чтобы признать совокупность показателей системой, она должна иметь некое «организующее начало», т. е. нечто общее, объединяющее показатели; иными словами, показатели системы должны быть логически однородны и взаимодополняемы, у пользователя не должно складываться впечатления, что в системе каких-то показателей не хватает, а какие-то являются лишними, не вписываются в общую канву. Установление этого «организующего начала» является принципиальным этапом в процессе построения системы показателей. Важное место должно отводиться также установлению формальных взаимосвязей.

Можно привести следующий пример. Для построения системы показателей, характеризующих научно-технический уровень предприятия, можно разработать классификацию направлений научно-технического прогресса с учетом отраслевых особенностей данного предприятия и уже на базе этой классификации сформировать необходимые индикаторы; данная классификация как раз и будет выступать в роли своеобразного организующего начала, объединяющего показатели в систему.

Бухгалтерская отчетность представляет собой финансовую модель предприятия, а потому совокупность показателей, построенная на основе отчетности и охватывающая все стороны имущественного и финансового потенциалов предприятия, без сомнения, представляет собой систему. Логика построения данной системы и состав показателей будут описаны в последующих главах книги.

Особо следует подчеркнуть важность требования верифицируемости, т. е. проверяемости. В теоретических руководствах по анализу нередко можно найти показатели, в отношении которых неясны как алгоритм расчета, так и информационное обеспечение. Познавательная ценность подобных показателей весьма сомнительна. Не случайно в годовых отчетах западных компаний нередко обособляют раздел с описанием алгоритмов исчисления ключевых индикаторов.

Кроме трех отмеченных требований, при построении систем показателей необходимо руководствоваться еще рядом принципов. Нельзя сказать, что они носят второстепенный характер, однако на практике их выполнение сдерживается рядом обстоятельств. Перечислим наиболее существенные из этих принципов.

Древовидная структура системы показателей. Данный принцип предполагает, что в системе чаще всего должны наличествовать частные и обобщающие показатели, причем наиболее оптимальным считается обеспечение логического развертывания частных показателей в обобщающие. Подобная логика не является чем-то принципиально новым. В частности, ресурсы предприятия могут быть сведены в три группы – материальные, трудовые и финансовые; причем соотношение между этими видами ресурсов, во-первых, может зависеть от вида деятельности (например, в компаниях, работающих в сфере высоких технологий, значимости расходов, связанных с трудовыми ресурсами, может быть относительно меньшей; в финансовых компаниях высока значимость финансовых ресурсов и т. п.) и, во-вторых, безусловно управляемо. Эффективность каждого вида ресурсов оценивается собственными показателями (фондоотдача, производительность труда, оборачиваемость), которые играют роль частных показателей системы; вместе с тем эти показатели вполне логично могут быть дополнены небольшим числом обобщающих индикаторов, например ресурсоотдачей. Этот подход достаточно широко применяется в анализе финансово-хозяйственной деятельности фирмы.

Обозримость. В соответствии с этим принципом система индикаторов для характеристики данного предприятия (явления) должна быть оптимальной по числу вклю-

ченных в нее показателей. В результате качественного анализа необходимо построить такую совокупность, которая охватывала бы все существенные стороны изучаемого явления, но не была бы слишком громоздкой, отражающей частности, не столь существенные для получения целостной картины об описываемом явлении.

Допустимая мультиколлинеарность. Показатели системы должны взаимно дополнять, а не дублировать друг друга, быть существенными и по возможности незначительно коррелирующими между собой. Невыполнение данного принципа приводит к информационной перегруженности отобранной совокупности показателей, поскольку коррелирующие индикаторы ведут себя в динамике одинаково, а потому полезность их одновременного включения в систему может оказаться сомнительной. Безусловно, речь не идет о том, что, формируя совокупность показателей, необходимо всегда рассчитывать коэффициенты парной корреляции; просто это обстоятельство следует иметь в виду и по возможности учитывать.

Разумное сочетание абсолютных и относительных показателей. Суть этого принципа заключается в том, что основное предназначение любой системы показателей состоит в сопоставлении и анализе некоторых характеристик в пространственно-временном разрезе. Наиболее пригодны для этой цели относительные величины; с их помощью можно выявить и оценить влияние экстенсивных и интенсивных факторов развития явления, элиминировать пространственно-временную несопоставимость показателей, обусловленную такими причинами, как инфляция, эффект масштаба, организационные изменения и др. Например, прибыль, являясь абсолютным показателем, далеко не всегда может служить критерием сравнительной оценки эффективности работы предприятий; иное дело – показатели рентабельности. Таким образом, распространенность относительных и удельных показателей обусловливается тем обстоятельством, что они имеют определенные преимущества перед абсолютными – позволяют сопоставлять несопоставимые по абсолютным величинам объекты, дают возможность элиминировать влияние некоторых общеэкономических факторов (например, инфляции), более устойчивы в пространстве и времени, т. е. характеризуют более однородные вариационные ряды, позволяют «улучшить» статистические свойства показателей (в смысле принадлежности их к закону распределения, близкому к нормальному), что является немаловажным фактором для корректной обработки данных с помощью статистических методов, и т. д.

Не останавливаясь подробно на логике построения и видах относительных показателей, которые подробно описаны в монографиях и учебно-методических руководствах по статистике (см., напр., [Елисеева, Юзбашев]), отметим только, что относительный показатель чаще всего рассчитывается путем сопоставления двух абсолютных показателей; при этом рекомендуется контролировать их логическую сопоставимость. В частности, если один из сопоставляемых показателей представляет собой моментную (интервальную) величину, то таковым должен быть и другой. Так, показатель фондоотдачи представляет собой отношение товарооборота (объема реализованной продукции) к стоимости основных средств; поскольку товарооборот – по определению интервальный показатель, а основные средства могут характеризоваться как интервальными, так и моментными показателями, то при расчете фондоотдачи более обоснованно использовать среднюю (за соответствующий период) стоимость основных средств.

На самом деле в анализе нередко можно видеть сопоставление интервальных и моментных показателей, например фондоотдачу, рассчитанную по данным о стоимости основных средств на конец года. Если это сделано осознанно и понимается как аналитиком, так и пользователем, то ничего предосудительного в этом нет. Дело в том, что цель анализа заключается не в поиске точных соотношений – это невозможно в принципе, а в идентификации уровня характеризуемого явления и сложившихся или складываю-

щихся тенденций. А потому если, например, стоимость основных средств колеблется незначительно, расчет фондоотдачи по моментным данным вполне допустим. Безусловно, целесообразнее придерживаться методологической обоснованности оценок и счетных алгоритмов, однако это правило ни в коем случае не должно трактоваться как непреложная истина.

В анализе отчетности наиболее часто применяются средняя арифметическая и средняя хронологическая, рассчитываемые для заданного ряда величин $x_1, x_2, \dots, x_n$ соответственно по следующим формулам:

$$\bar{x}_{ar} = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n x_k; \quad (7.1)$$

$$\bar{x}_{ch} = \frac{1}{n-1} \left(\frac{x_1}{2} + x_2 + \dots + x_{n-1} + \frac{x_n}{2} \right). \quad (7.2)$$

Средняя арифметическая (7.1) используется для усреднения интервальных и средних величин; средняя хронологическая (7.2) – для усреднения моментных величин. Например, для нахождения среднеквартального товарооборота можно воспользоваться формулой (7.1), в которой в качестве элементов исходного ряда берутся данные о товарообороте по кварталам. Если нужно рассчитать величину средних запасов, то применяется формула (7.2), в которой элементами ряда x_k служат значения производственных запасов на некоторые даты (например, на начало месяца, на конец года и др.); при этом необходимо помнить, что временные интервалы между выбранными датами должны быть одинаковыми.

Несложно понять, что формула (7.2) представляет собой некую модификацию формулы (7.1). Действительно, в результате элементарного преобразования получаем:

$$\begin{aligned} \bar{x}_{ch} &= \frac{1}{n-1} \left(\frac{x_1}{2} + x_2 + \dots + x_{n-1} + \frac{x_n}{2} \right) = \\ &= \frac{1}{n-1} \left(\frac{x_1 + x_2}{2} + \frac{x_2 + x_3}{2} + \dots + \frac{x_{n-1} + x_n}{2} \right) = \frac{1}{n-1} \sum_{k=1}^{n-1} \bar{x}_k. \end{aligned} \quad (7.3)$$

Из (7.3) видно, что формула средней хронологической представляет собой усреднение средних, т. е. это средняя арифметическая из средних величин по подпериодам.

Применяя формулу (7.2), нужно помнить, что дробление исходного объемлющего интервала на базовые приводит к изменению величины средней хронологической. Так, среднегодовую стоимость основных средств можно рассчитать по данным, например, на начало кварталов или на начало месяцев. Итоговые результаты, как правило, будут разными. Большая дробность разбиения объемлющего интервала приводит к более точной оценке средней величины.

В ретроспективном анализе для усреднения темповых показателей может использоваться формула средней геометрической:

$$x_g = \sqrt[n]{x_1 x_2 \dots x_n}. \quad (7.4)$$

Примеры использования некоторых средних будут приведены ниже.

Неформальность. Согласно этому принципу система должна обладать максимальной степенью аналитичности, обеспечивать возможность оценки текущего состояния предприятия и перспектив его развития, а также быть пригодной для принятия управленческих решений. Соблюдение этого принципа достигается: а) преимущественным включением в систему показателей, используемых в традиционном анализе; б) обеспечением однозначно трактуемых алгоритмов их исчисления; в) преимущественным ис-

пользованием в качестве информационной базы данных бухгалтерского учета и отчетности.

Пространственно-временная сопоставимость. Данный принцип относится скорее к технике использования уже сформированной системы показателей в практическом анализе. В подавляющем большинстве случаев показатели рассчитывают для того, чтобы их с чем-то сравнить – с эталоном, нормативом, планом, с предыдущим значением, с ожидаемым значением.

При проведении сравнения необходимо, чтобы были выполнены определенные требования:

- явления должны быть качественно сравнимы между собой, т. е. иметь нечто общее, служащее основанием сравнения (например, вопрос «Что длиннее: дорога или ночь?» абсурден, поскольку эти явления несопоставимы). Возможность сравнения обеспечивается однородностью включаемых в анализ объектов или явлений;
- необходимо соблюдать тождественность формирования сравниваемых показателей (имеется в виду одинаковость способов организации сбора исходной информации, ее обобщения, методов исчисления показателей и т. д.);
- сравниваемые объекты должны принадлежать совокупностям явлений, находящимся на одной ступени развития (например, вряд ли можно сравнивать весенние и осенние цены на овощном рынке, доходность государственных облигаций и бросовых облигаций, стоимостные показатели в динамике в условиях инфляции и т. п.);
- сравниваемые явления должны быть измерены в одинаковых единицах измерения;
- объекты или явления должны сравниваться по сопоставимому набору единиц (например, если торговая организация приобрела или, наоборот, закрыла несколько своих магазинов, сравнение во времени абсолютных показателей ее деятельности до и после такой реорганизации, естественно, нельзя считать правомочным);
- при пространственно-временных сопоставлениях сведения по сравниваемым объектам должны браться на одну и ту же дату (моментные данные) или за один и тот же временной интервал (интервальные данные).

Если объекты анализа не удовлетворяют некоторым из этих требований, в отдельных случаях данные все-таки можно привести к сравнимому виду. Для этого есть несколько способов: расчленение на однородные группы по количественным или качественным критериям, приведение к одинаковым единицам измерения, пересчеты несравнимых показателей по одному алгоритму, дисконтирование и др. Например, сравнивая эффективность нескольких финансовых операций, целесообразно выразить все ставки в виде годовой процентной ставки или в виде эффективной ставки. Еще одним вариантом обеспечения сопоставимости будет приведение показателей к одной временной базе. Так, например, делают при оценке эффективности инвестиционных проектов с разными сроками реализации.

В заключение отметим, что разработка системы показателей для целей конкретного анализа всегда носит творческий характер. Читателю, желающему более детально ознакомиться с понятием «система показателей» и принципами ее построения, можно порекомендовать работы известных статистиков Б. Г. Плошко, И. П. Суслова и Г. Е. Эдельгауза (см. библиографию).

7.2. Аналитические таблицы: виды и способы построения

Построение аналитических таблиц является одним из важнейших приемов проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности. Любой годовой отчет, аналитическая записка, аналитическое обоснование конкретного управленческого решения,

как правило, содержат множество подобных таблиц. На первый взгляд нет ничего принципиально сложного в представлении некоторого материала в табличной форме. Действительно, это так; тем не менее недооценивать значимость таблиц не следует, поскольку, во-первых, грамотное построение аналитических таблиц является составной частью общей культуры оформления отчетной документации и, во-вторых, в процессе подготовки и оформления материала в табличной форме нередко в более выпуклой форме проявляются некоторые закономерности и характеристики в отношении описываемого субъекта, процесса или явления.

Аналитические таблицы используются на всех этапах проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности:

- на этапе подготовки исходных данных в таблице систематизируются исходные данные, осуществляется предварительная их группировка, рассчитываются отдельные промежуточные итоги и анализируются показатели;
- на этапе аналитической обработки данных с помощью таблиц могут осуществляться конкретные вычисления, включая факторный анализ;
- на этапе представления результатов анализа финансово-хозяйственной деятельности в таблице осуществляется свод наиболее важных показателей, полученных в результате анализа.

Таким образом, основное предназначение аналитических таблиц – систематизация исходных данных, проведение аналитических расчетов и оформление результатов анализа.

Использование таблиц при проведении аналитических процедур и представлении результатов анализа обеспечивает: снижение объема исходных данных в отчетных документах (лучше привести их в виде таблицы, чем описывать массу чисел в тексте); систематизацию данных и выявление закономерностей; наглядность; уменьшение объема аналитических записок. Следует отметить также познавательный и психологический моменты – в отличие от нудной повествовательной аналитической записки, которая по мере ее чтения нередко вызывает лишь раздражение, утомляемость и желание побыстрее завершить этот процесс, таблицы повышают читабельность материала, он легче воспринимается и усваивается, а читатель отчета, снабженного хорошо структурированными таблицами с выводами, легче, с меньшими умственными и психологическими затратами усваивает предложенный материал.

Аналитическая таблица – это форма наиболее рационального, наглядного и систематизированного изложения исходных данных, простейших алгоритмов их обработки и полученных результатов. Она представляет собой комбинацию горизонтальных строк и вертикальных граф (столбцов, колонок). Остов таблицы, в котором заполнена текстовая часть, но отсутствуют числовые данные, называется макетом таблицы. Крайняя левая колонка называется *подлежащим* таблицы; все остальные колонки – ее *сказуемым*. В подлежащем приводятся наименования основных показателей, критериев, характеристик и т. п., определяющих сущность таблицы; в сказуемом – их количественные значения.

Помимо аналитических таблиц в анализе применяются также статистические таблицы, предназначенные прежде всего для представления и свода исходных и промежуточных данных. Безусловно, нет однозначно трактуемых критериев, с помощью которых можно было бы отграничить статистические таблицы от аналитических; один из подобных условных критериев – наличие в аналитических таблицах некоторых расчетных алгоритмов. Аналитические таблицы приводятся в тексте отчета (аналитической записки), статистические – в составе приложений.

Построение макетов таблиц является важным этапом в проведении анализа, поэтому, прежде чем приступить к сбору данных, необходимо по возможности разработать

все макеты аналитических и статистических таблиц, в которые будут заноситься исходные данные и результаты анализа. Основные требования, предъявляемые к таблицам при оформлении результатов аналитических процедур, таковы:

- не рекомендуется строить громоздкие таблицы; целесообразно иметь в сказуемом не более 7–8 колонок (граф), а в подлежащем – 10–20 строк;
- таблица всегда должна иметь заголовок, в котором следует кратко и точно отразить основное содержание таблицы, а также по возможности указать, к какому объекту и времени она относится;
- слово «таблица» чаще всего размещается справа над заголовком таблицы, нумерация – любая (сквозная, по разделам и др.); если в тексте всего лишь одна таблица, она не нумеруется;
- таблицу следует размещать в тексте после первого упоминания о ней (на этом же листе или на следующем);
- любая таблица обязательно должна иметь по крайней мере однократное упоминание о ней в тексте (т. е. ссылку на нее типа: «... данные приведены в табл. 2.11»);
- наличие единиц измерения в таблице обязательно (если все данные таблицы имеют одинаковую единицу измерения, она может выноситься, например, в заголовок таблицы или в отдельную строку после заголовка; если данные разнородные, единица измерения приводится при описании отдельных строк или граф);
- графы целесообразно нумеровать, поскольку, как отмечалось выше, в заголовках граф нередко приводится способ расчета показателя;
- если в таблице используется показатель, алгоритм расчета которого неочевиден или может трактоваться по-разному, необходимо привести этот алгоритм в примечании к таблице или дать ссылку на соответствующий раздел отчета (аналитической записки);
- в аналитических таблицах нередко закладывается некий алгоритм расчета, согласно которому, например, показатель исчисляется как линейная комбинация вышестоящих показателей (типичный пример – отчет о прибылях и убытках); в этом случае возможны три варианта представления вычитаемого: а) указывается со знаком «минус»; б) указывается со знаком «плюс», но при этом подразумевается, что число будет вычитаться, и это видно из экономического содержания строк таблицы; в) указывается в круглых скобках (этот вариант, являющийся традиционным для англо-американской учетно-аналитической практики, начинает применяться и в России, в частности именно этот вариант рекомендован в приказе Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности организаций»; заметим, что такой подход весьма оправдан, поскольку вычитаться может не только положительное, но и отрицательное число, что, в частности, имеет место при заполнении статей «Отложенные налоговые активы» и «Отложенные налоговые обязательства» в форме № 2);
- при нумерации граф можно придерживаться следующей рекомендации: подлежащее обозначается буквой «А», графы сказуемого нумеруются арабскими цифрами;
- данные, приводимые в таблице, должны иметь понятное происхождение (в частности, если речь идет о статистической таблице, содержащей данные, заимствованные из некоторых источников непосредственно или представляющие собой некую их перегруппировку, то ссылка на источник обязательна; обычно она оформляется записью под таблицей: «Источник данных: ...»);
- любая аналитическая таблица должна сопровождаться текстовыми выводами, при оформлении которых необходимо руководствоваться правилом «от общего к частному», т. е. сначала анализировать (характеризовать) общий итог, а затем переходить к промежуточным итогам и отдельным показателям.

7.3. Методы и модели факторного анализа

Факторный анализ представляет собой процесс выявления причинно-следственной связи, идентификации и оценки значимости участвующих в ней факторов. Дело в том, что в экономике многие явления взаимосвязаны; это утверждение в полной мере относится и к финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта. Результатные показатели, по которым устанавливаются целевые значения, зависят от многих обстоятельств, в том числе и таких, которые на первый взгляд не всегда связаны напрямую с ними. Тем не менее в подавляющем большинстве случаев можно построить цепочку логических заключений, показывающих, каким образом то или иное событие отражается на конечных финансовых результатах. Кроме того, в отдельных случаях удается найти функциональное выражение связи между показателями и дать количественную оценку степени влияния одних показателей на другие.

В формализованном виде причинно-следственная связь между показателями может быть представлена следующей факторной моделью:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (7.5)$$

где y – результативный признак;
 x_k – факторный признак, $k = 1, 2, \dots, n$.

При построении факторной модели любого типа нужно особое внимание уделять двум моментам: а) логике ее обоснования и б) практической полезности модели. Суть первого момента в том, что модель должна действительно отражать причинно-следственную связь, т. е. признаки x_k должны быть первичными по отношению к признаку y . Суть второго момента такова: при включении факторов в модель следует отдавать себе отчет в том, что данные факторы поддаются управлению. Игнорирование этих требований приводит к схоластичности модели.

Процесс построения аналитического выражения искомой зависимости называется процессом моделирования изучаемого явления. Существуют два типа связей, которые подвергаются исследованию в процессе факторного анализа: функциональные и стохастические.

Связь называется *функциональной*, или *жестко детерминированной*, если каждому значению факторного признака соответствует вполне определенное неслучайное значение результативного признака. В качестве примера можно привести зависимости, реализованные в рамках известной модели факторного анализа фирмы «Дюпон» (см. рис. 10.7).

Связь называется *стохастической* (вероятностной), если каждому значению факторного признака соответствует множество значений результативного признака, т. е. определенное статистическое распределение. Примером такой зависимости могут служить регрессионные уравнения, применяемые, например, при расчете бета-коэффициентов для анализа портфельных инвестиций.

Факторный анализ с помощью жестко детерминированных моделей достаточно широко распространен в управленческом учете и анализе финансовой отчетности. Логика анализа такова.

Выбирается результативный показатель, значением которого хотелось бы управлять, воздействуя на факторы, оказывающие на него влияние. Далее строится модель, описывающая взаимосвязь, выявляется влияние факторов, включенных в модель, и определяются меры, которые могли бы способствовать нужной тенденции

результатного показателя. Факторный анализ с помощью такой модели заключается в том, чтобы построить следующее разложение:

$$\Delta_0 y = \Delta_{x_1} y + \Delta_{x_2} y + \dots + \Delta_{x_n} y, \quad (7.6)$$

где $\Delta_0 y$ – общее изменение результативного показателя, складывающееся под одновременным влиянием всех факторных признаков;

$\Delta_{x_k} y$ – изменение результативного показателя под влиянием только фактора x_k .

Например, несложно построить очевидную мультипликативную модель, связывающую товарооборот (выручку от продаж) (Т), численность работников (Ч) и производительность их труда (В):

$$T = Ч \cdot В. \quad (7.7)$$

Предположим, что анализируется динамика этих показателей, причем аналитик желает обособить влияние каждого из факторов (Ч и В), с тем чтобы выяснить, какой из них и в какой степени влияет на изменение результативного показателя Т. По определению

$$T_1 = T_0 + \Delta T; \quad Ч_1 = Ч_0 + \Delta Ч; \quad В_1 = В_0 + \Delta В.$$

Построить факторное разложение (7.6) для модели (7.7) можно разными способами; одним из наиболее простых является метод цепных подстановок:

$$\Delta_0 T = \Delta В \cdot Ч_1 + \Delta Ч \cdot В_0 = \Delta В T + \Delta Ч T. \quad (7.8)$$

В разложении (7.8):

влияние качественного показателя (выработки) находится как произведение приращения этого показателя на значение количественного признака (численности), соответствующее отчетному периоду;

влияние количественного показателя (численности) находится как произведение приращения этого показателя на значение качественного признака (выработки), соответствующее базисному периоду.

Подобный метод применяется, например, и в англо-американских методиках анализа с тем лишь отличием, что приращение качественного показателя взвешивается по весам базисного периода, а приращение количественного показателя – по весам отчетного периода. Подобное различие не имеет принципиальной значимости, поскольку количественные различия в уравнении (7.8) будут несущественны, при этом вспомним вновь, что предназначение любого анализа – это поиск закономерностей и тенденций.

В гл. 11 будет показано, что факторный анализ с помощью жестко детерминированных моделей как раз и стал сущностью советского анализа хозяйственной деятельности (АХД). В методиках АХД строились громоздкие многофакторные модели, обособлялось влияние факторов, но на этом все и заканчивалось, поскольку подавляющее большинство факторов носило совершенно искусственный характер и не поддавалось какому-либо управлению. Подобный «анализ» так и не прижился на практике и остался схоластической игрой в цифры.

Вместе с тем простейшие жестко детерминированные факторные модели достаточно активно применяются в западных методиках вариационного анализа, т. е. они вполне пригодны для формулирования выводов в отношении эффективности затрат.

Приведем небольшой пример. По определению оборачиваемость средств, вложенных в производственные запасы, рассчитывается по формуле

$$b = \frac{Inv}{m}, \quad (7.9)$$

где b – оборачиваемость в днях;
 Inv – стоимостная оценка запасов;
 m – однодневный товарооборот.

Формула (7.9) имеет очевидную экономическую интерпретацию; например, если Inv характеризует величину фактического запаса товаров на конкретную дату, а m – плановый однодневный товарооборот, то b показывает число дней, на которое хватит имеющегося запаса. Из (7.9) следует, что

$$Inv = b m. \quad (7.10)$$

Формула (7.10) описывает простейшую жестко детерминированную модель, имеющую следующую интерпретацию:

увеличение товарооборота (m) при прочих равных условиях приводит к росту товарных (или производственных) запасов; подобная тенденция вполне объяснима и имеет место практически в любой фирме;

чем скорее оборачиваются средства в запасах, тем меньше величина запасов; иными словами, ускорение оборачиваемости (b) приводит к тому, что фирма обходится относительно меньшими запасами, т. е. высвобождаются омертвленные в запасах денежные средства и их можно использовать для других целей.

Поскольку в модели (7.10) m – количественный показатель, b – качественный, то, пользуясь логикой, описанной при формировании факторного разложения (7.8), получим:

$$\Delta_0 Inv = \Delta_b m_1 + \Delta_m b_0 = \Delta_b Inv + \Delta_m Inv. \quad (7.11)$$

Модель (7.10) и факторное разложение (7.11) важны не столько цифровыми данными, сколько возможностью формализации логики взаимосвязи показателей. Формула (7.10) говорит о том, что в условиях данной модели величина запасов зависит от двух факторов – товарооборота и оборачиваемости. При прочих равных условиях рост запасов благоприятен далеко не всегда, поскольку в запасах омертвляются денежные средства, запасы подвержены усушке, утруске, кражам и др. Модель (7.10) как раз и позволяет выполнить элементарный анализ:

если рост запасов вызван ростом объемов производства и продаж, такая тенденция не может рассматриваться как откровенно нежелательная;

если рост запасов вызван замедлением оборачиваемости, то эта ситуация уже явно нежелательная, а потому требуется выявление причин, ее обусловивших, и формирование системы мер по предотвращению причин этой нежелательной тенденции.

Из формул (7.9) и (7.10) можно видеть любопытную особенность факторного анализа. В первой модели оборачиваемость рассматривается как результатный показатель, а величины запасов и товарооборота – как факторные признаки, т. е. оборачиваемость определяется запасами и товарооборотом. Во второй модели результатным (в рамках факторного анализа – зависимым) признаком считается величина запасов, а оборачиваемость уже переходит в разряд факторных (иными словами, независимых) признаков, т. е. объем запасов определяется товарооборотом и оборачиваемостью. На первый взгляд получили парадоксальную ситуацию и, строго говоря, одна из моделей как выражение причинно-следственной связи должна быть признана ошибочной. Однако подобное категоричное суждение в данном случае не столь очевидно. Несложно построить цепочку логических заключений, оправдывающих и объясняющих обе эти модели, а потому вывод напрашивается сам собой и может быть сформулирован следующим образом.

В экономике подавляющее большинство явлений взаимосвязаны и далеко не всегда удается установить между ними отношения первичности и вторичности, причины и следствия. Безусловно, к этому нужно стремиться, дабы не получить модель, абсолютно абсурдную, однако если это не удается, огорчаться не нужно, поскольку цель подобных моделей – показать взаимосвязь и взаимообусловленность рассматриваемых событий и явлений, понять те механизмы, с помощью которых выявленными взаимо-

связями можно управлять хотя бы частично, обозначить те меры, которые нужно предпринять, чтобы эффект от проявления установленной взаимосвязи был наиболее благоприятен в контексте достижения конкретных целей. Иными словами, к построению любой, даже самой простой модели нужно относиться ответственно, а потому модели обязательно должно сопутствовать объяснение ее логики, предназначения, ограничений, возможностей применения. Любое усложнение модели должно быть обоснованным, при этом следует помнить, что необходимая глубина аргументации резко увеличивается по мере включения в модель очередного фактора. Если выгоды от усложнения сомнительны или малорезультативны, таким усложнением следует пренебречь. Экономическое начало должно довлеть над началом инструментальным.

Именно простейшие факторные модели, подобные рассмотренным в данном параграфе, как раз и представляют ценность для управленческого учета и внутрифирменного анализа; эти модели широко применяются и в имитационном моделировании, в частности в методиках анализа чувствительности, применяемых в целях прогнозирования и позволяющих понять, как изменится некий результативный показатель при изменении того или иного фактора на заданную величину (см. пример в [Ковалев, 2001, с. 142–143]). Более того, отчет о прибылях и убытках представляет собой табличный реализацию жестко детерминированной аддитивной факторной модели, в которой результативным признаком является чистая прибыль.

По традиции с советским периодом развития прикладного анализа некоторые российские ученые все еще продолжают активно пропагандировать методики ретроспективного анализа с применением многофакторных моделей, видя в этих методиках сущностное ядро анализа. Практическая значимость многих подобных моделей, зачастую необоснованно и бездумно перегруженных факторами, равна нулю. Более того, большинство факторов, обособляемых в ходе последовательного развертывания модели в более сложную, носят искусственный характер, теоретически никак не обоснованы и/или не поддаются более или менее реальному управлению, т. е. носят абсолютно схоластический характер. В качестве примера предлагаем читателю попытаться дать объяснение следующему пассажиру, сформулированному в результате «факторного анализа изменения рентабельности всех активов с помощью semifакторной¹ модели»: «Изменение рентабельности всех активов за счет изменения доли амортизации внеоборотных активов в составе выручки от продаж составило минус сто девяносто три процента» (см. [Шеремет, Негашев, с. 139]). Это не анализ, а игра в анализ, причем подобные «аналитические манипуляции», основывающиеся на моделях, построенных в духе стахановского движения, не только бесполезны, но попросту вредны.

В качестве небольшого комментария к сказанному заметим, что построение многофакторных жестко детерминированных факторных моделей не представляет труда, а научиться подобному псевдоанализу можно буквально за несколько минут. Для иллюстрации приведем вариант построения псевдоаналитической модели на примере торговой фирмы:

$$\Pi_{\text{ч}} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{T} \cdot \frac{T}{S_{\text{а}}} \cdot \frac{S_{\text{а}}}{S_{\text{об}}} \cdot \frac{S_{\text{об}}}{\text{Ч}_{\text{пр}}} \cdot \frac{\text{Ч}_{\text{пр}}}{\text{Ч}_{\text{оп}}} \cdot \frac{\text{Ч}_{\text{оп}}}{\text{Ч}_{\text{об}}} \cdot \frac{T}{T} \cdot \frac{T}{S_{\text{ин}}} \cdot \frac{S_{\text{ин}}}{S_{\text{об}}} \cdot S_{\text{об}}, \quad (7.12)$$

где $\Pi_{\text{ч}}$ – чистая прибыль;

T – товарооборот;

$S_{\text{а}}$ – активная часть основных средств (т. е. машины, оборудование, транспортные средства);

$S_{\text{об}}$ – стоимость основных средств (всего);

¹ Странно, что авторы не дотянули до десятифакторной модели, хотя сделать это несложно, например путем более дробной градации затрат.

$Ч_{пр}$ – численность продавцов (т.е. тех работников, кто непосредственно делает товарооборот);
 $Ч_{оп}$ – численность оперативных работников (имеются в виду все работники фирмы, за исключением управленческого персонала);
 $Ч_{об}$ – общая численность работников фирмы;
 $ТЗ$ – товарные запасы;
 $S_{пп}$ – производственные площади (например, площадь торгового зала);
 $S_{об}$ – общие площади торговой фирмы.

Итак, путем несложных манипуляций нам удалось построить одиннадцатифакторную мультипликативную жестко детерминированную модель, выражающую зависимость чистой прибыли от ряда факторов (заметим, что одиннадцать факторов это, естественно, не предел, а потому предлагаем читателю самостоятельно продолжить расширение данной модели):

$$\Pi_ч = k_1 k_2 k_3 k_4 k_5 k_6 k_7 k_8 k_9 k_{10} k_{11}, \quad (7.13)$$

где k_1 – рентабельность продаж;
 k_2 – фондоотдача по активной части основных средств;
 k_3 – доля активной части основных средств в общей их сумме;
 k_4 – фондовооруженность продавцов, т.е. наиболее активных участников технологического процесса;
 k_5 – доля продавцов в составе оперативных работников;
 k_6 – доля оперативных работников в общей численности работников;
 k_7 – трудоемкость товарооборота (показатель, обратный производительности труда работников фирмы);
 k_8 – скорость товарооборота (оборачиваемость в разгах);
 k_9 – стоимость запасов, приходящаяся на 1 кв. м торговой площади (один из показателей эффективности использования площадей);
 k_{10} – доля торговой площади в общей площади;
 k_{11} – фактор общей площади.

Каждый из выделенных факторов может быть более или менее разумно обоснован в плане его экономической интерпретации и влияния на результатный показатель. Применяв, например, метод цепных подстановок, с помощью данной модели можно заполнить факторный анализ чистой прибыли торговой фирмы. Получим в итоге массу цифр и видимость серьезности и глубины анализа – как же, ведь нам удалось *выявить* столько много факторов, причем в модели приведены наиболее существенные показатели деятельности торговой фирмы (товарооборот, трудовые ресурсы, фондовооруженность, структура площадей и др.)! На самом деле приведенная модель совершенно бессмысленна и не представляет интереса ни в теоретическом, ни тем более в практическом аспекте. Повторим, что подобные моделирование и «анализ» абсолютно бесполезны, тем не менее до сих пор мы видим примеры таких аналитических изысков во многих отечественных учебниках и учебных пособиях по «экономическому» анализу. Практики на подобные модели и методики анализа попросту не обращают внимания; что касается студентов, вынужденных знакомиться с такими достижениями отечественной прикладной аналитической науки, то остается только им посочувствовать.

Итак, вывод очевиден: факторные модели могут применяться для оценки и аналитического обоснования управленческих решений, в том числе и по данным отчетности, однако факторный анализ нельзя доводить до абсурда, нельзя сводить его к «стахановским моделям». Выбирая метод и/или модель, нужно всегда иметь в виду соответствующие рекомендации наших известных предшественников Дж. Хаксли (см. разд. 8.3.1) и Ф. Хайека (см. разд. 11.5).

Более подробную информацию о методах и моделях факторного анализа читатель может найти в работах [Ковалев, 2001; Ковалев, 2004].

7.4. Методы прогнозного анализа

Данные финансовой отчетности, рассматриваемые в динамике, используются прежде всего для выявления тенденций, свойственных тому или иному показателю: выручке, величине активов, чистой прибыли, рентабельности и др.

На практике применяются следующие методы выявления трендовой компоненты ряда динамики:

- метод «на глазок» (возможны различные его варианты: например, построение приблизительного графика зависимости по статистическим данным, представленным графически; расчет среднего темпа прироста; определение прогнозируемого значения уровня ряда главным образом на основе интуиции и с минимальным привлечением статистических данных – аналитики шутливо называют подобный способ «методом трех «П» (от слов: *пол, палец, потолок*) и т.п.);
- метод скользящей средней (временной ряд делится на сегменты, содержащие, например, по три элемента ряда; для каждой «тройки» рассчитывается средняя – этим достигается сглаживание отдельных выбросов от общей тенденции; полученный ряд средних подвергается визуальному или количественному анализу для выявления тенденции);
- метод усреднения по левой и правой половинам (один из вариантов таков: ряд разбивают на две части, находят среднее значение признака для каждой половины, строят график в виде прямой, проходящей через найденные два значения);
- метод наименьших квадратов (построение уравнения регрессии, чаще всего – линейного, поскольку оно легче поддается интерпретации, хотя возможно построение любой нелинейной формы тренда).

Наиболее распространенным, безусловно, является **регрессионный анализ** как метод установления аналитического выражения стохастической зависимости между исследуемыми признаками. Уравнение регрессии в общем виде также описывается моделью (7.4) и показывает, как в среднем изменяется результативный (зависимый) показатель y при изменении любого из независимых показателей (факторов) x_k .

Если зависимая переменная одна, имеет место простой регрессионный анализ. Если же их несколько, т. е. $n \geq 2$, *такой анализ называется многофакторным*.

В ходе регрессионного анализа решаются две основные задачи:

- построение уравнения регрессии, т. е. нахождение вида зависимости между результативным показателем и независимыми факторами $x_1, x_2, \dots, x_n$;
- оценка значимости полученного уравнения, т. е. определение того, насколько выбранные факторные признаки объясняют вариацию признака y .

Применяется регрессионный анализ главным образом для прогнозирования, планирования, а также для разработки нормативной базы.

В отличие от корреляционного анализа, который только отвечает на вопрос, существует ли связь между анализируемыми признаками, регрессионный анализ дает и ее формализованное выражение. Кроме того, если корреляционный анализ изучает любую взаимосвязь факторов, то регрессионный – причинно-следственную зависимость, т. е. одностороннюю, показывающую, каким образом изменение факторных признаков влияет на признак результативный.

Регрессионный анализ – один из наиболее разработанных методов математической статистики. Строго говоря, для реализации регрессионного анализа необходимо выполнение ряда специальных требований (в частности, $x_1, x_2, \dots, x_n, y$ должны быть независимыми, нормально распределенными случайными величинами с постоянными дисперсиями). В реальной жизни строгое соответствие требованиям регрессионного

и корреляционного анализа встречается очень редко, однако оба эти метода весьма распространены в экономических исследованиях.

Зависимости в экономике могут быть не только прямыми, но и обратными и нелинейными. Регрессионная модель может быть построена при наличии любой зависимости, однако в многофакторном анализе чаще всего используют линейные модели¹ вида:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n. \quad (7.14)$$

Построение уравнения регрессии осуществляется, как правило, методом наименьших квадратов, суть которого состоит в минимизации суммы квадратов отклонений фактических значений резульатного признака от его расчетных значений.

В западных методиках внутрифирменного анализа, в частности, для построения прогностной отчетности (*pro forma financial statements*) весьма широко применяется так называемый **метод прогнозирования на основе пропорциональных зависимостей**. Его логика определяется известным обстоятельством, суть которого заключается в том, что любая социально-экономическая система формально описывается с помощью системы показателей, причем этим показателям свойственна согласованность (взаимосвязь) и инерционность.

Одной из очевидных особенностей действующей фирмы как системы является естественным образом согласованное взаимодействие ее отдельных элементов. Поскольку многие стороны деятельности компании могут быть описаны с помощью количественных оценок, подобная согласованность распространяется и на эти оценки. Это означает, что многие показатели, даже не будучи связанными между собой формализованными алгоритмами, тем не менее изменяются в динамике согласованно. Очевидно, что если некая система находится в состоянии равновесия, то отдельные ее элементы не могут действовать хаотично, по крайней мере вариабельность действий имеет определенные ограничения.

Вторая характеристика – инерционность – в приложении к деятельности компании также достаточно очевидна. Смысл ее состоит в том, что в стабильно работающей компании с устоявшимися технологическими процессами и коммерческими связями не может быть резких всплесков в отношении ключевых количественных характеристик. Так, если доля себестоимости продукции в общей выручке составила в отчетном периоде около 70%, как правило, нет основания полагать, что в следующем периоде значение этого показателя существенно изменится.

Эти достаточно очевидные заключения в отношении хозяйствующих субъектов послужили основой для разработки и широкого использования обсуждаемого метода прогнозирования. Его основу составляет тезис о том, что можно идентифицировать некий показатель, являющийся наиболее важным с позиции характеристики деятельности компании, который благодаря такому свойству мог бы быть использован как базовый для определения прогностных значений других показателей в том смысле, что они привязываются к базовому показателю с помощью простейших пропорциональных зависимостей. В качестве базового показателя чаще всего используется либо выручка от реализации, либо себестоимость реализованной (произведенной) продукции. Обоснованность этого выбора достаточно легко объясняется с позиции логики и, кроме того, находит подтверждение при изучении динамики и взаимосвязей других показателей, описывающих отдельные стороны деятельности компании.

Последовательность процедур данного метода такова:

- 1) идентифицируется базовый показатель S (например, выручка от реализации);

¹ Распространенность линейных моделей объясняется относительной легкостью их интерпретации.

2) определяются производные показатели, прогнозирование которых представляет интерес для менеджера (в частности, к ним могут относиться показатели бухгалтерской отчетности в той или иной номенклатуре статей, поскольку, напомним, именно отчетность представляет собой формализованную модель, дающую достаточно объективное представление об экономическом потенциале компании). Как правило, необходимо и целесообразно выделить того или иного производного показателя определяются его значимостью в отчетности;

3) для каждого производного показателя P устанавливается вид его зависимости от базового показателя: $P = f(S)$. Чаще всего зависимость может устанавливаться одним из двух способов: а) значение P устанавливается в процентах к S (например, на основе экспертных оценок); б) путем изучения динамики данных выявляется простейшая регрессионная зависимость (линейная) P от S . Выявление зависимостей в отдельных случаях может быть достаточно несложной процедурой; например, изменение дебиторской и кредиторской задолженности чаще всего происходит спонтанно, т. е. с тем же темпом, что и изменение объема реализации. Для других показателей, например отдельных статей производственных затрат, выявление зависимостей может быть весьма трудоемкой процедурой. Отметим, что в состав производных показателей, значения которых необходимо прогнозировать, могут входить и такие, которые не обязательно связаны формализованными зависимостями с базовым показателем, а определяются некоторыми другими условиями. Например, проценты за пользование банковскими ссудами зависят от объема реализации лишь в той степени, в какой эти ссуды связаны с текущей деятельностью. Если банковский кредит был получен ранее, например в связи с капитальным строительством, и проценты по нему определены договором, соответствующая статья (или часть статьи) определяется без применения какого-либо формализованного подхода;

4) при разработке прогнозной отчетности прежде всего составляется прогнозный вариант отчета о прибылях и убытках, поскольку в этом случае рассчитывается прибыль, являющаяся одним из исходных показателей для разрабатываемого баланса;

5) при прогнозировании баланса рассчитывают прежде всего ожидаемые значения его активных статей. Что касается пассивных статей, то работа с ними завершается с помощью метода балансовой увязки показателей, а именно: чаще всего выявляется потребность во внешних источниках финансирования;

6) собственно прогнозирование осуществляется в ходе имитационного моделирования, когда при расчетах варьируют темпами изменения базового показателя и независимых факторов, а его результатом является построение нескольких вариантов прогнозной отчетности. Выбор наилучшего из них и использование в дальнейшем в качестве ориентира делается уже с помощью неформализованных критериев.

Описанный метод основан на предположении, что, во-первых, значения большинства статей баланса и отчета о прибылях и убытках изменяются прямо пропорционально объему реализации и, во-вторых, сложившиеся в компании уровни пропорционально меняющихся балансовых статей и соотношения между ними оптимальны (имеется в виду, что, например, уровень производственных запасов на момент анализа и прогнозирования оптимален). Пример использования метода прогнозирования на основе пропорциональных зависимостей можно найти в [Ковалев, 2001, с. 517–520].

7.5. Логика и методы финансовых вычислений

Подавляющий объем операций, связывающих фирму с ее контрагентами, т. е. операций, в известном смысле выходящих за пределы фирмы, имеют финансовую природу. Многие операции представляют собой по сути реализацию некоторой комбинации

двух типовых процессов в отношении финансовых ресурсов – их мобилизации и инвестирования. Как известно, эффективность подобных процессов всегда определяется с учетом временной ценности денег, стоимости источника средств, уровня ожидаемого дохода в терминах процентных ставок и т. п. В основе аналитического обоснования того или иного решения финансового характера как раз и лежат финансовые вычисления. Заметим, что даже в анализе отчетности, когда проведение непосредственных расчетов в терминах процентных доходов-расходов вроде бы не предполагается, понимание их логики, безусловно, необходимо. Например, читая баланс фирмы, мы видим, что за истекший период существенно увеличилась доля заемного капитала, тогда как прибыль имеет тенденцию к снижению. Аналитик понимает, что практически любой источник средств не бесплатен, причем в зависимости от условий договора по его мобилизации затраты по поддержанию источника могут наращиваться по сложным процентам, а потому изменение структуры финансирования, не подкрепленное стабильностью генерирования доходов фирмы, может в скором будущем привести к финансовым затруднениям вплоть до инициирования процедуры банкротства. Иными словами, даже если пользователь отчетности (менеджер, аналитик, экономист) непосредственно не занимается ссудо-заемными операциями, он тем не менее должен отчетливо представлять экономическую их природу, финансовые условия и последствия.

В основе финансовых вычислений – понятие временной ценности денег, суть которого в том, что рубль «сегодня» неравнозначен рублю «завтра». Можно говорить о трех причинах упомянутой неравнозначности.

Во-первых, экономике, как правило, свойственна инфляция, т. е. снижение покупательной способности денежной единицы. Это обстоятельство обуславливает необходимость введения поправки к суммам, фигурирующим в конкретной операции. Так, если фирма выдает долгосрочный кредит своему контрагенту на условиях единовременного его возврата, то ее руководство должно понимать, что полученный обратно номинал кредита будет менее ценен по своей покупательной способности, а потому должна быть предусмотрена система по крайней мере возмещения этих условных потерь.

Во-вторых, всегда существует риск невозврата выданных контрагентам средств. Лучшим противодействием этому могло бы быть получение соответствующего обеспечения или гарантии от третьего лица. Однако и в этом случае возникают дополнительные сложности; кроме того, далеко не все операции финансового характера можно и/или рационально осуществлять на условиях их обеспечения. Разработка некой системы противодействия указанному риску вновь основывается на учете фактора времени и эффективных ставок и в среднем страхует фирму от возможных потерь.

В-третьих, в бизнесе не должно быть неработающих средств. Если выбран некий вариант инвестирования средств, например в производственные запасы, в дебиторов, в материально-техническую базу, то инвестор (менеджер) должен понимать, что данный вариант инвестирования для него экономически оправдан и выгоден. Суждение об этом вновь делается с помощью финансовых расчетов.

Учесть влияние фактора времени при оценке бизнеса или обосновании целесообразности установления с ним отношений инвестиционно-финансового характера как раз и можно с помощью финансовых вычислений, логика которых определяется следующими утверждениями:

- практически любую финансово-хозяйственную операцию можно выразить в терминах финансов;
- в подавляющем большинстве случаев собственно операции или их последствия растянуты во времени;
- с каждой операцией можно увязать некоторый денежный поток;

- денежные средства должны эффективно оборачиваться, т. е. с течением времени приносить определенный доход;
- элементы денежного потока, относящиеся к разным моментам времени, без определенных преобразований несопоставимы;
- преобразования элементов денежного потока осуществляются путем применения операций наращенния и дисконтирования;
- наращение и дисконтирование могут выполняться по различным схемам и с различными параметрами.

Логика построения основных алгоритмов, учитывающих фактор времени, достаточно проста и основана на следующей идее. Простейшим видом финансовой сделки является однократное предоставление в долг некоторой суммы PV с условием, что через некоторое время t будет возвращена бо́льшая сумма FV . Как известно, результативность подобной сделки может быть охарактеризована двояко: либо с помощью получаемого прироста $\Delta = FV - PV$, либо путем расчета некоторого относительного показателя. Абсолютные показатели чаще всего не подходят для подобной оценки ввиду их несопоставимости в пространственно-временном аспекте. Поэтому пользуются специальным коэффициентом – ставкой. Этот показатель рассчитывается отношением приращения исходной суммы к базовой величине, в качестве которой можно брать либо PV (получим процентную ставку r), либо FV (получим учетную ставку d):

$$r = \frac{FV - PV}{PV} \text{ и } d = \frac{FV - PV}{FV}. \quad (7.15)$$

Итак, в любой простейшей финансовой сделке всегда присутствуют три величины: FV , PV и некоторая ставка r (в данном случае мы не уточняем, о какой ставке – процентной или учетной – идет речь), две из которых заданы, а одна является искомой. Процесс, в котором заданы исходная сумма и процентная ставка, в финансовых вычислениях называется процессом *наращения*. Процесс, в котором заданы ожидаемая в будущем к получению (возвращаемая) сумма и ставка (коэффициент дисконтирования), называется процессом *дисконтирования*. В первом случае речь идет о движении денежного потока от настоящего к будущему, во втором – о движении от будущего к настоящему. В некотором смысле операция дисконтирования является следствием операции наращенния.

Наращение представляет собой увеличение исходной суммы за счет присоединения к ней процентов, начисляемых некоторым образом. Известны две основные схемы дискретного начисления: схема простых и схема сложных процентов.

Схема простых процентов предполагает неизменность базы, с которой происходит начисление. Пусть исходный инвестируемый капитал равен P , требуемая доходность – r (в долях единицы). Считается, что инвестиция сделана на условиях простого процента, если инвестированный капитал ежегодно увеличивается на величину Pr . Таким образом, величина инвестированного капитала через n лет (R_n) будет равна

$$R_n = P + P r + \dots + P r = P (1 + n r). \quad (7.16)$$

Если $n < 1$, то формула (7.16) трансформируется следующим образом:

$$R_n = P (1 + f r), \text{ или } R_n = P (1 + t/T r), \text{ или } R_n = P (1 + t r/T), \quad (7.17)$$

где r – годовая процентная ставка в долях единицы;

t – продолжительность финансовой операции в днях (первый и последний дни операции считаются за один день);

T – количество дней в году;

f – относительная продолжительность финансовой операции в долях единицы.

Для понимания сути краткосрочной операции наращивания капитала, вероятно, наиболее наглядно последнее представление в (7.17), из которого видно, что получаемое по итогам операции наращивание рассчитывается умножением исходного капитала P на произведение дневной ставки (r/T) на продолжительность финансовой операции (t) .

Считается, что инвестиция сделана на условиях сложного процента, если очередной годовой доход исчисляется не с исходной величины инвестированного капитала, а с общей суммы, включающей также и ранее начисленные и невостребованные инвестором проценты. В этом случае происходит капитализация процентов по мере их начисления, т. е. база, с которой начисляются проценты, все время возрастает. Следовательно, размер инвестированного капитала к концу n -го года будет равен

$$F_n = P (1 + r)^n. \quad (7.18)$$

Несложно показать, что в случае ежегодного начисления процентов для лица, предоставляющего кредит:

- более выгодной является схема простых процентов, если срок ссуды менее одного года (проценты начисляются однократно в конце периода);
- более выгодной является схема сложных процентов, если срок ссуды превышает один год (проценты начисляются ежегодно);
- обе схемы дают одинаковые результаты при продолжительности периода один год и однократном начислении процентов.

Использование в расчетах сложного процента в случае многократного его начисления более логично, поскольку в этом случае капитал, генерирующий доходы, постоянно возрастает. При применении простого процента доходы по мере их начисления целесообразно снимать для потребления или использования в других инвестиционных проектах или текущей деятельности.

Формула сложных процентов является одной из базовых формул в финансовых вычислениях, поэтому для удобства пользования значения множителя $(1 + r)^n$, называемого *мультиплицирующим множителем для единичного платежа* и обеспечивающего наращивание стоимости, табулированы для различных значений r и n (эту и другие финансовые таблицы, упоминаемые в данном разделе, можно найти в литературе по финансовому менеджменту и анализу, например в [Ковалев, Уланов]). Тогда формула алгоритма наращивания по схеме сложных процентов (7.18) переписывается следующим образом:

$$F_n = P FM1(r, n), \quad (7.19)$$

где $FM1(r, n) = (1 + r)^n$ – мультиплицирующий множитель.

Экономический смысл множителя $FM1(r, n)$ состоит в следующем: он показывает, чему будет равна одна денежная единица (один рубль, один доллар, одна иена и т. п.) через n периодов при заданной процентной ставке r . Подчеркнем, что при пользовании финансовыми таблицами необходимо следить за соответствием длины периода и процентной ставки. Так, если базисным периодом начисления процентов является квартал, то в расчетах должна использоваться квартальная ставка.

В практике финансовых и коммерческих расчетов нередко оговаривается величина годового процента и частота начисления, отличная от ежегодной. Период между двумя моментами начисления процентов называется базисным интервалом, а наращиваемая сумма в этом случае исчисляется по схеме сложных процентов по ставке, соответствующей базисному интервалу, т. е. рассчитываемой делением исходной годовой ставки на число начислений в году:

$$F_n = P (1 + r/m)^{km}, \quad (7.20)$$

где r — объявленная годовая ставка;
 m — количество начислений в году;
 k — количество лет.

В финансовых контрактах могут предусматриваться различные схемы начисления процентов. При этом, как правило, оговаривается номинальная процентная ставка, обычно годовая. Эта ставка, во-первых, не отражает реальной эффективности сделки и, во-вторых, не может быть использована для сопоставлений. Для того чтобы обеспечить сравнительный анализ эффективности таких контрактов, необходимо выбрать некий показатель, который был бы универсальным для любой схемы начисления. Таким показателем является эффективная годовая процентная ставка r_e , обеспечивающая переход от P к F_n при заданных значениях этих показателей и однократном начислении процентов и рассчитываемая по формуле

$$r_e = (1 + r/m)^m - 1. \quad (7.21)$$

Из формулы (7.21) следует, что эффективная процентная ставка зависит от количества внутригодовых начислений, причем с ростом m она увеличивается. Кроме того, для каждой номинальной ставки можно найти соответствующую ей эффективную ставку; две эти ставки совпадают лишь при $m = 1$. Именно ставка r_e является критерием эффективности финансовой сделки и может быть использована для пространственно-временных сопоставлений. Иными словами, если нужно сравнить две финансовые операции, различающиеся процентными ставками и периодичностью их начисления, то несопоставимость устраняется переходом в каждом случае к эффективной годовой процентной ставке.

Оценивая целесообразность финансовых вложений в тот или иной вид бизнеса, исходя из того, является это вложение более прибыльным (при допустимом уровне риска), чем вложения в государственные ценные бумаги, или нет. Используя несложные методы, пытаются проанализировать будущие доходы при минимальном, «безопасном» уровне доходности.

Основная идея этих методов заключается в оценке будущих поступлений F_n (например, в виде прибыли, процентов, дивидендов) с позиции текущего момента. Базовая расчетная формула для такого анализа является следствием формулы (7.18):

$$PV = \frac{F_n}{(1+r)^n} = F_n FM2(r, n), \quad (7.22)$$

где F_n — доход, планируемый к получению в n -ом году;
 PV — дисконтированная (синонимы: приведенная, сегодняшняя, текущая) стоимость, т. е. оценка величины F_n с позиции текущего момента;
 r — коэффициент дисконтирования.

Экономический смысл такого представления заключается в следующем: прогнозируемая величина денежных поступлений через n лет (F_n) с позиции текущего момента будет меньше и равна PV (поскольку знаменатель дроби больше единицы). Это означает также, что для инвестора сумма PV в данный момент времени и сумма F_n через n лет одинаковы по своей ценности. Используя эту формулу, можно приводить в сопоставимый вид оценку доходов от инвестиций, ожидаемых к поступлению в течение ряда лет. Легко видеть, что в этом случае коэффициент дисконтирования численно равен процентной ставке, устанавливаемой инвестором, т. е. тому относительному размеру дохода, который инвестор хочет или может получить на инвестируемый им капитал.

Множитель $FM2(r, k) = 1/(1+r)^k$ называется *дисконтирующим множителем для единичного платежа*, его значения также табулированы. Экономический смысл дисконтирующего множителя $FM2(r, k)$ заключается в следующем: он показывает «сегодняш-

ную» цену одной денежной единицы будущего, т. е. чему с позиции текущего момента равна одна денежная единица (например, один рубль), циркулирующая в сфере бизнеса k периодов спустя от момента расчета, при заданных процентной ставке (доходности) r и частоте начисления процента. Термин «сегодняшняя стоимость» не следует понимать буквально, поскольку дисконтирование может быть выполнено на любой момент времени, не обязательно совпадающий с текущим моментом.

До сих пор мы рассматривали методы оценки единичных платежей (потоков), на практике исключительную важность имеют также методы оценки денежных потоков, т. е. серии последовательных платежей (притоков или оттоков). Потоки могут быть разными, вместе с тем достаточно широкое распространение в операциях инвестиционно-финансового характера имеют так называемые аннуитеты. Логика, заложенная в схему аннуитетных платежей, широко используется при оценке долговых и долевых ценных бумаг, в анализе инвестиционных проектов, а также в анализе аренды. Чаще всего под **аннуитетом** понимается односторонний денежный поток, элементы которого равны и имеют место через равные временные интервалы. Если каждый элемент аннуитета имеет место в конце соответствующего периода, аннуитет называется аннуитетом постнумерандо; если в начале периода – аннуитетом пренумерандо.

Оказывается, что операции, описываемые в терминах аннуитета, поддаются оценке с помощью унифицированных алгоритмов. Представляют интерес две оценочные задачи:

- какова будущая стоимость аннуитета, если на поступающие (или ожидаемые к поступлению) суммы будут начисляться проценты по оговоренной ставке, т. е. какова будет наращенная сумма в конце финансовой операции, описанной данным аннуитетом? (так называемая прямая задача);
- какова дисконтированная стоимость аннуитета, т. е. сколько можно заплатить «сегодня» за возможность регулярного получения аннуитетных платежей в будущем? (так называемая обратная задача).

Для решения прямой задачи оценки срочных аннуитетов постнумерандо и пренумерандо при заданных величинах регулярного аннуитетного платежа (A) и процентной ставке (r) можно воспользоваться соответственно формулами (7.23) и (7.24):

$$FV_{pst}^a = A FM3(r, n); \quad (7.23)$$

$$FV_{pre}^a = FV_{pst}^a (1+r) = A FM3(r, n)(1+r); \quad (7.24)$$

где

$$FM3(r, n) = \sum_{k=1}^n (1+r)^{n-k} = \frac{(1+r)^n - 1}{r}. \quad (7.25)$$

Экономический смысл $FM3(r, n)$, называемого *мультиплицирующим множителем для аннуитета*, заключается в следующем: он показывает, чему будет равна суммарная величина срочного аннуитета в одну денежную единицу (например, один рубль) к концу срока его действия. Предполагается, что производится лишь начисление денежных сумм, а их изъятие может быть сделано по окончании срока действия аннуитета. Множитель $FM3(r, n)$ часто используется в финансовых вычислениях, и поскольку легко заметить, что его значения в общем виде зависят лишь от r и n , они также табулированы.

Для решения обратной задачи оценки срочных аннуитетов постнумерандо и пренумерандо, являющейся основной при анализе инвестиционных проектов, денежные притоки которых имеют вид аннуитетных поступлений, можно воспользоваться соответственно формулами (7.26) и (7.27):

$$PV_{pst}^a = A FM4(r, n); \quad (7.26)$$

$$PV_{pre}^a = PV_{pst}^a (1+r) = A FM4(r, n)(1+r), \quad (7.27)$$

где

$$FM4(r, n) = \sum_{k=1}^n \frac{1}{(1+r)^k} = \frac{1-(1+r)^{-n}}{r}. \quad (7.28)$$

Экономический смысл $FM4(r, n)$, называемого *дисконтирующим множителем для аннуитета*, заключается в следующем: он показывает, чему равна с позиции текущего момента величина аннуитета с регулярными денежными поступлениями в размере одной денежной единицы (например, один рубль), продолжающегося n равных периодов с заданной процентной ставкой r . Значения этого множителя также табулированы.

Рассмотренные методы оценки эффективности и обоснования финансовых операций широко используются в анализе и финансовом менеджменте, они необходимы для понимания многих понятий и категорий, описываемых в Международных стандартах финансовой отчетности; иными словами, на современном этапе развития бизнеса подобные методы входят в состав базового аналитического инструментария всех участников бизнес-отношений (примеры использования методов финансовых вычислений можно найти, например, в [Ковалев, 2001; Ковалев, Уланов]).

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Дайте определение следующим ключевым понятиям: система показателей, мультиколлинеарность, моментный показатель, интервальный показатель, средняя хронологическая, средняя арифметическая, жестко детерминированная факторная модель, стохастическая модель, факторный анализ, метод цепных подстановок, метод прогнозирования на основе пропорциональных зависимостей, наращение, дисконтирование, процентная ставка, учетная ставка, эффективная ставка, денежный поток, аннуитет, прямая (обратная) задача оценки денежного потока.

Вопросы для обсуждения

1. Сформулируйте и поясните преимущества системы показателей перед совокупностью показателей. Всякая ли совокупность показателей может быть названа системой? Приведите примеры системы показателей.
2. В чем смысл требования допустимой мультиколлинеарности показателей, включаемых в систему?
3. Какие типы средних применяются для усреднения моментных и интервальных показателей? Как усредняются относительные показатели?
4. Сформулируйте и прокомментируйте основные рекомендации к построению аналитических таблиц.
5. Охарактеризуйте достоинства и недостатки факторных моделей: а) жестко детерминированных; б) стохастических.
6. Какие отчетные формы содержат в себе табличные реализации жестко детерминированных факторных моделей? Дайте формульное выражение этих моделей.
7. В отечественных и западных методиках факторного анализа применяются различные подходы в отношении «весов» в методе цепных подстановок (или арифметических разниц). Какой подход представляется вам более обоснованным и почему?

8. Постройте пример на использование метода скользящей средней. Зачем нужен этот метод?
9. Приведите примеры корреляционной и регрессионной зависимостей.
10. В чем суть метода прогнозирования на основе пропорциональных зависимостей?
11. Могут ли совпадать будущая и дисконтированная стоимости? Если да, то при каких условиях?
12. Как соотносятся между собой процентная и учетная ставки?
13. В чем состоит принципиальная разница между простыми и сложными процентами? Какая схема начисления процентов – простая или сложная – и при каких условиях более предпочтительна?
14. Какое начисление процентов – более или менее частое – и при каких условиях более выгодно?
15. Составьте пример на использование эффективной годовой процентной ставки.
16. Дайте экономическую интерпретацию будущей и дисконтированной стоимостей денежного потока.
17. Дайте экономическую интерпретацию факторных множителей, применяемых для оценки единичных платежей и денежных потоков.
18. Связаны ли между собой факторные множители?
19. Что такое финансовые таблицы и как ими пользоваться?
20. Имеют ли наращение и дисконтирование какое-либо отношение к отчетности? Если да, то поясните его смысл.

Глава 8

АНАЛИЗ ОТЧЕТНОСТИ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

После изучения этой главы вы сможете получить представление:

- об истории становления и истоках финансового анализа;
- месте анализа отчетности в системе финансового анализа;
- классификации видов финансового анализа;
- трактовках профессии «финансовый аналитик»;
- принципах анализа;
- логике и видах анализа финансовой отчетности;
- логике структурирования системы показателей оценки имущественного и финансового потенциалов фирмы.

Профессия финансового аналитика на слуху, а сам термин активно используется в совершенно различных контекстах. В частности, под финансовым аналитиком могут понимать:

а) сотрудника банка, брокерской или финансовой компании, специализирующегося на анализе положения группы компаний, отдельной фирмы, конъюнктуры рынка ценных бумаг, сектора финансового рынка, валюты и др.;

б) специалиста по оценке кредитоспособности и инвестиционной привлекательности компаний;

в) специалиста, занятого анализом и прогнозированием макроэкономических финансовых индикаторов;

г) профессионального менеджера по управлению инвестиционным портфелем;

д) сотрудника бухгалтерии или финансовой службы компании, ответственного за оценку финансового состояния компании и аналитическое обоснование управленческих решений финансового характера.

Даже не прибегая к детальному структурированию круга функциональных обязанностей каждого из означенных представителей экономической практики, можно согласиться на определенную правомочность каждого из них именоваться финансовым аналитиком, поскольку они действительно подавляющую часть своего рабочего времени заняты разработкой и выполнением аналитических процедур с использованием сведений финансового характера, в общей массе которых данные бухгалтерского учета занимают весьма существенное место.

Отмеченная неопределенность обусловлена, в частности, и тем обстоятельством, что не существует общепринятого и однозначно трактуемого определения, что такое, собственно, финансовый анализ. Этот вопрос достаточно подробно будет рассмотрен ниже, а пока ограничимся следующим общим определением: совокупность аналитических процедур в отношении некоторого объекта исследования, основывающихся на данных финансового характера, может быть поименована финансовым анализом в ши-

роком смысле. Вследствие неоднозначности трактовки финансового анализа четко не определено и понятие «финансовый аналитик», не отграничены сфера его деятельности и содержание работы.

Рассмотрим один из возможных подходов к определению сущностной природы финансового анализа и места, занимаемого в нем анализом финансовой отчетности.

8.1. Истоки зарождения финансового анализа

Появление категории «финансы» ученые датируют Средними веками: уже в XIII и XIV вв. были широко распространены выражения *finatio*, *financia*, а также *financia rescipiaria*, означавшие обязательную уплату денег (подробнее см. [Pay]). С развитием и усложнением финансовой практики, т. е. операций прямо или косвенно опосредованных денежными средствами, постепенно начала зарождаться финансовая наука¹, в рамках которой систематизировались и процедуры финансового анализа.

Элементы практического финансового анализа, понимаемого как анализ с помощью стоимостных оценок, при желании можно найти уже в Древнем мире, когда товарообменные операции стали осуществляться с использованием денежного измерителя (считается, что деньги как товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента, были введены примерно в 700 г. до н. э. в Лидии, древнем государстве Малой Азии [Edwards, 1989, p. 27]). С появлением денег с неизбежностью эффективность подобных операций стала выражаться с помощью количественных стоимостных оценок, т. е. начали выполняться простейшие процедуры финансово-аналитического характера. Однако говорить о зарождении финансового анализа в те годы не приходится; вероятно, более оправданно относить его появление к эпохе торгового капитализма.

С определенной долей условности можно выделить четыре истока финансового анализа: 1) появление (манориального) аудита; 2) распространение баланса как отчетной формы информационно-контрольного назначения; 3) становление ссудо-заемных операций и 4) формирование рынков капитала.

Появление аудита было обусловлено необходимостью решения проблемы противоречий, возникающих при отграничении функций управления предприятием, проистекающих из права собственности (прерогатива собственника), от функций текущего контроля и управления его хозяйственной деятельностью (прерогатива управленческого персонала). Как показало время, аудит явился одной из наиболее эффективных форм решения этой проблемы, и потому его рудиментарные формы начали формироваться по мере появления назначаемых (позднее – наемных) управляющих.

Первые упоминания об аудите относятся ко временам Восточной Римской империи. В 812 г. римский император Карл Великий (742–814) выпустил серию весьма детализированных инструкций по управлению королевским хозяйством, предусматри-

¹ Классическая теория финансов, понимаемая как свод административных и хозяйственных знаний по ведению камерального, т. е. дворцового, а в широком смысле – государственного, хозяйства, сформировалась во второй половине XVIII в. благодаря усилиям немецких ученых-камералистов, в частности И. Юсти (1720–1771) и Й. Зонненфельса (1732–1817), которых и принято считать родоначальниками финансовой науки. Изначально предметом науки являлись государственные финансы, под которыми понимались средства государства, полученные в виде денег, материалов, услуг. В дальнейшем предмет был расширен до финансов публичных союзов. Цель науки состояла в систематизации и развитии методов управления финансами публичных союзов. Новые реалии в общемировых тенденциях развития экономики в первой половине XX в., нашедшие воплощение в необычайно высокой роли рынков капитала, естественным образом привели к становлению неоклассической теории финансов, понимаемой как система знаний об организации и управлении финансовой триадой: ресурсы, отношения, рынки. Основной вклад в ее развитие сделан представителями англо-американской финансовой школы, многие из которых были удостоены Нобелевской премии. Подробнее см., например, [Ковалев В., 2008, с. 405–438].

вавших ежегодную инвентаризацию земельных угодий, скота, инвентаря и отчет управляющих перед сувереном. Хотя отчет носил в основном инвентаризационно-контрольный оттенок, он тем не менее должен был показать, что управление королевским имуществом осуществляется с наибольшей пользой для короля.

Подобная схема была реализована позднее и в системе манориального аудита, весьма развитого в феодальной Британии, являвшегося изначально логичным дополнением манориального учета. Напомним коротко, что период Средневековья знаменовался значительной неоднородностью развития учета в различных странах. В те годы учет не носил систематического характера. Дело в том, что еще в конце первого тысячелетия во многих странах Европы подавляющее большинство населения было неграмотным, поэтому о каком-либо систематическом учете и анализе речи идти не могло. В истории отмечается, например, что король Альфред, правивший донорманской Британией в 871–899 гг., был по тем временам выдающейся личностью, поскольку, кроме прочих достоинств, обладал еще умением читать и писать. Именно он инициировал ведение учета и проведение периодической инвентаризации королевского имущества. Но это был король, который по определению должен был быть выше и развитее своих подчиненных, что же касается обычных людей, то ситуация была абсолютно другой. Особняком стояли монастыри, в которых уровень грамотности был существенно выше, что и предопределило развитие монастырского средневекового учета. В Британии первые сведения о систематическом учете в монастырских хозяйствах датируются XII в., в поместьях – XIII в.

По мере развития феодального общества постепенно начала складываться система общественного уклада, представлявшая собой пирамиду имущественных и властных полномочий обособленных групп людей, связанных между собой системой вертикальной коммуникации, предполагавшей обмен учетной информацией финансового характера. В то время слово ценилось выше документа, поскольку считалось, что последний можно легко фальсифицировать, поэтому письменные документы были лишь дополнением к наиболее важной учетной информации, зафиксированной в результате устных договоренностей. Такое положение сохранялось во многих странах Европы вплоть до XIV в. (особенноком стояли города Северной Италии).

Значительную роль в экономических отношениях в то время играли владельцы поместий. Примерно до XII в. основной доход от владения землей поступал в виде рентных платежей, которые были заранее оговоренными, и, следовательно, не требовалось какой-либо сложной системы учета. В XII в. положение начинает постепенно меняться – предпочтение отдается не просто сдаче земли внаем, но использованию ее непосредственно для собственника, в частности для ведения фермерства. Владелец земли предпочитал нанимать управляющего, которому поручал ведение хозяйства. Для того чтобы пресечь возможные злоупотребления со стороны управляющего, необходимо было организовать некоторую систему учета и контроля.

Кроме того, начиная уже с XI в. в связи с развитием арифметики и распространением грамотности постепенно появляется интерес к «письменному деловому общению», что в свою очередь приводит к возникновению первых форм письменного систематизированного учета. Так появилась система учета в сельскохозяйственных поместьях, называемая манориальной¹ (Charge and Discharge Accounting) и основывавшаяся на простой бухгалтерии. Основным итоговым документом этой системы являлся отчет управляющего имением своему господину (лорду) об имуществе, вверенном управляющему (the Charge): имущество на начало периода («задолженность» управляющего на начало

¹ Манориальное хозяйство (от англ. *manor* – поместье) – форма хозяйствования, характерная для феодальной Европы и основывавшаяся на принципе его хозяйственной самодостаточности.

отчетного периода), денежные и имущественные поступления от лорда, рентные поступления, поступления от продажи скота и урожая и др. и обоснованных расходах (the Discharge): изъятие лордом денежных средств и других активов в свою пользу, расходы по управлению поместьем, другие расходы. Итоговая строка отчета выводилась балансовым методом и показывала общую «задолженность» управляющего на конец периода.

Основные признаки манориальной системы учета заключались в следующем: а) использование персонифицированных счетов; б) четко выраженный контролирующий характер отчетности; в) отражение результатов всех операций по движению средств независимо от их характера; г) система не была ориентирована на исчисление прибыли; д) записи нередко делались на латыни, кроме того, вплоть до XVI в. использовались римские цифры.

Система манориального учета, несомненно, в чем-то уступала итальянской двойной бухгалтерии; однако у нее были и свои преимущества – демонстрируя возможности учета с позиции контроля деятельности управляющих и оптимизации их работы, эта бухгалтерия, по сути, явилась родоначальницей направления, получившего в XX в. название производственного, или управленческого, учета. Манориальный учет получил достаточное распространение, ему посвящались книги и практические руководства; более того, начиная с XIII в. он был включен как учебная дисциплина в программу Оксфордского университета.

Манориальный аудит как естественное дополнение манориального учета имел различные формы, однако наиболее традиционная заключалась в следующем: перед лордом зачитывалось содержание манориального отчета (именно с этих времен унаследован термин «аудит», происходящий от лат. *audio* – слышу). Отчет был в основном повествовательным, тем не менее в нем содержались показатели о поступлениях и расходах в денежной форме (форму отчета можно видеть в работе [Edwards, 1989, p. 35]). В крупных хозяйствах проводились инвентаризации специально назначенным аудитором. В отличие от аудита греческого и римского периодов особенностью британского средневекового аудита была нацеленность аудитора не только и не столько на инвентаризацию имущества и контроль счетов, но прежде всего на расчет результатов, которые должны были иметь место после той или иной сделки. Нередки были случаи, когда счета корректировались, а сумма, за которую должен был отчитаться управляющий, увеличивалась.

Из самой сути манориального аудита видно, что он был некоторой системой внутреннего контроля, т. е. его можно рассматривать как предтечу современного внутрифирменного аудита. Системы манориального учета и аудита выполняли две функции – контрольную и информационно-аналитическую – и выполняли их довольно успешно. Этим объясняется их живучесть на протяжении нескольких веков. Однако в целом они не были приспособлены для расчета и контроля прибыли; правда, следует признать, что особой нужды в подобной ориентации в то время не было.

Хотя в системе манориального аудита и можно видеть ростки финансового анализа, понимаемого как оценка работы управляющего с помощью отчета, все же более существенным было **распространение баланса как отчетной формы**. Именно с появлением баланса в роли распространяемого носителя информации, а не просто итоговой формы как составной части системы учета, и возник финансовый анализ. (Говоря о распространении баланса, мы имеем в виду прежде всего его движение внутри фирмы, например от управляющего собственнику; распространение баланса как общедоступной отчетной формы стало практиковаться позднее, по мере развития рынков капитала.) Из дошедших до нашего времени старейшими считаются балансы флорентийских банков. Один из наиболее могущественных банков того времени – банк Медичи, основанный

в 1397 г., имел множество филиалов в Западной Европе. Он не только вел учет на основе прогрессивной системы двойной записи, но и использовал его результаты для управления деятельностью, контроля, аудита и даже исчисления налогооблагаемой прибыли. Ежегодно 24 марта все филиалы банка должны были закрывать счета и составлять балансы, копии которых высылались в головную контору банка во Флоренцию. Поскольку в то время для банкиров главная задача состояла в контроле за своевременностью возврата выданных кредитов, полученные балансы просматривались управляющими головной конторы прежде всего с позиции обоснованности выданных кредитов и принятия мер по предотвращению появления сомнительных долгов в филиалах.

Заметим, что подобное регулярное составление и анализ баланса было одной из специфических, принципиальных особенностей флорентийской бухгалтерии, отличавших ее от описанной Лукой Пачоли венецианской бухгалтерии, в рамках которой составление баланса предусматривалось либо по окончании «проекта» (например, по возвращении корабля из торгового вояжа), либо после заполнения всех страниц учетного журнала, а баланс использовался, по сути, лишь в целях контроля за правильностью учетных записей. Тем не менее именно венецианский подход в учете получил более широкое распространение в последующие десятилетия.

В 1586 г. бенедиктинский монах А. Пиетра (1550–1590) написал книгу, посвященную учету в монастырях (это была первая в истории книга по учету в неприбыльных организациях). В ней он в некотором смысле вернулся к идее флорентийских бухгалтеров использовать баланс в целях контроля финансово-хозяйственной деятельности и информирования о ее результатах. Пиетра предложил составлять ежегодную отчетность, с помощью которой, по его мнению, хозяйственную деятельность монастыря можно было оценить более качественно. Кроме того, считается, что именно Пиетра впервые акцентировал внимание на проблеме отделения имущества собственников от имущества организации – он полагал, что с помощью регулярно составляемой отчетности можно делать оценку как изменения капитала собственников, так и финансового состояния организации в целом.

Идеи Пиетры были развиты еще одним видным представителем средневекового монастырского учета Л. Флори (1579–1647), который в своей книге, написанной в 1633 г., также высказывал мысль о том, что периодическая отчетность дает более достоверное представление о хозяйственной жизни монастыря. Флори был первым, кто настаивал на отражении операций в увязке с налоговым периодом, что автоматически предполагало отделение прибыли отчетного года от финансового результата предыдущих лет, который следовало относить на изменение капитала. Флори утверждал, что закрытие счетов и составление отчетности имеет значение не только в целях контроля итогов, а пробный баланс, содержащий сальдо счетов, может быть использован для открытия счетов на новый учетный период – иными словами, он в известном смысле пропагандировал принцип временной последовательности учетной политики. Любопытно отметить, что книге Флори была уготована долгая жизнь – по мнению Э. Перагалло и Ф. Мелиса, эта работа вплоть до 1800 г. была наилучшим руководством по итальянской системе учета [The History of Accounting, p. 257].

Помимо контрольно-аналитического момента была и еще одна, вероятно, более серьезная причина постепенного распространения практики составления регулярной отчетности. Дело в том, что во многих городах Италии и Германии в XVI–XVII вв. была обычной практика взимания налога на имущество, достоверную оценку которого можно было получить как раз на основе отчетности.

Несмотря на то, что уже к концу XIV в. балансы, составлявшиеся купцами и банкирами, использовались не только для контроля оборотов различных ценностей, но и в целях управления их хозяйствами в целом, балансы были весьма неудобны для анализа –

они были перегружены подробной информацией об отдельных дебиторах и кредиторах. Существенным шагом по развитию учета и анализа было подразделение счетов на основные (синтетические) и дополнительные (аналитические). Это предложение было сделано французом Ж. Савари (1622–1690), которого, по сути, можно считать родоначальником внутрифирменного финансового анализа; позднее идеи Савари были развиты итальянским ученым Дж. Чербони (1827–1917), создавшим учение о синтетическом сложении и аналитическом разложении счетов.

Обособление синтетических счетов позволило, с одной стороны, облегчить баланс, исключив из него излишнюю детализированность, а с другой стороны, соблюсти условие конфиденциальности. Дело в том, что с ростом масштабов бизнеса в его организацию стало втягиваться все большее число людей, в отношении которых принцип равнодоступности к бухгалтерским книгам и регистрам не был обязательным. Уже в XVII в. начали образовываться акционерные общества, т. е. стал формироваться класс инвесторов, которым нужно (или достаточно) было предоставлять лишь общую информацию финансового характера. Бухгалтерская отчетность для этой цели подходила лучше всего.

Существенную роль в развитии анализа, безусловно, сыграли банки, которые организационно оформились в самостоятельный вид бизнеса по мере **становления ссудо-заемных операций**. Они получили особое развитие в городах Северной Италии в эпоху торгового капитализма, поскольку выдача кредитов торговцам с необходимостью требовала систематических аналитических расчетов и финансового контроля особенно в том случае, если речь шла о финансировании торговли с другими странами (городами).

XIII–XIV вв. знаменуются постепенным развитием банковского бизнеса, усложнением производственных и коммерческих связей, развитием финансовой арифметики и коммерческих вычислений, вытеснением в Европе римских цифр арабскими¹. Однако о какой-либо систематизации методов финансовых вычислений в то время речь не шла. Ситуация изменилась в XVII в., когда постепенно начала формироваться наука о государственных финансах (строго говоря, истоки государственных финансов, в частности в отношении систем налогообложения, следует искать также в системах управления итальянскими городами-республиками и немецкими свободными городами [Шумпетер, т. 1, с. 257]). В это время начинает формироваться направление, получившее название «политическая арифметика», особая роль в становлении которого признается за английским ученым У. Петти². Ч. Дэвенант (1656–1714), современник и последователь учения Петти, дал следующее определение этому направлению: «Под политической арифметикой мы понимаем искусство рассуждать с помощью цифр о вещах, относящихся к государственному управлению ... Само по себе это, несомненно, очень древнее искусство ... [но Петти] первым дал ему название и создал для него правила и методы» [Цит. по: Шумпетер, т. 1, с. 271]. Безусловно, политическую арифметику нельзя рас-

¹ Интересно отметить, что хотя арабские цифры появились в Европе в VIII в., процесс их внедрения затянулся на несколько веков (так, в 1399 г. во Флоренции был издан закон, запрещавший банкирам пользоваться арабскими цифрами и предписывавший применять римские цифры или словесное описание, чтобы исключить возможность фальсификации данных). В этой связи нельзя не отметить роль Пачоли, ратовавшего за применение арабских цифр в счетных книгах. Трактат Пачоли, несомненно, сыграл свою позитивную роль в этом многовековом споре.

² Роль Петти в развитии экономической науки оценивается историками как весьма значимая. Более того, К. Маркс считал его основателем экономической науки. И. Шумпетер, отмечая многогранность таланта Петти, проявившего себя во многих областях науки и практики (медицина, математика, техника и др.), писал, что «он был одним из тех полных жизни людей, которые добиваются успеха почти во всем, за что берутся, и даже неудачу превращают в успех» [Шумпетер, т. 1, с. 269].

считать исключительно с позиции финансов, однако значительный раздел в ней был посвящен как раз аналитическим расчетам в области государственных финансов (налоги, кредит).

Параллельно с политической арифметикой развивались так называемые купеческие, а впоследствии коммерческие расчеты, т. е. расчеты, с которыми приходилось иметь дело главным образом купцам и торговцам. Первые попытки систематизированного изложения коммерческих расчетов, естественно, также связывают со средневековой Венецией, бывшей в то время одним из центров торговли. В дальнейшем это направление получило распространение и в других странах, включая Россию. Так, развитие торговых связей России со своими соседями в конце концов привело к тому, что уже в XVII в. в России появляются математические рукописи, представлявшие собой попытку объединить технику вычислений с логикой коммерческих операций. В частности, в этих рукописях не только систематизировались действия с целыми числами, дробями, процентами, но и объяснялась логика расчета цены товара, прибыли, обменных операций и др. В начале XIX в. коммерческие вычисления систематизируются в виде пособий и руководств и активно используются на практике. Так, в 1811 г. появляется работа В. С. Кряжева (1771–1832) *«Купеческая арифметика для банкиров, купцов, заводчиков, фабрикантов и воспитанников их»* – по-видимому, первое специализированное руководство по коммерческой арифметике в дореволюционной России. В 1850 г. издается работа А. А. Штейнгауза (ок. 1810–1894) *«Купеческая арифметика»*, которая в течение нескольких десятилетий была основным пособием в этой области, изданном на русском языке. В последующие годы уже многие авторы публикуют свои руководства по коммерческим вычислениям (подробнее об истории финансовых вычислений см. в [Ковалев, Уланов]).

В конце XIX в. начинается постепенное расширение круга вопросов, рассматривавшихся в курсах купеческой (коммерческой) арифметики, на область финансов, что находит отражение в появлении руководств по финансовым вычислениям. Изначально в основе подобных вычислений была оценка эффективности ссудо-заемных операций (под какую ставку взять/предоставить кредит, на какой срок, как расплатиться по кредиту и др.), однако в дальнейшем, по мере становления рынков капитала и появления государственных и частных ценных бумаг, финансовые вычисления распространились и на оценку эффективности работы с финансовыми активами и инструментами (не случайно один из активных разработчиков и пропагандистов этого направления проф. Н. С. Лунский (1867–1956) квалифицировал его как высшие финансовые вычисления). Появился финансовый анализ, трактуемый как искусство аналитического обоснования поведения на рынке заемных средств.

Формирование рынков капитала. В XVI–XVII вв. центр экономической жизни постепенно смещается из Италии в Англию, которая доминирует на море, в развитии торговли и промышленности. Развиваются новые формы организации бизнеса. Ост-Индская компания, зарегистрированная в 1600 г. указом английской королевы Елизаветы I (1533–1603), была первой компанией, формировавшей свой капитал путем привлечения финансовых ресурсов от широкого класса инвесторов¹. Она явилась прообразом современных акционерных обществ, а год ее создания считается годом начала акционерного (корпоративного) движения. Компания имела монопольные права на морскую торговлю к востоку от мыса Доброй Надежды и к западу от пролива Магеллана, т. е. в бассейнах Тихого и Индийского океанов. Поначалу акционерное движение нельзя было назвать сверхдинамичным, однако его темпы существенно ускорились

¹ Первой чартерной компанией, т. е. компанией, зарегистрированной королевским указом, была Русская компания (1554–1649), имевшая эксклюзивные права на торговлю с Россией.

в конце XVII в.: так, в 1689–1695 гг. число акционерных обществ в Англии возросло с 11 до 100 [Edwards, 1989, p. 95]. По сути, началось движение, известное в настоящее время как строительство финансовых пирамид. Особую известность в истории приобрело дело Южно-морской компании.

Эта компания была зарегистрирована в 1710 г. и наделена эксклюзивными правами на торговлю со странами Южной Америки. Компания привлекала средства инвесторов путем выпуска акций. Поскольку в создании фирмы приняли участие многие известные по тем временам люди, ее акции стали весьма популярными. Благодаря развернувшимся спекулятивным сделкам они очень быстро росли в цене, что привлекало к участию в фирме все новых и новых инвесторов. Несмотря на широковещательные обещания и презентации суперпривлекательных схем торговли, реальный бизнес так и не был организован и уже через 10 лет «финансовый пузырь лопнул». Многие тысячи людей оказались полностью разоренными; дело получило общенациональный резонанс и привело к выпуску в 1719 г. специального закона, подготовленного совместно Королевской фондовой биржей и Лондонской страховой корпорацией и известного в истории как «закон о пузыре» (Bubble Act). Согласно этому закону максимальное число членов партнерства ограничивалось шестью (в 1825 г. планку подняли до 20), а регистрация акционерного общества была возможна только с разрешения парламента или короля. Поскольку в обоих случаях организационные процедуры были весьма дорогостоящими и продолжительными во времени, процессу повального и бесконтрольного создания акционерных обществ был положен конец.

Сдерживание в Англии процессов формирования акционерного капитала, который в XX в. станет основной формой организации крупного бизнеса, тем не менее не помешало свершиться промышленной революции; дело в том, что страна была весьма богата, в ней было достаточно много лендлордов, многие из которых в дальнейшем трансформировались в капиталистов. Однако через сто лет с момента введения «закона о пузыре» стало ощущаться его сдерживающее влияние на развитие бизнеса, и потому основные ограничения этого закона были отменены в 1825 г. Назревала необходимость создания обществ с ограниченной ответственностью. Предпосылки для этого и определенный задел уже имели место – имеется в виду опыт создания коммандитных обществ.

Подобные общества создавались в Италии в XII–XIII вв. в известном смысле как ответ на запрет церкви ссужать деньги под проценты. В этом случае богатые люди и начали вверять свои капиталы купцам на условиях (а) ограничения своей ответственности размером вложенной суммы капитала и (б) участия в разделе заработанной купцами прибыли. Позднее итальянский опыт распространился и на другие страны – в частности, во Франции в 1673 г. эта организационно-правовая форма была введена в коммерческое законодательство. Начиная с 60-х годов XVII в. в учредительные документы многих британских фирм также начали вводиться оговорки об ограниченной ответственности собственников.

Параллельно с развитием акционерных обществ, естественно, начал формироваться и рынок ценных бумаг. В конце XVII в. в Амстердаме и Лондоне создаются первые фондовые биржи; в частности, в Англии торговля ценными бумагами началась в кофейных домах (особенно знаменит Кофейный дом Ллойда), а в 1773 г. была основана знаменитая ныне Лондонская фондовая биржа [Хендриксен, Ван Бреда, с. 34]¹.

Рост производства, появление новых организационно-правовых форм бизнеса, разделение прав и обязанностей собственника и управляющего, появление акционерного

¹ В России первая регулярная биржа появилась в Санкт-Петербурге в 1703 г., однако биржевое дело развивалось не слишком быстрыми темпами, в том числе и в отношении финансовых активов – так, Фондовый отдел в Санкт-Петербургской бирже был создан лишь в 1900 г.

капитала и фондовых бирж привели к резкому повышению значимости финансовой отчетности и в особенности баланса. Отчетность стала необходимой уже не только как средство внутрифирменного контроля, но главным образом как средство информирования фактических и потенциальных инвесторов о финансовом состоянии фирмы. Безраздельно доминировавший в XIX в. принцип «свободы действий» (*laissez faire*), не только стимулировавший развитие бизнеса, но и предполагавший отсутствие жестких регулятивов (в частности, со стороны государства), привел к тому, что у инвесторов и кредиторов при выборе решений финансового характера не оставалось других механизмов, кроме как анализ отчетности. Правда, и здесь были свои проблемы, суть которых состояла в том, что вышеупомянутый принцип в полной мере распространился и на систему учета, что выражалось в отсутствии каких-либо унифицированных подходов к оценке, амортизации, расчету прибыли, представлению отчетности и др. Позднее эти проблемы стали решаться путем стандартизации и гармонизации бухгалтерского учета.

Тем не менее у пользователей не было иного выхода, нежели пользоваться публичной отчетностью. Поэтому уже в последней четверти XIX в. начинают разрабатывать различные методики анализа финансового состояния, основанные на доступной отчетности. Весьма заметную роль в этом процессе сыграли американские банкиры. Дело в том, что развитие фондового рынка в Европе и США имело некоторые различия. В Англии к этому времени уже был накоплен печальный опыт финансовых пирамид, достаточно активно развивался фондовый рынок как основной источник финансирования крупного бизнеса, поэтому бухгалтерский баланс прежде всего был ориентирован на акционеров (не случайно до сих пор баланс британской фирмы выходит на чистые активы, а балансовое уравнение имеет вид $A - L = E$, где A – активы, L – обязательства, E – капитал собственников). В США финансирование зарождающегося бизнеса шло в основном через банки (смещение в сторону фондовых рынков произойдет в XX в.), поэтому балансы фирм были ориентированы именно на банкиров. Поскольку главная задача банкиров – недопущение невозврата выданных кредитов, а кредиты в то время были чаще всего краткосрочными, банкиров прежде всего интересовала ликвидность и платежеспособность фактических и потенциальных заемщиков. Это наложило свой отпечаток не только на структуру баланса (в американском балансе оборотные активы и краткосрочные обязательства приводятся первыми разделами актива и пассива соответственно¹), но и динамику разработки и внедрения методик анализа, известных как «анализ коэффициентов» (*ratio analysis*). В настоящее время раздел финансового анализа, посвященный оценке финансового состояния фирмы, развивается весьма успешно.

По мере того как рынки капитала все в большей степени становились одним из основных источников финансирования крупного бизнеса, инструментарий количественного анализа на рынках совершенствовался – разрабатывались новые модели, методы и инструменты, с помощью которых можно было оптимизировать поведение участников рынка. Финансовый анализ начал оформляться в относительно самостоятельное научно-практическое направление.

Российский опыт. В России к началу революции 1917 г. сложились два самостоятельных раздела финансово-аналитической работы: 1) анализ баланса (позднее названный балансоведением) и 2) финансовые вычисления. Фактически оба эти раздела были тесно взаимосвязаны и, в частности, разрабатывались и пропагандировались ведущими

¹ Представление статей актива по убыванию ликвидности, естественно, не было изобретением американских банкиров или бухгалтеров. Подобное расположение рекомендовал еще Л. Пачоли, который писал, что инвентарь следует начинать «всегда с таких вещей, которые более ценны и которые легко утрачиваются» [Пачоли, с. 26].

представителями отечественной бухгалтерской науки – З. П. Евзлиным, А. К. Рошаховским, А. П. Рудановским, Н. А. Блатовым, Н. С. Лунским и др. То, что инициаторами разработки нового знания выступили бухгалтеры, было вполне объяснимо, поскольку в те годы именно бухгалтеры в значительной степени курировали финансовую сторону деятельности предприятий. Сутью балансирования была разработка методик анализа бухгалтерской отчетности; в разделе «Финансовые вычисления» были сконцентрированы методы аналитического обоснования операций финансирования и кредитования (расчет процентных ставок, оценка финансовых активов, разработка схем кредитования и др.). В советское время оба эти направления в известном смысле были заменены так называемым анализом хозяйственной деятельности (более подробно эволюция анализа в России будет рассмотрена в последней главе книги). В последние 10–15 лет развитие отечественной школы финансового анализа идет в русле общемировых тенденций.

8.2. Финансовый анализ: виды и логика обособления

Выше отмечалось, что понятия «финансовый анализ», «финансовый аналитик» многозначны, причем эта неопределенность характерна как для России, так и для Запада. В принципе такое положение легко объяснимо. Дело в том, что аналитические процедуры с помощью индикаторов, имеющих финансовую природу, свойственны любому сектору современной экономики, они выполняются в любом хозяйствующем субъекте и сопровождают практически любую хозяйственную операцию, а потому отграничить сферу и предмет финансового анализа, трактуемого в широком контексте, достаточно сложно.

В экономически развитых странах распространены несколько трактовок содержательной части финансового анализа и функций финансового аналитика (см., напр. [Bowlin, Martin, Scott; Harrington, Wilson]). Так, американские авторы О. Боулин, Дж. Мартин и Д. Скотт рассматривают финансовый анализ в контексте деятельности фирмы и в обоснование своей точки зрения приводят следующие объяснения. Финансовый менеджмент в приложении к фирме может быть представлен как две взаимосвязанные области: (а) анализ финансовых проблем, с которыми сталкивается фирма, и выбор приемлемого варианта действий и (б) организация и администрирование финансовой деятельностью фирмы. Анализ должен обеспечивать принятие решений финансового характера, три из которых представляются авторам ключевыми: 1) как финансировать активы и операции фирмы; 2) куда вкладывать финансовые ресурсы; 3) какая часть ресурсов фирмы может быть израсходована на выплату дивидендов, т. е. изъята из ее ресурсного потенциала [Bowlin, Martin, Scott; Harrington, Wilson, p. 1–2]. Отсюда следует, что финансовый анализ должен затрагивать весь спектр действий, имеющих отношение к финансам фирмы, т. е. он является по сути подразделом системы управления финансами фирмы со всеми вытекающими отсюда последствиями в плане идентификации исполнителей аналитических процедур, пользователей результатами финансового анализа, доступного информационного обеспечения и др.

Второй подход в большей степени ориентирован на специалистов, выполняющих аналитические процедуры с финансовыми индикаторами, но ограниченных в своих информационных возможностях. В частности, одно из наиболее общих определений в рамках этого подхода можно видеть в работе британского ученого Б. Риса, который под финансовым аналитиком понимает «любого пользователя финансовой информации, желающего воспользоваться этой информацией в процессе принятия экономических решений и не имеющего доступа к внутренним источникам информации данной фирмы» [Rees, p. 3].

Третий подход пропагандируется специалистами по финансовым рынкам, которые ограничивают сферу действия финансового анализа рынками капитала и полагают, что «финансовый анализ включает в себя определение уровней риска и ожидаемой доходности как отдельных финансовых активов, так и их групп» [Шарп, Александер, Бэйли, с. 790]. Эти же авторы приводят и более конкретное, по их мнению, определение финансового анализа как «деятельности по подготовке данных, необходимых для управления портфелем ценных бумаг», т. е. они полагают, что понятия «финансовый аналитик», «аналитик по ценным бумагам», «инвестиционный аналитик» можно рассматривать как синонимичные, а смысл каждого из них в том, что соответствующий специалист «анализирует ценные бумаги и дает в их отношении рекомендации». По сути, второй и третий подходы весьма близки, поскольку специалисты по рынкам ценных бумаг по роду своей работы постоянно сталкиваются с необходимостью чтения отчетности листинговых компаний, т. е. подпадает под определение Б. Риса; вместе с тем определение британского ученого имеет более широкую трактовку и может быть распространено на любых лиц, имеющих интерес к данной фирме, но ограниченных в своих информационных запросах рамками публичной отчетности.

В нашей стране к настоящему времени сложились два основных подхода. Согласно первому «Финансовый анализ» понимается в широком аспекте и охватывает все разделы аналитической работы, входящие в систему финансового менеджмента, т. е. связанные с управлением финансами хозяйствующего субъекта в контексте окружающей среды, включая и рынок капитала (см., напр. [Ковалев, 1997]). Второй подход ограничивает сферу его охвата анализом бухгалтерской отчетности [Шеремет, Негашев]. Сразу же отметим, что сведение финансового анализа к анализу отчетности вряд ли правомерно по многим очевидным причинам, в том числе и потому, что данные финансового характера как исходная база аналитических процедур с очевидностью формируются не только в системе бухгалтерского учета и отчетности.

В этом смысле западные варианты представляются достаточно логичными, оправданными и перспективными – финансовый анализ должен рассматриваться в более широком контексте, в информационном плане не ограничиваться бухгалтерией, а охватывать все сферы экономики, которые могут быть охарактеризованы с помощью сведений финансового характера. А потому можно сформулировать следующее определение.

Под **финансовым анализом в широком смысле** можно понимать процесс идентификации, систематизации и аналитической обработки доступных сведений финансового характера, результатом которого является предоставление пользователю рекомендаций, которые могут служить формализованной основой для принятия управленческих решений в отношении данного объекта анализа. В качестве объекта анализа могут выступать различные социально-экономические системы и их элементы (регион, страна, фирма, бюджетная организация, рынок, сегмент рынка). Очевидно, что сфера и принципы деятельности данных объектов с позиции финансовых отношений и денежных потоков существенно различаются.

Несложно понять, что в содержательном плане подобным образом определенный финансовый анализ может быть подразделен на два крупных блока: макро- и микроэкономические финансовые анализы (рис. 8.1). Такое подразделение вполне логично предопределяется уже сложившимся в экономической теории подходом к обособлению макро- и микроэкономики.

При использовании термина «финансовый анализ» на макроуровне (**макроэкономический финансовый анализ**) его можно трактовать как совокупность финансово ориентированных аналитических процедур в приложении к региону, стране, рынку, сегменту рынка; не случайно на Западе финансовый аналитик – это чаще всего специалист по макроэкономическим финансовым исследованиям и/или финансовым рынкам.

Поскольку в системе рынков, функционирующих в современной рыночной экономике, доминирующе существенная, если не основная, роль принадлежит рынку финансовому (вспомним, как Великая депрессия в США в 30-е годы XX в. повлияла на развитие экономики в целом), становится понятным, почему многие американские ученые делают акцент в определении сферы деятельности финансового аналитика на этот рынок и предлагают не делать различия между терминами «финансовый аналитик» и «инвестиционный аналитик».

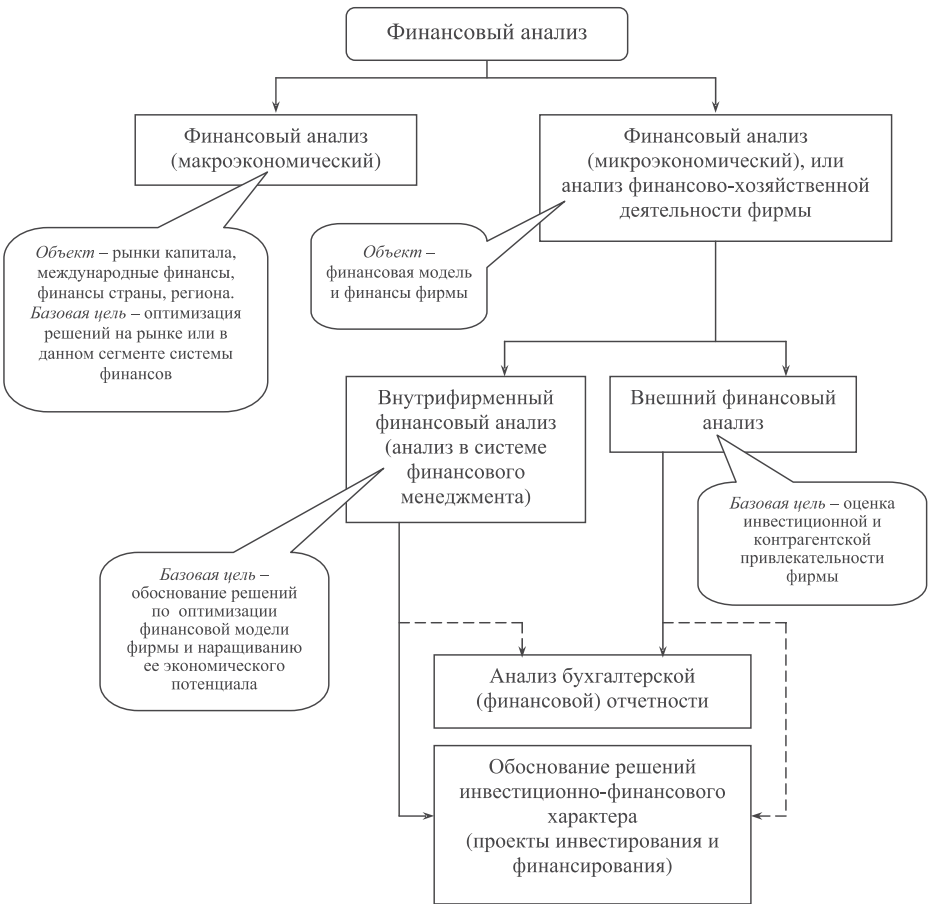


Рис. 8.1. Вариант классификации видов финансового анализа

В рамках микроэкономики все теоретические построения концентрируются вокруг ключевого элемента рыночной экономики – фирмы, а потому представляется вполне логичным обособление **микроэкономического финансового анализа** (синоним – ана-

лиз финансово-хозяйственной деятельности фирмы) как совокупности аналитических процедур, основывающихся на сведениях финансового характера и предназначенных для оценки состояния и эффективности использования экономического потенциала фирмы, ее инвестиционной и контрагентской привлекательности, а также обоснования управленческих решений в отношении оптимизации деятельности фирмы или участия в ней. Возможны и другие определения этого понятия, не отклоняющиеся, по существу, от приведенного (см., напр. [Ковалев, 2001, с. 27–30]).

Как показано на рис. 8.1, анализ финансово-хозяйственной деятельности фирмы подразделяется на два вида: внешний и внутрифирменный. Логика разделения основана на том очевидном обстоятельстве, что любые аналитические действия могут состояться лишь в том случае, если у аналитика имеются некоторые исходные данные, которые и можно подвергнуть анализу. Поскольку в отношении предприятия потенциально подвергаемый анализу информационный ресурс делится на общедоступный и ограниченного пользования, логично подразделить анализ на два вида. Соответствующие дефиниции будут таковы.

Финансовый анализ внешний (*микроэкономический*) – есть совокупность аналитических процедур по оценке инвестиционной и контрагентской привлекательности фирмы. Это анализ, рассматриваемый с позиции внешнего пользователя, в качестве которого может выступать потенциальный инвестор, лендер, кредитор, представитель государственных органов, профессиональный аналитик и др. В рамках этого анализа обосновываются решения финансового характера в отношении фирмы как субъекта рыночных отношений, а потому он основывается на общедоступной информации финансового характера и входит в систему аналитических процедур оценки экономического потенциала и результатов деятельности фирмы в терминах стоимостных оценок и эффективности. Именно в таком ключе внешний финансовый анализ трактуется в данной книге, а к его основным особенностям относятся:

- ориентация на оценку инвестиционной (т. е. участия в капитале фирмы) и контрагентской (т. е. надежности как бизнес-партнера) привлекательности фирмы;
- обеспечение общей характеристики имущественного и финансового положения фирмы;
- приоритетность оценок (а) платежеспособности, (б) финансовой устойчивости и (в) рентабельности;
- базирование на общедоступной информации;
- информационное обеспечение решений тактического и стратегического характера;
- доступность к результатам анализа любых пользователей;
- возможность унификации состава и содержания счетно-аналитических процедур;
- доминанта денежного измерителя в системе критериев;
- высокий уровень достоверности и верифицируемости итогов анализа (в пределах достоверности данных публичной отчетности).

Финансовый анализ внутрифирменный (*микроэкономический*) – совокупность аналитических процедур в системе управления финансами фирмы. Это анализ, рассматриваемый с позиции внутрифирменного аналитика (менеджера) и имеющий целью оптимизацию финансовой модели фирмы (т. е. ее баланса) через аналитическое обоснование решений инвестиционно-финансового характера (т. е. решений по мобилизации финансовых ресурсов и их инвестированию). В том случае, если в фирме бухгалтерский учет структурно и организационно не подразделяется на финансовый и управленческий, в систему внутрифирменного финансового анализа может входить и аналитическое обоснование решений по управлению затратами в фирме, т. е. один из блоков, традиционно относимых к компетенции управленческого учета. Внутрифир-

менный финансовый анализ в приведенной трактовке является крупным подразделом финансового менеджмента, а к его основным особенностям относятся:

- ориентация на решения по оптимизации баланса;
- обоснование решений по привлечению ресурсов и их размещению;
- ориентация на оптимизацию внутрипроизводственной деятельности (точнее, производственно-технологического процесса);
- базирование на оперативных и учетных данных, имеющих ограниченный доступ лиц;
- обеспечение в основном принятия решений рутинного оперативного характера;
- принципиальная невозможность безусловной унификации;
- достаточно высокая степень гибкости информационного обеспечения и счетных процедур в соответствии с текущими запросами линейных и функциональных руководителей;
- сочетание критериев в натуральном и стоимостном измерителях;
- высокий уровень субъективизма.

В рамках и внешнего, и внутрифирменного финансового анализа всю совокупность аналитических действий можно условно сгруппировать в два блока: (а) анализ отчетности и (б) аналитическое обоснование решений инвестиционно-финансового характера. Некоторое различие лишь в том, что в системе внешнего анализа доминирует первый блок; в системе внутрифирменного анализа – второй блок. Суть первого блока – в формировании суждения об имущественном и финансовом положении фирмы; суть второго блока – оптимизация решений по финансированию (откуда и на каких условиях привлечь источники долго- и краткосрочного финансирования) и инвестированию (во что вложить свои финансовые ресурсы).

В рамках первого блока внешние инвесторы и кредиторы делают оценку инвестиционной и контрагентской привлекательности фирмы, выступающую основой для принятия решений о целесообразности вложения средств в данную фирму и/или установления с нею контрагентских отношений. Второй блок в большей степени ориентирован на топ-менеджеров фирмы и предназначен для обоснования решений по оптимизации финансовой модели фирмы и наращиванию ее экономического потенциала (создание добавочной ценности для собственников фирмы).

Итак, мы рассмотрели один из возможных вариантов обособления и интерпретации основных видов финансового анализа. Сразу же подчеркнем, что приведенный вариант не является единственно возможным, вместе с тем он достаточно логичен и не противоречит, в частности, сложившимся на Западе подходам к обособлению, структурированию и содержательному наполнению финансового анализа. Вместе с тем, по мнению авторов, дело не в строгих дефинициях, а в понимании сущностного предназначения того или иного вида анализа.

Как следует из приведенных рассуждений, анализ финансовой отчетности представляет собой лишь некоторую часть общей совокупности аналитических процедур, относимых к компетенции финансового аналитика. Однако это исключительно важный раздел анализа, поскольку практически любому финансовому аналитику, какой бы ни была его узкая специализация, приходится более или менее часто сталкиваться с необходимостью проанализировать публичную отчетность. В подтверждение этого тезиса приведем один из вариантов обособления потенциально важных управленческих решений в отношении фирмы, несомненно, требующих надлежащего финансово-аналитического обоснования; к числу ключевых относятся решения в области:

- инвестиционной деятельности (является ли фирма привлекательной для потенциальных инвесторов, куда вложить денежные средства, не следует ли изменить струк-

туру активов, каков должен быть страховой запас тех или иных видов оборотных средств, оптимален ли портфель финансовых инвестиций и др.);

- поиска и оптимизации источников финансирования (оптимальна ли структура источников, может ли предприятие поддерживать сложившуюся структуру пассивов, нет ли смысла выйти на рынок капитала со своими ценными бумагами, какие финансовые инструменты более предпочтительны для мобилизации дополнительных источников и др.);

- текущей деятельности (каково положение с ликвидностью и платежеспособностью, обеспечивают ли оборотные средства ритмичность производственного процесса, оптимальна ли политика предприятия в отношении своих кредиторов и дебиторов и др.);

- оценки положения фирмы на рынке факторов производства, товаров и услуг (какую нишу стабильно занимает предприятие на рынке данной продукции, каковы тенденции в отношении этого показателя, какова динамика собственных индикаторов на рынке капитала и др.);

- целесообразности установления или продолжения бизнес-контактов с данным предприятием (каково финансовое положение фактического или потенциального контрагента в динамике, надежен ли этот контрагент в плане исполнения своих обязательств, какие условия можно ожидать от данного потенциального поставщика и др.).

Очевидно, что перечисленные управленческие действия могут рассматриваться с позиции разных лиц, вместе с тем очевидно, что какое-то обоснование всегда может быть сделано на основании публичной отчетности; иными словами, этот информационный источник является достаточно универсальным для решения многообразных задач. Без умения читать и анализировать отчетность ни один аналитик, в том числе и финансовый, не может считать себя аналитиком в полном смысле этого слова.

8.3. Логика и процедуры анализа финансовой отчетности

Любой анализ по определению предусматривает выполнение некоторой неархаичной последовательности действий (расчет, оценка и др.) – иными словами, предполагается, что анализ проводится по какой-то схеме, имеет какую-то внутреннюю логику. Точно так же и с анализом отчетности – безусловно, можно делать некие разрозненные действия, например рассчитать три-четыре показателя, однако подобные действия никоим образом не могут быть квалифицированы как анализ в полном смысле этого слова. Иначе говоря, анализ не может быть алогичным, и эта логика должна быть ясно и недвусмысленно объясняема. Рассмотрим принципы и последовательность проведения аналитических процедур, имеющих место при оценке финансового состояния фирмы по данным публичной отчетности.

8.3.1. Принципы анализа

Зполучить бухгалтерскую отчетность какого-либо предприятия в принципе возможно, однако мало обладать данными, потенциально несущими информацию, – надо еще суметь «выудить» ее, а это уже весьма непростая задача. Нередко, сообразно моде, «продвинутый» аналитик (менеджер) начинает считать какие-то коэффициенты, а потом мучительно соображает, что же с ними делать, как их проинтерпретировать, с чем сравнить. Подобный кавалерийский наскок на отчетность редко дает положительный результат, а иногда и, напротив, лишь усугубляет негативное отношение не только к этой «бесполезной» отчетности, но и к труду бухгалтера в целом. На самом деле все не так безнадежно, как представляется на первый взгляд, если в своей аналитической ра-

боте придерживаться определенной схемы, согласно которой умение работать с бухгалтерской отчетностью предполагает, по крайней мере, знание и понимание:

- места, занимаемого отчетностью в системе информационного обеспечения, ее достоинств и недостатков, возможностей и ограничений, фактологичности и условности;
- базовых нормативных документов, регулирующих ведение учета, составление и представление отчетности;
- состава и содержания отчетности, статей и показателей, ее наполняющих;
- логики и техники составления отчетности;
- методики чтения и анализа отчетности.

Еще раз настоятельно подчеркнем, что каждый из приведенных пунктов равно значим и существен и ни один из них не может быть проигнорирован. Именно при соблюдении сформулированных условий отчетность становится достаточно мощным информационным источником, а менеджер (аналитик), их придерживающийся, – грамотным, интеллигентным пользователем, способным найти в отчетных показателях и их динамике необходимые ему аргументы. Первые четыре из перечисленных пяти пунктов мы уже рассмотрели; в данном параграфе мы обсудим методику чтения и анализа отчетности.

Анализ отчетности является лишь одним из разделов микроэкономического финансового анализа, а потому при его проведении должны приниматься во внимание как общие принципы выполнения аналитических процедур, так и свойственная этому разделу специфика.

В практическом плане успешность анализа, понимаемого в широком смысле слова, определяется различными факторами. С известной долей условности можно рекомендовать *десять* общих принципов, которые целесообразно иметь в виду, приступая к анализу (в данном случае, повторим, имеется в виду любой раздел микроэкономического финансового анализа):

1) принцип целевой ориентированности – анализ можно выполнять с различной степенью детализации и с учетом различных объективных и субъективных (т. е. налагаемых самим аналитиком) ограничений, определяемых или устанавливаемых аналитиком в ориентации прежде всего на запросы пользователя, в интересах которого проводится анализ; иными словами, собственно анализу должно предшествовать четкое и недвусмысленное формулирование, уяснение (заказчиком и исполнителем) и фиксирование базового целевого ориентира (цели); базовая цель задается заказчиком и именно отталкиваясь от нее структурируется и содержательно наполняется анализ; отсутствие четко сформулированной цели может приводить к обоюдной неудовлетворенности результатами анализа;

2) принцип осторожности – анализ по определению предполагает наличие некоторой исходной базы (показатели, факты, события и др.), которая может быть (а) сформирована собственно аналитиком, (б) предоставлена ему; поскольку сбор информации дорогостоящ и не всегда возможен, аналитик чаще всего пользуется данными, кем-то ранее подготовленными, а потому, не исключено, имеющими определенную степень искаженности (не обязательно умышленной); вследствие этого необходимо с осторожностью относиться к информативной ценности используемых исходных данных;

3) принцип программирования – необходимо наличие достаточно четкой программы анализа, предшествующей его проведению, включая проработку и однозначную идентификацию локальных целей, желаемых результатов, доступных ресурсов (временных, информационных и т. п.), вычислительных алгоритмов и др.; иными словами, аналитик должен четко представлять себе, а при необходимости и доходчиво объяснять пользователю логику выполняемого им анализа (вспомним, что нередко анализ делает-

ся профессиональным аналитиком по заказу какого-то пользователя; если последнему результаты анализа нужны не для «галочки», он обязательно постарается убедиться в обоснованности, полноте и логичности его проведения хотя бы по основным параметрам);

4) **принцип развертывания** – схема анализа должна быть построена по принципу «от общего к частному», при этом важно выделять наиболее существенные моменты, не заикливаясь на мелочах;

5) **принцип оценки аномалий** – любые значимые «всплески», т. е. отклонения от нормативных, плановых или среднеотраслевых значений показателей и их тенденций, даже если они имеют позитивный характер, должны как минимум идентифицироваться и объясняться и как максимум тщательно анализироваться;

6) **принцип системности индикаторов** – завершенность и цельность любых аналитических процедур в значительной степени определяются обоснованностью используемой совокупности критериев и показателей, к отбору и однозначной идентификации расчетных алгоритмов которых необходимо подходить с особой тщательностью; при этом, формируя совокупность показателей – а это основа практически любого анализа, – нужно всегда задаваться вопросом, а не упущено ли что-либо, нет ли неоправданной детализации; этого в известной степени можно достичь, если в основу отбора показателей заложена некая идея, дающая основание надеяться на системность и комплексность, – например, классификация каких-то направлений, сторон, аспектов;

7) **принцип адекватности аналитического инструментария** – выполняя анализ, не нужно без нужды привлекать сложные аналитические модели и методы, при этом выбор математического аппарата должен основываться на идее целесообразности и оправданности, поскольку сама по себе сложность аппарата вовсе не гарантирует получение более качественных оценок и выводов¹;

8) **принцип приемлемой точности в расчетах** – выполняя расчеты, не нужно без нужды гнаться за точностью оценок; как правило, наибольшую ценность представляет выявление тенденций и закономерностей, а не получение каких-то мифических «точных» оценок, которые чаще всего таковыми не могут быть в принципе (так, приведение в аналитической записке темпа роста объемов производства с точностью до пятого знака после запятой как минимум неуместно);

9) **принцип акцентированности выводов** – любой анализ должен завершаться обобщением полученных результатов и формулированием надлежащих выводов и рекомендаций, число которых не должно быть слишком велико; нет выводов и рекомендаций – нет и анализа в полном смысле этого слова;

10) **принцип критичности** – исходя из принципа осторожности результаты любых аналитических процедур независимо от вида анализа следует рассматривать как субъективные оценки, которые не могут служить единственным и неоспоримым аргументом для принятия управленческого решения.

Сформулированным принципам несложно дать и более развернутую интерпретацию; представляем и рекомендуем читателю сделать это самостоятельно. Тем не менее на одно обстоятельство хотелось бы особо обратить внимание читателя. Второй и по-

¹ Заметим в этой связи, что, привлекая тот или иной инструментарий к анализу, необходимо всегда помнить известную истину о том, что недостаток математического, да и экономического образования тоже нигде не проявляется так остро, как в необоснованном применении методов математики к экономическим исследованиям. Безусловно, было бы неумно отрицать целесообразность и перспективность количественных методов анализа, однако всегда уместен здоровый скептицизм, ибо, по выражению известного английского биолога и философа Дж. Хаксли (1887–1975), «математика, подобно жернову, перемалывает то, что в него засыпают; как, засыпав лебеду, вы не получите пшеничной муки, так, списав целые страницы формулами, вы не получите истины из ложных предпосылок» [цит. по: Столмов, с. 189].

следний принципы имеют очевидную и формально не афишируемую подоплеку, суть которой состоит в том, что анализ по определению не может быть **всегда и абсолютно** объективным. Укажем на несколько основных причин.

Во-первых, понятия «объективность» и «социально-экономическая система» если и сопрягаются, то лишь в каких-то отдельных моментах и с весьма большими оговорками ввиду неизбежно присутствующего в подобных системах конфликта интересов участвующих лиц. Там, где имеются и с неизбежностью сталкиваются интересы двух и более субъектов (неважно, идет ли речь о физических или юридических лицах), об объективности можно забыть. Иными словами, понятие объективности в экономическом анализе само по себе уже субъективно в том смысле, что объективное для одних может казаться субъективным для других, чьи интересы и/или доводы, как им представляется, не вполне были приняты во внимание. Действительно, всегда можно привести аргументы в пользу того, что какие-то моменты не были учтены, какие-то предпосылки и допущения не вполне обоснованны, какой-то метод был применен неоправданно и т. п.

Во-вторых, как правило, неопределенны критерии объективности (вспомним о противопоставлении сбалансированности и справедливой стоимости, о различиях в отчетности в случае применения либо метода ЛИФО, либо метода ФИФО и др.)

В-третьих, объективность, безусловно, сомнительна ввиду неизбежно существующей невозможности достижения абсолютного профессионализма в проведении анализа (подбор базы, инструментария, учет психологических факторов и др.).

Иными словами, объективность, как и, например, красота, не имеет эталона количественной меры, четких границ и критериев. Поэтому является аксиомой следующее утверждение: **любой анализ субъективен по определению**. Из этого не следует делать трагедии, это нужно знать, понимать и принимать как неизбежное.

8.3.2. Логика анализа финансовой отчетности

Надежность, значимость и весомость анализа в значительной степени предопределяются наличием определенной логики в его проведении. В частности, в отношении анализа отчетности эта логика может быть объяснена набором следующих достаточно очевидных утверждений:

- предприятие (фирма) представляет собой некую форму организации и взаимодействия ресурсов, имеющую целью создание определенного вида товаров и/или услуг;
- экономические возможности фирмы (ресурсные, финансовые, организационные и др.) по достижению поставленных перед ней целей обобщенно могут быть охарактеризованы как ее экономический потенциал;
- в плане формализации экономический потенциал в наиболее общем виде может быть подразделен на два компонента: имущественный потенциал (материальные ресурсы, материально-техническая база) и финансовый потенциал (финансы фирмы);
- наиболее объективное отражение экономического потенциала фирмы в терминах финансов представлено ее финансовой отчетностью;
- результативность и эффективность рутинного использования экономического потенциала фирмы проявляются в регулярном генерировании финансового результата;
- результативность и эффективность, в свою очередь, являются основными факторами изменения экономического потенциала фирмы и ее положения на рынках.

Квинтэссенция приведенных утверждений, с очевидностью проистекающих из естественного понимания бизнеса как бесконечно повторяющегося процесса трансформации имеющихся ресурсов в желаемый результат (см. рис. 1.3), – это три понятия: 1) имущественный потенциал; 2) финансовый потенциал; 3) финансовые результаты. Анализ состояния и тенденций изменения этих трех ключевых характеристик бизнеса

может выполняться с той или иной степенью детализации в зависимости от имеющегося информационного обеспечения, степени владения методиками анализа, временного параметра, наличия технических средств для выполнения расчетов и т. п. Различия между описанными в отечественной литературе методиками анализа не носят критического характера, иначе говоря, все такие методики имеют единую логику, которая может быть объяснена, в частности, схемой, представленной на рис. 8.2.

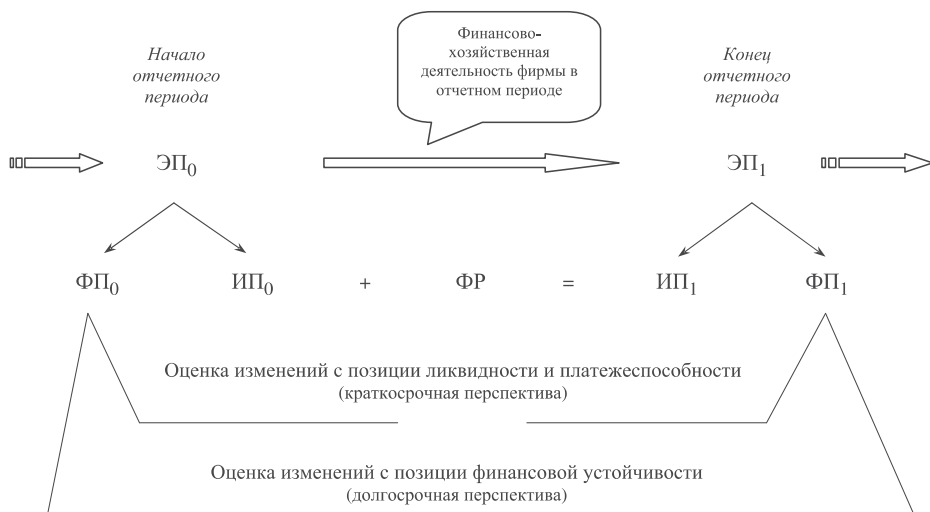


Рис. 8.2. Логика содержания методики анализа финансовой отчетности фирмы:

ЭП – экономический потенциал фирмы (представлен в форме № 1); ИП – имущественный потенциал фирмы (представлен в форме № 1); ФП – финансовый потенциал (состояние) фирмы (представлен в форме № 1); ФР – финансовые результаты за отчетный период (представлены в форме № 2)

В основу данной схемы заложено понятие экономического потенциала фирмы и его перманентного изменения с течением времени. В научной литературе известны различные подходы к определению этого понятия, в частности в этой книге мы будем понимать под **экономическим потенциалом** способность предприятия достигать поставленные перед ним цели, используя имеющиеся у него материальные, трудовые и финансовые ресурсы. Для формализованного описания экономического потенциала наиболее удобна бухгалтерская отчетность, представляющая собой финансовую модель фирмы. В этом случае выделяются две стороны экономического потенциала: имущественное положение фирмы (имущественный потенциал) и ее финансовое положение (финансовый потенциал) (рис. 8.3).

Имущественный потенциал характеризуется величиной, составом и состоянием активов (прежде всего долгосрочных), которыми владеет и распоряжается или которые контролирует коммерческая организация для достижения своей цели. Он изменяется с течением времени за счет различных факторов, главным из которых являются достигнутые за истекший период финансовые результаты. Достаточно подробная характеристика имущественного потенциала в динамике приводится в активе баланса (форма № 1), а также в сопутствующих отчетных формах.



Рис. 8.3. Структура экономического потенциала фирмы

Здесь необходимо отметить два обстоятельства. Во-первых, говоря об анализе имущественного потенциала, мы имеем в виду не предметно-вещностную или функциональную его характеристику (это сфера интересов не финансовых менеджеров, бухгалтеров, экономистов, а линейных руководителей), но прежде всего стоимостную его оценку, позволяющую делать суждения об оптимальности, возможности и целесообразности вложения финансовых ресурсов в активы предприятия. Во-вторых, большая часть ресурсов фирмы обычно находится в ее собственности, однако некоторые из них могут находиться лишь под ее контролем (например, объекты финансового лизинга). На баланс подобные ресурсы могут попадать в том и только в том случае, если они являются следствием юридически оформленного договора. В случае с российской компанией сказанное описывается ситуацией, когда имеется совокупность договоров, оформляющих лизинговую сделку, причем в одной из статей соответствующего договора балансодержателем объекта лизинга определен лизингополучатель (т. е. как раз и будет иметь место ситуация, когда фирма не обладает правом собственности на имущество, но пользуется им и отражает его на своем балансе).

Финансовый потенциал, безусловно, также определяется достигнутыми за отчетный период финансовыми результатами, приведенными в Отчете о прибылях и убытках (форма № 2), и, кроме того, описывается некоторыми активными и пассивными статьями баланса, а также соотношениями между ними. Пассивные статьи характеризуют источники финансирования, а в иной интерпретации – задолженность фирмы перед своими кредиторами, т. е. ее финансовые обязательства, которые можно трактовать как потенциальные финансовые расходы фирмы. Что касается активных статей балан-

са, то подразумеваются прежде всего статьи расчетов (дебиторская задолженность) как один из ключевых элементов платежно-расчетных отношений фирмы со своими контрагентами (поставщиками, покупателями, прочими дебиторами и кредиторами).

Очевидно, что финансовое положение фирмы характеризуется не только собственными активами и пассивами, но и качеством соотношений между активом и пассивом баланса в целом и его отдельных разделов и статей. Действительно, в финансовом плане принципиально различны ситуации, когда: а) большая часть оборотных активов сосредоточена в денежных средствах; б) дебиторская задолженность существенно превосходит кредиторскую; в) кредиторская задолженность существенно превосходит дебиторскую; г) в краткосрочных кредитах и займах значительную долю занимает банковский кредит, подлежащий погашению в ближайшие дни, тогда как большая часть оборотных активов омертвлена в производственных запасах и незавершенном производстве, и т. п.

Характеристика финансового потенциала может быть выполнена как с позиции краткосрочной, так и с позиции долгосрочной перспективы. В первом случае говорят о ликвидности и платежеспособности коммерческой организации, во втором случае — о ее финансовой устойчивости.

Обе стороны экономического потенциала коммерческой организации взаимосвязаны — нерациональная структура имущества, его некачественный состав могут привести к ухудшению финансового положения и наоборот. Так, изношенность оборудования, несвоевременная его замена могут повлечь за собой срывы в выполнении производственной программы. Неоправданное омертвление средств в производственных запасах, дебиторской задолженности может сказаться на своевременности текущих платежей, а неоправданный рост заемных средств — привести к необходимости сократить имущество коммерческой организации для расчетов с кредиторами.

Высокая доля собственных средств (раздел баланса «Капитал и резервы») обычно рассматривается как позитивная характеристика финансового положения коммерческой организации. Однако здесь также нет жестких количественных критериев. Устойчиво высокая доля собственных средств может, в частности, являться следствием нежелания или неумения использовать заемное финансирование. Вряд ли это можно считать разумным и целесообразным, поскольку таким образом ограничиваются возможности финансирования хозяйственной деятельности, что в свою очередь приводит к искусственному сдерживанию роста объемов производства и прибыли.

Основываясь на представленной схеме, можно с той или иной степенью детализации выделить направления анализа и отобрать конкретные показатели для количественной оценки; в этом случае обеспечиваются логическая взаимосвязь этих показателей и полнота анализа.

Независимо от того, по какой схеме проводится анализ, можно сформулировать ряд общих вопросов, ответы на которые в том или ином приближении обычно хочет получить аналитик (пользователь). Перечислим некоторые из них.

- Каков имущественный потенциал предприятия на отчетные даты и какие изменения в нем произошли за отчетный период?
- Насколько оптимальна структура предприятия на начало и конец отчетного периода?
- Какова структура источников средств предприятия и какие изменения в ней произошли?
- В каких условиях протекала работа предприятия в отчетном периоде?
- Какая хозяйственная работа проделана в течение отчетного периода?
- Каких результатов достигло предприятие за этот период?
- Обеспечивалась ли платежеспособность в отчетном периоде?
- Обеспечена ли финансовая устойчивость предприятия в динамике?

- Рентабельна ли деятельность предприятия?
- Каковы перспективы финансово-хозяйственной деятельности предприятия?

Приведенные вопросы имеют очевидную интерпретацию в терминах финансов; кроме того, неизбежно возникают вопросы и более общего характера, т. е. с позиции достижения стратегической цели: положение на рынке капитала, доля на рынке товаров, устойчивость дивидендной политики, масштабы и эффективность инвестиционной политики и др.

Ответы на большинство сформулированных вопросов можно получить либо из годового отчета непосредственно, либо путем расчета общеизвестных аналитических коэффициентов.

8.3.3. Методика и виды анализа финансовой отчетности

Под методикой анализа мы будем понимать упорядоченную последовательность процедур, которые необходимо или целесообразно проделать для получения желаемого результата. В финансовом анализе основными элементами методики являются: четко сформулированная цель, информационное сырье, счетные алгоритмы, собственно последовательность процедур. Детализация процедурной стороны методики анализа финансово-хозяйственной деятельности фирмы зависит от поставленных целей, а также различных факторов информационного, временного, методического, кадрового и технического обеспечения. Логика аналитической работы предполагает ее организацию в виде двухмодульной структуры: а) экспресс-анализ финансово-хозяйственной деятельности; б) углубленный анализ финансово-хозяйственной деятельности. В первом случае аналитик предполагает получить лишь самое общее представление о предприятии, чья отчетность подвергается чтению, во втором – проводимые аналитические расчеты и ожидаемые результаты более детализированы и подробны.

8.3.3.1. Процедуры экспресс-анализа финансовой отчетности

Его цель – получение оперативной, наглядной и простой оценки финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта. Иными словами, такой анализ не должен занимать много времени, а его реализация не предполагает каких-либо сложных расчетов и детализированной информационной базы. Соответствующий комплекс аналитических процедур как раз и может быть назван как *экспресс-анализ*, или *чтение отчета (отчетности)*. Последовательность процедур такова:

- просмотр отчета по формальным признакам;
- ознакомление с заключением аудитора;
- ознакомление с учетной политикой предприятия;
- выявление «больных» статей в отчетности и их оценка в динамике;
- ознакомление с ключевыми индикаторами;
- чтение пояснительной записки (аналитических разделов отчета);
- общая оценка имущественного и финансового состояния по данным отчетности;
- формулирование выводов по результатам анализа.

Просмотр отчета по формальным признакам. Смысл данной процедуры очевиден: прежде чем использовать отчет (отчетность) в качестве доказательной базы или исходного информационного материала для анализа, нужно убедиться в том, что этот отчет оформлен в соответствии с требованиями бухгалтерского законодательства и обычаями делового мира. В частности, все разделы баланса должны быть заполнены надлежащим образом, итоги разделов и баланса в целом должны соответствовать друг другу, в отчетности не должно быть подчисток и исправлений и др.

В частности, рекомендуется обращать внимание на:

- 1) на комплектность отчетных форм;

- 2) надлежащее их оформление по формальным признакам (подписи, печати, единицы измерения, адреса и др.);
- 3) надлежащее заполнение всех разделов отчетных форм, отсутствие необоснованных и необъясненных в пояснительной записке пропусков;
- 4) наличие итоговых строк в балансе и его разделах, корреспонденцию этих итогов;
- 5) соответствие показателей по одноименным или корреспондирующим статьям, представленным в различных отчетных формах;
- 6) правильность простейших количественных соотношений, связывающих отдельные показатели в рамках одной или нескольких отчетных форм (например, соответствие оценок основных средств, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности и других индикаторов по различным формам);
- 7) наличие поясняющей информации, составляемой фирмой в добровольном порядке и не предписываемой бухгалтерскими регулятивами;
- 8) наличие и широту аналитических разделов отчета;
- 9) степень открытости информации, которая в общем случае может рассматриваться как не обязательно афишируемая (например, сведения о руководстве фирмы, схемах поощрения топ-менеджеров и др.);
- 10) культуру оформления отчета в целом, его полноту и структурированность.

Перечисленные действия не утомительны в исполнении, а основная идея в их проведении заключается в желании аналитика получить самое общее, хотя бы и формальное, представление о фирме – если руководство фирмы не хочет или не может надлежащим образом оформить свой отчет, являющийся, как известно, своеобразной визитной карточкой фирмы, то вряд ли эта фирма может рассматриваться с позиции перспективы как аккуратный, добросовестный и надежный партнер (контрагент) по бизнесу. Ведь не случайно крупные корпорации очень бережно относятся к своему имиджу, а их руководство прекрасно отдает себе отчет в том, что в бизнесе мелочей не бывает и что обе части известной поговорки «Встречают по одежке, провожают по уму» важны в равной степени.

Если компания, отчет которой просматривается, относится к категории крупных, например это акционерное общество, обязанное публиковать свою отчетность, то необходимость в некоторых из перечисленных действий отпадает; что касается процедуры в целом, то она имеет особую значимость для небольших компаний (в истории отечественного учета известны случаи, когда фирмы, получив от государства налоговые каникулы на период становления бизнеса, не только не считали нужным составлять периодическую отчетность, но даже практически не вели учет надлежащим образом).

Ознакомление с заключением аудитора. Аудитор выступает в роли внешнего независимого и высокопрофессионального эксперта-контролера. Напомним, что согласно ст. 1 Федерального закона от 7 августа 2001 г. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» аудиторская деятельность (аудит) представляет собой предпринимательскую деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей (аудируемых лиц). Целью аудита является выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству РФ. В Законе под достоверностью понимается степень точности данных финансовой (бухгалтерской) отчетности, которая позволяет пользователю этой отчетности на основании ее данных делать правильные выводы о результатах хозяйственной деятельности, финансовом и имущественном положении аудируемых лиц и принимать базирующиеся на этих выводах обоснованные решения.

Аудитор нанимается собственниками фирмы и по результатам своей проверки представляет им отчет, в котором выражает свое профессиональное мнение о достовер-

ности данных, приведенных в отчетности, предназначенной для публикации, т. е. открытой для любых заинтересованных пользователей. Стандартами аудиторской деятельности предусмотрены несколько видов аудиторских заключений в зависимости от условий проведения аудита и полученных результатов. Наиболее распространены три из них: 1) заключение, содержащее безоговорочно положительное мнение; 2) модифицированное аудиторское заключение; 3) заключение, содержащее мнение с оговоркой.

Безоговорочно положительное мнение должно быть выражено тогда, когда аудитор приходит к заключению о том, что бухгалтерская отчетность дает достоверное представление о финансовом положении и результатах финансово-хозяйственной деятельности аудируемого лица в соответствии с установленными принципами и методами ведения бухгалтерского учета и подготовки отчетности в Российской Федерации.

Аудиторское заключение считается *модифицированным*, если возникли: а) факторы, не влияющие на аудиторское мнение, но описываемые в аудиторском заключении с целью привлечения внимания пользователей к какой-либо ситуации, сложившейся у аудируемого лица и раскрытой в отчетности; б) факторы, влияющие на аудиторское мнение, которые могут привести к мнению с оговоркой, отказу от выражения мнения или отрицательному мнению.

Мнение с оговоркой выражается в том случае, если аудитор считает невозможным выразить безоговорочно положительное мнение, но влияние разногласий с руководством или ограничение объема аудита не настолько существенно и глубоко, чтобы выразить отрицательное мнение или отказаться от выражения мнения. В заключении обязательно указываются обстоятельства, к которым относится оговорка.

Все три варианта аудиторского заключения в принципе рассматриваются как приемлемые, однако в определенном смысле более предпочтительным является заключение с безоговорочно положительным мнением.

Поскольку аудит – это весьма дорогостоящая услуга, в любой стране сложился рынок подобных услуг, причем отдельные аудиторские компании могут специализироваться как по видам, так и по объемам аудита. Существуют международные и национальные рейтинги аудиторских фирм, и очевидно, что более крупные аудиторские фирмы имеют как более крупных клиентов, так и более высокие ставки по оплате своих услуг.

Для аналитика (пользователя) сказанное имеет значимость в том смысле, что имя аудитора в известном смысле говорит и об имени его клиента – если некая компания может и считает целесообразным нанять дорогостоящего аудитора из верхней части рейтингового списка аудиторских фирм, то вероятность ее финансовой несостоятельности как контрагента и бизнес-партнера весьма незначительна. Заметим, что сказанное не следует понимать в буквальном смысле, поскольку от ошибок, в том числе и профессионального характера, не застрахован никто (вспомним ситуацию с банкротством в 2002 г. известной международной аудиторской фирмы Andersen, входившей в так называемую большую пятерку). Вместе с тем в случае с крупными аудиторскими фирмами определенные косвенные «гарантии» все же существуют, поскольку эти фирмы: а) дорожат своим именем; б) имеют солидные страховые фонды; в) имеют высокопрофессиональных специалистов; г) строго следят за повышением квалификации своих экспертов.

Сторонний пользователь не сможет найти в аудиторском заключении каких-либо подробных комментариев в отношении финансового состояния аудируемой фирмы (это не есть задача аудиторского заключения), однако его мнение об общей оценке достоверности отчетных данных весьма важно и может служить весомым критерием при принятии решения об установлении бизнес-контактов с этой фирмой. Поскольку все аудиторы официально зарегистрированы, то в случае, когда имя аудитора не известно

пользователю (например, это частнопрактикующий, индивидуальный аудитор), рекомендуется по возможности справиться с его репутацией в соответствующем органе (например, в местной Палате аудиторов).

Ознакомление с учетной политикой предприятия. В известном смысле, это первая процедура чтения отчетности по существу. В параграфе 2.5 были перечислены возможные статьи учетной политики предприятия, являющейся в соответствии с бухгалтерскими регулятивами обязательным разделом годового отчета. Для пользователя этот раздел может быть полезен прежде всего в плане понимания:

- методов оценки основных балансовых статей (основные средства, производственные запасы, незавершенное производство и др.);
- границ использования в отчетности оценок по историческим ценам и/или по справедливой стоимости;
- порядка и принципов формирования базовых фондов и резервов;
- принципов организации расчетов с кредиторами;
- принципов организации кредитования клиентов (покупателей продукции);
- порядка определения выручки (по отгрузке или по оплате).

Выявление «больных» статей в отчетности и их оценка в динамике. Таким термином традиционно именуются статьи финансовой отчетности, свидетельствующие о сложившемся и/или потенциально складывающемся неблагоприятном финансовом положении. В их числе: «Непокрытые убытки прошлых лет», «Непокрытый убыток отчетного года», «Кредиты и займы, не погашенные в срок», «Кредиторская задолженность просроченная», «Векселя выданные просроченные» и др. Действующими регулятивами не предусматривается обязательности отражения в отчетности просроченной дебиторской и кредиторской задолженностей (заметим, что в рекомендательных формах отчетности, действовавших до 2003 г., соответствующие статьи присутствовали), однако и, естественно, не запрещается.

Значимость «больных» статей в плане суждения о финансовом состоянии фирмы может быть различной. Так, убытки или просроченная кредиторская задолженность обычно свидетельствуют о фактически неблагоприятном финансовом положении, тогда как просроченная дебиторская задолженность при некотором запаса прочности не так страшна. Тем не менее если последнее имеет хронический характер, то это как минимум означает упущенную выгоду (если бы дебитор рассчитался по своим обязательствам в срок, полученную сумму можно было бы пустить в оборот), а при нарастании объемов просроченных долгов может привести к резкому ухудшению финансового положения фирмы – у нее не будет средств для расчетов со своими кредиторами. Заметим, что «больные» статьи характеризуют ситуацию на дату отчета, а платежеспособность и баланс – есть категории, в принципе не очень сопрягающиеся, так как платежеспособность – характеристика скорее оперативная, а баланс – скорее стратегическая, долгосрочная. Поэтому ситуацию, характеризующуюся наличием просроченных долгов и обязательств в балансе, не следует драматизировать, ведь не исключен вариант, что именно на дату отчета имела место просрочка, но к моменту появления баланса в распоряжении пользователя ситуация уже выправилась. Кроме того, не исключен вариант, когда несвоевременное погашение задолженности является преднамеренным – это в особенности может иметь место при непродуманно составленном договоре. Поэтому, обнаружив в балансе просроченные обязательства, желательно понять, имеет ли подобное хронический или разовый характер, каков удельный вес просроченных долгов, какова ситуация в динамике и др. По отдельному взятому балансу не на все эти вопросы можно дать удовлетворительный ответ.

Подчеркнем, что при оценке «больных» статей необходимо, по возможности, оценивать их динамику; кроме того, рекомендуется также рассматривать динамику отдель-

ных, наиболее значимых балансовых статей, поскольку в некоторых случаях просматривающиеся тенденции также могут трактоваться как нежелательные, неблагоприятные (в известном смысле это тоже аналог более или менее острой «болезни»). Например, необъяснимый рост (по сумме и доле) дебиторской или кредиторской задолженности и при этом отсутствие пояснительных комментариев и аналитических расшифровок могут свидетельствовать о том, что у фирмы имеются сбои в платежно-расчетной дисциплине.

Ознакомление с ключевыми индикаторами. Для западных фирм является традиционным введение в годовой отчет специального раздела, в котором представлены наиболее показательные индикаторы, описывающие в динамике ключевые стороны деятельности фирмы: объем реализации, прибыль, доход на акцию, дивиденды и др. Большинство подобных показателей являются универсальными, а потому их можно оценивать в пространственно-временном разрезе и делать выводы о том: (а) как выглядит данная фирма на фоне родственных ей по бизнесу компаний и (б) каковы тенденции в развитии ее деятельности.

Чтение пояснительной записки (аналитических разделов отчета). Очевидно, что по своей сути этот раздел отчета наиболее познавателен в аналитическом смысле. Его структура и содержание не регламентируются и обычно определяются традициями в составлении годового отчета, сложившимися на данном предприятии. При чтении аналитики следует иметь в виду, что она, безусловно, является односторонней; ее цель – демонстрация наиболее привлекательных тенденций и результатов. Тем не менее она хороша уже тем, что содержит аналитические показатели и коэффициенты, которые, с одной стороны, не надо самостоятельно рассчитывать и, с другой стороны, не всегда рассчитываемы по данным публичной отчетности.

Общая оценка имущественного и финансового состояния по данным баланса. Данная процедура проводится в том числе и в развитие предыдущей, поскольку аналитику нужны не только индикаторы, положительно характеризующие объект анализа, но и показатели, значения которых могут быть не вполне удовлетворительными и потому в аналитической части годового отчета о них «забывают» упомянуть.

Формулирование выводов по результатам анализа. Эта процедура является завершающей в экспресс-анализе. Рекомендуется систематизировать положительные и отрицательные моменты, выявленные в ходе анализа, и после этого делать заключительные выводы. Экспресс-анализ может завершаться выводом о целесообразности или необходимости более углубленного и детального анализа финансовых результатов и финансового положения.

8.3.3.2. Процедуры углубленного анализа финансовой отчетности

Цель этого анализа – более подробная характеристика имущественного и финансового потенциалов хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в истекшем отчетном периоде, а также возможностей развития объекта на перспективу. Он конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа. При этом степень детализации зависит от желания аналитика.

В общем виде программа углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия может выглядеть следующим образом.

1. Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования.

1.1. Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности.

1.2. Оценка «больных» статей отчетности.

2. Оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования.

- 2.1. Оценка имущественного потенциала.
 - 2.1.1. Построение аналитического баланса.
 - 2.1.2. Вертикальный анализ баланса.
 - 2.1.3. Горизонтальный анализ баланса.
 - 2.1.4. Анализ качественных сдвигов в имущественном потенциале.
- 2.2. Оценка финансового потенциала.
 - 2.2.1. Оценка ликвидности и платежеспособности.
 - 2.2.2. Оценка финансовой устойчивости.
3. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования.
 - 3.1. Оценка эффективности текущей деятельности (деловой активности).
 - 3.2. Анализ прибыли и рентабельности.
 - 3.3. Оценка положения на рынке ценных бумаг.

Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования. Процедуры этого раздела программы вписываются в рассмотренную выше методику экспресс-анализа, а потому не требуют какого-либо дополнительного пояснения.

Оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования. Выше было показано, что экономический потенциал предприятия состоит из двух взаимосвязанных элементов: имущественного и финансового потенциалов. Первый элемент отражает инвестиционно-финансовый аспект деятельности фирмы: имущество, которым она располагает в каждый конкретный момент времени, и источники их финансирования. Второй элемент характеризует экономическую целесообразность, результативность и эффективность использования имущественного потенциала. В информационном плане первый элемент представлен в балансе фирмы, второй элемент – преимущественно в Отчете о прибылях и убытках.

Стоимостная оценка имущества фирмы, его структуры, а также суждение о прогрессивности произошедших за отчетный период изменений в имущественном потенциале фирмы могут быть получены либо по балансу в исходном формате, либо по так называемому аналитическому балансу. Последний получается путем перегруппировки и агрегирования статей и подразделов баланса в формат, рассматриваемый аналитиком, во-первых, как более наглядный для выявления взаимосвязей и закономерностей, свойственных данной фирме, и, во-вторых, как более удобный для расчета аналитических коэффициентов. При необходимости может выполняться дополнительная очистка баланса от регулятивов, однако в действующем формате регулирующие статьи уже не играют сколько-нибудь существенной роли, а потому процедура очистки не является значимо необходимой.

Простыми и весьма полезными в аналитическом плане являются вертикальный и горизонтальный анализы, позволяющие оценить структуру активов фирмы и их источников, структуру доходов и затрат фирмы, а также динамику структурных и суммовых изменений. Иными словами, если отчетные формы позволяют видеть стоимостные показатели, характеризующие ресурсы фирмы, ее источники финансирования, доходы и затраты, то вертикальный и горизонтальный анализы дают возможность сделать те же оценки, но в виде относительных показателей, которые уже можно подвергать динамическим и межхозяйственным сопоставлениям. Логика этих видов анализа такова.

Вертикальным анализом называется представление отчетной формы в виде совокупности относительных показателей, не меняющее ее формата, но позволяющее оценить ее структуру. Отсюда видно, что подобному анализу может подвергаться любая отчетная форма, в которой имеется некоторый общий итог, последовательно форми-

руемый (агрегирование) или распределяемый (дезагрегирование). Пример первого варианта – бухгалтерский баланс, в котором валюта (т. е. итог баланса), например, по активу складывается из итоговых сумм по разделам баланса; пример второго варианта – Отчет о прибылях и убытках, в котором общая сумма доходов предприятия последовательно распределяется между носителями расходов (затрат). Смысл вертикального анализа – рассчитать долю отдельных элементов в итоговом показателе, т. е. это один из вариантов факторного анализа с помощью простейших аддитивных моделей. В частности, вертикальный анализ баланса, в ходе которого суммы по отдельным статьям или разделам берутся в процентах к его валюте, демонстрирует структуру средств предприятия и их источников.

Можно выделить две основные черты, обуславливающие необходимость и целесообразность проведения вертикального анализа:

- переход к относительным показателям позволяет проводить межхозяйственные сравнения экономического потенциала и результатов деятельности предприятий, различающихся по величине используемых ресурсов и другим объемным показателям;
- относительные показатели в определенной степени сглаживают негативное влияние инфляционных процессов, которые могут существенно искажать абсолютные показатели финансовой отчетности и тем самым затруднять их сопоставление в динамике.

Вертикальному анализу можно подвергать либо исходную отчетность, либо модифицированную отчетность (с укрупненной или трансформированной номенклатурой статей). Этот вид анализа весьма полезен при рассмотрении структуры доходов и расходов (вертикальный, или компонентный, анализ отчета о прибылях и убытках).

Смысл *горизонтального (трендового) анализа* заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). В частности, если проводится горизонтальный анализ баланса, данные баланса на некоторую дату (база отсчета) берутся за 100%; далее строятся динамические ряды статей и разделов баланса в процентах к их базисным значениям. Степень агрегированности показателей определяется аналитиком. Как правило, берутся базисные темпы роста за ряд лет (смежных периодов), что позволяет анализировать не только изменение отдельных показателей, но и прогнозировать их значения. Ценность результатов горизонтального анализа существенно снижается в условиях инфляции. Тем не менее эти данные с известной степенью условности можно использовать при межхозяйственных сравнениях.

Горизонтальный и вертикальный анализы взаимодополняют друг друга. Поэтому на практике нередко строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру отчетной бухгалтерской формы, так и динамику отдельных ее показателей. Оба эти вида анализа особенно ценны при межхозяйственных сопоставлениях, поскольку позволяют сравнивать отчетность совершенно разных по роду деятельности и объемам производства предприятий (примеры проведения этих видов анализа см. в [Ковалев, Патров, с. 281–284]).

Рассмотрение в динамике абсолютных и относительных показателей, взятых из отчетных форм или рассчитанных на их основе, позволяет выявить качественные сдвиги в имущественном и финансовом потенциалах фирмы (например, что растет более быстрыми темпами – имущество или выручка, выручка или прибыль, производственные запасы или внеоборотные активы и т. п., меняется ли значительно структура доходов, не растет ли опережающими темпами величина омертвленных в дебиторах средств и т. п.).

Финансовый потенциал фирмы оценивается в ходе анализа ликвидности и платежеспособности (краткосрочная перспектива) и финансовой устойчивости (долгосроч-

ная перспектива). С помощью ряда показателей, алгоритмы расчета которых будут рассмотрены ниже, оценивается способность фирмы рассчитываться со своими кредиторами по текущим операциям и инвесторам.

Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования. В этом блоке выделены три комплексные процедуры. Первая позволяет оценить эффективность оборачиваемости средств, вложенных в оборотные (текущие) активы; вторая нацелена на расчет показателей эффективности капитала и продаж; третья предполагает обзор суммарной итоговой оценки деятельности фирмы рынком ценных бумаг.

Очевидно, что информационно-аналитическую основу приведенной программы углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия составляет некоторая система показателей. Поскольку, как было показано в гл. 7, далеко не каждое множество показателей может трактоваться как система, для этого нужно, по крайней мере, объяснять ее логику путем задания ряда основополагающих принципов, некоего организующего начала системы.

Существуют различные классификации совокупности аналитических коэффициентов, позволяющих сделать достаточно подробную характеристику финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В частности, за основу можно взять сформулированное выше понятие экономического потенциала, представленного в формализованном виде бухгалтерской отчетностью, который как раз и является упоминавшимся выше внутренним стержнем, неким организующим началом, позволяющим построить логически объяснимую и непротиворечивую систему показателей.

Основываясь на логике схемы, приведенной на рис. 8.2, несложно построить систему показателей и аналитических коэффициентов, отражающих: 1) имущественный потенциал компании; 2) ликвидность и платежеспособность; 3) финансовую устойчивость; 4) внутрифирменную эффективность; 5) прибыльность и рентабельность; 6) положение на рынке ценных бумаг (т. е. рыночную, или инвестиционно-контрагентскую, привлекательность). Соответствующая блочная структура системы показателей приведена на рис. 8.4.

Сущность и предназначение каждого блока выражены на схеме путем формулирования ключевого вопроса, ответ на который в определенном приближении как раз и можно получить с помощью включаемых в этот блок показателей. В свою очередь, ответы на эти ключевые вопросы, рассматриваемые в совокупности, дают возможность сформировать пользователю (аналитику) достаточно целостное и завершенное представление о предприятии как самостоятельном хозяйствующем субъекте с позиции его инвестиционной и/или контрагентской привлекательности. Инвестиционная привлекательность означает целесообразность вложения денежных средств в данную фирму; смысл контрагентской привлекательности – в возможности, надежности и эффективности установления с фирмой бизнес-отношений.

Алгоритмы расчета и экономического интерпретация наиболее значимых аналитических коэффициентов будут приведены в следующей главе книги.

Завершая параграф, заметим, что рис. 8.2 и 8.4 отражают логику типовой схемы анализа по данным отчетности. Безусловно, при наличии соответствующей информации в отчетности возможно проведение и специальных аналитических процедур. Так, согласно ПБУ 12/2000 предприятие может раскрывать в отчетности данные по сегментам, что, естественно, умножает возможности анализа в отношении данного предприятия, позволяет выделить специальные аналитические разрезы, обособить и ранжировать по уровню прибыльности и рентабельности отдельные области его деятельности.

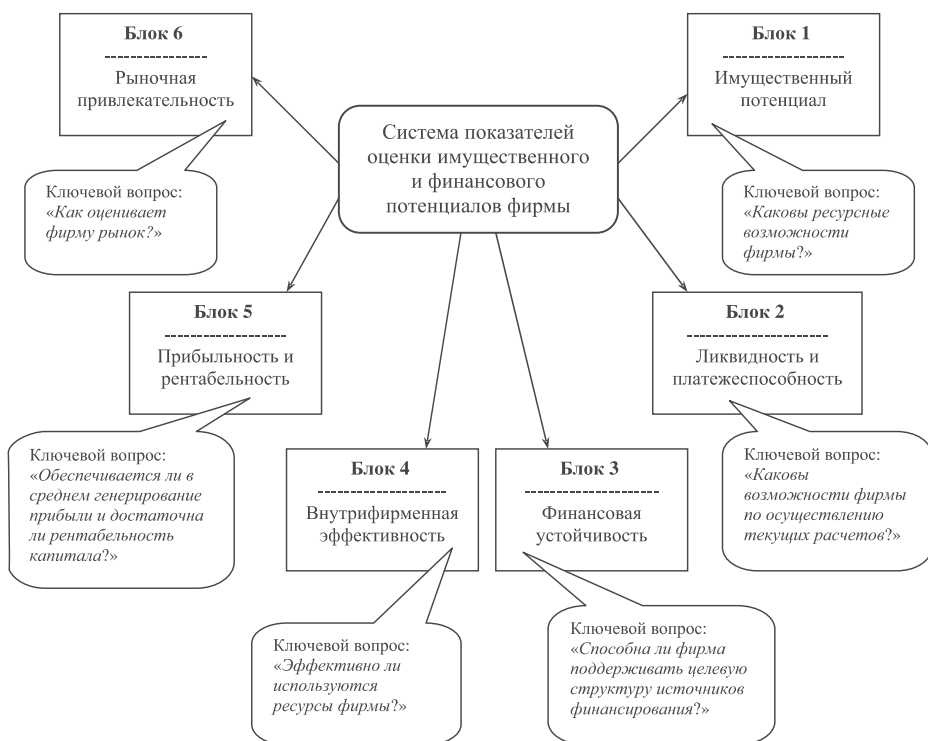


Рис. 8.4. Блочная структура системы показателей оценки возможностей и результативности деятельности фирмы по данным отчетности

Коротко напомним, что под *сегментом* понимается функциональная или линейная часть (подразделение) предприятия, по которой может быть составлена отдельная отчетность. Примерами сегментов могут служить дивизионы, отделы, технологические линии, региональные подразделения и др. В ПБУ 12/2000 приводятся следующие определения двух типовых сегментов:

- операционный сегмент – часть деятельности организации по производству определенного товара, выполнению определенной работы, оказанию определенной услуги или однородных групп товаров, работ, услуг, которая подвержена рискам и получению прибылей, отличным от рисков и прибылей по другим товарам, работам, услугам или однородным группам товаров, работ, услуг;

- географический сегмент – часть деятельности организации по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг в определенном географическом регионе деятельности организации, которая подвержена рискам и получению прибылей, отличным от рисков и прибылей, имеющих место в других географических регионах деятельности организации.

Если сегмент занимает существенное место в доходах и расходах фирмы, он называется отчетным, а информация о нем подлежит обязательному раскрытию в бухгалтер-

ской отчетности или в сводной бухгалтерской отчетности. Согласно ПБУ 12/2000 сегмент считается отчетным, если, во-первых, значительная величина его выручки получена от продажи внешним покупателям и, во-вторых, выполняется одно из следующих условий:

а) выручка от продажи внешним покупателям и от операций с другими сегментами данной организации составляет не менее 10% общей суммы выручки (внешней и внутренней) всех сегментов;

б) финансовый результат деятельности данного сегмента (прибыль или убыток) составляет не менее 10% суммарной прибыли или суммарного убытка всех сегментов (в зависимости от того, какая величина больше в абсолютном значении);

в) активы данного сегмента составляют не менее 10% суммарных активов всех сегментов.

На отчетные сегменты, выделенные при подготовке бухгалтерской отчетности организации, должно приходиться не менее 75% выручки организации. Если на отчетные сегменты, выделенные при подготовке бухгалтерской отчетности, приходится менее 75% выручки, то должны быть выделены дополнительные отчетные сегменты независимо от того, удовлетворяют ли они по отдельности указанным выше условиям.

При обособлении сегментов по каждому из них приводятся данные о выручке (доходах), расходах, финансовом результате, активах и обязательствах, что позволяет рассчитать показатели структуры выручки и прибыли, а также различные коэффициенты рентабельности. В России традиции составления сегментированной отчетности пока нет. Один из вариантов обособления сегментов и состава демонстрируемых при этом показателей можно видеть на примере отчетности немецкой компании Hoechst в работе [Готовим бухгалтерскую отчетность, с. 103–130].

8.4. Подготовка информационной базы для расчета коэффициентов

Экономическая практика накопила десятки и сотни различных количественных индикаторов, однако именно показатели финансовой направленности играют наиболее важную роль в управлении фирмой. Данный тезис имеет универсальный характер в том смысле, что он с очевидностью приложим к различным сторонам управленческой деятельности независимо от того, идет ли речь об оперативном или стратегическом аспекте управления, крупном или небольшом предприятии, той или иной форме отраслевой принадлежности бизнеса и др. Источники информации финансового характера, равно как и счетные алгоритмы, разнообразны, а потому понятно, что, например, многие финансовые индикаторы в отношении фирмы, используемые инвестиционными аналитиками на фондовых рынках, существенно отличаются от показателей, применяемых в оперативном управлении финансовой деятельностью. Вместе с тем в арсенале экономистов, финансистов, бухгалтеров, менеджеров есть показатели, являющиеся в известном смысле универсальными, – их с большей или меньшей интенсивностью используют и на финансовых рынках, и в банковских операциях, и в производственном секторе. Это показатели, рассчитываемые по финансовой отчетности.

Как уже упоминалось, форматы отчетности в большинстве стран жестко не регламентируются. Это означает, что отчетность может варьировать по некоторым внешним признакам, однако в ней есть элементы инвариантности, не зависящие от формы представления. Например, любая фирма имеет основные средства как базу для осуществления уставной деятельности и генерирования финансового результата. Очевидно, что эти активы ввиду своей функциональной и стоимостной значимости должны быть обособлены в балансе. Безусловно, в каждой стране могут быть свои критерии отнесения некоторого актива к категории основных средств, однако эти критерии по своей сути не

могут кардинально различаться друг от друга. То же самое можно сказать и про другие объекты учета, отражаемые в отчетности.

Иными словами, несмотря на возможное в принципе разнообразие структуры базовых отчетных форм, всегда можно добиться определенного их соответствия, хотя бы по внешним признакам и основным критериальным значениям их системообразующих характеристик. Полного сходства в алгоритмах исчисления не будет никогда – для этого пришлось бы унифицировать все бухгалтерские операции, включая оценку и разноску по счетам. Баланс, подготовленный американским бухгалтером, всегда будет отличаться от баланса, составленного бухгалтером российской, британской или немецкой фирмы. Причин тому много, однако две из них, вероятно, можно рассматривать как основные – это (а) определенные различия в национальных бухгалтерских регулятивах и (б) возможность варьирования методами оценки и учета в рамках действующего законодательства.

В любой стране даже в отсутствие жестких предписаний в отношении учета складывается некая традиция в составлении форм публичной отчетности. Иногда, например, и это имело место в нашей стране, такая традиция определяется предписанными форматами, однако и они по воле регуляторов учета периодически меняются. Иными словами, при использовании финансовой отчетности как базы для расчета индикаторов, планируемых в том числе и для пространственно-временных сопоставлений, может возникнуть необходимость в некоторой модификации отчетных форматов. Можно говорить о двух принципиально различающихся ее вариантах с условными названиями: (а) капитальные изменения и (б) косметические изменения. В первом случае меняются счетные алгоритмы и оценки объектов учета, представленных в отчетности (наиболее яркий пример – так называемая перекладка отчетности, например, из российского формата в формат, предписываемый МСФО, или в формат US GAAP). Во втором случае изменения не носят сущностного характера, они касаются отдельных статей и имеют целью обеспечить удобство расчета типовых индикаторов и пространственно-временную сопоставимость (например, в отечественном учете и отчетности традиционно обособляются так называемые малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, которые текущими регулятивами не предусматриваются, а потому попытка проанализировать балансы фирм, составленные соответственно один и пять лет назад, будет сопровождаться определенными некритическими сложностями, которые легко преодолеваются с помощью простейшей перекомпоновки статей).

В данной книге мы не затрагиваем вопросов методологической несопоставимости отчетности фирм в контексте межстрановой компаративистики – эта проблема до сих пор так и не нашла своего разрешения, хотя определенные и в общем-то немалые усилия предпринимаются международным бухгалтерско-финансовым сообществом в ходе постановки проблемы конвергенции национальных моделей бухгалтерского учета (подробнее см. [Ковалев, 2004]), а потому ограничимся кратким комментарием в отношении способов преодоления сложностей в анализе отчетных форм российских компаний, обусловленных в том числе и недостатками в составлении годового отчета.

Обсуждавшаяся в предыдущем параграфе методика углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности фирмы базируется на данных публичной отчетности, точнее годового отчета, в состав которого входит не только собственно отчетность, но и пояснительные комментарии и аналитические расшифровки. К сожалению, культура подготовки отчета в отечественном бизнесе еще находится в стадии становления. Поскольку управленческие решения принимать все же нужно, нередко профессиональные аналитики, пользователи и менеджеры сталкиваются с ситуацией, когда в их распоряжении имеется лишь отчетность без каких-либо комментариев и возможности получения дополнительной информации. Это означает, что аналитическое обоснование

управленческих решений осуществляется в условиях информационной неопределенности в отношении объекта анализа. Какой-либо унифицированной программы проведения анализа в подобных ситуациях, естественно, не существует, тем не менее некоторые самые общие рекомендации все же можно сформулировать.

Заметим, что в самом худшем случае (имеется в виду, что в распоряжении аналитика есть лишь баланс и отчет о прибылях и убытках) можно рекомендовать следующую последовательность процедур:

- расчет наиболее информативных аналитических коэффициентов;
- их сравнение со среднеотраслевыми аналитическими нормативами или локальными нормативами (ориентирами) в рамках собственной информационной базы;
- установление степени финансовой независимости фирмы;
- выявление степени прогрессивности динамики показателей, характеризующих отдельные статьи, группы активов и обязательств и структуру баланса (речь идет, в частности, о сравнительной оценке происшедших изменений в структуре активов и обязательств, имевших место на начало и конец отчетного периода).

В том случае, если аналитик имеет отчетность за несколько периодов или годовую отчетность в полном объеме, возможности анализа несколько расширяются; в частности, при наличии отчетных форм за ряд смежных периодов можно получить более обоснованные выводы о динамике показателей, при доступе к годовой отчетности появляется возможность оценить динамику просроченных обязательств, рассчитать более детальные показатели структуры активов и обязательств и др.

Тем не менее каков бы ни был объем отчетных данных (имеется в виду число отчетных форм), по результатам формализованного анализа всегда всплывает серия вопросов, на которые хотелось бы получить ответ у составителей отчетности. Если обстоятельства позволяют аналитику вступить в диалог с составителем, какие-то ответы будут даны, и это облегчит формулирование рекомендаций по итогам анализа. Если такой возможности нет, вопросы остаются без ответа, однако они должны в акцентированной форме доводиться до лица, принимающего решение, как риторические вопросы, которые необходимо по меньшей мере иметь в виду, принимая решение в отношении объекта анализа.

Отчетность последних лет уже достаточно унифицирована, и, кроме того, она скроена в формате, удобном для расчета базовых финансовых коэффициентов, однако для удобства восприятия отчетных форм рекомендуется баланс уплотнять, т. е. приводить его в формат, в котором однородные статьи, не участвующие по отдельности в счетных алгоритмах, объединяются. Например, в балансе кредиторская задолженность представлена в расшифровке по видам кредиторов, однако при оценке ликвидности и платежеспособности подобная дробность не нужна, а потому в аналитическом балансе целесообразно привести ее одной строкой. Долгосрочная дебиторская задолженность приведена в отчетном балансе в составе оборотных активов, однако с позиции анализа ее целесообразно отнести в состав прочих внеоборотных активов, поскольку в течение ближайших двенадцати месяцев (с момента составления баланса) она не может быть трансформирована в денежные средства, т. е. не может рассматриваться как обеспечение текущих расчетов.

В принципе сделанные замечания не являются критически значимыми. Дело в том, что предназначение аналитических коэффициентов – выявление тенденций в среднем. Те же малоценные и быстроизнашивающиеся предметы вряд ли оказывают значимое влияние на значения коэффициентов; долгосрочные дебиторы в случае несущественности их доли в активах фирмы, что чаще всего и имеет место на практике, вполне могут быть оставлены в составе краткосрочных активов, а если их и переносят во внеоборотные активы, то лишь, так сказать, для соблюдения «методологической чистоты анали-

за», и др. Иными словами, мелочное копание в структуре баланса, подвергаемого анализу, не всегда целесообразно и оправданно, тем более что баланс всегда содержит массу условностей и искусственных допущений, частично обсуждавшихся нами в предыдущих главах книги.

Тем не менее аналитическое преобразование отчетности (а речь идет прежде всего о балансе) все же целесообразно, и, вероятно, одним из вариантов достаточно удобного ее представления могут служить аналитический баланс, Отчет о прибылях и убытках и дополнительные аналитические данные, приведенные в табл. 8.1. Алгоритмы формирования статей аналитической отчетности из табл. 8.1 достаточно очевидны; несмотря на это, для наглядности в последней графе этой таблицы сделаны ссылки на типовые форматы отчетности, рекомендованные приказом Минфина России от 22 июля 2003 г. № 67 «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (в таблице о них упоминается как о типовых балансе и отчете). В таблице также приведены числовые значения показателей, которыми мы рекомендуем воспользоваться читателю для реализации счетных алгоритмов в отношении аналитических коэффициентов, рассматриваемых в гл. 9 и 10; при необходимости читатель без труда сможет расширить или видоизменить состав и структуру данных, приведенных в табл. 8.1.

Безусловно, в ситуации с конкретной фирмой структура аналитического баланса может кроиться аналитиком по своему усмотрению, тем более что и его исходная база, т. е. отчетный баланс, также может быть специфицирована в соответствии с ее особенностями; что касается варианта, представленного в табл. 8.1, то приведенных в нем сведений будет достаточно для реализации счетных алгоритмов, относящихся к базовым финансовым индикаторам. Иными словами, приведенные в табл. 8.1 алгоритмы построения уплотнения отчетных форматов нужно рассматривать не как руководство к действию, а как иллюстрацию логики такого уплотнения на примере одного из возможных и достаточно распространенных форматов.

Исходные данные для расчета аналитических коэффициентов

Таблица 8.1

(тыс. руб.)

Статья	Обозначение	Сумма	Алгоритм расчета (в соответствии с типовой отчетностью)
1. БАЛАНС (форма № 1)			
I. Внеоборотные активы	LTA	540	Итого по разделу I типового баланса (сюда же можно отнести дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)
в том числе:			
Основные средства	FA	460	Одноименная статья типового баланса
II. Оборотные активы	CA	360	Итого по разделу II типового баланса
в том числе:			
Производственные запасы	Inv	200	Одноименная статья типового баланса
Дебиторская задолженность	AR	140	Сумма строк: «Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты», «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям», «Прочие оборотные активы»
Денежные средства и их эквиваленты	CE	20	Сумма строк: «Денежные средства» и «Краткосрочные финансовые вложения»

Окончание табл. 8.1

Статья	Обозначение	Сумма	Алгоритм расчета (в соответствии с типовой отчетностью)
Баланс	<i>TA</i>	900	
III. Капитал и резервы	<i>E</i>	590	Итог по разделу III типового баланса
IV. Долгосрочные обязательства	<i>LTD</i>	140	Итог по разделу IV типового баланса
V. Краткосрочные обязательства	<i>CL</i>	170	Итог по разделу V типового баланса
Баланс	<i>FR</i>	900	
2. ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ (форма № 2)			
Выручка (нетто) от продажи	<i>S</i>	520	Одноименная статья типовой формы № 2
Себестоимость проданных товаров	<i>COGS</i>	380	То же
Валовая прибыль	<i>MI</i>	140	То же
Коммерческие и управленческие расходы	<i>SAE</i>	85	Сумма одноименных строк формы № 2
Прибыль (убыток) от продаж	<i>IO</i>	55	Одноименная статья типовой формы № 2
Сальдо прочих доходов и расходов	<i>OIE</i>	12	Алгебраическая сумма строк формы № 2, характеризующих прочие доходы и расходы, операционные и внереализационные доходы и расходы
<i>в том числе:</i>			
Проценты к уплате	<i>IE</i>	–10	Одноименная статья типовой формы № 2
Прибыль до налогообложения	<i>EBT</i>	67	Одноименная статья типовой формы № 2
Налог на прибыль	<i>T</i>	22	Одноименная статья типовой формы № 2
Чистая прибыль	<i>NI</i>	45	Прибыль до налогообложения <i>плюс</i> отложенные налоговые активы <i>минус</i> отложенные налоговые обязательства <i>минус</i> текущий налог на прибыль
3. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДАННЫЕ			
Основные средства (первоначальная стоимость)	<i>FAT</i>	750	Данные из формы № 5
Амортизация основных средств	<i>D</i>	290	Данные из формы № 5

В качестве небольшого комментария к табл. 8.1 заметим, что приведенные в ней данные как база для расчета коэффициентов представлены в виде трех информационных блоков: (1) аналитический баланс; (2) отчет о прибылях и убытках; (3) дополнительная информация. Формы отчетности в примере приведены в укрупненной номенклатуре статей. Напомним, что процедура перехода от исходного баланса (или отчета о прибылях и убытках) к аналитическому в финансовом анализе называется *сверткой*, или уплотнением, соответствующей отчетной формы (чаще всего речь идет об уплотнении баланса). Свертку можно делать либо по упрощенному алгоритму, т. е. просто составить баланс по итогам разделов и подразделов, либо по специальному алгоритму, предусматривающему дополнительную очистку баланса, т. е. освобождение от статей, являющихся регулирующими и в силу этого завышающими валюту баланса. Заметим, что рекомендованный приказом Минфина России № 67 формат баланса уже практически свободен от регулятивов (строго говоря, некоторые подобные статьи присутствуют в балансе, но в завуалированном виде; так, обособлявшаяся ранее статья «Задолженность учредителей по взносам в уставный капитал» ныне в балансе не выделяется, т. е. величину этого регулятива можно найти лишь по данным учета; заметим, что эта статья в большинстве случаев не является значимой). В процессе свертки можно сделать более

логичное упорядочение балансовых статей (например, статья «Отложенные налоговые активы» в большей степени подходит к определению статей расчетов, как и долгосрочная дебиторская задолженность, однако эти статьи находятся в разных разделах типового формата). Итак, следует запомнить, что, поскольку типовые форматы с годами постоянно менялись, в случае ретроспективного анализа алгоритм приведения отчетных форм в аналитические форматы может незначительно варьировать; что касается текущего состояния дел, то несложно понять, что достаточно ограничиться упрощенным алгоритмом, который и использован в примере при построении табл. 8.1.

В международной и отечественной учетно-аналитических практиках алгоритмы расчета показателей проработаны достаточно детально; известны десятки аналитических коэффициентов, причем некоторые из них регулярно публикуются в информационно-справочных файлах специализированных информационно-аналитических агентств. В двух следующих главах книги будут рассмотрены лишь ключевые показатели в разрезе упомянутых выше разделов. В подавляющем большинстве случаев приводимые ниже формулы расчета легко алгоритмизируются с помощью отчетных форм; точные алгоритмы расчета с примерами по данным одного из возможных форматов отчетности можно найти в [Ковалев, Патров].

Большинство рассматриваемых в гл. 9 и 10 показателей имеют общеэкономическое значение в том смысле, что они известны аналитикам и практикам во всех странах. Вместе с тем ниже будут приведены и отдельные показатели, которые вряд ли можно видеть в отчетах зарубежных компаний. Дело в том, что до настоящего времени в российской учетно-аналитической практике сохранились отдельные традиции советских времен, когда производственная аналитика, несмотря на ее специфичность, была достаточно хорошо развита (подробнее эти аспекты будут затронуты в последней главе книги). Имеющая отношение к отчетности специфика советского времени заключалась в том, что бухгалтерский учет рассматривался в тесной связке с экономической статистикой, а потому отчетные формы в обязательном порядке сдавались в органы статистики и использовались для различных агрегирований, группировок и сводов статистической направленности. Этим отчасти объясняется тот факт, что в бухгалтерской отчетности обособлялись такие данные, как детальная группировка основных средств по видам, поступление и выбытие основных средств, их износ, переоценка и др. Многие из этих данных можно видеть и в действующей публичной отчетности (в основном речь идет о форме № 5), хотя в западной учетно-аналитической практике подобная информация если и есть, то она используется во внутрифирменном управлении, а потому не публикуется. Несмотря на то, что в России форматы отчетности являются рекомендательными, бухгалтеры, видимо по инерции, продолжают рассматривать их как обязательные. Для аналитиков в этом есть свой плюс – по публичной отчетности можно рассчитать дополнительные аналитические показатели.

Параграф об информационном обеспечении рассматриваемых ниже аналитических показателей целесообразно завершить одним весьма важным замечанием. Значимость любого анализа в немалой степени предопределяется достоверностью исходной базы. В приложении к финансовой отчетности соответствующая проблема находит свое воплощение в дискуссии о том, допустимо ли использовать для анализа баланс, составленный в исторических оценках. Эта проблема не имеет однозначного решения (подробнее см. [Ковалев, 2002]), хотя намечаемые изменения в международных стандартах финансовой отчетности предполагают определенные шаги в ее решении или, по крайней мере, в смягчении ее остроты. Что касается текущего состояния дел с методиками анализа отчетности, то здесь уместно отметить следующее.

Во-первых, принцип себестоимости является основным в учете и отчетности практически всех стран мира. Вряд ли в ближайшие годы целесообразность следования этому принципу будет поколеблена, поскольку в противном случае фактор крайней субъ-

ективности в оценках и процедурах может привести к анархии в отчетности, к удорожанию процедур ее составления, к росту бизнес-риска.

Во-вторых, можно согласиться с мнением, что отчетность, составленная в оценках по себестоимости, искажает (в определенном смысле) представление об имущественном и финансовом положениях фирмы. Однако здесь есть и извиняющий момент – поскольку все фирмы пользуются такими оценками, искажение сказывается на них в основном в одинаковом ключе, а потому принцип сопоставимости не нарушается. Гораздо хуже в смысле сравнимости исходных и расчетных данных выглядит ситуация в случае применения субъективных оценок (см. пример, описанный во введении в работе [Ковалев, 2004]).

В-третьих, подавляющее большинство аналитических индикаторов – это относительные показатели, предназначенные для выявления тенденций в среднем. Практика показывает, что подобные индикаторы, рассчитанные даже по несовершенной в смысле оценок отчетности (заметим, что совершенной отчетности не существует в принципе), достаточно хорошо служат поставленной цели.

В-четвертых, суждение об имущественном и финансовом состояниях фирмы делается не по одному показателю, а по их совокупности. Переход от одних оценок к другим может сказаться, и порой ощутимо, на отдельных индикаторах, однако он не может коренным образом повлиять на всю систему показателей.

В-пятых, в самом крайнем случае ничто не мешает пользователям (аналитикам) составить отчетность в рыночных оценках и подвергнуть анализу именно ее. Однако прежде чем делать подобную трансформацию, нужно составить четкое представление о том, какие дополнительные плюсы появятся у пользователя после этой утомительной и дорогостоящей процедуры.

8.5. Коэффициентный анализ в исторической ретроспективе

Бухгалтерская (финансовая) отчетность фирмы обычно представляет собой набор взаимосвязанных таблиц, содержащих уйму показателей (экономическое содержание основных статей отчетности было рассмотрено в гл. 3). Любому экономисту понятно, что, во-первых, сопоставляя эти показатели друг с другом, во-вторых, анализируя динамику исходных и производных показателей и, в-третьих, сравнивая показатели по группам предприятий, можно получить весьма обширный аналитический материал, полезный для оптимизации решений финансового характера в отношении данной фирмы. Поскольку отчетность в известном смысле имеет унифицированный характер, с годами подобные расчеты были также стандартизованы и, более того, обособлены в самостоятельный блок, названный «Анализ коэффициентов» (Ratio Analysis). Значительный вклад в развитие систематизированного анализа финансовой отчетности внесли американские специалисты, что не представляется чем-то неожиданным, поскольку именно в США развитие финансовых рынков и корпоративных форм управления бизнесом в XX в. шло наиболее быстрыми темпами.

История становления анализа финансовой отчетности с помощью коэффициентов не слишком продолжительна, а наиболее полный обзор ее выполнен Дж. Хорриганом (James Horrigan) (см. библиографию). Безусловно, можно пытаться найти различные точки отсчета, поскольку сама идея анализа с помощью относительных показателей зародилась давно – еще Евклид за 300 лет до новой эры упоминал в своих трудах о подобном анализе. Что касается приложения этой идеи к оценке финансового состояния, то большинство западных историков полагают, что это произошло во второй половине XIX в. Называют и две основные причины этого.

Первой причиной было бурное развитие корпораций как основной формы организации бизнеса, в результате чего произошло отделение функций по стратегическому

управлению фирмой, проистекающих из права собственности, от функций, связанных с оперативным управлением ею. Второй причиной было становление финансовых рынков и усиление значимости финансовых институтов, играющих ключевую роль в обеспечении компаний капиталом и текущими денежными ресурсами, а также в финансовом сопровождении коммерческих операций. Таким образом, возникала потребность в разработке двух принципиально различных групп показателей. Показатели первой группы предназначались для целей оперативного управления и должны были характеризовать рентабельность данного предприятия. Показатели второй группы нужны были прежде всего для характеристики кредитоспособности компании. Именно эти показатели были основными и получили достаточно широкое распространение.

Следует отметить, что инициатором в развитии нового направления выступили не ученые, а практические работники – в частности, уже к концу XIX в. в США была повсеместно распространена практика представления банкам финансовой отчетности клиентами, намеревавшимися получить кредиты. Отчетность использовалась банкирами для вынесения суждения о потенциальной кредитоспособности клиента.

Уже в начале XX в. начался постепенный переход от использования единичных, случайным образом отобранных коэффициентов к применению совокупностей (систем) взаимосвязанных показателей, причем эти показатели использовались как во внешнем, так и во внутрифирменном анализе. В эти же годы приступают к разработке критериальных значений аналитических коэффициентов; в частности, появился известный, доживший до настоящего времени критерий, согласно которому рекомендуемое значение коэффициента текущей ликвидности (отношение величины оборотных активов к сумме краткосрочной кредиторской задолженности) должно быть не ниже двух.

Что касается возможностей использования аналитических коэффициентов для внутрифирменного анализа и управления, то здесь обычно отмечают разработки в области факторного анализа, которые также развернулись в начале XX в. Прежде всего это относится к разработке в 1919 г. схемы факторного анализа, предложенной специалистами фирмы «Дюпон» (The DuPont System of Analysis). К этому времени уже достаточно широкое распространение получили показатели рентабельности продаж и оборачиваемости активов. Однако эти показатели использовались в некотором смысле бессистемно, т. е. самостоятельно, без увязки с факторами производства. В модели фирмы «Дюпон» впервые несколько показателей – рентабельность активов (*ROA*), рентабельность продаж (*NPM*) и ресурсоотдача (*TAT*) – увязываются вместе в виде жестко детерминированной факторной модели:

$$\frac{P_n}{TA} = \frac{P_n}{S} \frac{S}{TA} \quad \text{или} \quad ROA = NPM \cdot TAT,$$

где P_n – чистая прибыль;
 TA – всего активов;
 S – выручка от реализации.

В дальнейшем данная модель была развернута в модифицированную факторную модель, представленную в виде древовидной структуры, в вершине которой находится показатель рентабельности собственного капитала (*ROE*), а в основании – признаки, характеризующие факторы производственной и финансовой деятельности фирмы. Основное отличие этих моделей заключается в более детальном выделении факторов и смене приоритетов относительно резульативного показателя.

Во второй половине XX в. развитие анализа финансового состояния с помощью коэффициентов осуществлялось по нескольким направлениям. Во-первых, в 50-е годы вновь пробудился интерес к теме использования коэффициентов для управления теку-

щей деятельностью. Во-вторых, резко возрос интерес к анализу возможностей использования коэффициентов для управления деятельностью малых предприятий. В-третьих, продолжились исследования в области анализа возможности использования коэффициентов в качестве параметров и индикаторов успешности бизнеса.

Особенно перспективным оказалось направление, связанное с анализом возможности использования коэффициентов для прогнозирования банкротства. Здесь также отличились американские ученые; в частности, построенная в 1968 г. Э. Альтманом (Edward Altman) модель индикатора возможного банкротства, а в основе ее – аналитические коэффициенты, до сих пор приводится во всех учебных пособиях и руководствах по финансовому менеджменту.

В послевоенные годы начинает проявляться интерес к методикам финансового анализа с помощью коэффициентов и в других экономически развитых странах: Великобритании, Австралии, Франции, Индии. Отношение к коэффициентам было различным. Так, в отличие от США, где исследования посвящены в основном разработке системы коэффициентов, ориентированной на нужды и запросы кредиторов и инвесторов (кредитно-инвестиционный аспект), в Великобритании основное внимание в исследованиях уделялось анализу возможности использования аналитических коэффициентов в управлении текущей деятельностью компании (управленческий аспект). Во Франции британская идея использования коэффициентов в процессе обмена информацией между компаниями нашла поддержку, однако набор показателей был несколько отличным. Индия в значительной степени использовала теоретические разработки и нормативную базу (критериальные значения коэффициентов) из американских источников.

В СССР анализ отчетности как самостоятельное направление не выделялся; анализ финансового состояния был лишь одним из разделов дисциплины «Анализ хозяйственной деятельности». Тем не менее многие коэффициенты и показатели, особенно имеющие отношение к оценке эффективности ресурсов и рентабельности, активно использовались аналитиками и экономистами.

Сделанный обзор приводит к выводу о том, что основной вклад в разработку получившего в последние десятилетия систематизированного подхода к использованию аналитических коэффициентов для пространственно-временных сопоставлений сделан американскими специалистами. Исторически это было обоснованно, поскольку именно в этой стране частный бизнес, причем в достаточно архаичной, нерегулируемой со стороны государства форме, развивался наиболее быстрыми темпами. Инициаторами нового подхода выступили прежде всего практики, точнее кредиторы и инвесторы. Не случайно финансово-кредитный аспект нового подхода получил в США приоритетное развитие.

В настоящее время в мировой учетно-аналитической практике известны десятки показателей, используемых для оценки имущественного и финансового состояния компаний. Для лучшей их обозримости и систематизации предложены различные классификации подобных показателей. Одна из подобных классификаций, предусматривающая обособление шести групп показателей, как раз и была приведена на рис. 8.4.

Достаточно подробно история становления коэффициентного анализа изложена в [Ковалев, 1999, с. 199–212].

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Дайте определение следующим ключевым понятиям: классическая теория финансов, неоклассическая теория финансов, финансовый аналитик, инвестиционный аналитик, макроэкономический анализ, микроэкономический анализ, финансовый анализ, принципы анализа, экономический потенциал, имущественный потенциал, финансовый потенциал, аудиторское заключение, экспресс-анализ, углубленный анализ отчет-

ности, «больные» статьи, горизонтальный анализ, вертикальный анализ, операционный (географический, отчетный) сегмент, информационная неопределенность.

Вопросы для обсуждения

1. В чем принципиальное различие между классической и неоклассической теорией финансов?
2. Какая из этих теорий появилась раньше и почему?
3. Какое влияние оказала доминанта неоклассической теории финансов на бухгалтерский учет и отчетность?
4. Охарактеризуйте истоки финансового анализа.
5. Что такое финансовая пирамида? Приведите примеры.
6. Какие подходы к трактовке содержательной части финансового анализа и функций финансового аналитика вы знаете?
7. Объясните логику структурирования финансового анализа.
8. Какое место занимает анализ отчетности в методиках внутрифирменного и внешнего финансового анализов?
9. Сформулируйте и поясните особенности внутрифирменного и внешнего финансового анализов.
10. Сделайте содержательную характеристику принципов анализа.
11. Что вкладывается в понятие «экономический потенциал фирмы» и какова его структура?
12. Поясните логику методики анализа финансовой отчетности фирмы.
13. Охарактеризуйте этапы экспресс-анализа отчетности.
14. Приведите примеры, когда изменение в учетной политике может повлиять на представление имущественного и финансового положений фирмы.
15. Какова роль аудиторского заключения в анализе отчетности? Какие виды аудиторских заключений вы знаете? Влияет ли вид заключения на содержание методики анализа отчетности?
16. Что вкладывается в понятие «достоверность отчетных данных»? Что может быть причинами сомнения в достоверности?
17. Является ли достоверность абсолютным понятием, т. е. можно ли утверждать, что при выполнении некоторых условий отчетные данные безоговорочно будут достоверными? Аргументируйте ваш ответ.
18. Что вкладывается в понятие «больные» статьи? Приведите примеры таких статей. Сделайте анализ изменений в отчетности в исторической ретроспективе. Изменился ли состав «больных» статей?
19. Постройте макеты таблиц для проведения вертикального и горизонтального анализов.
20. В чем достоинства и недостатки вертикального и горизонтального анализов?
21. Дайте характеристику блочной структуры системы показателей оценки возможностей и результативности деятельности фирмы по данным отчетности.
22. В чем смысл обособления информации по сегментам и каковы условия выделения сегментов?
23. Как вы понимаете термин «информационная неопределенность»? Приведите примеры. Какие варианты действий пользователя (аналитика) возможны в подобных случаях?
24. Проанализируйте алгоритмы уплотнения текущей отчетности в форматы, более пригодные для расчета аналитических коэффициентов.
25. Какие тенденции характерны для отчетности российских предприятий в последние годы? Дайте оценку произошедших изменений с позиции аналитика.

Глава 9

ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ФИРМЫ: АЛГОРИТМЫ РАСЧЕТА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

После изучения этой главы вы сможете получить представление:

- о показателях имущественного потенциала фирмы;
- особенностях трактовки понятий ликвидности и платежеспособности;
- трактовках понятия «собственные оборотные средства» и алгоритмах расчета этого показателя;
- коэффициентах ликвидности;
- аналитических нормативах в отношении некоторых аналитических коэффициентов;
- показателях оценки финансовой устойчивости фирмы.

9.1. Оценка и анализ имущественного потенциала фирмы

Показатели этого раздела анализа позволяют получить некоторые ответы на вопросы, имеющие отношение к производственным мощностям фирмы, в частности: 1) какими средствами располагала фирма на начало отчетного периода; 2) какова была их структура; 3) какие изменения в общем объеме имущества и его структуры имели место в отчетном периоде? Акцент в блоке делается на внеоборотные активы, точнее, на основные средства как долгосрочный источник генерирования доходов фирмы.

Финансовая оценка имущественного потенциала фирмы представлена в активе баланса, а также в форме № 5 «Приложение к Бухгалтерскому балансу». Непосредственно в отчетных формах можно видеть достаточное число абсолютных показателей, не только описывающих величину основных средств, запасов, средств в расчетах и т. д., но и взаимодополняющих друг друга, а потому позволяющих получить разнообразную характеристику имущества фирмы. В частности, в балансе приводится остаточная стоимость основных средств, а в форме № 5 – их первоначальная стоимость и начисленная амортизация, а также сведения о поступлении и выбытии этих активов за отчетный год. Последнее как раз и говорит о том, что путем несложных расчетов можно получить дополнительную аналитическую информацию об основных средствах. Кроме того, не представляет труда составить несложные аналитические таблицы, показывающие структуру средств с подразделением на долго- и краткосрочные, а также по видам активов, и выявляющие значимость той или иной подгруппы активов в общей их сумме.

Таким образом, показатели данного блока позволяют получить представление о «размерах» предприятия, величине средств, находящихся под его контролем, и структуре активов. Наиболее информативными являются следующие показатели (рис. 9.1).

Величина контролируемых фирмой средств (синоним: сумма хозяйственных средств, находящихся на балансе предприятия). Этот показатель дает обобщенную стоимостную оценку величины предприятия как единого целого. Это – учетная оценка

активов, числящихся на балансе предприятия, необязательно совпадающая с их суммарной рыночной оценкой. Поскольку нынешний баланс составляется в оценке нетто, итог баланса дает приемлемую оценку величины контролируемых фирмой средств. Тем не менее в балансе остались две статьи, которые с определенной долей условности можно рассматривать как регулятивы к источникам собственных средств (т. е. к разд. III баланса), это: (1) собственные акции, выкупленные у акционеров, и (2) задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал.

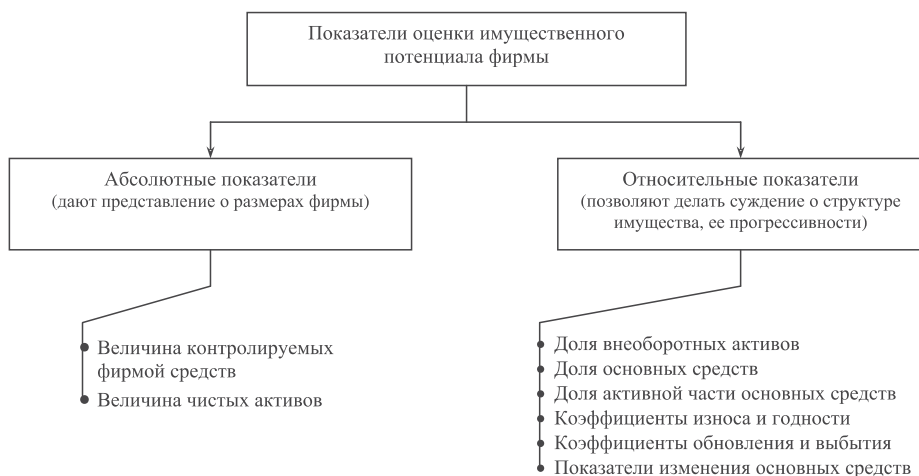


Рис. 9.1. Классификация показателей оценки имущества фирмы

Смысл информационного искажения имеет следующую подоплеку. Обоим этим статьям в пассиве противостоит уставный капитал. Собственные акции в портфеле могут интерпретироваться двояко. Если фирма не испытывает финансовых затруднений, то ее положение на фондовом рынке также устойчиво, а акции представляют собой вполне желаемый для участников фондовых рынков актив. В этом случае с позиции аналитика собственные акции в портфеле рассматриваются как полноценный актив, омертвление в нем денежных средств носит временный характер, акции в ближайшее время будут использованы как актив в определенных целях, а потому операция регулирования здесь не нужна.

Иное дело, если фирма находится в сложном финансовом положении, акции в этом случае падают в цене, а потому их учетная оценка (принимая во внимание обычный для бухгалтерской отчетности временной лаг между ее составлением и использованием в анализе) может быть завышенной по сравнению с текущей рыночной стоимостью и, кроме того, возможность их конвертирования в денежные средства затруднена. Эти акции все больше приобретают черты псевдоактива – те же учредители фирмы в случае ее ликвидации вряд ли пожелаали бы получить свою долю в виде этого стремительно обесценивающегося актива. При таком развитии событий данная статья рассматривается как регулятив к уставному капиталу, величину которого нужно уменьшить (подчеркнем, что это делается лишь в целях анализа и никоим образом не отражается в учете). Исходя из принципа осторожности (потенциальные доходы нельзя преувеличивать,

тогда как потенциальные расходы нельзя уменьшать) можно обе эти статьи считать регулятивами и на их сумму уменьшать величину источников собственных средств.

Именно двойственность трактовки статьи «Собственные акции, выкупленные у акционеров» предопределяла различное к ним отношение в плане ее представления в балансе. Имеется в виду, что до выхода в свет нового регулятива «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (приказ Минфина России от 22 июля 2003 г. № 67н) эта статья приводилась в разделе «Оборотные средства», т. е. формально представлялась как актив, однако трактовалась как регулятив к уставному капиталу. Согласно упомянутому приказу начиная с отчетности за 2003 г. эта статья приводится со знаком «минус» в разделе «Капитал и резервы», т. е. уже и с формальных позиций рассматривается как регулятив, а потому завышения валюты баланса не происходит.

Как упоминалось в разд. 3.1.3, при определенных обстоятельствах в учете может образоваться задолженность учредителей по взносам в уставный капитал. Если это имеет место, то одноименная статья может появиться в разделе «Оборотные средства» актива баланса. Экономический смысл ситуации очевиден: в пассиве заявлен уставный капитал, который в большей доле был заполнен, т. е. оплаченной его части соответствуют некие активы в балансе. Однако часть уставного капитала не была заполнена, этой части как раз и противостоит активная статья «Задолженность учредителей по взносам в уставный капитал»; она с очевидностью выполняет роль регулятива к уставному капиталу и потому при построении аналитического баланса должна быть исключена.

Тогда уточненная сумма контролируемых предприятием средств будет рассчитываться по следующей формуле:

$$NBV = TA - OD, \quad (9.1)$$

где NBV – сумма хозяйственных средств, находящихся на балансе предприятия;
 TA – всего активов по балансу;
 OD – задолженность учредителей по взносам в уставный капитал.

Рост этого показателя в динамике благоприятен и свидетельствует о наращивании экономической мощи предприятия. Факторами роста стоимостной оценки имущества являются: (а) дополнительные вклады собственников фирмы; (б) привлечение новых собственников; (в) реинвестирование прибыли; (г) временное привлечение средств; (д) безвозмездные поступления; (е) целевые поступления; (ж) переоценка. Действие некоторых из этих факторов сопровождается и ростом капитала, другие факторы вызывают лишь временное наращивание имущественного потенциала, третьи – вообще эфемерны, а оценка обусловленного ими роста имущества может быть весьма субъективной. Основным фактором роста, безусловно, является реинвестирование прибыли.

Из формулы (9.1) несложно заметить, что процедура расчета величины контролируемых фирмой средств для действующего формата баланса в принципе не является существенной. Причина в том, что многие регулятивы (см. разд. 3.1.1), искажавшие значение этого показателя, в настоящее время из баланса удалены. Но так было не всегда – еще в последней четверти XX в. баланс был перегружен регулируемыми статьями, что приводило к существенному завышению валюты баланса и искажению представления об имущественном положении предприятия. Поэтому при анализе балансов в динамике необходимо обращать внимание на регулирующие статьи и делать очистку баланса.

Стоимость чистых активов фирмы. Этим показателем характеризуется стоимостная оценка имущества фирмы после формального или фактического удовлетворения всех требований третьих лиц. В первом случае расчет ведется по балансовым оценкам, т. е. по данным отчетного баланса, во втором – по рыночным оценкам. Величина чистых активов, рассчитанная по ликвидационному балансу, показывает ту часть стоимости

активов компании, которая может быть распределена среди собственников компании в случае ее ликвидации (речь может идти как о фактическом ликвидационном балансе, так и о балансе, составляемом в условиях фиктивной ликвидации, т. е. в условиях предположения: «На что могут рассчитывать собственники, если процедура ликвидации будет начата в данный момент?»).

Величина чистых активов – весьма субъективная оценка. Эта субъективность обусловлена следующими обстоятельствами: а) если расчет ведется по отчетному балансу, то величина чистых активов, как правило, занижена из-за использования в балансе исторических цен, т. е. оценок по себестоимости, которые в подавляющем большинстве случаев ниже текущих рыночных цен многих активов (даже оборотных активов, поскольку для оценки производственных запасов часто используется метод ЛИФО, существенно занижающий оценку выходных запасов); б) если речь идет о ликвидационном балансе, то условность расчета данного индикатора предопределяется условностью рыночных оценок (или ликвидационных цен), используемых при построении баланса.

Подчеркнем, что в случае с чистыми активами речь идет не о характеристике средств предприятия с позиции материально-вещественного их состава, а о некоторой суммовой оценке. Иными словами, активы могут детализироваться по составу и структуре, а чистые активы – нет. Право распоряжения многими видами активов принадлежит менеджерам, а не отдельным собственникам фирмы, тогда как к решению судьбы чистых активов имеют отношение исключительно собственники. Категория чистых активов имеет значимость лишь в том случае, если речь идет о характеристике с помощью этого индикатора действующего предприятия. Если речь идет о ликвидируемом предприятии, то величина чистых активов может быть рассчитана на начало ликвидационного периода как оценка денежных средств, которые, возможно, достанутся собственникам, т. е. будут распределены между ними согласно участию в уставном капитале; в ходе ликвидационного процесса расчет величины чистых активов уже практически бессмыслен.

Согласно Гражданскому кодексу РФ для акционерных обществ данный показатель должен рассчитываться ежегодно, а его значение при определенных условиях может оказывать влияние на величину и структуру источников средств и выплату дивидендов. Этот показатель (ЧА) определяется по следующему алгоритму (все показатели для расчета берутся из баланса):

$$\text{ЧА} = [\text{ВА} + (\text{ОА} - \text{ЗУ})] - [\text{ДО} + (\text{КО} - \text{ДБП})], \quad (9.2)$$

где ВА – внеоборотные активы (итог первого раздела актива баланса);
 ОА – оборотные активы (итог второго раздела актива баланса);
 ЗУ – задолженность учредителей по взносам в уставный капитал;
 ДО – долгосрочные обязательства;
 КО – краткосрочные обязательства;
 ДБП – доходы будущих периодов.

В зависимости от структуры баланса алгоритм расчета чистых активов может значительно меняться, поэтому аналитику (пользователю) необходимо прежде всего понимать логику расчетной формулы (9.2). Она достаточно прозрачна – сопоставляются активы, которые реально могут рассматриваться как обеспечение расчетов (т. е. эти активы, например, можно продать и вырученные суммы отдать в погашение задолженности перед кредиторами), с величиной суммарной задолженности перед кредиторами. «Собранные» в первых квадратных скобках активы уменьшаются на величину в известном смысле «сомнительных» активов, а приведенная во вторых квадратных скобках задолженность перед сторонними лицами уменьшена на величину доходов будущих периодов, которые по сути представляют собой часть средств собственников, т. е. логиче-

ски они должны быть приведены в разд. III баланса. Полученная разница между величиной активов и суммой задолженности представляет собой чистые активы, являющиеся обеспечением «задолженности» предприятия перед своими собственниками – именно на эту сумму ориентировочно могут рассчитывать собственники в случае ликвидации предприятия.

Таким образом, «чистые» активы это, с одной стороны, размер гарантии интересов сторонних лиц (чем весомее эта гарантия, тем безопаснее могут чувствовать себя контрагенты фирмы, поскольку, как известно, они имеют приоритет перед собственниками в случае ликвидации фирмы), а с другой стороны, это учетная оценка доли собственников в совокупных активах фирмы. На самом деле, если расчет ведется по отчетному балансу, то это лишь учетная, т. е. в известном смысле условная оценка, а суть условности в следующем. В том случае, если дело дойдет до ликвидации предприятия, то величина чистых активов, как правило, чаще всего существенно отличается от учетной оценки и будет установлена «по факту»; ее ориентировочная величина рассчитывается по данным ликвидационного баланса, в котором активы приводятся по ценам их возможной реализации.

В финансовой политике фирмы рассматриваемый показатель используется следующим образом. В Гражданском кодексе РФ (ст. 90 и 99) указано, что «если по окончании второго или каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества окажется меньше уставного капитала, общество обязано объявить и зарегистрировать в установленном порядке уменьшение своего уставного капитала. Если стоимость указанных активов общества становится меньше определенного законом минимального размера уставного капитала, общество подлежит ликвидации». Статьями 43 и 73 Закона «Об акционерных обществах» предусмотрено, что общество не вправе (а) принимать решение о выплате (объявлении) дивидендов по акциям и (б) осуществлять приобретение размещенных им акций, если на момент проведения соответствующей операции стоимость чистых активов общества меньше совокупной оценки его уставного капитала, резервного капитала (фонда) и превышения над номинальной стоимостью определенной уставом ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций либо станет меньше этой величины в результате операции.

Доля внеоборотных активов в валюте баланса. Рассчитывается отнесением стоимостной оценки внеоборотных активов (итог разд. I баланса) к общей сумме активов фирмы (итог баланса по активу) и показывает, какая доля общей суммы вложенных в предприятие из всех источников средств омертвлена в долгосрочных активах. Напомним, что внеоборотные активы – это активы, вложения в которые не могут быть изъяты для использования в текущей деятельности (именно этим обстоятельством объясняется происхождение профессионального термина «омертвление», активно применяемого в учетно-аналитической практике). На самом деле это утверждение не следует понимать буквально, поскольку многие из этих активов вовлечены в производственно-технологический процесс, частично стоимость некоторых из них переносится в текущие затраты, т. е. опосредованно участвует в текущей деятельности, а кроме того, именно эти активы могут использоваться как обеспечение при получении кредитов, в том числе и краткосрочных. Сам по себе данный показатель не очень информативен; гораздо больший интерес представляет оценка факторов его изменения. В частности, если он устойчиво растет за счет увеличения незавершенного строительства или он резко возрос в отчетном периоде за счет появления некоего нематериального актива, то подобные ситуации никак не могут квалифицироваться как безоговорочно благоприятные. Кроме того, всегда следует иметь в виду два обстоятельства.

Во-первых, любая фирма, как правило, имеет запас прочности, в том числе и в отношении допустимой доли иммобилизованных активов. При достижении некоторого

критического предела ситуация может мгновенно измениться и привести к хронической нехватке оборотного капитала и собственных оборотных средств.

Во-вторых, в отличие от материальных оборотных активов, которые в случае необходимости все же можно достаточно быстро, хотя и с существенными потерями, обратить в денежные средства, внеоборотные активы такой скоростью не обладают, а потери от подобной трансформации могут быть исключительно значимыми.

Доля основных средств в валюте баланса. Рассчитывается отнесением суммы по статье «Основные средства» к валюте баланса. Поскольку иногда для упрощения расчетов в аналитическом балансе внеоборотные активы приводятся одной строкой, показатель может исчисляться отнесением итога первого раздела баланса к его валюте. Основные средства представляют собой ядро материально-технической базы предприятия, основной материальный фактор, обуславливающий возможности генерирования прибыли. Этим объясняется значимость аналитической оценки данного актива. Значение показателя существенно варьирует по отраслям; так, в машиностроении доля основных средств в активах существенно выше по сравнению, например, с торговлей или сферой финансовых услуг. Для аналитика значительный интерес представляет динамика этого показателя, а также структура показателя «основные средства» (см. форму № 5 «Приложение к балансу»).

Доля активной части основных средств. Этот коэффициент, показывающий, какую часть основных средств составляют активы, непосредственно участвующие в производственно-технологическом процессе, рассчитывается по следующей формуле (используются моментные или средние оценки):

$$d_{eq} = \frac{\text{Стоимость активной части основных средств}}{\text{Стоимость основных средств}}. \quad (9.3)$$

Существует две основные интерпретации термина «активная часть основных средств». Согласно первой трактовке к ней относятся все основные средства, за исключением зданий и сооружений (см. форму № 5). Более распространенной является вторая трактовка, относящая к активной части лишь машины, оборудование и транспортные средства. Тем самым подчеркивается определенный приоритет именно этих активов с позиции производственно-технологического процесса. Поскольку расчет может выполняться как по первоначальной, так и по остаточной стоимости, при проведении различных сопоставлений необходимо отдавать себе отчет в том, какой алгоритм был использован при исчислении показателя. Отметим также, что в расчетах могут использоваться как моментные, так и средние показатели. Рост этого коэффициента в динамике обычно расценивается как благоприятная тенденция, хотя это утверждение не следует понимать буквально. Например, постановка на баланс торгового предприятия современного автоматизированного склада может существенно увеличить долю зданий и сооружений в общей стоимостной оценке основных средств, однако вряд ли это изменение можно рассматривать как ухудшение структуры активов.

Коэффициенты износа и годности. Эти показатели характеризуют основные средства с позиции возмещения сделанных в них вложений. Коэффициент износа (k_{de}) характеризует долю стоимости основных средств, списанную на затраты в предшествующих периодах, в первоначальной (восстановительной) стоимости, а коэффициент годности (k_{sv}) является дополнением k_{de} до 100% (или единицы) и характеризует ту часть первоначальной стоимости амортизируемого актива, которая осталась к списанию в будущих периодах; показатели рассчитываются по формулам:

$$k_{de} = \frac{\text{Накопленная амортизация}}{\text{Первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств}}; \quad (9.4)$$

$$k_{sv} = \frac{\text{Остаточная стоимость основных средств}}{\text{Первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств}}. \quad (9.5)$$

Коэффициенты связаны следующей очевидной зависимостью:

$$k_{de} + k_{sv} = 1 \text{ (или 100\%)}. \quad (9.6)$$

Оба эти коэффициента нередко используются в анализе для характеристики состояния основных средств как в целом, так и по отдельным видам (например, износ активной части основных средств). Любопытно отметить, что названия показателей в принципе не соответствуют их содержанию: названия ассоциируются с физическим состоянием основных средств, тогда как сами показатели имеют отношение лишь к кругообороту вложенных в активы денежных средств (вспомним природу амортизации, обсуждавшуюся в гл. 6). Поэтому можно констатировать, что коэффициенты износа и годности: во-первых, не имеют прямого отношения к физическому или моральному износу основных средств; во-вторых, не учитывают интенсивности использования основных средств, в частности сменности; в-третьих, их значения полностью зависят от принятой на предприятии методики производства амортизационных отчислений, т. е. методики списания единовременных вложений в основные средства на затраты.

Коэффициенты обновления ($k_{об}$) и выбытия ($k_{в}$). Эти показатели рассчитываются по формулам:

$$k_{об} = \frac{S_{+}}{S_{кг}} \cdot 100\%; \quad (9.7)$$

$$k_{в} = \frac{S_{-}}{S_{нг}} \cdot 100\%, \quad (9.8)$$

где S_{+} , S_{-} — соответственно первоначальная (восстановительная) стоимость поступивших или выбывших за отчетный период основных средств;

$S_{нг}$, $S_{кг}$ — соответственно первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств на начало или конец отчетного периода.

Экономическая интерпретация такова:

коэффициент обновления показывает, какую часть от имеющихся на конец отчетного периода основных средств составляют новые основные средства;

коэффициент выбытия показывает, какая часть основных средств, с которыми фирма начала деятельность в отчетном периоде, выбыла из-за ветхости и по другим причинам.

Приведенные коэффициенты как раз и относятся к тем показателям, расчет которых возможен благодаря сохранившейся с советских времен практике приведения в бухгалтерской отчетности данных статистической направленности. Упомянуть об этих показателях стоит не только потому, что в советское время они достаточно активно применялись для характеристики и регулирования инвестиционной политики предприятия, но и по той простой причине, что они в принципе не потеряли своей аналитической ценности и при внедрении рыночных отношений. Строго говоря, в советское время эти индикаторы в большей степени использовались не собственно предприятиями, а их вышестоящими органами. Дело в том, что значительная часть амортизационных отчислений изымалась, вышестоящий орган накапливал их и по своему усмотрению распределял среди подведомственных предприятий. В числе критериев, принимавшихся во внимание при этом, были и коэффициенты обновления и выбытия — если значения этих показателей в течение длительного периода существенно отклонялись от установленных отраслевых или ведомственных нормативов, то сумма средств, выде-

лявшихся на капитальные вложения и реновацию материально-технической базы, регулировалась в соответствующую сторону.

Расчет значений коэффициентов можно выполнить с определенной долей условности, поскольку большая часть статей отчетности агрегирована. Так, в форме № 5 отражаются данные о поступлении и выбытии основных средств в отчетном году в целом и по видам, их переоценке, сдаче в аренду, получении в аренду, перевод средств из оборотных в основные, безвозмездное поступление бывших в употреблении основных средств и т. п. Данные бухгалтерского учета позволяют при необходимости выделить стоимость введенных в действие новых основных средств, списание средств вследствие ветхости и износа и др. Однако в практике анализа подобными уточнениями пренебрегают, а коэффициенты рассчитывают по данным отчетности.

Показатели изменения основных средств. По данным отчетности могут быть рассчитаны абсолютный ($\Delta_a S$) и относительный ($\Delta_o S$) приросты, а также темп роста ($T_p S$) основных средств по первоначальной (восстановительной) или остаточной их стоимости:

$$\Delta_a S = S_{\text{кг}} - S_{\text{нг}}; \quad (9.9)$$

$$\Delta_o S = \frac{\Delta_a S}{S_{\text{нг}}} \cdot 100\%; \quad (9.10)$$

$$T_p S = \frac{S_{\text{кг}}}{S_{\text{нг}}} \cdot 100\%. \quad (9.11)$$

Если значения коэффициентов $\Delta_a S$ и $\Delta_o S$ меньше нуля, то мы имеем абсолютное и относительное уменьшение стоимости основных средств. Следует отметить, что значимость подобных расчетов имеет смысл лишь в условиях определенной экономической стабильности. В экономике, характеризующейся высокой изменчивостью цен, необходимо делать поправку на темп инфляции или, что правильнее, на темп изменения цен по данной номенклатуре основных средств.

При использовании помимо годового баланса (в дополнение к нему) квартальных балансов или сведений по месяцам могут быть рассчитаны средние значения данных показателей (среднеквартальные, среднемесячные):

– средний абсолютный прирост:

$$\bar{\Delta}_a^k S = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \Delta_j S; \quad (9.12)$$

– средний темп роста:

$$\bar{T}_p^k S = \sqrt[n]{\frac{S_{\text{кг}}}{S_{\text{нг}}}} \cdot 100\%; \quad (9.13)$$

– средний темп прироста:

$$\bar{\Delta}_a^k S = \bar{T}_p^k S - 100\%, \quad (9.14)$$

где n – число подпериодов (кварталов, месяцев);
 k – номер подпериода.

Экономическая интерпретация этих показателей очевидна. Например, средний темп прироста говорит о том, на сколько процентов в среднем происходило ежеквартальное или ежемесячное увеличение (уменьшение) основных средств в процессе их общего изменения за год на величину $\Delta_a S$.

Данные для расчета большинства аналитических коэффициентов, характеризующих внеоборотные активы (в особенности основные средства) можно найти в форме № 5, причем расчет может быть выполнен как в целом по всем основным средствам, так

и по активной их части. Несмотря на всю условность показателей оценки состояния и движения основных средств, они все же имеют определенное аналитическое значение – так, по некоторым оценкам, при использовании метода равномерной амортизации значение коэффициента износа более чем 50% считается нежелательным.

9.2. Оценка и анализ ликвидности и платежеспособности

Показатели этого раздела анализа позволяют получить некоторые ответы на вопросы, имеющие отношение к политике фирмы в отношении текущих расчетно-платежных операций, в частности: 1) какова характеристика ликвидности фирмы; 2) платежеспособна ли она; 3) соответствуют ли значения коэффициентов ликвидности и платежеспособности аналитическим нормативам; 4) какие изменения в оценке ликвидности и платежеспособности фирмы имели место в отчетном периоде?

Текущая финансовая деятельность фирмы представляет собой непрерывный поток ее расчетов со своими контрагентами и государством. Основной объем расчетно-платежных операций обусловлен расчетами с покупателями и поставщиками. В каждой фирме имеют место приток денежных средств (поступления от покупателей продукции и услуг) и их отток (платежи за приобретенные ценности и услуги). Очевидно, что эти два потока должны корреспондировать друг с другом. Если отток денежных средств стабильно превосходит их приток, имеет место постепенное «проедание» капитала собственников, уменьшение величины чистых активов и в конце концов банкротство предприятия. Отсюда с очевидностью следует вывод о том, что приток денежных средств, очищенный от инфляционного влияния, должен в среднем превосходить их отток; благодаря этому имеет место не только поддержание на нужном уровне экономического потенциала фирмы, но и появляются ресурсы для выплаты вознаграждения ее собственникам¹.

В конечном итоге мы всегда предпочитаем говорить о денежных средствах, и приведенные выше рассуждения об определенном взаимоуравновешивании потоков были бы, безусловно, справедливы, если бы все операции купли-продажи осуществлялись за наличный расчет. Однако в современной экономике подобная форма расчетов не является главенствующей – подавляющая часть расчетов осуществляется с отсрочкой платежа, т. е. все контрагенты, участвующие во взаимных бизнес-отношениях, выражающих или сопутствующих операции купли-продажи, связаны между собой и отношениями взаимного кредитования – одно предприятие выступает кредитором другого, но, в свою очередь, имеет и собственных должников. Что касается фактического движения денежных средств, то оно осуществляется с временным лагом по отношению к собственно моменту купли-продажи, причем этот лаг порой может быть весьма значительным. Иными словами, должны корреспондировать между собой не только и не столько собственно денежные потоки, но прежде всего потоки средств в расчетах, т. е. дебиторы и кредиторы.

Соглашаясь на отсрочку денежного платежа, предприятие, ставшее кредитором, можно сказать, в добровольно-принудительном порядке, полагает, что его дебитор будет в состоянии рассчитаться по своим обязательствам в ближайшем будущем. Иными

¹ Строго говоря, право изъятия части ресурсов фирмы собственниками для целей личного потребления принадлежит им самим, однако на практике подавляющее большинство акционеров фирмы не имеют возможности реально влиять на дивидендную политику (если конкретного акционера не устраивает дивидендная политика, иницилируемая в основном высшим руководством фирмы, включая совет директоров, то в его арсенале остаются лишь две возможности: либо голодовать против такой политики, либо продать свои акции на рынке), а потому действительно можно говорить о «вознаграждении собственников».

словами, есть некое намерение (у должника – заплатить по долгам, у кредитора – получить причитающийся ему долг) и, возможно, будет его осуществление (т. е. произойдут реальные взаиморасчеты).

Отсюда мы видим и еще одну любопытную деталь: существуют как бы два измерения реализации операций купли-продажи, одно измерение характеризует потенциальную способность предприятия рассчитаться по своим краткосрочным обязательствам, второе – фактическую реализацию этой потенциальной способности. В первом случае речь идет о ликвидности, во втором – о платежеспособности.

Итак, текущая деятельность предприятия опосредованно описывается как совокупность достаточно хаотичных потоков (расчетных, денежных, материальных), связанных с преобразованием одних видов активов в другие и сопровождающихся возникновением задолженностей перед кем-то или от кого-то и их погашением или востребованием. Информационно эти потоки (напомним, относящиеся к текущей, рутинной деятельности) отражаются на соответствующих счетах бухгалтерского учета, а их моментные характеристики (т. е. фотографии состояния счетов на конкретный момент времени) представлены во втором и пятом разделах баланса. Во втором разделе представлены активы, которые потенциально могут быть использованы для погашения возникшей кредиторской задолженности, а в пятом – величина и виды этой задолженности. Второй раздел – это потенциальный доход предприятия (запасы будут трансформированы в готовую продукцию, которая будет продана и в дальнейшем будут получены деньги в погашение дебиторской задолженности), одновременно рассматриваемый и как материальное обеспечение предстоящих расходов по текущим операциям, а пятый раздел – его потенциальный расход.

То что для характеристики текущей деятельности принимаются во внимание лишь краткосрочные активы и обязательства, вполне логично – именно для осуществления этой деятельности подобные объекты и предусматриваются; вряд ли требует какого-либо комментария утверждение о том, что вынужденная продажа нужного фирме дорогостоящего станка, имеющая целью погасить краткосрочный кредит, является аномальной операцией. Краткосрочные обязательства по самой своей сути должны гаситься за счет оборотных активов.

Отсюда мы видим: для того чтобы понять, насколько благоприятно положение фирмы с позиции ее расчетов по текущим операциям, необходимо каким-то образом сопоставить соответствующие разделы баланса в целом или отдельные их элементы. Для того чтобы пояснить логику подобного сопоставления, рассмотрим соответствующие понятия.

Под *ликвидностью* какого-либо актива понимают его способность трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов. В таком понимании любые активы, которые можно обратить в деньги, являются ликвидными. Здесь актив, о ликвидности которого делается суждение, рассматривается как товар.

Однако существует и другое понимание ликвидности, используемое для оценки трансформируемости отдельных оборотных активов в денежные средства в контексте производственно-коммерческой деятельности. В этом случае оборотные активы рассматриваются не как товары, а как элементы естественного технологического процесса (см. рис. 3.4). Иными словами, предполагается, что прежде чем средства, иммобилизованные в запасах, будут вновь трансформированы в денежные средства, они должны последовательно пройти через незавершенное производство, готовую продукцию, дебиторскую задолженность. Только в этом смысле говорится о характеристике ликвидности некоторого актива: он рассматривается не как товар, а как необходимый элемент

цепочки, при прохождении которой один вид оборотных средств последовательно трансформируется в другой вид.

Таким образом, в учетно-аналитической литературе понятие ликвидных активов обычно сужается до активов, потребляемых в течение одного производственного цикла (года), в ходе которого как раз и осуществляется последовательная трансформация одних оборотных активов на другие, а под *ликвидностью* актива понимают его способность трансформироваться в денежные средства в ходе предусмотренного производственно-технологического процесса.

Говоря о *ликвидности предприятия*, имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, *теоретически* достаточном для погашения краткосрочных обязательств хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами. Поскольку, как было обосновано выше, формальным обеспечением кредиторской задолженности считаются оборотные активы, **ликвидность фирмы означает всего лишь формальное превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами**, а логика данного утверждения такова: если баланс достоверно отражает имущество и финансы фирмы (в частности, это означает, что актив баланса – это потенциальный доход и в нем нет неликвидов), то у фирмы достаточно оборотных средств для расчета со своими кредиторами. Ликвидность фирмы – это условное понятие, характеризующее потенциальную способность фирмы рассчитаться в будущем по своим обязательствам; будет ли иметь место расчет фактически – это уже другой вопрос.

Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются: а) отсутствие просроченной кредиторской задолженности; б) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете.

Не сложно привести примеры, когда предприятие является ликвидным, но неплатежеспособным и наоборот (настоятельно рекомендуем читателю сделать это).

Не вдаваясь в подробный анализ обсуждаемых понятий, заметим лишь, что ликвидность инерционна и достаточно устойчива, а платежеспособность, напротив, весьма динамична. Смысл данного утверждения можно прокомментировать следующим образом. У фирмы с устоявшимся производственно-коммерческим процессом складывается определенная политика в отношении краткосрочных активов и обязательств, в рамках которой дебиторская и кредиторская задолженности в определенном смысле соотносятся между собой по величине, причем этот соотношение значимо не меняется – в этом устойчивость и инерционность ликвидности. Иное дело с платежеспособностью.

Предположим, что фирме N представилась возможность выгодно вложить свободные денежные средства в некий инвестиционный проект. Изначально эти средства фирма держала в высоколиквидных ценных бумагах как страховой запас, но потенциальная доходность нового проекта оказалась столь заманчивой, что фирма решила рискнуть в надежде, что со дня на день должен прийти крупный платеж в погашение дебиторской задолженности. Однако по неизвестным обстоятельствам аккуратный ранее покупатель вдруг задержался с платежом, а в это время наступил момент погашения кредиторской задолженности. Фирма N из платежеспособной моментально превратилась в неплатежеспособную, у нее появились просроченный долг и, вероятно, потенциальные потери. Не исключено, что данная ситуация носит временный характер, однако на практике возможны различные варианты. Иными словами, как правило, ситуация с ликвидностью меняется медленно, тогда как положение с платежеспособностью может меняться быстро и в любую сторону, напоминая движение маятника, но хаотичное.

Платежеспособностью управляют. Например, фирма-монополист вполне может диктовать условия своим поставщикам и в принципе расплачиваться с ними исходя из собственных приоритетов, а потому у нее может периодически возникать управляемая просроченная кредиторская задолженность, т. е. в этой ситуации как раз и имеет место регулируемая платежеспособность.

Ликвидность и платежеспособность могут оцениваться с помощью ряда абсолютных и относительных показателей; наиболее распространенные в аналитической практике коэффициенты приведены на рис. 9.2. Данная классификация является условной и имеет целью лишь обособить четыре базовых показателя, остальные показатели этого блока, а их несложно дополнить, характеризуют отдельные, специфические стороны финансовой устойчивости фирмы в краткосрочной перспективе. Приведем краткую характеристику указанных на рис. 9.2 индикаторов, причем акцент будет сделан на четыре показателя, приведенные в левой части схемы. Из абсолютных основным является показатель, характеризующий **величину собственных оборотных средств (WC)**. В отечественной практике в разное время существовали три подхода к расчету данного показателя. Согласно наиболее простому и логически объяснимому подходу показатель WC может быть рассчитан как разница между собственным капиталом, представленным разделом баланса «Капитал и резервы», и величиной внеоборотных активов:

$$WC = E - LTA, \tag{9.15}$$

где E – собственный капитал;
 LTA – внеоборотные активы.



Рис. 9.2. Классификация показателей оценки финансовой состоятельности фирмы в краткосрочной перспективе

При таком алгоритме расчета показателя WC действительно видим, что собственный капитал как бы распадается на две части: одна часть вложена во внеоборотные активы, вторая – в оборотные; именно последнюю часть и можно назвать собственными оборотными средствами. Подобная ситуация имеет место в начале деятельности фир-

мы: ее учредители за счет собственных взносов формируют начальный капитал, за счет которого приобретают долгосрочные активы (т. е. создают необходимые производственные мощности), а оставшуюся часть средств вкладывают в оборотные активы. В результате начальный баланс будет выглядеть следующим образом (см. рис. 9.3).

Структура вступительного баланса
(без внешних источников финансирования)

Актив	Пассив
Внеоборотные активы	Уставный капитал
Оборотные активы	

Собственные
оборотные
средства

Рис. 9.3. Иллюстрация трактовки собственных оборотных средств при отсутствии внешних источников финансирования

Для наглядности дальнейшие рассуждения будем иллюстрировать условным примером. Предположим, что уставный капитал фирмы равен 420 тыс. руб., причем взносы учредителями фирмы были сделаны в виде денежных средств. Внесенные в счет заполнения уставного капитала средства были использованы следующим образом: 1) куплены небольшое производственное помещение и станок за 280 тыс. руб.; 2) приобретены сырье и материалы на сумму 120 тыс. руб.; 3) 20 тыс. руб. оставили на расчетном счете для текущих нужд. В результате начальный баланс фирмы будет выглядеть следующим образом (табл. 9.1).

Таблица 9.1

Вступительный баланс
(без внешних источников финансирования)

(тыс. руб.)

Актив		Пассив	
Основные средства	280	Уставный капитал	420
Сырье и материалы	120		
Денежные средства	20		
<i>Баланс</i>	<i>420</i>	<i>Баланс</i>	<i>420</i>

Согласно формуле (9.15) на начало деятельности величина собственных оборотных средств будет равна 140 тыс. руб. ($420 - 280$). Уставный капитал как бы распался на две части: 280 тыс. руб. были потрачены на приобретение долгосрочных активов, а 140 тыс. руб. были вложены в оборотные активы.

Как только предприятие начинает осуществлять хозяйственные операции, состав и структура его имущества меняются. Представим, что предприятие получило: (1) сырье и материалы от поставщика с условием отсрочки платежа на сумму 50 тыс. руб. и (2) долгосрочный банковский кредит в сумме 120 тыс. руб. В результате первой операции увеличились активная статья «Производственные запасы» и появилась в пассиве баланса статья «Кредиторская задолженность». В результате второй операции возросли

средства на расчетном счете и появилась пассивная статья «Долгосрочные обязательства». Валюта баланса увеличилась на стоимость полученного сырья и величину кредита, при этом в пассиве баланса появились новые источники финансирования – внешние (табл. 9.2).

Текущий баланс Таблица 9.2
(тыс. руб.)

Актив		Пассив	
Основные средства	280	Уставный капитал	420
Сырье и материалы	170	Долгосрочный банковский кредит	120
Денежные средства	140	Кредиторская задолженность	50
Баланс	590	Баланс	590

Очевидно, что каждая новая операция сразу же меняет состав балансовых статей, причем происходит, условно говоря, перемешивание активов и источников в плане их соответствия друг другу. Представим себе, что одна часть полученного кредита была использована на приобретение второго станка (70 тыс. руб.), другая часть – на приобретение акций некоторой фирмы (40 тыс. руб.), оставшаяся часть была использована на пополнение оборотных средств, в частности на приобретение дополнительного сырья за наличный расчет (10 тыс. руб.). Иными словами, банковский кредит был использован для финансирования как внеоборотных активов (покупка станка) и долгосрочные финансовые вложения), так и оборотных активов (покупка сырья).

Баланс будет иметь следующий вид (табл. 9.3).

Текущий баланс Таблица 9.3
(тыс. руб.)

Актив		Пассив	
Основные средства	350	Уставный капитал	420
Долгосрочные финансовые вложения	40	Долгосрочный банковский кредит	120
Сырье и материалы	180	Кредиторская задолженность	50
Денежные средства	20		
Баланс	590	Баланс	590

В начальном балансе (см. рис. 9.2) можно было четко видеть, какие активы и за счет какого источника были профинансированы (собственно говоря, источник был один – капитал собственников); в балансе, представленном в табл. 9.3, такой наглядности уже нет. Более того, очевидно, что из самого баланса невозможно понять, какие источники и в каком размере были использованы на финансирование тех или иных активов.

Пример показывает также, что многие термины и понятия, используемые для описания хозяйственных операций, не следует трактовать буквально. Так, выше говорилось о направлениях использования кредита, но это не обязательно означает, что именно кредитные деньги пошли на приобретение именно этого актива. Строго говоря, если в условиях предоставления банковского кредита не были оговорены направления его использования, то с позиции финансирования операции по приобретению материальных активов правильнее говорить не об использовании кредита, а о расходовании денежных средств с расчетного счета. На счете было 140 тыс. руб., включая 120 тыс. руб. полученного кредита. Какие конкретно рубли – банка или учредителей – пошли на приобретение активов, естественно, не уточняется. Иными словами, осмысление всех

хозяйственных операций предполагает мысленное отделение реальных потоков денежных и материальных ценностей от соответствующих им условных информационных потоков, которые как раз и отражаются в учете и отчетности.

Даже небольшое число упомянутых в примере хозяйственных операций резко изменило состав статей баланса, а потому несложно понять, что и актив, и пассив баланса весьма динамичны – появляются и исчезают отдельные статьи, средства с одной статьи перетекают на другую, причем операции могут приводить к равновеликому изменению активной и пассивной сторон баланса, а могут затрагивать актив и пассив по отдельности.

Отсюда следует первый вывод: формула (9.15) весьма условна, а найденная с ее помощью величина собственных оборотных средств уже не может трактоваться как часть собственного капитала, вложенного в оборотные активы. Действительно, если представить в укрупненном формате структуру баланса после получения и использования кредита (рис. 9.4) и вспомнить о том, как двигались реальные денежные средства, то возникает по крайней мере один не очевидный в ответе вопрос: как учитывать долгосрочные обязательства при исчислении собственных оборотных средств?

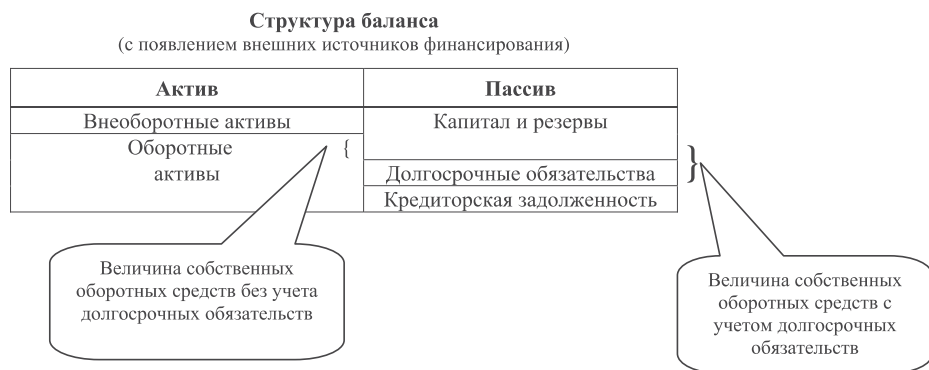


Рис. 9.4. Иллюстрация неоднозначности трактовки собственных оборотных средств при появлении внешних источников финансирования

Если следовать формуле (9.15) буквально, то видим, что внеоборотные активы финансируются в полном объеме за счет собственных источников (в нашем примере – за счет уставного капитала), однако из того же примера мы знаем, что значительную часть новых долгосрочных активов удалось приобрести лишь благодаря получению долгосрочного кредита. Поэтому-то возможны по крайней мере два варианта, как раз и показанные на рис. 9.4: в первом этот источник не принимается во внимание, во втором – в полном объеме соотносится с внеоборотными активами. Оказывается, этот вопрос не единственный. Для того чтобы это понять, продолжим обсуждение возможных изменений в активах и источниках в ходе финансово-хозяйственной деятельности.

Мы видели, что объектами вложения средств, полученных от внешних инвесторов на долгосрочной основе (например, долгосрочный банковский кредит или облигационный заем), могут быть как внеоборотные, так и оборотные активы. На первый взгляд кажется, что уж с краткосрочными обязательствами проблем не возникает – они по определению должны рассматриваться как источник финансирования оборотных активов. Однако это не так, и в подтверждение сказанного можно привести ряд примеров.

В табл. 9.4 приведен текущий баланс предприятия, построенный непосредственно по данным учета. Видим, что собственный капитал равен 140 тыс. руб. и согласно формуле (9.15) распределен следующим образом: 130 тыс. руб. вложены во внеоборотные активы, а оставшиеся 10 тыс. руб. – в оборотные активы.

Текущий баланс Таблица 9.4
(тыс. руб.)

Актив		Пассив	
Внеоборотные активы	130	Уставный капитал	90
Сырье и материалы	70	Нераспределенная прибыль	50
Дебиторская задолженность	95	Кредиторская задолженность	163
Денежные средства	8		
Баланс	303	Баланс	303

Проведенная внутренняя ревизия показала, что один из крупнейших дебиторов предприятия – фирма N – признан банкротом, а вероятность получения хотя бы части его активов в погашение задолженности близка к нулю. Задолженность этой фирмы составляет 35 тыс. руб. и в соответствии с принципами бухгалтерского учета должна быть списана в убыток (поскольку данный актив в будущем не обещает получения дохода, его нельзя показывать в балансе). Этот убыток будет покрыт за счет собственного капитала, т. е. на 35 тыс. руб. будут уменьшены дебиторская задолженность и нераспределенная прибыль. Баланс с учетом списания безнадежного долга изменится и приобретет следующий вид (табл. 9.5).

Текущий баланс Таблица 9.5
(с учетом списания безнадежного долга) (тыс. руб.)

Актив		Пассив	
Внеоборотные активы	130	Уставный капитал	90
Сырье и материалы	70	Нераспределенная прибыль	15
Дебиторская задолженность	60	Кредиторская задолженность	163
Денежные средства	8		
Баланс	268	Баланс	268

Мы видим, что в результате величина источников собственных средств (в данном случае это уставный капитал и нераспределенная прибыль) уменьшилась до 105 тыс. руб., и с формальных позиций этих средств уже не хватает не только для финансирования (по остаточному принципу) оборотных активов, но и для покрытия внеоборотных активов. Кредиторская задолженность в сумме 25 тыс. руб. (130 – 105) стала источником покрытия внеоборотных активов.

Таким образом, вновь подвергнута сомнению методологическая безупречность формулы (9.15), предполагавшей, что внеоборотные активы в полном объеме покрываются (т. е. финансируются) за счет собственного капитала. Приведенная в примере ситуация не является слишком уж искусственной; кроме того, на практике могут встречаться и варианты целенаправленного и обдуманного финансирования долгосрочных активов за счет краткосрочных источников. Например, предприятие осуществляет капитальное строительство за счет постоянно пролонгируемых краткосрочных кредитов банка. Безус-

ловно, подобные схемы не могут рассматриваться как типовые, поскольку, помимо всего прочего, они не являются экономически выгодными; дело в том, что в нормальной, стабильной экономике краткосрочные кредиты всегда дороже долгосрочных.

Вернемся к только что рассмотренному примеру. В нем ситуация с изменением структуры источников финансирования внеоборотных активов носила в известном смысле вынужденный характер. Несложно сообразить, что в реальной жизни ситуации, когда краткосрочные обязательства можно трактовать как источник финансирования долгосрочных средств, как раз и являются не аномальными, а, напротив, весьма обычными. Поясним это утверждение.

Разница между долгосрочными и краткосрочными активами и пассивами в плане их отражения в отчетности заключается лишь в том, что первые находятся на балансе длительное время, а вторые – нет; имеется в виду, что любой объект учета, относимый к краткосрочным активам (пассивам), не только исключительно варьируем по величине, но и при определенных обстоятельствах может уменьшаться практически до нуля. Действительно, если, например, осуществлять все операции купли-продажи только за наличный расчет, то кредиторская и дебиторская задолженности могут быть незначимыми; теоретически на момент составления баланса могут отсутствовать производственные запасы, средства на счете и др.; предприятие может обходиться лишь собственными средствами и не привлекать банковских кредитов ввиду их дороговизны и т. п. Однако подобные ситуации являются достаточно искусственными, а потому состав балансовых статей на практике весьма разнообразен. Иными словами, без краткосрочных источников финансирования в виде, например, кредиторской задолженности практически обойтись невозможно, а потому речь может вестись лишь о том, насколько более или менее значима роль таких источников.

Таким образом, и собственные, и привлеченные источники существуют всегда, просто первые относительно инерционны, а вторые – весьма вариабельны. Однако как бы ни варьировала величина краткосрочных источников, можно утверждать, что некоторая минимальная их часть присутствует в балансе практически всегда, а потому с позиции финансирования активов большой разницы между ею и собственным капиталом нет. Этот постоянно присутствующий минимум кредиторской задолженности можно трактовать как автоматически пролонгируемый бесплатный кредит. Отсюда напрашивается очевидный вывод: некоторая часть кредиторской задолженности может трактоваться как аналог собственного капитала. Более того, этот источник в чем-то даже лучше собственного капитала, поскольку собственникам надо платить дивиденды, а кредиторская задолженность часто является бесплатным источником (данное утверждение не следует понимать буквально, поскольку у предприятия есть и кредиторы, и дебиторы, а потому оно, с одной стороны, пользуется привлеченными, т. е. чужими, средствами, а с другой стороны, кто-то пользуется его средствами).

Итак, у любого предприятия помимо источников собственных средств, формально представленных в разделе «Капитал и резервы», существует постоянный источник финансирования в виде некоторой части кредиторской задолженности. Этот источник в отечественной учетно-аналитической практике получил название *устойчивых пассивов* и послужил основой для иного алгоритма расчета величины собственных оборотных средств:

$$WC = E + SL - LTA, \quad (9.16)$$

где SL – величина устойчивых пассивов.

Устойчивые пассивы можно определить как минимальную величину краткосрочных обязательств (т. е. кредиторской задолженности в широком смысле) по данным текущего учета. Если представить себе некий обобщенный пассивный счет, в кредите которого учитывается вся кредиторская задолженность, а в дебете отражается ее погашение, то величина устойчивых пассивов будет равна минимуму из кредитовых сальдо этого счета, рассчитываемых ежедневно. В советское время к группе устойчивых пассивов относили ряд статей (например, «Покупатели и заказчики», «Задолженность по заработной плате» и др.), по каждой из которых финансовым планом предусматривался норматив, который и учитывался при расчете величины устойчивых пассивов. В частности, задолженность по заработной плате в составе устойчивых пассивов учитывалась в размере задолженности за вторую половину месяца.

Поскольку устойчивые пассивы – постоянно переходящая, т. е. фактически непогашаемая, часть кредиторской задолженности, это означает, что за счет данного источника у предприятия в его пользовании всегда находятся дополнительные активы.

В методологическом плане алгоритм, задаваемый формулой (9.16), более оправдан, нежели алгоритм из формулы (9.15), однако этот подход имеет один весьма серьезный недостаток, сводящий на нет его привлекательность, – выявление минимальной величины кредиторской задолженности представляет собой утомительную процедуру с непредсказуемым исходом. Введение устойчивых пассивов в расчет величины собственных оборотных средств, как представляется, уточняет ее; вместе с тем возникает вопрос, нужно ли это уточнение, имеет ли оно практический смысл. Если формула (9.15) наглядна в интерпретации и проста в реализации, ею можно пользоваться при наличии данных на любую дату, то с формулой (9.16) дело обстоит гораздо сложнее. Например, на 1 июля хотим рассчитать «уточненную» величину собственных оборотных средств с учетом устойчивых пассивов, однако не ясно, что брать в качестве минимума кредиторской задолженности в формуле (9.16), поскольку не исключено, что этот минимум еще не наступил. Можно, конечно, воспользоваться некой средней из многолетних данных, но это будет уже очень субъективная оценка, практическая ценность которой неочевидна.

Тем не менее именно алгоритм, задаваемый формулой (9.16), был основным в советском бухгалтерском учете, а сам показатель «собственные оборотные средства» активно применялся в практике нормирования оборотных активов и учитывался при определении условий кредитования предприятий банками. В условиях перехода к рыночной экономике и, в частности, в связи с изменением принципов финансового планирования, целевого кредитования производственной деятельности и все большим развитием коммерческого кредитования ограничения на использование как собственных, так и заемных средств, имеющие директивный характер, практически устранены. Куда и в какой пропорции направлять имеющиеся финансовые ресурсы, решает руководство коммерческой организации. Эти изменения оказали серьезное влияние на трактовку понятий ликвидности и платежеспособности. В частности, категория устойчивых пассивов была исключена из методологических основ бухгалтерского учета, исчезло понятие нормируемых оборотных средств (в данном случае под нормированием понимается централизованно регулируемая процедура), изменилась структура баланса, что, естественно, сказалось и на некоторых традиционных для отечественной аналитической практики алгоритмах. Именно в эти годы формула (9.16) трансформировалась в (9.15).

К началу 90-х годов XX в. показатель величины собственных оборотных средств потерял свою значимость, поскольку из нормативного превратился в сугубо аналитический. В частности, алгоритм, описанный формулой (9.15), использовался даже в нормативных документах (упомянем о постановлении Правительства РФ от 20 мая 1994 г.

№ 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий»).

По мере сближения российской системы бухгалтерского учета с мировой учетно-финансовой практикой выяснилось, что западными финансовыми аналитиками активно используется некий индикатор, являющийся очевидным аналогом показателя «собственные оборотные средства». В переводах на русский язык работ англоязычных авторов этот индикатор именуется как «рабочий капитал», «функционирующий капитал», «чистый оборотный капитал» и др., а алгоритм его расчета таков:

$$WC = CA - CL, \quad (9.17)$$

где CA – оборотные активы;
 CL – краткосрочные обязательства.

Формула (9.17) является в настоящее время базовой и в отечественной учетно-аналитической практике. Несложно заметить, что в этом случае все источники финансирования по своему предназначению распределяются следующим образом:

- долгосрочные обязательства в полном объеме покрывают внеоборотные активы;
- краткосрочные обязательства в полном объеме покрывают оборотные активы;
- собственный капитал трактуется как источник покрытия той части внеоборотных активов, которая не покрыта долгосрочными обязательствами, а его оставшаяся часть является источником покрытия оборотных активов.

Данная логика расчета показателя WC проиллюстрирована на рис. 9.5; для наглядности разделы баланса перегруппированы.

Актив	Пассив
Оборотные активы	Краткосрочные обязательства
Внеоборотные активы	Капитал и резервы
	Долгосрочные обязательства

Рис. 9.5. Иллюстрация трактовки и алгоритма расчета величины собственных оборотных средств по балансу

Очевидно, что этот алгоритм также не является абсолютно оптимальным, его можно критиковать за то, что долгосрочные обязательства безоговорочно отнесены к источникам финансирования внеоборотных активов (в примере было показано, что это подобное предположение не всегда корректно).

Несложно заметить, что алгоритмы, описываемые формулами (9.15) и (9.17), как бы противостоят друг другу: в первом случае долгосрочные обязательства рассматриваются как источник покрытия соответственно оборотных активов, а во втором – внеоборотных активов. Это крайности, причем обе спорные. Алгоритм в (9.16), предусматривающий увеличение собственного капитала на сумму приравненных к нему средств (устой-

чивых пассивов), дает некоторое паллиативное решение. Надо признать, что выбирая между подходами, описываемыми соответственно формулами (9.15) и (9.17), следует отдать предпочтение последнему, поскольку долгосрочные источники заемного финансирования привлекаются главным образом для развития производственных мощностей и лишь в незначительной части могут использоваться для финансирования оборотных активов. Поскольку анализ – это выявление закономерностей, а не копание в мелочах, присущую (9.17) условность можно считать вполне допустимой, не имеющей критического характера.

Приведем две основные трактовки индикатора WC . Согласно первой он показывает, какая сумма оборотных средств останется в распоряжении предприятия после расчетов по краткосрочным обязательствам; в некотором смысле это характеристика свободы маневра и финансовой устойчивости предприятия с позиции краткосрочной перспективы. Согласно второй трактовке показатель WC дает оценку части собственного капитала фирмы (капитала собственников), использованной для финансирования оборотных активов. В первом случае акцент – на активы, во втором – на пассивы (источники).

Приведенные рассуждения дают основание сделать следующий вывод: показатель WC по своей природе является аналитическим, и какой бы алгоритм ни использовался для его расчета, величину собственных оборотных средств можно исчислить лишь с определенной долей условности.

Подчеркнем, что в термине «собственные оборотные средства» уточняющее прилагательное «собственные» не следует понимать буквально в том смысле, что некоторые оборотные средства являются собственными, а другие нет. Как уже пояснялось в разд. 2.2, нужно различать права собственности самой фирмы и ее владельцев. Все средства, указанные в балансе фирмы (за исключением объектов, полученных по договору финансового лизинга), принадлежат ей на праве собственности. Поэтому термин «собственные оборотные средства» говорит лишь о том, сколько средств собственников фирмы вложено в оборотные активы.

Нормативов в отношении размера собственных оборотных средств, естественно, нет, а потому этот показатель анализируют в динамике; с ростом объемов производства величина собственных оборотных средств обычно увеличивается. Дополнительную информацию о показателе WC можно найти в работе [Ковалев, 1999, с. 219–224].

Являясь абсолютным, показатель WC не приспособлен для пространственно-временных сопоставлений; поэтому в анализе более активно применяются относительные показатели – коэффициенты ликвидности. Смысл этих показателей очевиден – сопоставить кредиторскую задолженность с активами (теоретически), используемыми для ее погашения. Принято выделять три группы однородных оборотных активов, различающиеся с позиции их участия в погашении расчетов: а) производственные запасы (сырья, материалов, готовой продукции); б) дебиторская задолженность и в) денежные средства и их эквиваленты. Это позволяет построить три основных аналитических коэффициента, которые можно использовать для обобщенной оценки ликвидности и платежеспособности предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности. Дает общую оценку ликвидности предприятия, показывая, сколько рублей оборотных средств (текущих активов) приходится на один рубль текущей краткосрочной задолженности (текущих обязательств):

$$k_{cr} = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}. \quad (9.18)$$

Значение показателя может значительно варьировать по отраслям и видам деятельности, а его разумный рост в динамике обычно рассматривается как благоприятная тенденция. В западной учетно-аналитической практике приводится критическое нижнее значение показателя – 2; однако это лишь ориентировочное значение, указывающее на порядок показателя, но не на его точное нормативное значение. Смысл такого соотношения достаточно прост – фирме рекомендуется иметь оборотных активов примерно в два раза больше, чем ее кредиторская задолженность. Такое превышение обеспечивает определенный запас прочности на случай, если будут сбои в производственном процессе или отдельные дебиторы просрочат исполнение своих обязательств. Кроме того, опыт показывает, что стоимостные оценки оборотных активов, рассматриваемых как элементы нормального технологического процесса и как вынужденно продаваемые товары, существенно разнятся, причем последняя может быть гораздо ниже первой порой в два раза. Отсюда виден и смысл критерия: если $k_{cr} = 2$, то даже в самой неблагоприятной ситуации денег, вырученных от вынужденной ликвидации оборотных активов, хватит для погашения текущей кредиторской задолженности.

Предприятия, имеющие спецификой своей деятельности относительно высокую оборачиваемость оборотных активов, могут позволить себе и относительно меньшее значение коэффициента текущей ликвидности (например, в торговле его рекомендательный ориентир равен 1,5); ровно обратное рекомендуется фирмам с длительным производственным циклом, когда оборачиваемость низка ввиду специфики деятельности.

Коэффициент быстрой ликвидности. По своему смысловому назначению показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности; однако исчисляется по более узкому кругу оборотных активов, когда из расчета исключена наименее ликвидная их часть – производственные запасы:

$$k_{qr} = \frac{\text{Дебиторская задолженность} + \text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}. \quad (9.19)$$

Логика такого исключения состоит не только в значительно меньшей ликвидности запасов, но и, что гораздо более важно, в том, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут быть существенно ниже расходов по их приобретению. Иными словами, этот коэффициент дает более осторожную оценку ликвидности фирмы.

В работах некоторых западных аналитиков приводится ориентировочное нижнее значение показателя – 1, однако эта оценка носит также условный характер. Приведенному критериальному значению коэффициента можно дать вполне наглядное и обоснованное толкование. Дело в том, что кредиторская и дебиторская задолженности представляют собой некую форму взаимного кредитования контрагентов, находящихся в деловых отношениях. Очевидно, что в целом по экономике суммы предоставленного и полученного кредитов равны. Любое предприятие должно стремиться к тому, чтобы сумма кредита, предоставленного им своим покупателям (дебиторская задолженность), не превышала величины кредита, полученного им от поставщиков: отсюда и критическое значение коэффициента ($k_{qr} > 1$). На практике возможны любые отклонения от этого правила. В частности, все бизнесмены понимают, что выгодно жить в долг, поэтому по возможности каждый из них предпочитает оттягивать срок платежа своим кредиторам, если это не сказывается на финансовых результатах и взаимоотношениях с поставщиками.

Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности). Является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия; показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств.

$$k_{mr} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}. \quad (9.20)$$

Общепризнанных критериальных значений для этого коэффициента нет. Опыт работы с отечественной отчетностью показывает, что его значение, как правило, варьирует в пределах от 0,05 до 0,1. Этот показатель называют иногда коэффициентом платежеспособности – действительно, он показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно.

Рассмотренные четыре индикатора являются основными для оценки ликвидности и платежеспособности. Тем не менее известны и другие показатели, имеющие определенный интерес для аналитика. Например, фирма может установить минимально допустимую границу остатка средств на расчетном счете и контролировать фактическое его значение, в торговле традиционно контролируется покрытие товарных запасов собственными оборотными средствами (считается, что запасы как минимум на 50% должны финансироваться за счет собственных средств) и др. Приведем краткое описание некоторых из них.

Коэффициент покрытия оборотных активов собственным капиталом. Этот показатель рассчитывается соотношением величины собственных оборотных средств с суммой оборотных активов:

$$k_{ca}^{wc} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные средства}}. \quad (9.21)$$

Экономическая трактовка данного коэффициента очевидна – он показывает долю оборотных средств, профинансированную за счет собственных источников. Чем выше эта доля, тем в меньшей степени зависит финансирование текущей деятельности от кредиторов, а следовательно, меньше и вероятность сбоев в расчетах с ними. Несложно заметить, что коэффициенты покрытия оборотных активов собственным капиталом и текущей ликвидности связаны между собой очевидным соотношением:

$$k_{ca}^{wc} = \frac{WC}{CA} = \frac{CA - CL}{CA} = 1 - \frac{CL}{CA} = 1 - \frac{1}{k_{cr}}. \quad (9.22)$$

Если вспомнить, что рекомендованная нижняя граница для коэффициента текущей ликвидности равна двум, то очевидно, что, подставив минимальное значение k_{cr} в знаменатель дроби в формуле (9.22), получим максимальное значение этой дроби, т. е. в отношении k_{ca}^{wc} должно выполняться следующее неравенство:

$$k_{ca}^{wc} = 1 - \frac{1}{k_{cr}} > 1 - \frac{1}{2} = \frac{1}{2}. \quad (9.23)$$

Из (9.23) следует очевидная рекомендация: оборотные активы должны покрываться собственными источниками финансирования как минимум наполовину¹. Примерно такая рекомендация в течение многих лет применялась в советской торговле: при нормировании оборотных средств, вложенных в товарные запасы, считалось, что половина запасов должна покрываться собственными оборотными средствами.

¹ Данная рекомендация может быть обоснована различными способами; рекомендуем читателю найти другие варианты ее формального обоснования.

Ограничение на способы финансирования оборотных активов, рекомендуемое международной учетно-аналитической практикой и задаваемое неравенством (9.23), достаточно жесткое, а смысл его в том, что привлечение даже краткосрочных источников финансирования должно делаться осмысленно и осторожно; если рекомендательные нормативы в отношении коэффициентов покрытия оборотных активов собственным капиталом и текущей ликвидности не выполняются, у фирмы могут возникнуть проблемы в получении банковских кредитов по среднерыночной ставке. Любопытно отметить, что в современном российском финансовом анализе ограничение на коэффициент k_{ca}^{wc} также накладывалось – данный показатель, названный *коэффициентом обеспеченности собственными оборотными средствами*, рассматривался как один из критериев, позволяющих делать суждение о наличии признаков грядущего банкротства предприятия. Согласно документу «Методические положения по оценке финансового состояния предприятия и установлению неудовлетворительной структуры баланса», утвержденному распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12 августа 1994 г. № 31-р, структура баланса признается неудовлетворительной, если коэффициент текущей ликвидности меньше двух или коэффициент покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами меньше 10%. Иными словами, требования международной практики гораздо более строги.

Коэффициент маневренности (подвижности) оборотных активов. Этот показатель характеризует степень подвижности, мобильности оборотных активов и рассчитывается соотношением денежных средств и их эквивалентов с величиной оборотных активов:

$$k_{ca}^m = \frac{\text{Денежные средства и их эквиваленты}}{\text{Оборотные средства}}. \quad (9.24)$$

Экономический смысл показателя очевиден и предопределяется тем обстоятельством, что именно денежные средства и их эквиваленты¹ используются для погашения текущей кредиторской задолженности, поэтому чем выше значение коэффициента, тем гарантированнее сохранность платежеспособности фирмы. Вместе с тем понятно, что эта доля не может быть слишком высокой – в этом случае нарушается приемлемая структура оборотных активов как необходимого элемента торгово-технологического процесса. Никаких нормативов по этому показателю не существует; предприятие само выбирает наиболее оптимальный вариант и отслеживает соответствие ему.

Коэффициент маневренности (подвижности) собственных оборотных средств (функционирующего капитала). Появление этого индикатора обусловлено упоминавшейся выше двойственной природой показателя «собственные оборотные средства», который может трактоваться с позиции либо активов, либо источников. Именно во втором случае и возникает данный коэффициент; он характеризует ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств и их эквивалентов, т. е. средств, имеющих абсолютную ликвидность:

$$k_{ac}^m = \frac{\text{Денежные средства и их эквиваленты}}{\text{Собственные оборотные средства}}. \quad (9.25)$$

¹ Напомним, что этим термином принято обозначать высоколиквидные рыночные ценные бумаги, приобретенные предприятием для создания страхового запаса денежных средств, в которые эти бумаги при необходимости и могут быть трансформированы с минимальным временным лагом и минимальными потерями. Смысл упоминания о потерях состоит в следующем: если предприятие крайне нуждается в деньгах и для их получения вынуждено продать часть своих материальных активов (запасы, станки и др.), то, как известно, подобная операция чревата исключительно высокими потерями – вырученная сумма будет гораздо меньше той, которая могла бы быть получена от использования вынужденно продаваемых активов. При вынужденной продаже высоколиквидных ценных бумаг подобных потерь не возникает.

Сопоставление денежных средств с собственными оборотными средствами, трактуемыми как часть капитала собственников, логически объяснимо и наиболее наглядно проявляется на момент начала работы фирмы (см. табл. 9.2). Когда происходит распределение направления использования источников средств, часть собственного капитала направляется на финансирование материальных активов, а оставшаяся часть (это и есть денежные средства) предназначена для обеспечения стабильности расчетно-платежной дисциплины и решения оперативных вопросов, требующих денежного покрытия и непременно возникающих у любого хозяйствующего субъекта. Поэтому чем выше значение этого показателя, тем более надежным может рассматриваться текущее финансовое положение.

Для нормально функционирующего предприятия этот показатель обычно меняется в пределах от нуля до единицы, хотя теоретически возможны и другие варианты. Например, для предприятия, имеющего приведенный в табл. 9.6 баланс, значение коэффициента маневренности собственных оборотных средств равно 1,5.

Таблица 9.6

БАЛАНС

(тыс. руб.)

Актив		Пассив	
Внеоборотные активы	100	Собственный капитал	300
Расчетный счет	300	Краткосрочные обязательства	100
Баланс	400	Баланс	400

Справедливости ради отметим, что аналитическая ценность рассмотренного показателя гораздо ниже, нежели, например, коэффициента маневренности оборотных активов. Никаких нормативов или аналитических ориентиров в отношении его не существуют.

Продолжительность финансового цикла. Этот индикатор занимает весьма важное место в системе аналитических коэффициентов. Он тесно связан с показателем продолжительности операционного цикла и в известном смысле дополняет его. Оба эти показателя будут рассмотрены в разд. 10.1.

Подводя итог краткому описанию индикаторов рассматриваемого блока, подчеркнем два обстоятельства. Во-первых, оценку ликвидности и платежеспособности нужно проводить осмысленно; например, если величина собственных оборотных средств отрицательна, то финансовое положение предприятия в краткосрочной перспективе рассматривается как неблагоприятное, при этом расчет коэффициентов ликвидности уже не имеет смысла. На практике такая ситуация может иметь место, однако при прочих равных условиях она считается крайне нежелательной – у фирмы не только нет запаса прочности, но в случае (теоретически возможной) необходимости погашения всей кредиторской задолженности одновременно ей придется распродавать основные средства. Это чревато крупными убытками, поскольку вынужденная распродажа активов, как уже отмечалось, всегда сопровождается потерями.

Во-вторых, ликвидность и платежеспособность с очевидностью являются характеристиками, имеющими оттенок оперативности, тогда как оценки делаются по балансу, для подобной цели вряд ли предназначенному. На самом деле это противоречие не является критическим, поскольку большинство экономических показателей инерционны, а потому текущий баланс всегда позволяет сформировать общее представление о той или иной стороне деятельности фирмы. Тем не менее, делая по балансу суждение о ликвидности и платежеспособности, всегда необходимо иметь в виду отмеченную условность.

9.3. Оценка и анализ финансовой устойчивости

Показатели этого раздела анализа позволяют получить некоторые ответы на вопросы, имеющие отношение к системе финансирования деятельности фирмы, в частности: 1) какова структура источников финансирования; 2) способна ли фирма поддерживать такую структуру; 3) какие изменения в системе финансирования имели место в отчетном периоде; 4) соответствуют ли друг другу сложившаяся и целевая структуры источников? Акцент в блоке делается на оценку роли долгосрочных источников и соотношение различных их видов.

Под финансовой устойчивостью понимают способность предприятия поддерживать целевую структуру источников финансирования. Как известно, в балансе обособлены три вида источников: собственный капитал, заемный капитал, краткосрочная кредиторская задолженность (см. рис. 2.2 и 2.3). Первый источник обеспечивается собственниками предприятия (его учредителями, участниками, акционерами), второй – лендерами (это в основном держатели облигаций и банки), третий – текущими кредиторами (в основном поставщиками сырья и материалов, а также банками, предоставляющими краткосрочные кредиты). Последний источник имеет очень существенное отличие от первых двух – он, как правило, бесплатен. Действительно, основной удельный вес в краткосрочных источниках занимает кредиторская задолженность, в частности, за поставленные сырье и материалы. В долгосрочных договорах поставки могут оговариваться графики поставки, условия оплаты, штрафные санкции и др. Условия оплаты могут нарушаться, причем нередко без финансовых последствий (причин тому много: недостаточная проработанность договора, монополизм и др.), в результате чего у предприятия появляется на некоторое время бесплатный источник финансирования. Что касается краткосрочных источников, являющихся платными (например, краткосрочные банковские кредиты), то ими можно управлять в оперативном режиме, т. е. прибегать к ним лишь в случае крайней необходимости или заведомой выгоды. Иными словами, эти источники не являются критически важными с позиции долгосрочной перспективы.

Иное дело долгосрочные источники. Прежде всего отметим, что эти источники платны: собственники фирмы получают дивиденды или капитализированный доход, который в принципе также доступен к получению в результате возможной продажи акций фирмы на свободном рынке, а лендеры – регулярно выплачиваемые им проценты. Далее, вложив свои средства в фирму, инвесторы (собственники и кредиторы) надеются в будущем вернуть их с приемлемой доходностью. Если эта доходность не обеспечивается, то инвесторы могут сначала постепенно, а потом лавинообразно покидать предприятие, продавая свои финансовые инструменты или, в крайнем случае, инициируя процедуру банкротства. Таким образом, привлечение долгосрочных источников финансирования всегда сопряжено для самой фирмы и ее собственников с относительно большим риском по сравнению с мобилизацией краткосрочных источников.

Кроме того, в связке «собственники – лендеры» именно поставщики заемного капитала играют критическую роль, суть которой в следующем. Если собственники в критические для фирмы моменты могут повременить с получением текущих дивидендов и/или приемлемой капитализированной доходности, то лендеры, если и ждут, то требуют за свое ожидание уплаты штрафных санкций, а если не ждут, то инициируют процедуру банкротства. Таким образом, именно привлечение заемного капитала представляет собой весьма ответственную процедуру, ввязавшись в которую фирма на длительное время обременяет себя определенными и довольно жесткими обязательствами по выплате процентов (независимо от того, насколько успешна ее текущая деятельность).

и оправдались ли целевые ожидания, ради которых и был привлечен заемный капитал) и погашению полученных средств, которые, естественно, весьма объемны.

Любое предприятие обладает так называемым *резервным заемным потенциалом*, под которым понимается способность предприятия привлекать заемный капитал в требуемых объемах и на приемлемых условиях, по крайней мере не худших, чем в среднем на рынке. Наращивание объемов заемного финансирования влечет за собой повышение степени финансового риска как вероятности возникновения осложнений во взаимоотношениях с лендерами. Например, фирма в свое время получила от банка крупный кредит на производство новой продукции, однако эта продукция не пользуется спросом, дополнительных поступлений нет, а гасить проценты и накапливать средства для возврата банку необходимо; как результат – финансовые проблемы, которые могут оказаться катастрофическими. Отсюда следует очевидный вывод – повышение доли заемного капитала в долгосрочных источниках снижает планку резервного заемного потенциала и/или приводит к удорожанию вновь привлекаемых источников.

Привлечение заемных средств выгодно, но до определенных пределов. Строгих рекомендаций в этом направлении нет, а потому каждая фирма с течением лет нарабатывает свое представление об оптимальной структуре источников финансирования, которая и называется целевой структурой. Например, в фирме сложилось соотношение между собственным и заемным капиталом 2 : 1, которое и руководство фирмы, и рынок капитала рассматривают как вполне приемлемое для данной фирмы (данной сферы бизнеса). Это означает, что наращивание собственного капитала, например, в результате дополнительной эмиссии акций или роста нераспределенной, т. е. не изъятной собственниками, прибыли, может сопровождаться и привлечением более дешевого (при нормальных обстоятельствах) заемного капитала. Если предприятие старается придерживаться упомянутой целевой структуры долгосрочных источников, то на каждые дополнительные два рубля прироста собственного капитала можно дополнительно привлечь один рубль капитала заемного. Понятно, что привлечение заемного капитала осуществляется в дискретном режиме. То есть если фирма работает успешно, ее собственный капитал нарастает, фактическое соотношение между собственными и привлеченными источниками смещается в сторону собственных, а потому при достижении определенного уровня и наличии и желании инвестиционных возможностей фирма может привлечь, например, долгосрочный банковский кредит в размере, восстанавливающим целевую структуру капитала.

Приведенные рассуждения позволяют сделать следующий вывод: с позиции долгосрочной перспективы и само предприятие, и любые заинтересованные в его деятельности лица должны отслеживать, во-первых, состояние структуры источников финансирования и происходящие в ней изменения и, во-вторых, способность предприятия поддерживать эту структуру. Соответственно в данном блоке формируются две группы показателей, называемых условно коэффициентами капитализации и коэффициентами покрытия; первые рассчитываются по балансу, вторые – по данным, служащим основой для формирования отчета о прибылях и убытках. Наиболее значимые для анализа индикаторы приведены на рис. 9.6.

В группе *коэффициентов капитализации* выделяют прежде всего соотношение собственных и заемных средств и их доли в валюте баланса. Однако эти показатели дают лишь общую оценку финансовой устойчивости и применяются в рамках экспресс-анализа. Для более детальной характеристики этой стороны деятельности компании в мировой и отечественной учетно-аналитической практике разработана система показателей. В частности, это: соотношение капитализированных (т. е. направленных на капитальные вложения и долгосрочные финансовые вложения) и собственных оборот-

ных средств, темпы накопления собственных средств, соотношение краткосрочных и долгосрочных обязательств. Охарактеризуем наиболее известные из этой совокупности показатели.



Рис. 9.6. Классификация показателей оценки финансовой устойчивости фирмы

Прежде всего необходимо четко сформулировать условия, в которых приводимые ниже счетные алгоритмы реализуемы. Дело в том, что многие показатели данного аналитического блока могут иметь различное наполнение в зависимости от того, какие источники средств и в какой градации выбраны аналитиком для оценки. Наибольшее распространение получили два варианта, когда для расчетов используются соответственно данные: а) о всех источниках; б) о долгосрочных источниках.

В *первом* случае рассчитывают коэффициенты, характеризующие долю собственного капитала, заемного капитала и долгосрочных источников в общей сумме источников финансирования, т. е. в оценке учитываются все статьи пассива баланса. Здесь неявно предполагается, что активы и отдельные источники не сопоставляются между собой в плане целевого покрытия, т. е. любой источник в принципе может рассматриваться как источник покрытия любого актива; важно не соотношение каких-то активов и источников, а общая характеристика финансовой структуры предприятия. Иными словами,

анализируется структура источников баланса-нетто, в основе которого лежит следующее балансовое уравнение:

$$LTA + CA = E + LTD + CL, \quad (9.26)$$

где LTA – внеоборотные активы;
 CA – оборотные активы;
 E – собственный капитал (раздел баланса «Капитал и резервы»);
 LTD – долгосрочные заемные средства (раздел баланса «Долгосрочные обязательства»);
 CL – краткосрочные пассивы (раздел баланса «Краткосрочные обязательства»).

Именно уравнение (9.26) и заложено в основу баланса, действующего в России в настоящее время, а его составные элементы – это итоги по разделам. С известной долей условности можно утверждать, что баланс с данным балансовым уравнением ориентирован прежде всего на менеджеров – они видят те активы, которыми управляют.

Во *втором* случае ограничиваются анализом структуры капитала компании, под которым понимают лишь долгосрочные источники финансирования (собственные и заемные). Таким образом, предполагается, что оборотные активы служат обеспечением краткосрочной кредиторской задолженности независимо от того, имеет эта задолженность финансовый или нефинансовый характер. Здесь речь идет об анализе пассива аналитического баланса, имеющего следующее представление:

$$LTA + (CA - CL) = E + LTD. \quad (9.27)$$

Баланс с данным балансовым уравнением ориентирован прежде всего на инвесторов, т. е. собственников и лендеров, – они видят стоимостную оценку имущества, которое в известном смысле им принадлежит.

Лендеры являются разновидностью кредиторов. И лендеры, и кредиторы, по сути, предоставляют собственные средства во временное пользование предприятию, однако природа сделки имеет принципиально различный характер. Лендеры предоставляют финансовые ресурсы на долгосрочной или краткосрочной основе на определенный срок и с условием возврата, получая за это проценты; целевое использование этих ресурсов контролируется ими лишь в отдельных случаях и в определенных пределах. В случае с кредиторами привлечение средств осуществляется как естественный элемент текущего взаимодействия между предприятием и его контрагентами (поставщики, бюджет, работники).

Таким образом, можно следующим образом систематизировать различия между лендерами и кредиторами:

- лендеры: а) поставляют только финансовые ресурсы; б) имеет место предопределенность в поставке ресурсов по объему и срокам; в) ресурс предоставляется временно на оговоренный срок; г) предусматриваются и оговариваются условия возврата того же ресурса; д) ресурс предоставляется на условиях платности;
- кредиторы: а) предоставляют свои ресурсы не обязательно в денежной форме; б) имеет место спонтанность в поставке ресурсов; в) возможно появление кредитора без предварительной поставки ресурса как результат следования предусмотренным правилам ведения бизнеса (например, задолженность перед бюджетом).

Безусловно, сформулированные различия в определенной степени условны; например, при кредитовании предприятия на условиях овердрафта имеет место спонтанность в отношении величины кредита. Кроме того, обычно понятие лендеров сужают до поставщиков капитала, т. е. финансовых ресурсов, предоставляемых на длительный срок (более одного года).

Таким образом, в зависимости от того, какой аналитический баланс принимается во внимание, меняется совокупная величина авансированных в предприятие средств (правая часть соответствующего балансового уравнения), а следовательно, меняются

значения отдельных показателей, например доля собственного капитала в сумме источников. Эту особенность методик анализа необходимо иметь в виду, в частности, при межхозяйственных сопоставлениях; иными словами, нужно отдавать себе отчет в том, какие источники подвергаются анализу: все источники, источники средств финансового характера или долгосрочные источники средств. Подчеркнем, что особенно аккуратным в этом отношении аналитику следует быть при использовании переводной литературы, поскольку нередко перевод делается лингвистами, не знакомыми с отмеченными тонкостями.

Коэффициент концентрации собственного капитала. Характеризует долю собственности владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность:

$$k_{er} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Всего источников средств}} = \frac{E}{FR}, \quad (9.28)$$

где FR – общая сумма источников средств (долгосрочных и краткосрочных), т. е. итог баланса.

Чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов предприятие. Дополнением к этому показателю является **коэффициент концентрации привлеченных средств** (k_{dr}) – их сумма равна 1 (или 100%):

$$k_{dr} = \frac{\text{Привлеченные средства}}{\text{Всего источников средств}} = \frac{LTD + CL}{FR}. \quad (9.29)$$

Коэффициент финансовой зависимости. Является обратным к коэффициенту концентрации собственного капитала. Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия. Если его значение снижается до 1 (или 100%), это означает, что владельцы полностью финансируют свое предприятие. Интерпретация показателя проста и наглядна: его значение, равное 1,25, означает, что в каждом 1,25 руб., вложенном в активы предприятия, 25 коп. заемные. На первый взгляд коэффициент выглядит достаточно неуклюже – целое относится к части. Тем не менее этот показатель очень широко используется на практике; одна из причин его появления – удобство использования в детерминированном факторном анализе (см. в разд. 10.2.4.3 модифицированную факторную модель фирмы «Дюпон»).

Коэффициенты структуры долгосрочных источников финансирования. Эти коэффициенты рассчитываются исходя из балансового уравнения (9.27), иными словами, в данном случае в расчет принимают лишь долгосрочные источники средств (капитализированные источники). Сюда входят два взаимодополняющих показателя: **коэффициент финансовой зависимости капитализированных источников** (k_{dc}) и **коэффициент финансовой независимости капитализированных источников** (k_{ec}), исчисляемые соответственно по формулам:

$$k_{dc} = \frac{\text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}} = \frac{LTD}{E + LTD}, \quad (9.30)$$

$$k_{ec} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}} = \frac{E}{E + LTD}. \quad (9.31)$$

Очевидно, что сумма этих показателей равна единице. Рост коэффициента k_{dc} в динамике является в определенном смысле негативной тенденцией, означая, что с позиции долгосрочной перспективы предприятие все сильнее и сильнее зависит от внешних инвесторов. По поводу степени привлечения заемных средств в зарубежной практике

существуют различные, порой противоположные мнения. Наиболее распространено мнение, что доля собственного капитала в общей сумме долгосрочных источников финансирования (k_{ec}) должна быть достаточно велика. Указывают и нижний предел этого показателя – 0,6 (или 60%); он был неоднократно подтвержден и эмпирически. Если учесть, что в данном случае речь идет о балансовых оценках элементов собственного капитала, которые, как правило, ниже рыночных, то в терминах рыночных оценок доля собственного капитала в общей сумме капитализированных источников будет еще выше.

В предприятие с высокой долей собственного капитала кредиторы вкладывают свои средства более охотно, поскольку такое предприятие характеризуется существенной финансовой независимостью и, следовательно, с большей вероятностью может погасить свои долги за счет собственных средств. В этой связи отметим два обстоятельства. Во-первых, очевидно, что финансово независимых (от внешних инвесторов и кредиторов) компаний в полном смысле этого слова практически не существует (причин тому много, а потому предлагаем читателю самостоятельно их сформулировать и пояснить). Во-вторых, трактовка степени финансовой независимости фирмы и позитивности изменений в структуре ее источников может существенно варьировать в различных странах. Смысл этого утверждения в том, что появление в структуре источников крупного долгосрочного кредита свидетельствует, с одной стороны, о росте финансового риска (негативный момент), а с другой стороны, о положительной репутации фирмы в бизнес-сообществе (позитивный момент), поскольку банк, по определению весьма осторожная структура в плане размещения своих средств, счел возможным профинансировать фирму, полагаясь, видимо, на ее потенциальную финансовую устойчивость.

Уровень финансового левериджа. Этот коэффициент считается одной из основных характеристик финансовой устойчивости предприятия. Известны различные алгоритмы его расчета; наиболее широко применяется следующий:

$$k_{bl} = \frac{\text{Долгосрочные заемные средства}}{\text{Собственный капитал (балансовая оценка)}} = \frac{LTD}{E}. \quad (9.32)$$

Экономическая интерпретация показателя очевидна: сколько рублей заемного капитала приходится на один рубль собственных средств. Чем выше значение уровня финансового левериджа, тем выше риск, ассоциируемый с данной компанией, и ниже ее резервный заемный потенциал.

В приведенной формуле использованы балансовые оценки. Однако возможен и другой подход, суть которого заключается в следующем.

Балансовая оценка заемного капитала в подавляющем большинстве случаев действительно отражает долгосрочную задолженность предприятия, т. е. ту номинальную сумму, которую предстоит вернуть. Что касается собственного капитала, то его величина может исключительно значимо варьировать в зависимости от того, рыночные или исторические оценки использованы. В разд. 6.3 было показано, что в терминах рынка собственный капитал оценивается через рыночную капитализацию (MV_s), структурно состоящую из трех компонентов (чистые активы фирмы в рыночной оценке, внутрифирменный гудвилл в узком смысле и ожидания перспективности бизнеса) и численно равную совокупной рыночной цене акций фирмы.

Поскольку в балансе отражается лишь первый компонент, то переход в формуле (9.32) к рыночным оценкам с очевидностью приведет к снижению уровня финансового левериджа. Кроме того, вспомним, что в условиях инфляции, которая чаще всего имеет место в экономике, рыночные оценки активов выше их себестоимости, и это тоже скажется на оценке финансовой зависимости фирмы. Иными словами, в случае существенного расхождения учетных и рыночных оценок более достоверную картину в отно-

шении финансовой зависимости и резервного заемного потенциала дает рыночный уровень финансового левериджа, исчисляемый по формуле

$$k_{mfI} = \frac{\text{Долгосрочные заемные средства}}{\text{Рыночная капитализация}} = \frac{LTD}{MV_s}. \quad (9.33)$$

Коэффициенты капитализации, характеризующие структуру долгосрочных пассивов, логично дополняются показателями второй группы, называемыми *коэффициентами покрытия* и позволяющими сделать оценку того, в состоянии ли компания поддерживать сложившуюся структуру источников средств. Как известно, любой источник средств имеет свою стоимость, а основное различие между собственным и заемным капиталом в этом смысле состоит в том, что выплата дивидендов как цены за пользование собственным капиталом не является обязательной, тогда как выплата процентов, являющихся ценой, уплачиваемой коммерческой организацией за привлечение заемного капитала, обязательна. Иными словами, в отличие от невыплаты дивидендов невыплата процентов может привести к катастрофическим финансовым последствиям вплоть до банкротства. Таким образом, привлечение заемных средств связано с бременем постоянных финансовых расходов, которые должны по крайней мере покрываться текущим доходом.

К постоянным финансовым расходам принято относить расходы по уплате процентов за пользование кредитами и займами, а также расходы по финансовой аренде. Если первая часть расходов достаточно очевидна, то вторая требует некоторого комментария. Дело в том, что получившая широкое распространение во многих экономически развитых странах практика финансовой аренды в смысле финансирования является альтернативой приобретению основных средств за счет долгосрочного банковского кредита. Не случайно анализ целесообразности аренды основан на сопоставлении арендных платежей с возможными расходами по выплате процентов по долгосрочным кредитам.

Следует отметить, что понятие финансовой аренды совершенно не проработано в отечественных нормативных документах и значительно отличается от аналогичного понятия в экономически развитых странах. Кроме того, такой способ финансирования в нынешней ситуации в нашей стране нельзя назвать распространенным. Рассмотрение условий и результатов лизинга не является типичной процедурой анализа финансово-хозяйственной деятельности для подавляющего большинства российских предприятий, поэтому мы не будем подробно останавливаться на этом вопросе, отослав читателя к специальной литературе (см., напр. [Ковалев Вит.]).

В отечественной отчетности последних лет постоянные финансовые расходы в части процентов по займам и кредитам формально выделены в отдельную статью в отчете о прибылях и убытках. Эти расходы должны сопоставляться с прибылью до вычета процентов и налогов; соответствующий показатель носит название **коэффициента обеспеченности процентов к уплате (TIE)**.

$$TIE = \frac{\text{Прибыль до вычета процентов и налогов}}{\text{Проценты к уплате}}. \quad (9.34)$$

Очевидно, что значение *TIE* должно быть больше единицы, в противном случае фирма не сможет в полном объеме рассчитаться с внешними инвесторами по текущим обязательствам. Если в знаменателе к расходам по уплате процентов добавить расходы по долгосрочной аренде, то соответствующий показатель носит название **коэффициента покрытия постоянных финансовых расходов (FCC)**.

$$FCC = \frac{\text{Прибыль до вычета процентов и налогов}}{\text{Проценты к уплате} + \text{Расходы по финансовой аренде}}. \quad (9.35)$$

Известны и другие алгоритмы расчета подобных показателей. В частности, в экономически развитых странах при получении компаниями долгосрочных кредитов или выпуске облигационных займов вполне обыденным является включение в кредитный договор или условия эмиссии требования о формировании фонда погашения, из которого и будет постепенно погашаться кредит (заем). Расходы по ежегодному отчислению в фонд погашения в данном случае также трактуются как постоянные финансовые расходы, т. е. учитываются при расчете значения *FCC*.

Снижение величины значений коэффициентов *TIE* и *FCC* свидетельствует о повышении степени финансового риска. Эти показатели тесно связаны с уровнем финансового левериджа – как правило, низкое значение показателей *TIE* и *FCC* соответствует высокой доле заемного капитала. Вместе с тем сочетания значений показателей структуры источников и коэффициентов покрытия варьируют по отраслям. Доля заемного капитала, рисковая для одной отрасли, может не быть таковой для другой отрасли.

Мы рассмотрели лишь отдельные коэффициенты данного блока; несложно расширить совокупность показателей, в частности, за счет совместного рассмотрения долгосрочных активов и пассивов (см. [Ковалев, 1999]).

Необходимо еще раз подчеркнуть, что не существует каких-то единых нормативных критериев для рассмотренных показателей. Они зависят от многих факторов: отраслевой принадлежности предприятия, принципов кредитования, сложившейся структуры источников средств, оборачиваемости оборотных средств, репутации предприятия и др. Поэтому приемлемость значений этих коэффициентов, оценка их динамики и направлений изменения могут быть установлены только в результате пространственно-временных сопоставлений по группам родственных предприятий. Можно сформулировать лишь одно правило, которое работает для предприятий любых типов: владельцы предприятия (акционеры, инвесторы и другие лица, сделавшие внос в уставный капитал) предпочитают разумный рост в динамике доли заемных средств; напротив, кредиторы (поставщики сырья и материалов, банки, предоставляющие краткосрочные ссуды, и другие контрагенты) отдают предпочтение предприятиям с высокой долей собственного капитала, с большей финансовой автономностью.

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Дайте определение следующим ключевым понятиям: внеоборотные активы, активная часть основных средств, чистые активы, устойчивые пассивы, собственные оборотные средства, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности, лендер, кредитор, уровень финансового левериджа, резервный заемный потенциал, коэффициенты капитализации, коэффициенты покрытия, постоянные финансовые расходы.

Вопросы для обсуждения

1. Охарактеризуйте логику структурирования показателей оценки имущественного потенциала фирмы.
2. Почему в формуле (9.13) два фактора и степень $(n - 1)$? Как согласуются формулы (7.4) и (9.13)? Не характеризует ли подмеченная особенность некоторую условность и «слабость» формулы средней геометрической?
3. Собственные акции, выкупленные у акционеров, – это ценные бумаги. Почему же эта статья приводится (а) в пассиве баланса и (б) со знаком «минус»? Какой принцип бухгалтерского учета следует принимать во внимание, обсуждая данную статью?

4. Что такое «чистые активы акционерного общества»? Каковы факторы изменения этого показателя?
5. Поясните логику алгоритма расчета величины чистых активов? Однозначна ли оценка?
6. Дайте экономическую интерпретацию показателя «коэффициент износа»? О каком износе идет речь?
7. В каких контекстах можно рассматривать некий актив, если делается суждение о его ликвидности? Приведите примеры.
8. Есть ли разница между ликвидностью и платежеспособностью? Дайте сравнительную характеристику этих категорий.
9. Приведите примеры, когда предприятие является ликвидным, но неплатежеспособным, платежеспособным, но неликвидным.
10. За счет каких факторов можно улучшить положение в фирме с ликвидностью и платежеспособностью?
11. Какие трактовки понятия «собственные оборотные средства» вы знаете?
12. Можно ли утверждать, что поскольку есть «собственные оборотные средства», то есть и «несобственные оборотные средства»?
13. Какую смысловую нагрузку несет прилагательное «собственные» в термине «собственные оборотные средства»?
14. Что такое устойчивые пассивы? Как рассчитать величину этого показателя?
15. Какие алгоритмы расчета величины собственных оборотных средств вы знаете? Поясните их логику. Какой алгоритм представляется вам более обоснованным и почему?
16. Может ли значение показателя «собственные оборотные средства» быть меньше нуля? Если да, то, во-первых, хорошо это или плохо и, во-вторых, имеет ли смысл в этом случае рассчитывать коэффициенты ликвидности?
17. Что в учетно-аналитической практике понимается под термином «денежные эквиваленты»?
18. Как понимается термин «собственный капитал»? О каком собственнике здесь идет речь? Что является объектом собственности?
19. В чем плюсы и минусы привлечения заемного капитала?
20. Что характеризует уровень финансового левериджа? В каких границах меняется его значение? Какая его динамика может считаться благоприятной, при каких условиях и почему?
21. Как известно, предприятие может придерживаться различной политики в отношении структуры источников финансирования. Какие варианты возможны? Опишите преимущества и недостатки той или иной политики с позиции: а) собственников фирмы; б) топ-менеджеров фирмы; в) лендеров; г) кредиторов.
22. В чем смысл показателя «резервный заемный потенциал»?
23. По данным из табл. 8.1 рассчитайте значения показателей, рассмотренных в данной главе. При необходимости внесите изменения или дополнения в таблицу.

Глава 10

ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ: АЛГОРИТМЫ РАСЧЕТА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

После изучения этой главы вы сможете получить представление:

- о понятии «внутрифирменная эффективность», логике и показателях ее оценки;
- экономической нормали как характеристике динамичности развития фирмы;
- приемлемом темпе роста фирмы как ориентире при оценке перспектив ее развития;
- системе показателей оценки эффективности использования ресурсов фирмы;
- подходах к трактовке прибыли;
- алгоритмах согласования налогооблагаемой и бухгалтерской прибыли;
- методиках анализа прибыльности и рентабельности;
- методиках оценки рыночной привлекательности фирмы.

10.1. Оценка и анализ внутрифирменной эффективности

10.1.1. Логика и совокупность процедур оценки

Показатели этого раздела анализа позволяют получить некоторые ответы на вопросы, имеющие отношение к эффективности использования ресурсов фирмы, в частности: 1) динамично ли развивается фирма; 2) какова оборачиваемость средств, вложенных в запасы и расчеты; 3) как долго омертвлены средства в производственном процессе в целом? Акцент здесь делается на оценку рациональности последовательной трансформации оборотных активов, т. е. контролируются технологический и коммерческий процессы.

Дело в том, что текущая, рутинная деятельность фирмы в известном смысле представляет собой постоянную и непрерывную цепочку последовательных превращений вложенных в ее активы средств из одной формы в другую, имеющую целью в конечном итоге произвести продукт, который может быть продан за цену, более высокую, нежели все затраты по организации и осуществлению данной цепочки. Основа цепочки – ресурсы и технологии (производственные и финансовые), т. е. способы организации прохождения ресурсов от момента введения их в цепочку до момента появления дохода от продажи готового продукта. Отсюда с очевидностью следует вывод: быстрота прохождения ресурсов в цепочке при прочих равных условиях определяет конкурентные преимущества фирмы.

Под внутрифирменной эффективностью мы будем понимать способность руководства фирмы организовать рациональное и эффективное прохождение ресурсов в ходе текущей финансово-хозяйственной деятельности. Существуют и индикаторы, позволяющие делать ее оценку. В англо-американской учетно-аналитической практике блок соответствующих показателей носит название «деловая активность» (*business activity*). Данное название весьма условно, поскольку в широком смысле *деловая активность* охватывает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. В контексте рутинного управления финансово-хозяйственной

деятельностью предприятия этот термин понимается в более узком смысле – как эффективная текущая производственная и коммерческая деятельность.

Количественная оценка и анализ внутрифирменной эффективности могут быть сделаны по следующим трем направлениям: 1) оценка степени выполнения плана (установленного вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям и анализ отклонений; 2) оценка динамичности развития фирмы; 3) оценка уровня эффективности использования ресурсов фирмы (рис. 10.1).



Рис. 10.1. Классификация показателей оценки внутрифирменной эффективности

Прежде чем дать краткую характеристику показателей, приведенных на рис. 10.1, необходимо сделать одно замечание. Особенность обсуждаемого аналитического раздела заключается в том, что суть внутрифирменной эффективности – это оптимальное управление затратами, которые в публичной отчетности отражаются весьма агрегированно. Это автоматически снижает возможности анализа. Основными причинами являются следующие.

Во-первых, данный блок системы управления фирмой является по определению конфиденциальным, поскольку оптимальные системы управления затратами являются своеобразным ноу-хау любой фирмы – кто лучше управляет затратами, тот в конечном итоге получает конкурентные преимущества, а значит, и дополнительные прибыли. Во-вторых, подобные системы являются весьма специфицированными, сложно структурированными и детализированными, поскольку в значительной степени зависят от отраслевых особенностей деятельности фирмы. В-третьих, крупные фирмы, как правило, диверсифицируют свою деятельность, а потому фирма может одновременно работать в достаточно разноплановых сферах бизнеса, что также сказывается на разнородности систем управления затратами. Все это приводит к тому, что открытая информа-

ция по этому блоку весьма скудна, а основные аналитические действия выполняются в рамках внутрифирменного анализа. Тем не менее некоторая полезная для аналитика информация все же есть в отчетности, а потому определенные выводы о внутрифирменной эффективности все же сделать можно.

10.1.2. Оценка степени соответствия планам, нормам, нормативам

Этот раздел аналитической работы реализуем лишь в рамках внутрифирменного финансового анализа, а потому мы лишь упомянем об основных его разделах (подробно он рассматривается в курсах управленческого учета и контроля).

В любой фирме формируется некоторая система экономических планов и нормативов. Плановые задания (в западной практике их принято называть прогнозными или программируемыми ориентирами) разрабатываются в ходе составления генерального бюджета как совокупности операционных и финансовых бюджетов (рис. 10.2). В частности, бюджет продаж предназначен для расчета прогноза продаж в целом по фирме; бюджет производства – для расчета прогнозируемых (плановых) объемов производства и т. д. (подробнее см. в [Ковалев, 2001, с. 412–417]). В ходе разработки бюджетов как раз и формируются целевые экономические ориентиры по базовым показателям (ожидаемые объемы продаж, управленческих и коммерческих расходов, затрат сырья и материалов, затрат труда и др.). Это своеобразный аналог плановых заданий, с которыми сравниваются фактические значения соответствующих показателей.

На основании бюджетов формируется и иной разрез плановых заданий – по центрам ответственности, а кроме того, разрабатываются специфицированные нормативы по узлам и операциям, с которыми сравниваются фактические значения расходов¹. Планирование и анализ выполнения планов по центрам ответственности имеет особое значение, поскольку именно здесь и осуществляется рутинный технологический процесс. Под *центром ответственности* понимается подразделение хозяйствующего субъекта, руководство которого наделено определенными ресурсами и полномочиями, достаточными для выполнения установленных плановых заданий. Смысл выделения центров ответственности – в поощрении инициативы у руководителей среднего звена, повышении эффективности работы подразделений, получении относительной экономии издержек производства и обращения. В зависимости от того, какой критерий – затраты, доходы, прибыль, инвестиции – определяется как системообразующий, принято выделять различные типы центров ответственности (подробнее см. в [Ковалев, 2001, с. 342–345]).

Что касается конкретных показателей, выступающих в роли целевых ориентиров или индикаторов успешности работы руководства того или иного центра ответственности, то они определяются сущностью данного подразделения. Например, для центра затрат таким ориентиром может выступать величина затрат в целом и/или с разбивкой по базовым компонентам; наиболее распространенным индикатором оценки деятельности дивизионального руководства является показатель рентабельности инвестированного капитала и др. Достаточно дробная совокупность целевых ориентиров существует в фирмах, использующих тот или иной вариант так называемой *системы калькулирования по видам деятельности* (Activity-Based Costing, ABC), т. е. системы управления затратами фирмы, предполагающей, что вся их сумма может быть «раскассирована» на группы, каждая из которых приписывается к определенному виду деятельности фирмы. В ходе такого обособления видов деятельности как раз и формируется совокупность ориентиров.

¹ Заметим, что подобные нормативы являются элементами системы управления затратами, которая в разных вариациях существует в любом предприятии, в любой экономике. Так, в советское время на любом крупном заводе система так называемых научно обоснованных ориентиров разрабатывалась в ходе нормирования технологических процессов и включала многие сотни показателей.



Рис. 10.2. Логика формирования плановых заданий и ориентиров

Как известно, в публичной финансовой отчетности ни плановых данных, ни комментариев в отношении системы внутрифирменного планирования и управления затратами нет, а потому внешние пользователи весьма ограничены в оценке данного раздела деятельности фирмы. Тем не менее некоторые элементы стратегических планов фирмы (по крайней мере, в виде констатации базовой цели фирмы, ее миссии, намерений в отношении развития тех или иных сторон ее деятельности, включая инвестиционную и др.) все же можно найти в отдельных разделах годового отчета фирмы, а потому, анализируя их в динамике, можно получить общее представление о реальности выполняемых руководством фирмы действий и степени их соответствия с заявленными ранее намерениями.

Итак, собственно аналитический смысл блока очевиден: в фирме с течением лет разрабатывается приемлемая система внутрифирменного планирования, результатом функционирования которой является система плановых заданий и ориентиров, с которыми и сравниваются фактические значения показателей.

10.1.3. Оценка динамичности развития фирмы

В этом блоке осуществляется оценка и обеспечение приемлемых темпов наращивания объемов финансово-хозяйственной деятельности. Дело в том, что любая фирма, как живой организм, всегда стремится к росту, по крайней мере с темпом, который позволяет ей конъюнктура рынка. Нарастает объем контролируемых фирмой ресурсов, растет и объем производства. Исследования, проведенные западными специали-

стами, показали, что данный рост осуществляется не стихийно, хотя элемент спонтанности здесь, безусловно, присутствует. Проблема в том, что получению финансового результата с необходимостью предшествует вложение средств; поскольку собственные финансовые возможности фирмы ограничены, а инвестиционные аппетиты, как правило, безграничны, необходимо: а) найти источники финансирования; б) привлечь финансовые ресурсы на приемлемых условиях; в) оценить перспективность инвестиций, под которые привлечено финансирование; г) оценить и доказать инвесторам достаточность ожидаемых прибылей для уплаты за пользование источниками и своевременного возврата привлеченных средств; д) действительно реализовать инвестиционную программу; е) запустить инвестиционный проект в действие и начать осуществление финансовых расчетов с инвесторами. На каждом из перечисленных этапов предприятие поджидает всевозможные трудности, причем они существенно умножаются с ростом объемов вовлекаемых средств – своих средств недостаточно, а потому любой новый проект предполагает заемное финансирование, получить которое становится все труднее и труднее. Таким образом, в условиях рынка фирма не может наращивать свой экономический потенциал «абы как» – взаимосвязь, взаимообусловленность и инерционность экономических процессов сдерживают темпы роста.

В наиболее общем виде экономический потенциал, его развитие и использование могут быть охарактеризованы системой из трех показателей: активы фирмы, объем продаж и прибыль. Их рост в динамике как раз и свидетельствует о положительных тенденциях в развитии фирмы; кроме того, в известном смысле является оптимальным следующее соотношение темповых показателей:

$$100\% < T_c < T_r < T_p, \quad (10.1)$$

где T_c – темп изменения активов фирмы;
 T_r – темп изменения объема реализации;
 T_p – темп изменения прибыли.

Неравенства, рассматриваемые в (10.1) слева направо, имеют очевидную экономическую интерпретацию. Так, первое неравенство означает, что экономический потенциал фирмы возрастает, т. е. масштабы ее деятельности увеличиваются. Как уже отмечалось выше, наращивание активов компании, иными словами – увеличение ее размеров, нередко является одной из основных целевых установок, в явной или неявной форме формулируемых собственниками компании и ее управленческим персоналом. Второе неравенство указывает на то, что по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами, т. е. ресурсы фирмы используются более эффективно, повышается отдача с каждого рубля, вложенного в компанию. Из третьего неравенства видно, что прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует, как правило, об имевшемся в отчетном периоде относительном снижении издержек производства и обращения как результате действий, направленных на оптимизацию технологического процесса и взаимоотношений с контрагентами.

Приведенную систему неравенств можно условно назвать «золотым правилом экономики предприятия», или экономической нормалью, понимаемой как наиболее желаемое, т. е. «нормальное» соотношение между темповыми показателями базовых характеристик. Отклонения от приведенной системы неравенств не только возможны, но и периодически имеют место; в частности, это происходит в случае масштабных инвестиций. Поэтому важно не столько долгосрочное и безусловное следование приведенным закономерностям (это невозможно в принципе), сколько осуществление контроля за недопущением хронических и длительных по времени нарушений в соотношениях приведенной системы неравенств. Логика здесь очевидна: фирма должна расти, а сде-

ланные инвестиции должны приносить достаточную отдачу – в противном случае бизнес неэффективен и в конце концов захиреет.

В наращивании ресурсного потенциала фирмы ключевую роль играет отношение к ней инвесторов. Оно проявляется в нескольких очевидных причинно-следственных взаимосвязях. Как уже отмечалось выше, в любой фирме складывается некая структура финансирования, благосклонно оцениваемая всеми лицами, имеющими отношение к этой фирме: топ-менеджерами, собственниками, лендерами, кредиторами. Если собственники фирмы рассматривают ее как весьма привлекательный способ инвестирования средств, они не настаивают на исключительно высоких текущих дивидендах, т. е. в известном смысле отдают предпочтение капитализированной доходности перед доходностью дивидендной. Собственники в принципе не слишком отличаются от лендеров – и те и другие заинтересованы в приемлемой отдаче на вложенный ими капитал, а потому если собственники не изымают капитал из фирмы, т. е., по сути, считают выгодным дополнительное инвестирование в фирму (в частности, в размере дивидендов, которые в принципе могли быть полученными, но от которых тем не менее отказались), то и внешние поставщики финансовых ресурсов с готовностью продадут примерно то же самое, т. е. предоставят свои средства в виде заемного капитала. С течением лет складывается определенный баланс между источниками, предопределяемый взаимосвязью и инерционностью экономических процессов: наращивание капитала фирмы за счет внутренних источников позволяет наращивать и ресурсный потенциал в целом. Иными словами, именно темп роста собственного капитала фирмы становится ключевым индикатором, характеризующим динамичность ее развития в целом. Этот показатель, называемый **приемлемым темпом роста** и рекомендуемый в качестве ориентира при обобщении перспектив развития фирмы, рассчитывается по следующей формуле:

$$g = \frac{P_r}{E_0} = \frac{P_r}{E_1 - P_r}, \quad (10.2)$$

где P_r – реинвестированная прибыль по итогам периода;
 E_0 – собственный капитал на начало периода;
 E_1 – собственный капитал на конец периода.

Путем деления числителя и знаменателя на показатель чистой прибыли, полученной фирмой в отчетном периоде, можно преобразовать (10.2) к следующему, достаточно распространенному в аналитических кругах виду:

$$g = \frac{\frac{P_r}{P_n}}{\frac{E_1}{P_n} - \frac{P_r}{P_n}} = \frac{k_r}{\frac{1}{ROE} - k_r} = \frac{k_r \cdot ROE}{1 - k_r \cdot ROE}, \quad (10.3)$$

где P_n – чистая прибыль по итогам периода;
 ROE – рентабельность собственного капитала;
 k_r – коэффициент реинвестирования прибыли.

Уравнение (10.3) позволяет сделать важный вывод: при некоторых предпосылках об оптимальности ресурсоотдачи и отсутствии намерения масштабного наращивания собственного капитала фирмы путем дополнительной эмиссии (подробнее об этом см. в [Ковалев, 2004]) фирма может развиваться с темпом g , зависящим от рентабельности собственного капитала и политики в отношении реинвестирования прибыли или, что равносильно, в отношении дивидендной политики.

В свою очередь, показатель ROE , как одна из целевых характеристик деятельности фирмы, зависит от ряда факторов, что было подмечено аналитиками еще в начале XX в. и в дальнейшем послужило основой построения получивших широкое распространение методик анализа с помощью жестко детерминированных факторных моделей. Приведем одну из достаточно распространенных в аналитической практике факторных моделей:

$$ROE = \frac{P_n}{E} = \frac{P_n}{S} \frac{S}{A} \frac{L+E}{E}, \quad (10.4)$$

где P_n – чистая прибыль фирмы (доступна к распределению среди его владельцев);
 S – объем продаж (выручка от реализации);
 A – сумма активов фирмы (баланс-нетто);
 L – привлеченные средства ($L = LTD + CL$);
 LTD – долгосрочные обязательства (заемный капитал);
 CL – краткосрочные обязательства;
 E – собственный капитал.

Экономическая интерпретация такова:

- первый фактор характеризует рентабельность продаж;
- второй фактор характеризует ресурсоотдачу (аналог известного в отечественной статистике показателя «фондоотдача»);
- третий фактор, которым является коэффициент финансовой зависимости, характеризует соотношение между привлеченными и собственными источниками средств.

Заметим, прежде всего, что модель (10.4) построена по балансу, описываемому балансовым уравнением (10.26), в котором присутствуют краткосрочные обязательства. Возможно и другое представление, когда баланс «очищается» от краткосрочных обязательств, т. е. модель строится по балансу, описываемому уравнением (10.27). В этом случае из (10.4) и (10.32) с очевидностью следует, что последним фактором модели будет известный аналитический показатель – уровень финансового левериджа.

Приведенная факторная модель (10.4) описывает как производственную (первый и второй факторы), так и финансовую (третий фактор) стороны деятельности фирмы. Кроме того, если учесть еще один управляемый фактор, выражающийся политикой в отношении реинвестирования прибыли¹ и описываемый коэффициентом k , то можно идентифицировать два базовых подхода в наращивании фирмой своего экономического потенциала и масштабов деятельности. Первый подход заключается в ориентации на сложившиеся пропорции в структуре и динамике производства, при этом темп роста объемов производства задается текущим или усредненным в динамике значением коэффициента g . Согласно второму подходу предполагаются более быстрые темпы развития. При этом, как следует из модели, коммерческая организация может использовать определенные экономические рычаги: снижение доли выплачиваемых дивидендов, совершенствование производственного процесса (снижение фондоемкости, повышение рентабельности), изыскание возможности получения экономически оправданных кредитов, дополнительная эмиссия акций.

10.1.4. Оценка уровня эффективности использования ресурсов фирмы

Ресурсы фирмы многообразны, причем не все они поддаются количественной оценке. Для целей анализа целесообразно обособить следующие четыре вида ресурсов: трудовые, материальные, финансовые и средства в расчетах.

¹ Речь идет, по сути, о характеристике дивидендной политики в фирме, выражающейся в выборе экономически целесообразного соотношения между выплачиваемыми дивидендами и аккумулируемой частью прибыли. Это – составная часть системы управления финансами фирмы.

Трудовые ресурсы

Эффективность использования трудовых ресурсов (E_p) оценивается с помощью известных показателей производительности труда, типовая формула расчета которых имеет вид:

$$E_p = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Численность работников}}. \quad (10.5)$$

Показатели производительности труда имеют определенный смысл в рамках макроэкономических исследований, что касается финансового анализа, то здесь скорее представляет значимость оценка эффективности затрат, связанных с поддержанием имеющегося коллектива работников фирмы, однако подобная информация конфиденциальна и может оцениваться лишь в рамках внутрифирменного финансового анализа. Внешние пользователи могут рассчитывать показатели выработки, однако в рыночной экономике с ее нацеленностью на замену живого труда механизмами и автоматами познавательная ценность подобных индикаторов весьма ограничена.

Материальные ресурсы

Оценка эффективности использования материальных ресурсов имеет уже большую значимость, поскольку в отличие от трудовых ресурсов данные о стоимостной оценке производственных мощностей и материальных оборотных активов приводятся в балансе и потому могут быть подвергнуты аналитической оценке в ходе пространственно-временных сопоставлений.

В общем виде материальные ресурсы предприятия представляют собой его имущество, состоящее из двух частей: (а) материально-техническая база, основа которой – здания, машины, оборудование, т. е. основные средства, и (б) материальные оборотные активы (производственные запасы, незавершенное производство, товары и др.). Достаточно очевидно, что эти две группы активов существенно различаются как с позиции своей роли в производственном процессе (основные средства, не меняя своей физической формы, участвуют в нем в течение длительного времени, тогда как материальные оборотные активы полностью потребляются в процессе производства и потому требуют постоянного пополнения), так и в плане финансовой их характеристики (например, в отношении скорости возмещения вложений в эти активы).

Материальные внеоборотные активы представляют собой основу производительной мощи предприятия, а их ядро – основные средства. В силу ограниченности информационной базы для внешнего аналитика наверняка доступны лишь данные, позволяющие оценить величину основных средств, а также способность предприятия возместить вложения в них. Поэтому основным оценочным показателем является показатель **фондоотдачи**¹, рассчитываемый по формуле

¹ Показатель фондоотдачи предложен статистиками. Своим названием он обязан тому обстоятельству, что экономисты традиционно называют долгосрочные материальные активы основными фондами. Заметим, что расхождения и противоречия в терминологии не являются спецификой лишь российской экономической науки и практики. Считается, что англоязычным синонимом термина «основные средства» является понятие *fixed assets*, однако и здесь все не так очевидно. В частности, в США термином *fixed assets* обозначают «объекты, имеющие материальную субстанцию, срок жизни более одного года и приобретаемые для использования в бизнесе, но не для перепродажи». В Великобритании тот же термин закреплен за активами, используемыми в бизнесе в течение продолжительного времени, а любой актив, не входящий в группу *fixed assets*, трактуется как оборотный. Согласно британскому Закону о компаниях *fixed assets* подразделяются на три группы: *intangible assets* (нематериальные активы), *tangible assets* (материальные активы), *investments* (инвестиции). Иными словами, теперешняя российская терминология в этой области представляет собой симбиоз английского и американского подходов. Согласно Общероссийскому классификатору основных фондов, утвержденному постановлением Госстандарта России от 26 декабря 1994 г. № 359, термины «основные материальные фонды» и «основные средства» являются синонимами.

$$FAT = \frac{S}{FA}, \quad (10.6)$$

где S – выручка от продажи продукции;
 FA – средняя стоимость основных средств.

Этот коэффициент имеет очевидную экономическую интерпретацию, показывая, сколько рублей выручки от продажи товаров, продукции, работ и услуг приходится на один рубль вложений в основные средства. При прочих равных условиях рост показателя в динамике рассматривается как благоприятная тенденция.

Показатель фондоотдачи может быть рассчитан по активной части основных средств, информация о которой приводится в форме № 5.

Заметим, что в западной учетно-аналитической практике определенное распространение имеет также показатель **ресурсоотдачи**, являющийся аналогом фондоотдачи и отличающийся от него тем, что в знаменателе дроби (10.6) приводится вся сумма активов, находящихся на балансе фирмы.

Материальные оборотные активы являются материальной основой производимой продукции. В зависимости от отраслевой принадлежности фирмы основной удельный вес в этих активах может принадлежать запасам сырья и материалов, незавершенному производству или товарам для перепродажи. С целью унификации расчетных алгоритмов все такие активы принято объединять в одну группу с условным названием «Производственные запасы». Необходимость наличия запасов, т. е. вложения денежных средств в сырье, материалы, незавершенное производство и готовую продукцию, обусловлена логикой производственного процесса. Даже неэкономисту понятно, что запасы представляют собой омертвление (хотя и вынужденное) денежных средств; однако без такого омертвления технологический процесс не может существовать. Поэтому напрашивается очевидный вывод – желательно максимально сократить продолжительность омертвления денежных средств в материальных запасах. Чем короче цикл трансформации средств, тем эффективнее производство. На этом правиле и построены алгоритмы анализа эффективности использования этого вида активов, а основными индикаторами являются показатели оборачиваемости.

Смысл эффективной оборачиваемости очевиден – меньшим запасом обеспечить выпуск большего объема продукции. Здесь не должно быть путаницы между запасом сырья и материалов, (а) потребленным на изготовление продукции и (б) находящимся в стадии ожидания грядущего потребления. Ясно, что чем больше произведено продукции, тем больше и объем потребленного сырья. Когда речь идет об ускорении оборачиваемости средств в запасах, имеется в виду следующее.

Представим себе, что у фирмы есть лишь один поставщик сырья, с которым заключен договор и согласован график поставки. Однако поставщик не всегда аккуратен и иногда нарушает ритмичность поставки. Чтобы подстраховаться от возможных остановок производственного процесса, фирма вынуждена держать постоянно обновляемый страховой запас сырья и материалов. Очевидно, что подобная система сопровождается дополнительными затратами. Если бы страховой запас был не нужен вовсе или его можно было сократить, то высвобожденные средства можно было бы направить, например, в высоколиквидные ценные бумаги и благодаря этому получить дополнительный доход. Заметим, что страховой запас нужен всегда – для предотвращения сбоев в производстве, для обеспечения временного выпуска дополнительной продукции ввиду ажиотажного спроса на нее, для нивелирования сезонных колебаний цен и др., – а потому речь идет не о его устранении, а лишь о его оптимизации. Показатели оборачиваемости как раз и позволяют судить, например, о соответствии системы управления

оборотными активами в данной фирме среднеотраслевым данным, о складывающихся в фирме тенденциях в отношении этого вида активов и др.

В принципе несложно привести универсальную формулу для расчета оборачиваемости некоторого вида оборотных активов:

$$CA_1 = \frac{T_{CA}}{CA}, \quad (10.7)$$

где T_{CA} – совокупная величина потребленных в отчетном периоде оборотных активов (например, для запасов – это кредитовый оборот по одноименному счету, т.е. отток средств, их использование);

CA – средняя величина оборотных активов в отчетном периоде.

Экономическая интерпретация алгоритма в формуле (10.7) достаточно очевидна. Числитель показывает общую сумму средств, потребленных для производства продукции, а знаменатель – величину запаса в среднем, рассчитываемую по формуле средней хронологической. Из формулы видно, что чем меньшим запасом обходилось предприятие в отчетном периоде, тем более эффективно использовались выделенные для инвестирования в оборотные активы денежные средства. В зависимости от вида оцениваемых активов, отраслевой принадлежности предприятия и имеющегося в распоряжении аналитика информационного обеспечения исходные параметры в формуле (10.7) могут меняться.

Оборачиваемость запасов (в оборотах). Важнейшие характеристики финансово-хозяйственной деятельности – выручка от продаж и прибыль – находятся в прямой зависимости от показателей оборачиваемости. Взаимосвязь здесь очевидна – предприятие, имеющее относительно небольшой запас оборотных средств, но более эффективно их использующее, может добиться тех же результатов, что и предприятие с большим объемом оборотных активов, но нерациональной их структурой и завышенной по сравнению с текущими потребностями величиной. Кроме того, оборотные активы, находящиеся на разных стадиях кругооборота, как правило, взаимосвязаны; поэтому ускорение оборачиваемости на отдельной стадии чаще всего сопровождается мерами по ускорению оборачиваемости и на других стадиях.

Эффективность вложения средств в производственные запасы может характеризоваться показателями оборачиваемости, измеряемыми в оборотах или в днях.

Оборачиваемость в оборотах (Inv_t) рассчитывается по следующему алгоритму:

$$Inv_t = \frac{COGS}{Inv}, \quad (10.8)$$

где $COGS$ – себестоимость продукции, реализованной в отчетном периоде (совокупные затраты сырья и материалов);

Inv – средние запасы сырья и материалов в отчетном периоде (в стоимостном выражении).

Приведенный показатель измеряется в оборотах; его рост в динамике рассматривается как положительная тенденция и характеризуется как ускорение оборачиваемости средств в запасах. Оборачиваемость рассчитывается по данным баланса и отчета о прибылях и убытках. Для торговых предприятий формула (10.8) имеет иной вид – в числителе дроби чаще всего берется товарооборот, а сам показатель называется скоростью товарооборота. Экономическая интерпретация индикатора такова: он показывает, сколько раз в течение отчетного периода обернулись денежные средства, вложенные в запасы. Основной фактор ускорения оборачиваемости в системе управления оборотными средствами – обоснованное относительное снижение запасов: чем меньшим запасом удастся поддерживать ритмичность производственно-технологического процесса, тем выше эффективность и рентабельность.

Оборачиваемость запасов (в днях). Это иное представление оборачиваемости – не в оборотах, а в днях. Алгоритм расчета таков:

$$Inv_d = \frac{Inv}{COGS/D}, \quad (10.9)$$

где D – количество дней в отчетном периоде.

В знаменателе приведенной дроби – однодневная себестоимость, т. е. объем сырья и материалов, потреблявшихся ежедневно в течение отчетного периода. Показатель измеряется в днях и характеризует, сколько в среднем дней денежные средства были омертвлены в производственных запасах. Чем меньше продолжительность этого периода, тем лучше, т. е. снижение показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция.

Показатели оборачиваемости в оборотах и днях связаны очевидной взаимосвязью – их произведение равно продолжительности анализируемого (отчетного) периода.

Финансовые ресурсы

В данном случае речь идет о средствах предприятия, находящихся в виде долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, средств в кассе и на банковских счетах. Для оценки эффективности финансовых вложений используются типовые показатели доходности (см., напр., [Ковалев, 2004]), что касается средств в кассе и на банковских счетах, то здесь унифицированных показателей нет, поскольку денежные средства не представляют собой объект инвестирования, а их роль – в обслуживании текущей деятельности. Потому эффективное использование денежных средств, по сути, сводится к определению оптимального их остатка, обеспечивающего непрерывность и стабильность текущей расчетно-платежной дисциплины. Рекомендации в отношении данного вида активов, а также виды моделей управления ими см., например, в [Ковалев, 1999, с. 543–548].

Средства в расчетах

Эффективность управления оборотными средствами в немалой степени зависит от рациональности и надежности системы расчетов с контрагентами. Продажа произведенной продукции – завершающий этап одного производственно-коммерческого цикла. Известно множество способов расчета за продаваемую продукцию: предоплата, продажа за наличный расчет, продажа с отсрочкой платежа, продажа в рассрочку (т. е. коммерческий кредит, предусматривающий погашение задолженности серией платежей), продажа со скидкой и др. Продажа с отсрочкой платежа наиболее невыгодна для продавца, однако именно эта форма расчетов наиболее распространена в системе бизнес-отношений. В этом случае производится отгрузка продукции, рассчитывается финансовый результат (заметим, что право собственности в этом случае уже переходит покупателю), но деньги не поступают, а в системе счетов бухгалтерского учета продавца формируется дебиторская задолженность. Денежные средства, омертвленные в ней, и понимаются в данном разделе как средства в расчетах. В принципе дебиторская задолженность – такой же актив, как и производственные запасы, поэтому эффективность управления ею характеризуется с помощью показателей оборачиваемости, логика расчета которых была описана в ходе интерпретации оборачиваемости оборотных средств, – см. формулу (10.7).

Оборачиваемость средств в расчетах (в оборотах). Соответствующий показатель (AR_t) рассчитывается по следующему алгоритму:

$$AR_t = \frac{S}{AR}, \quad (10.10)$$

где S – выручка от продаж в отчетном периоде;
 AR – средняя дебиторская задолженность в отчетном периоде.

Данный индикатор измеряется в оборотах (разах) и показывает, сколько раз обернулись в отчетном периоде средства, вложенные в дебиторскую задолженность. Рост показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция.

Оборачиваемость средств в расчетах (в днях). Соответствующий показатель (AR_d) рассчитывается по следующему алгоритму:

$$AR_d = \frac{AR}{S/D}, \quad (10.11)$$

где D – количество дней в отчетном периоде.

Данный индикатор измеряется в днях и показывает, сколько в среднем дней омертвлены денежные средства в дебиторской задолженности. Снижение показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция. Произведение двух приведенных показателей оборачиваемости равно продолжительности отчетного периода.

Очевидно, что ускорение оборачиваемости сопровождается дополнительным вовлечением средств в оборот, а замедление – отвлечением средств из хозяйственного оборота, их относительно более длительным омертвлением в запасах, незавершенном производстве, готовой продукции; в этом и есть смысл более или менее эффективного управления оборотными средствами. Сумма средств, дополнительно вовлеченных в оборот (или отвлеченных из оборота), рассчитывается по формуле

$$\Delta_b C = (b_1 - b_0)m_1 = \Delta b m_1, \quad (10.12)$$

где $\Delta_b C$ – сумма средств, дополнительно вовлеченных в оборот, если $\Delta_b C < 0$, либо сумма отвлеченных из оборота средств, если $\Delta_b C > 0$;

b_1 – оборачиваемость в днях в отчетном периоде;

b_0 – оборачиваемость в днях в базисном периоде;

m_1 – однодневный фактический оборот в отчетном периоде.

Для обобщающей характеристики степени иммобилизации¹ (т.е. отвлечения средств из активного оборота) денежных средств в запасах и дебиторах применяется показатель **продолжительность операционного цикла**, рассчитываемый по следующему алгоритму:

$$D_{oc} = Inv_d + AR_d. \quad (10.13)$$

Приведенный индикатор показывает, сколько в среднем дней омертвлены денежные средства в неденежных оборотных активах. Снижение показателя в динамике – благоприятная тенденция. Среднеотраслевые значения именно этого показателя, а также частных показателей оборачиваемости могут использоваться при оценке базовых параметров планируемого к внедрению нового проекта как ориентиры для расчета суммы оборотных средств, которую необходимо резервировать. В экономически развитых странах данные о продолжительности операционного цикла рассчитываются по

¹ Следует различать три трактовки термина «иммобилизация». Первая трактовка относится к противопоставлению оборотных (т.е. мобильных) и внеоборотных (т.е. иммобилизованных, иными словами, не являющихся мобильными) активов. В этом случае термин «иммобилизованные средства» относится к средствам, вложенным в долгосрочные активы предприятия, и не носит негативного оттенка. Вторая трактовка относится к характеристике средств, вложенных в необоснованную дебиторскую задолженность, неликвиды и сверхнормативные запасы; это средства, отвлеченные из оборота, по сути не работающие и не приносящие доход их владельцу. Третья трактовка (близка к предыдущей) относится к характеристике средств, используемых не по целевому назначению; например, средства, предназначенные финансовым планом на развитие производства, были использованы на непроизводственные цели (строительство дома отдыха). В принципе лишь вторая трактовка носит отчетливо выраженный негативный оттенок; именно она более распространена в отечественной специальной литературе и учетно-аналитической практике.

отраслям информационно-аналитическими агентствами и включаются в справочные файлы.

Эффективность финансовой деятельности фирмы в части расчетов с контрагентами характеризуется не только своевременностью востребования дебиторской задолженности, но и рациональной политикой в отношении кредиторов. Кредиторской задолженностью можно управлять, откладывая или приближая срок ее погашения. Благодаря этому решаются две задачи: (а) регулируется величина денежных средств на счете и (б) рассматривается целесообразность поддержания дополнительного источника финансирования. Дебиторская и кредиторская задолженности в известном смысле взаимоуравновешивают друг друга, а их совместное влияние на эффективность циркулирования денежных средств выражается через показатель **продолжительность финансового цикла**:

$$D_{cc} = Inv_d + AR_d - AP_d, \tag{10.14}$$

где Inv_d – оборачиваемость средств, омертвленных в производственных запасах (в днях);
 AR_d – оборачиваемость средств, омертвленных в дебиторской задолженности (в днях);
 AP_d – оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях), рассчитываемая как отношение средней кредиторской задолженности к однодневным затратам производственных запасов.

Логика взаимоувязки операционного и финансового циклов представлена на рис. 10.3.



Рис. 10.3. Трансформация денежных средств в оборотных активах

Более подробную информацию об обсуждаемом индикаторе можно найти в [Ковалев, 2001, с. 472–474].

Заметим, что эффективное управление средствами в расчетах исключительно важно ввиду рутинности, повседневности, массовости учетно-расчетных операций; если система расчетов неэффективна, может каскадно накапливаться негативный эффект,

возникать и/или увеличиваться кассовые разрывы, когда пришел срок платежа, а деньги от дебитора еще не поступили. Таким образом, контроль за показателями оборачиваемости и тенденциями их изменения должен быть постоянным. Известны и способы воздействия на контрагентов, стимулирующие их не задерживаться с оплатой полученной продукции. В частности, подавляющее число хозяйствующих субъектов в рыночной экономике применяет систему скидок в расчетах с контрагентами. Смысл ее заключается в следующем.

Контрагенты, заключая договор купли-продажи, оговаривают график поставки и оплаты объекта поставки. Могут быть различные варианты; один из наиболее простых таков. Оговаривается срок, в течение которого оплата поставленной продукции осуществляется со скидкой, если срок истек, а поставка не оплачена, покупатель вынужден оплатить полную цену в течение оговоренного дополнительного срока, за пределами которого вступают в действие штрафные санкции. Таким образом, у покупателя всегда существует дилемма: либо оплатить приобретенную продукцию относительно быстро и потому воспользоваться скидкой, т. е. заплатить меньше, либо оттянуть оплату в пределах максимально допустимого срока, при этом, с одной стороны, у него появится дополнительный источник финансирования и средства, которыми он может временно распоряжаться, однако, с другой стороны, он будет вынужден понести дополнительные расходы в виде неполученной скидки. Очевидно, что если у покупателя нет денег для своевременного расчета с поставщиком, он может получить краткосрочный кредит, за который вынужден будет уплатить процентную ставку. Отсюда видно, что стоимость источника «Временно непогашенная кредиторская задолженность» нужно сравнить с этой процентной ставкой – если ставка ниже, лучше воспользоваться услугами банка.

Стандартизованный договор, содержащий опцию о скидке с цены за ускоренную оплату, имеет вид: « d/k чисто n » (d/k net n), т. е. покупатель может получить скидку в размере $d\%$, если он оплатит покупку в течение k дней, в оставшиеся $(n - k)$ дней оплата должна быть сделана по полной цене. Значениями параметров варьируют в зависимости от надежности покупателя.

Стоимость источника «Краткосрочная кредиторская задолженность» в случае отказа от опции рассчитывается по следующей формуле:

$$k_{cr} = \frac{d}{100 - d} \cdot \frac{360}{n - k} \cdot 100\%, \quad (10.15)$$

где d – скидка, которую можно получить, оплатив товар в течение k дней, %;
 n – число дней, в течение которых товар подлежит обязательной оплате.

Например, если договор имеет вид « $3/10$ чисто 45», то стоимость источника равна $31,8\% : 3 : 97 \cdot 360 : 35 \cdot 100\%$. Логика рассуждений очевидна: допустим, что полная цена равна 100 руб.; отказ от скидки означает, что за пользование дополнительным (в течение 35 дней) источником придется платить больше на $3,093\%$ ($3 : 97 \cdot 100\%$); переход к характеристике стоимости в терминах годовой процентной ставки как раз и дает величину $31,8\%$. Легко заметить, что этот источник весьма дорогой; вот почему скидками чаще всего пользуются.

Информация о том, применяет ли предприятие подобные системы стимулирования расчетно-платежной дисциплины, не отражается в отчетности, однако если динамика показателей оборачиваемости, рассчитываемых по данным публичной отчетности, неудовлетворительна, аналитик (пользователь) может сделать вывод, что определенные недостатки в работе с контрагентами все же имеют место.

10.2. Оценка и анализ прибыльности и рентабельности

Этот раздел анализа, без преувеличения, является наиболее важным, поскольку его индикаторы дают обобщенную оценку эффективности работы фирмы как единого организма, а их благоприятные значения и тенденции служат основанием для того, чтобы инвесторы (акционеры и лендеры) рассматривали свой выбор в отношении объекта инвестирования как экономически оправданный и целесообразный. Это, в свою очередь, способствует наращиванию производственных мощностей фирмы.

Показатели данного раздела анализа позволяют получить некоторые ответы на вопросы, имеющие отношение прежде всего к эффективности инвестиций и продаж, в частности: 1) прибыльна ли работа фирмы в среднем; 2) какова рентабельность инвестиций в сравнении с другими фирмами и сферами бизнеса; 3) какова рентабельность продаж; 4) какова структура факторов, определяющих рентабельность собственного капитала? Акцент здесь делается на финансовую сторону деятельности фирмы.

Количественная оценка и анализ прибыльности и рентабельности могут быть сделаны по двум основным направлениям: 1) оценка рентабельности инвестиций (с позиции разных инвесторов); 2) оценка рентабельности продаж (рис. 10.4).



Рис. 10.4. Классификация показателей оценки рентабельности

Ключевым моментом в блоке является: определение прибыли как стоимостной характеристики результативности работы, установление алгоритмов расчета соответствующих показателей, выбор подходящих баз для расчета того или иного коэффициента рентабельности.

10.2.1. Прибыль: сущность, виды

В системе целей, которые ставятся перед фирмой, прибыль и рентабельность занимают одно из ведущих мест. Понятием «прибыль» оперируют постоянно, причем часто не задумываясь о смысловом его содержании; более того, нередко прибыль олицетворяется с денежными средствами. В литературе описаны несколько подходов к определению прибыли; два из них – с условными названиями «экономический» и «бухгалтер-

ский» – можно рассматривать как базовые. Суть первого – в исчислении прибыли по результатам изменения рыночных оценок чистых активов фирмы; суть второго – в ее расчете как разницы между доходами и затратами (расходами) фирмы, относимыми к отчетному периоду (подробнее см. в: [Ковалев, 2007(а), 2008]).

В соответствии с первым подходом **экономическая прибыль** – это прирост капитала собственников фирмы (за исключением операций по преднамеренному его изменению¹), имевший место в отчетном периоде и проявляющийся в увеличении ее чистых активов, исчисляемых как капитализированная стоимость будущих чистых поступлений за минусом обязательств. Можно рассчитать прибыль и более простым способом: как изменение рыночной капитализации за период, за исключением эффекта, обусловленного операциями по преднамеренному изменению капитала фирмы:

$$P_n = MV_s^e - MV_s^b, \quad (10.16)$$

где P_n – чистая прибыль за период;
 MV_s^b – рыночная капитализация на начало отчетного периода;
 MV_s^e – рыночная капитализация на конец отчетного периода.

В основе бухгалтерского учета – факты хозяйственной жизни. Поэтому бухгалтер предпочитает оперировать не тем, что «может быть», а тем, что «есть, имеет или имело место», причем любой факт, отражаемый в системе учета, должен быть оформлен документально. Множественные, субъективные оценки для бухгалтера никак не подходят, ему нужна определенность и однозначность, а потому вполне логично, что он исчисляет прибыль как превышение документально подтвержденных совокупных доходов над совокупными затратами. Более строгое определение таково.

Прибыль бухгалтерская – есть положительная разница между доходами предприятия, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки его активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников предприятия, и его затратами (расходами), понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников предприятия, за исключением результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала:

$$P_n = R - Ex, \quad (10.17)$$

где P_n – чистая прибыль за период;
 R – общая сумма доходов за период;
 Ex – общая сумма расходов (затрат) за период.

Экономическая прибыль не только трудоемка в расчете, субъективна по величине, вариабельна в зависимости от рыночных ожиданий в отношении фирмы, но и может быть более или менее обоснованно исчислена лишь для листинговых компаний. Поскольку число таких фирм мало, несравненно большую практическую ценность имеет прибыль бухгалтерская, исчисляемая по фактическим признанным доходам и затратам фирмы, имевшим место в отчетном периоде.

Заметим, что в отношении бухгалтерской прибыли также нельзя безоговорочно утверждать, что алгоритм ее исчисления однозначен и прозрачен, хотя уровень субъективности гораздо ниже. Дело в том, что в зависимости от принятия во внимание ряда факторов значение прибыли в рамках бухгалтерского подхода может быть исчислено по-разному. Действительно, используя тот или иной метод оценки запасов, списывае-

¹ Под преднамеренным изменением капитала собственников понимается его наращивание (например, дополнительная эмиссия акций) или изъятие части капитала (например, на выплату дивидендов).

мых на себестоимость продукции, применяя разные методы амортизации, по-разному признавая доходы и затраты, можно получить большее или меньшее значение прибыли.

Итак, *первое правило*, которое нужно иметь в виду аналитику (бизнесмену, экономисту), таково: прибыль – это расчетный показатель, дающий некоторую оценку финансово-хозяйственной деятельности фирмы за отчетный период, на величину которого влияют как собственно производственно-коммерческая деятельность фирмы, так и применяемые ее специалистами методы оценки, учета и исчисления показателей доходов и затрат. **Прибыль – это мнение, ее величиной можно варьировать.** Не случайно в ходе аудиторской проверки как раз и контролируются обоснованность признания и величина оценки тех или иных видов доходов и затрат, учитываемых при расчете конечного финансового результата.

Если прибыль понимается как разница между доходами и затратами, число видов которых, как известно, велико, то отсюда вытекает *второе правило*: в зависимости от различных комбинаций доходов и затрат и подключения к рассмотрению новых их видов можно последовательно рассчитывать различные показатели прибыли, при этом каждый из них будет представлять большую или меньшую значимость для той или иной категории лиц, имеющих интерес к данной компании. Иными словами, понятие прибыли многозначно и с позиции того круга доходов и затрат, который был учтен при расчете именно этого показателя. Поэтому всегда необходима четкая и однозначная идентификация алгоритмического и информационного обеспечения показателя прибыли, о котором ведется речь, позволяющая делать обоснованные оценочные суждения о нем.

В наших дальнейших рассуждениях мы будем ориентироваться на бухгалтерскую прибыль. Из формулы (10.17) следует очевидный вывод: если в алгоритме расчета последовательно учитывать те или иные однородные доходы и затраты, то можно получить несколько показателей прибыли. Например, можно рассматривать доходы и затраты, связанные с основной деятельностью, а можно принять во внимание, например, вне-реализационные и/или чрезвычайные доходы и затраты – очевидно, что величина прибыли изменится. Оказывается, что подобное последовательное принятие во внимание логически сопоставимых доходов и затрат полезно и информативно, поскольку позволяет исчислить финансовый результат по отдельным совокупностям фактов хозяйственной жизни, различающихся друг от друга, но оказывающих влияние на конечный финансовый результат. Кроме того, в результате подобных расчетов могут быть получены несколько последовательно развертываемых и соответственно взаимосвязанных показателей прибыли, которые, как оказывается, несут самостоятельное аналитико-познавательное значение. Эта идея как раз и реализована в отчете о прибылях и убытках, в котором мы можем видеть несколько показателей прибыли (рис. 10.5).

Приведенная схема не является графической копией отчета о прибылях и убытках и потому не дублирует заложенный в нем алгоритм формирования конечного финансового результата. Смысловое предназначение схемы – объяснить логику процесса формирования и его узловые точки. Дадим краткий комментарий к отдельным элементам схемы.

Под переменными расходами (затратами) понимаются затраты сырья, труда и некоторые накладные расходы, имеющие следующую объединяющую их особенность – они изменяются пропорционально объему производства (чем больше производится продукции, тем больше и величина этих расходов), причем в расчетах нередко делается допущение о прямо пропорциональной зависимости.

Под условно-постоянными расходами (затратами) понимаются расходы, величина которых существенным образом не зависит от изменения объемов производства (например, амортизация внеоборотных активов, управленческие расходы, значительная

часть коммерческих расходов). Для удобства в дальнейшем будем именовать их условными терминами «постоянные нефинансовые расходы» или «операционные расходы».

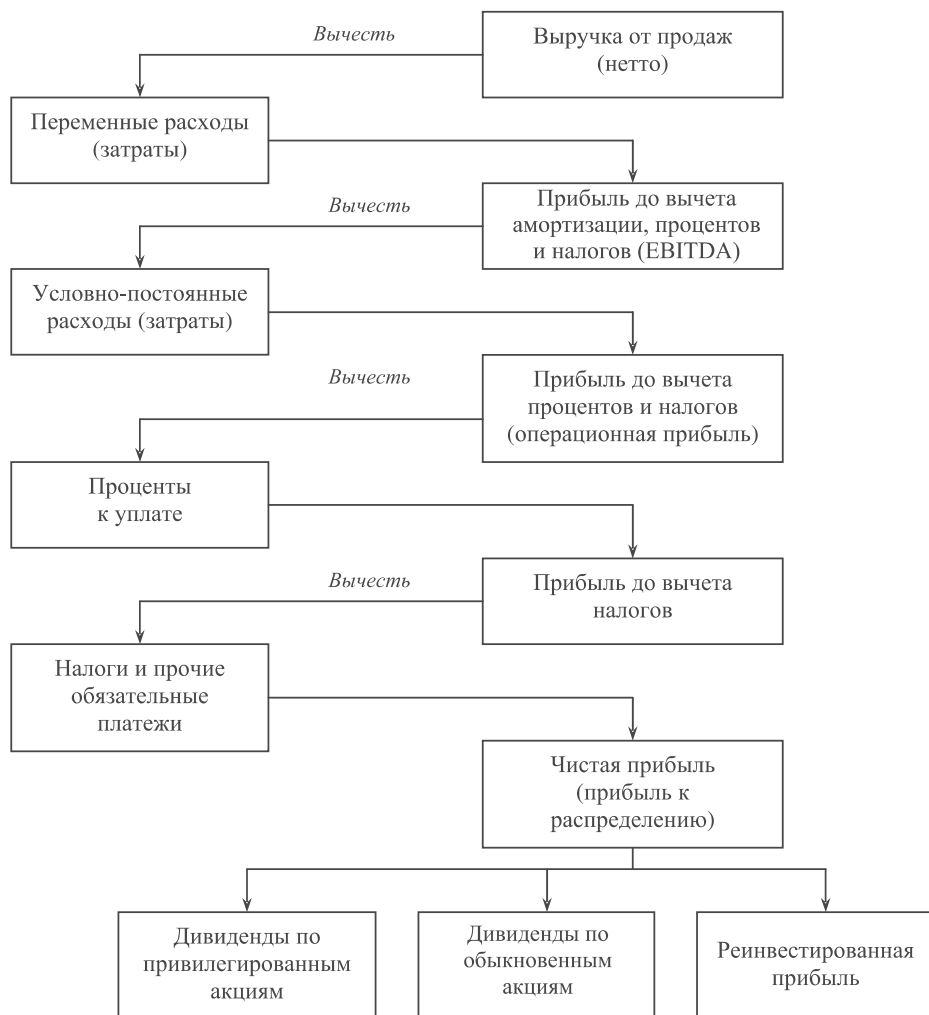


Рис. 10.5. Схема взаимосвязки показателей прибыли

В статье «Проценты к уплате» обособляются текущие расходы по обслуживанию долгосрочного долга (банковский кредит, облигационный заем, финансовый лизинг). Это тоже аналог условно-постоянных расходов, поскольку и те и другие имеют место независимо от того, каковы масштабы производства и поступающие доходы. Для обозначения этих расходов будем использовать условный термин «постоянные финансовые расходы».

Помимо процентных расходов существуют и процентные доходы. На схеме они не представлены по следующей причине. Процентные доходы – это условный термин, обозначающий доходы фирмы от финансовых инвестиций. Если финансовая деятельность не является основной в фирме (например, речь идет об обычной производственной или коммерческой фирме), то подобные доходы несущественны и могут рассматриваться как один из элементов внереализационных доходов, которые не считаются существенными для вынесения суждения о финансовом положении фирмы. Если финансовая деятельность является основной, то эти доходы пройдут как доходы от основной деятельности.

Процентные расходы в данной схеме несут совершенно специфическую нагрузку – это плата за заемный капитал. Так же как, вложив деньги в дорогостоящее оборудование, не избежать признания амортизационных расходов (независимо от того, приносят ли этот станок доход), так и привлечение заемного капитала предполагает постоянные финансовые расходы (периодически выплачиваемые процентные платежи) независимо от того, используются ли средства этого капитала или нет. Процентные расходы могут быть весьма существенными по величине, их выплата, условно говоря, осуществляется из прибыли до вычета процентов и налогов, с которой они и сравниваются для вынесения суждения о том, достаточно ли генерируется доходов фирмой для уплаты неизбежных расходов.

Обособление показателей прибыли, представленное на рис. 10.5, вызвано не только логикой формирования итогового финансового результата, но и тем обстоятельством, что отдельные показатели в известном смысле ориентированы на различные категории пользователей. Имеется в виду следующее. Например, поставщики заемного капитала (т. е. лендеры) должны получать на регулярной основе проценты как плату за предоставленный ими капитал. Из схемы видно, что формальным источником процентов к получению является прибыль до вычета процентов и налогов. Если эта прибыль устойчиво мала, слишком вариабельна в динамике или имеет место тенденция к ее понижению, то отношение лендеров к фирме как финансовому реципиенту может существенно ухудшиться. Сказанное относится как к фактическим, так и к потенциальным лендерам. Первые будут стремиться, если это возможно, избавиться от долгосрочного заемного инструмента, что вызовет падение цен на эти инструменты со всеми вытекающими отсюда последствиями (в частности, одно из таких последствий – снижение резервного заемного потенциала фирмы-эмитента). Вторые попросту откажут фирме в предоставлении дополнительного финансирования. Иными словами, из приведенных рассуждений с очевидностью следует, что для лендеров контроль за соотношением показателей «проценты к уплате» и «прибыль до вычета процентов и налогов» является критически важным, а последний из упомянутых индикаторов для них может представляться более важным, чем любой другой показатель прибыли.

Несложно аргументировать аналогичные выводы и в отношении других показателей прибыли. Следует, правда, помнить, что все индикаторы, приведенные на рис. 10.5, взаимосвязаны, а политика управления финансами в фирме как раз и заключается в том, чтобы найти оптимальные их комбинации, которые способствовали бы достижению стратегических целей, стоящих перед фирмой.

Заканчивая краткое обсуждение показателей рис. 10.5, приведем одно весьма важное замечание. Прямолинейная трактовка алгоритма, приведенного на схеме, может создать впечатление, что фирма за отчетный период получает некоторый совокупный доход, который потом последовательно делится всеми заинтересованными лицами – собственниками, лендерами, кредиторами, государством, работниками и др. На самом деле это не так. Делится не прибыль, а стоимостная оценка активов; именно часть активов фирмы отдается лицам, имеющим на это право. Особенно ярко данное ут-

верждение проявляется в том, что в любой крупной фирме динамика дивидендов и динамика прибыли могут существенно не совпадать. Более того, есть множество примеров того, как фирма выплачивала дивиденды даже при наличии текущего убытка. Тем не менее трактовка выплаты «вознаграждений» как элемента процесса распределения прибыли вполне допустима и отчасти оправданна. Причина оправданности объясняется следующим посылом: *система вознаграждения имеющих отношение к деятельности хозяйствующего субъекта лиц и/или возмещения их затрат не должна сопровождаться стабильным уменьшением его чистых активов как квинтэссенции его экономического потенциала*. То есть подобное уменьшение может либо иметь осознанный характер (собственники фирмы по какой-то причине решили сократить мощности фирмы), либо носить разовый характер (у фирмы случился финансовый провал в текущем отчетном периоде, но будут предприняты меры по недопущению подобного в будущем). Фирма не может бесконечно и бесконтрольно уменьшаться в размерах, иначе ее ждет бесславный конец.

Именно сделанным замечанием объясняется тот факт, что заключительная часть схемы на рис. 10.5 носит исключительно условный характер даже в том случае, если на порядок использования прибыли накладываются ограничения в законодательном порядке.

10.2.2. Прибыль бухгалтерская и налоговая: логика согласования

Приведенный на рис. 10.5 алгоритм формирования бухгалтерской прибыли отражает ее расчет согласно бухгалтерским регулятивам. Однако конечный финансовый результат зависит не только от внутренней финансовой политики (в смысле оптимизации затрат как фактора формирования прибыли), но и от некоторых факторов внешнего порядка, основным из которых является налоговая политика государства. Очевидно, что любые налоги для предпринимателя нежелательны, однако он вынужден с ними мириться, а роль государства заключается в том, чтобы налоговая нагрузка не была удручающей для бизнеса. Рассчитывая роль и влияние факторов изменения конечного финансового результата, менеджеры и бухгалтеры фирмы вынуждены принимать во внимание требования не только бухгалтерского, но и налогового законодательства. Поскольку соответствующие регулятивы готовят разные ведомства и их целевые установки не всегда идентичны, возникают проблемы приоритетности требований того или иного законодательства.

С 2003 г. в нашей стране введены регулятивы, позволяющие в отчете о прибылях и убытках демонстрировать как бухгалтерскую, так и налогооблагаемую прибыль. Разница между ними в том, что первая исчислена в соответствии с бухгалтерскими, а вторая – в соответствии с налоговыми регулятивами. Первая ориентирована в основном на участников бизнеса, вторая – на фискальные органы. Не принимать во внимание требования налоговых органов в отношении расчета прибыли нельзя по многим очевидным причинам, в частности и потому, что именно принципы расчета налогооблагаемой прибыли сказываются на движении денежных средств, т. е. на реальных денежных потоках, связывающих предприятие и бюджет. Различие в величинах бухгалтерской и налоговой прибыли определяется двумя факторами.

Во-первых, расходы (по видам и сумме), признаваемые затратами в отчетном периоде и влияющие на величину конечного финансового результата, в бухгалтерских и налоговых регулятивах различаются. Чаще всего речь идет о том, что либо некоторые расходы не признаются в качестве затрат, либо они признаются, но в меньшей сумме. Иными словами, величина налогооблагаемой прибыли, исчисленная бухгалтерами, должна быть в целях налогообложения увеличена на сумму излишне, по мнению налоговых

регулятивов, начисленных затрат. Эта сумма называется постоянными налоговыми разнициами.

Согласно ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» постоянные разнициа возникают, например, в результате превышения фактических расходов, учитываемых при формировании бухгалтерской прибыли (убытка), над расходами, принимаемыми для целей налогообложения, по которым предусмотрены ограничения по расходам; не-признания для целей налогообложения расходов, связанных с передачей имущества на безвозмездной основе, и др.

Во-вторых, благодаря предоставленной предприятию свободе в применении разных методов оценки и учета в целях исчисления бухгалтерской и налогооблагаемой при-были возникает возможность уплатить в бюджет большую или меньшую сумму налога на прибыль, нежели учтено при расчете бухгалтерской, т. е. публично объявляемой при-были. Если уплачено больше, т. е., по сути, бюджет временно проавансирован, в балансе появляется отложенный налоговый актив, который в дальнейшем будет постепенно трансформироваться (в неявной форме) в денежные средства путем уменьшения сум-мы очередных платежей в бюджет. Если уплачено меньше, т. е. бюджет временно про-финансировал предприятие, появляется отложенное налоговое обязательство, т. е. за-долженность перед бюджетом, которая будет погашена предприятием позднее путем увеличения суммы очередных платежей в бюджет.

Итак, в отчетности появляются данные о бухгалтерской и налогооблагаемой при-былях, а также о взаимных текущих и отложенных налоговых обязательствах, возникаю-щих между предприятием и бюджетом. Для иллюстрации рассмотрим простейший пример.

Предположим, что выручка за проданную продукцию составляет 800 тыс. руб., сово-купные затраты – 500 тыс. руб., ставка налога на прибыль – 24%, сумма начисленной го-довой амортизации для целей бухгалтерского учета – 25 тыс. руб., для целей определе-ния налогооблагаемой базы по налогу на прибыль – 34 тыс. руб.

Бухгалтерская прибыль до вычета налога на прибыль составляет 300 тыс. руб. (800 – 500). Для расчета налогооблагаемой базы нужно учесть не 25 тыс. руб., а 34 тыс. руб., что приведет к уменьшению налогооблагаемой прибыли на 9 тыс. руб. (это налогооблагаемая временная разнициа). Далее, условный расход по налогу на прибыль составит 72 тыс. руб. ($300 \cdot 24\% : 100\%$), а отложенное налоговое обяза-тельство – 2,16 тыс. руб. ($9 \cdot 24\% : 100\%$). Текущий налог на прибыль равен 69,84 тыс. руб. ($291 \cdot 24\% : 100\%$), т. е. фирма заплатит на 2,16 тыс. руб. меньше и одновременно от-разит эту сумму как отложенное налоговое обязательство, которое со временем бу-дет погашено.

Операции по счетам будут иметь вид:

операция (1) – начисление бухгалтерской прибыли в сумме 300 тыс. руб.:

Дебет счета 90 «Продажи»	300
Кредит счета 99 «Прибыли и убытки»	300;

операция (2) – начисление налога на прибыль (72 тыс. руб.) с одновременным раз-биением на две части: а) сумма, которая будет перечислена бюджету по итогам отчетно-го периода (69,84 тыс. руб.); б) сумма, которая будет перечислена бюджету в следующие отчетные периоды (отложенное налоговое обязательство в сумме 2,16 тыс. руб.):

Дебет счета 99 «Прибыли и убытки»	72
Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»	69,84
Кредит счета 77 «Отложенное налоговое обязательство»	2,16.

90 «Продажи»			99 «Прибыли и убытки»			68 «Расчеты по налогам и сборам»			77 «Отложенное налоговое обязательство»			
	С.	—		С.	—		С.	—		С.	—	
500	800		(2)	72	(1)	300		(2a)	69,84		(26)	2,16
(1) 300			Об.	72	Об.	300	Об.	Об.	69,84	Об.	Об.	2,16
	С.	—		С.	218		С.	69,84		С.	2,16	

Сальдо счетов 68 и 77 будут показаны в балансе, на основании счетов 90 и 99 будет составлен отчет о прибылях и убытках (табл. 10.1).

Таблица 10.1

Отчет о прибылях и убытках

(тыс. руб.)

Статья	Сумма
Выручка (нетто) от продажи	800,00
Себестоимость проданных товаров	500,00
Прибыль (убыток) до налогообложения	300,00
Отложенные налоговые обязательства	2,16
Текущий налог на прибыль	69,84
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	228

Заметим, что в нашем условном примере отложенное налоговое обязательство, приводимое в пассиве баланса и в отчете о прибылях и убытках, совпало по величине. Это обусловлено тем обстоятельством, что на начало года счет 77 не имел начального сальдо; в последующие годы подобного совпадения, естественно, не будет. Иными словами, статьи «Отложенные налоговые обязательства», приводимые в балансе и в отчете о прибылях и убытках, совпадают по названию, но имеют различное содержание. В балансе приводится выходное сальдо счета 77 на конец отчетного периода, а в отчете о прибылях и убытках — разница в оборотах за отчетный период.

Рассмотрим более детальный пример. Имеются следующие данные о фирме за трехлетний период:

- фирма имеет основное средство стоимостью 900 тыс. руб.;
- ежегодная выручка от продаж составляет 5000 тыс. руб.;
- совокупные ежегодные затраты на производство и реализацию продукции (за исключением амортизационных отчислений) составляют 2000 тыс. руб.;
- налог на прибыль взимается по ставке 30%;
- фирма амортизирует основное средство: а) в целях составления отчетности — по методу равномерной амортизации; б) в целях налогообложения — по методу ускоренной амортизации, при этом амортизационные отчисления по годам составляют 600, 200 и 100 тыс. руб.

Требуется рассчитать значения показателей прибыли, а также начисление и движение денежных средств по расчетам с бюджетом по налогу на прибыль.

Для наглядности рассмотрим три варианта возможных взаимоотношений фирмы с бюджетом: 1) равномерная амортизация; 2) ускоренная амортизация; 3) смешанный вариант (т. е. отчетная прибыль исчисляется в условиях равномерной амортизации, но расчеты с бюджетом ведутся на основе ускоренной амортизации). Результаты расчетов прибыли и величины платежей в бюджет по каждому из вариантов приведены соответственно в табл. 10.2, 10.3, 10.4. Отчеты о прибылях и убытках по годам в действующем в настоящее время формате приведены в табл. 10.5.

Расчет прибыли и налоговых платежей (вариант 1)

Таблица 10.2

(тыс. руб.)

Статья	Год 1	Год 2	Год 3	Всего
Выручка	5000	5000	5000	15 000
Себестоимость	2000	2000	2000	6000
Амортизационные отчисления	300	300	300	900
Налогооблагаемая прибыль	2700	2700	2700	8100
Налог на прибыль (начислено и уплачено)	810	810	810	2430
Чистая прибыль	1890	1890	1890	5670

Расчет прибыли и налоговых платежей (вариант 2)

Таблица 10.3

(тыс. руб.)

Статья	Год 1	Год 2	Год 3	Всего
Выручка	5000	5000	5000	15 000
Себестоимость	2000	2000	2000	6000
Амортизационные отчисления	600	200	100	900
Налогооблагаемая прибыль	2400	2800	2900	8100
Налог на прибыль (начислено и уплачено)	720	840	870	2430
Чистая прибыль	1680	1960	2030	5670

Расчет прибыли и налоговых платежей (вариант 3)

Таблица 10.4

(тыс. руб.)

Статья	Год 1		Год 2		Год 3		Всего
	расчет прибыли	расчеты с бюджетом	расчет прибыли	расчеты с бюджетом	расчет прибыли	расчеты с бюджетом	
Выручка	5000		5000		5000		15 000
Себестоимость	2000		2000		2000		6000
Амортизационные отчисления	300		300		300		900
Налогооблагаемая прибыль	2700		2700		2700		8100
Налог на прибыль	810		810		810		2430
Чистая прибыль	1890		1890		1890		5670
Налог к уплате		720		840		870	2430
Отложенный к выплате налог		90		60		–	–

Отчет о прибылях и убытках по годам (вариант 3)

Таблица 10.5

(тыс. руб.)

Статья	Год 1	Год 2	Год 3
Выручка	5000	5000	5000
Себестоимость	2000	2000	2000
Амортизационные отчисления	300	300	300

Статья	Год 1	Год 2	Год 3
Прибыль до налогообложения	2700	2700	2700
Отложенные налоговые активы	—	—	—
Отложенные налоговые обязательства	90	–30	–60
Текущий налог на прибыль	720	840	870
Чистая прибыль отчетного периода	1890	1890	1890

Комментарий к таблицам

- Итоговые графы таблиц показывают, что независимо от варианта расчетов с бюджетом по налогу на прибыль с формальных позиций финансовое положение компании по итогам трех лет будет одинаковым: суммарная прибыль – 5670 тыс. руб., уплаченная бюджету сумма налога на прибыль – 2430 тыс. руб.
- При использовании равномерной амортизации картина об имущественном и финансовом положениях фирмы в динамике не меняется, тогда как переход к ускоренной амортизации приводит к тому, что в первый год прибыль существенно снижается, зато в последующие годы она будет равновеликим (в целом) образом выше по сравнению с первым вариантом. На самом деле понятно, что в более сложных (по сравнению с данным иллюстративным примером) практических ситуациях, когда амортизация «растянута» на 7–15 лет, относительное занижение прибыли будет иметь место в течение ряда первых лет. Помня о том, что генерирование и демонстрация прибыли является одной из первоочередных задач любого бизнеса, видим, что второй вариант имеет существенный недостаток в плане результативности работы на начальном этапе, в особенности в том случае, если бизнес фирмы капиталоемок (т. е. высок удельный вес основных средств в активах фирмы) и фирма исповедует политику достаточно высоких темпов обновления материально-технической базы. Что касается очевидного плюса данной схемы, то он состоит в том, что более быстрая амортизация означает относительно большие возможности для обновления основных средств.
- Третий вариант как раз и призван объединить достоинства двух предыдущих. При этом, несложно заметить, базой для исчисления прибыли является первый вариант, подразумевающий демонстрацию относительно большой прибыли в первые годы деятельности фирмы. Подчеркнем, что демонстрация прибыли на начальном этапе функционирования мощностей имеет особо важное значение не только в экономическом, но и в психологическом плане, являясь подтверждением правильности вложения средств в данный бизнес. Из второго варианта берется возможность учета при расчете платежей в бюджет по налогу на прибыль относительно больших затрат первых периодов, т. е., подчеркнем, речь идет лишь об изменении потоков денежных средств при расчетах с бюджетом, а не об изменении схемы расчета прибыли. Итак, прибыль фирмы рассчитывается по первому варианту, денежные потоки по платежам в бюджет – по второму варианту.
- Делается это следующим образом. По истечении первого года величина платежа по налогу на прибыль равна 810 тыс. руб. (в соответствии с равномерным списанием стоимости основных средств), однако в бюджет уплачивается лишь 720 тыс. руб., а на оставшуюся сумму в 90 тыс. руб. формируется резерв (в пассиве появляется источник средств), т. е. фактически фирма получает от бюджета бесплатный налоговый кредит в виде временно недоплаченных бюджету средств. Размер этого кредита будет сокращаться по мере списания вложений в основные средства на затраты, и в конце срока фирма полностью рассчитается с бюджетом за этот кредит.

- 5. Рассмотренная схема весьма популярна во многих странах, поскольку она с очевидностью стимулирует более высокие темпы обновления материально-технической базы – приобретение новых активов взамен старых позволяет вновь и вновь получать бесплатные кредиты от государства. Эта схема предусмотрена и российскими регулятивами в области налогообложения прибыли и учета расчетов по налогу на прибыль (см. Налоговый кодекс РФ и ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль»).
- 6. В примере описана ситуация, когда формируется отложенный к выплате налог (в терминологии ПБУ 18/02 – отложенное налоговое обязательство). Несложно сообразить, что если предприятие использует ускоренную амортизацию в целях бухгалтерского учета и линейную амортизацию в целях определения налоговой базы по налогу на прибыль, то будет иметь место прямо противоположная ситуация – появится отложенный налоговый актив. Согласно ПБУ 18/02 отложенное налоговое обязательство и отложенный налоговый актив отражаются в отчетности соответственно в статьях «Прочие долгосрочные обязательства» и «Прочие внеоборотные активы».
- 7. Для понимания логики движения средств по счетам приведем перечень проводок, оформляющих формирование и погашение отложенных налоговых обязательств, по окончании каждого года. Для наглядности мы не будем приводить абсолютно все бухгалтерские записи – в частности, предполагается, что сразу же после начисления задолженности бюджету она погашается, но записи мы опускаем.

Год 1

На начало года счет 77 не имел сальдо; дебетовые обороты отсутствуют; кредитовые обороты за год составили 90 тыс. руб.; выходное кредитовое сальдо, равное 90 тыс. руб., отражается в балансе, характеризуя величину отложенного налогового обязательства, т. е. задолженности предприятия перед бюджетом.

Величина изменения отложенного налогового обязательства, имевшая место в отчетном году и отражаемая в отчете о прибылях и убытках, рассчитывается как разница между кредитовым и дебетовым оборотом за год по счету 77 и равна 90 тыс. руб.

Величина текущего налога на прибыль, рассчитанная по формуле (3.2), составляет:

$$\begin{aligned} \text{НП}_\tau &= \text{НП}_y + \text{ПНО} + (\text{ДО}_{\text{ОНА}}^{\text{ОП}} - \text{КО}_{\text{ОНА}}^{\text{ОП}}) - (\text{КО}_{\text{ОНО}}^{\text{ОП}} - \text{ДО}_{\text{ОНО}}^{\text{ОП}}) = \\ &= 2700 \cdot 30\% : 100\% + 0 + (0 - 0) - (90 - 0) = 810 - 90 = 720 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Отражение данных сумм по счетам таково:

(а) начисление задолженности перед бюджетом по налогу на прибыль (условный расход) в сумме 810 тыс. руб.:

Дебет счета 99 «Прибыли и убытки» 810
Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» 810;

(б) формирование отложенного налогового обязательства в сумме 90 тыс. руб.:

Дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» 90
Кредит счета 77 «Отложенные налоговые обязательства» 90.

Год 2

На начало года счет 77 имел кредитовое сальдо в сумме 90 тыс. руб.; кредитовые обороты отсутствуют; дебетовые обороты за год составили 30 тыс. руб.; выходное кредитовое сальдо, равное 60 тыс. руб., отражается в балансе, характеризуя величину отложенного налогового обязательства, т.е. задолженности предприятия перед бюджетом.

Величина изменения отложенного налогового обязательства, имевшая место в отчетном году и отражаемая в отчете о прибылях и убытках, рассчитывается как разница между кредитовым и дебетовым оборотом за год по счету 77 и равна — 30 тыс. руб. (0 — 30).

Величина текущего налога на прибыль, рассчитанная по формуле (3.2), составляет:

$$\text{НП}_T = 2700 \cdot 30\% : 100\% + 0 + (0 - 0) - (0 - 30) = 810 + 30 = 840 \text{ тыс. руб.}$$

Отражение данных сумм по счетам таково:

(а) начисление задолженности перед бюджетом по налогу на прибыль (условный расход) в сумме 810 тыс. руб.:

Дебет счета 99 «Прибыли и убытки»	810
Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»	810;

(б) погашение отложенного налогового обязательства в сумме 30 тыс. руб.:

Дебет счета 77 «Отложенные налоговые обязательства»	30
Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»	30.

Год 3

На начало года счет 77 имел кредитовое сальдо в сумме 60 тыс. руб.; кредитовые обороты отсутствуют; дебетовые обороты за год составили 60 тыс. руб.; по окончании года счет 77 сальдо не имеет, т.е. не имеет задолженности по налогу на прибыль.

Величина изменения отложенного налогового обязательства, имевшая место в отчетном году и отражаемая в отчете о прибылях и убытках, рассчитывается как разница между кредитовым и дебетовым оборотом за год по счету 77 и равна — 60 тыс. руб. (0 — 60).

Величина текущего налога на прибыль, рассчитанная по формуле (3.2), составляет:

$$\text{НП}_T = 2700 \cdot 30\% : 100\% + 0 + (0 - 0) - (0 - 60) = 810 + 60 = 870 \text{ тыс. руб.}$$

Отражение данных сумм по счетам таково:

(а) начисление задолженности перед бюджетом по налогу на прибыль (условный расход) в сумме 810 тыс. руб.:

Дебет счета 99 «Прибыли и убытки»	810
Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»	810;

(б) погашение отложенного налогового обязательства в сумме 60 тыс. руб.:

Дебет счета 77 «Отложенные налоговые обязательства»	60
Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»	60.

Результаты приведенных операций таковы.

После **первого** года:

- в отчете о прибылях и убытках показывается бухгалтерская чистая прибыль в сумме 1890 тыс. руб.;
- величина текущего налога на прибыль как сальдо по счету 68 составляет 720 тыс. руб.;
- сформировано отложенное налоговое обязательство как сальдо по счету 77 в сумме 90 тыс. руб., которое отражается в балансе;
- в статье «Отложенные налоговые обязательства» в форме № 2 записывается разница между кредитовым и дебетовым оборотом по счету 77 в сумме 90 тыс. руб.

После **второго** года:

- в отчете о прибылях и убытках показывается бухгалтерская чистая прибыль в сумме 1890 тыс. руб.;
- величина текущего налога на прибыль как сальдо по счету 68 составила 840 тыс. руб.;
- сформировано отложенное налоговое обязательство как сальдо по счету 77 в сумме 60 тыс. руб., которое будет отражено в балансе;
- в статье «Отложенные налоговые обязательства» в форме № 2 будет записана разница между кредитовым и дебетовым оборотом по счету 77 в сумме 30 тыс. руб. (указывается в форме со знаком «минус»).

После **третьего** года:

- в отчете о прибылях и убытках показывается бухгалтерская чистая прибыль в сумме 1890 тыс. руб.;
- величина текущего налога на прибыль как сальдо по счету 68 составила 870 тыс. руб.;
- у фирмы нет отложенной задолженности по налогу на прибыль, т. е. счет 77 не имеет сальдо, а соответствующая статья в балансе не содержит числовой величины;
- в статье «Отложенные налоговые обязательства» в форме № 2 будет записана разница между кредитовым и дебетовым оборотом по счету 77 в сумме 60 тыс. руб. (указывается в форме со знаком «минус»).

Заканчивая раздел, сделаем два замечания.

Во-первых, в содержательном плане методика согласования бухгалтерской и налоговой прибылей в принципе не представляет сложности, однако ее практическая реализация, безусловно, будет сопровождаться целым рядом дополнительных проблем, одна из которых – необходимость ведения весьма детализированного аналитического учета, позволяющего отслеживать объекты учета, являющиеся причиной, с одной стороны, формирования отложенных налоговых активов и обязательств, а с другой стороны – их погашения.

Во-вторых, представляется не вполне продуманным использование одного и того же названия статей для баланса и отчета о прибылях и убытках (например, в обеих формах используется название «Отложенное налоговое обязательство», однако экономическая интерпретация статей совершенно различна; в качестве гротескного примера приведем ситуацию, когда при расшифровке статьи «Себестоимость» в форме № 2 вместо статьи «Амортизация» приводилась бы статья «Основные средства»). Если для бухгалтеров в конце концов особой проблемы не возникнет, то для пользователей, не имеющих достаточного бухгалтерского образования, подобная терминологическая несогласованность будет только во вред. Как самый простой выход из этого положения можно предложить хотя бы уточнение названий статей в форме № 2: например, «Отложенные налоговые обязательства (начислено)» или «Отложенные налоговые обязательства (погашено)».

10.2.3. Факторный анализ прибыли

Как уже упоминалось, в наиболее общем виде прибыль P может быть представлена как разность между суммами доходов (R) и затрат (Ex), формируемыми в привязке к периоду, за который исчисляется прибыль, и логически соотносимыми друг с другом. Оба выделенных фактора (R и Ex) в определенных рамках являются регулируемыми со стороны управленческого персонала. В особенности это относится к фактору «затраты»; именно этим объясняется тот факт, что затраты (издержки) производства и обращения, выступая одним из основных факторов прибыли, безусловно, находятся под пристальным вниманием и контролем руководства предприятия. Информация о структуре затрат и способах ее оптимизации является конфиденциальной, однако укрупненные элементы совокупных затрат являются общедоступными и приводятся в отчете о прибылях и убытках. Несложно понять, что данный отчет являет собой табличное представление жестко детерминированной факторной модели:

$$P = \sum_{j=1}^n R_j - \sum_{k=1}^m Ex_k, \quad (10.18)$$

где R_j – j -й вид доходов фирмы, $i = 1, 2, \dots, n$;
 Ex_k – k -й вид расходов (затрат), $k = 1, 2, \dots, m$.

Нарращение видов и сумм доходов фирмы способствует росту прибыли, расходы (затраты), напротив, уменьшают ее. Как известно, суждение об эффективности работы фирмы формируется на основании многих критериев; в их число входит и простейший факторный анализ прибыли, позволяющий понять, какой вид доходов или расходов повлиял на прибыль в большей или меньшей степени, какова сравнительная динамика влияния отдельных факторов, представленных в (10.18), каковы тенденции этих факторов и т. п. Анализ может быть реализован путем построения двух таблиц: одна по доходам, вторая по расходам. Обе таблицы имеют одинаковый макет и заполняются по данным отчета о прибылях и убытках. В табл. 10.6 приведен пример с условными данными для анализа доходов предприятия.

Таблица 10.6

Факторный анализ доходов предприятия

Статья	Сумма, тыс. руб.		Структура, %		Изменение	
	базисный период	отчетный период	базисный период	отчетный период	по сумме, тыс. руб. (гр. 2 – гр. 1)	по удельному весу, % (гр. 4 – гр. 3)
А	1	2	3	4	5	6
Доходы по обычным видам деятельности	3200	3450	95,2	94,5	+ 250	– 0,7
Доходы по операциям финансового характера	120	144	3,6	4,0	+ 24	+ 0,4
Операционные доходы	30	48	0,9	1,3	+ 18	+ 0,4
Внереализационные доходы	10	8	0,3	0,2	– 2	– 0,1
Чрезвычайные доходы	–	–	–	–	–	–
Итого доходов	3360	3650	100%	100%	+ 290	0%

Из таблицы видно, что структура доходов предприятия значительно не изменилась – около 95% совокупного дохода обеспечивается за счет основной деятельности. Доходы

фирмы выросли на 290 тыс. руб., или на 8,6%. Все виды доходов возросли, лишь по вне-реализационным доходам наблюдается незначительное снижение. Подавляющая часть прироста доходов фирмы – 86,2% ($250 : 290 \cdot 100\%$) – была обеспечена за счет увеличения доходов по основной деятельности.

Аналогичная таблица может быть составлена и по расходам предприятия. Приведенные в таблицах данные, рассматриваемые в динамике, могут быть дополнены сравнительными характеристиками:

- о темпах изменения доходов (расходов) в целом и по отдельным статьям (например, по итогам предыдущего периода темп роста доходов был 9,2%, еще ранее – 12,3%, т. е. видим устойчивое снижение темпов роста, что по крайней мере требует аналитического комментария);
- об изменении вклада той или иной статьи в общее изменение доходов (расходов) предприятия (например, имеет место прирост доходов предприятия, но он обеспечивается за счет роста доходов по операциям финансового характера; вновь необходим комментарий относительно причин такого явления и оценки позитивности такой тенденции).

Сводный факторный анализ, учитывающий совместное влияние доходов и расходов предприятия на величину чистой прибыли, может быть выполнен различными способами. Один из них – проведение так называемого вертикального (компонентного) анализа финансовых результатов.

Этот метод заключается в построении аналитической таблицы, предназначенной для характеристики динамики удельного веса основных элементов валового дохода коммерческой организации. Один из вариантов такого анализа представлен в табл. 10.7.

Многие относительные показатели этой таблицы (графы 2, 4 и т. д.), рассматриваемые в динамике, представляют несомненный интерес как для пользователей, так и для руководства компании. Прежде всего сюда относятся: уровень совокупных расходов в общей сумме доходов и поступлений, структура затрат и др. В частности, можно делать следующие выводы:

- уменьшение показателя по стр. 3 говорит о том, что все больший доход организация получает от неосновной деятельности; если она осуществляется не в ущерб основной деятельности, то эту тенденцию следует признать позитивной;
- уменьшение показателя по стр. 2 и 4 – положительная тенденция, если при относительном снижении затрат на производство реализованной продукции не страдает ее качество;
- рост показателя по стр. 5 благоприятен и свидетельствует об увеличении рентабельности продукции и относительном снижении издержек производства и обращения;
- рост показателей по стр. 10 и 12 также указывает на положительные тенденции в организации производства на данном предприятии; разные темпы изменения этих показателей могут быть вызваны в основном корректировкой системы налогообложения;
- показатель по стр. 11 характеризует долю прибыли, перечисляемой в бюджет в виде налога на прибыль и обязательных платежей; рост этого показателя в динамике, происходящий, как правило, при увеличении ставок налогообложения, – нежелательное, но необходимое и не зависящее от коммерческой организации явление; в рамках внутрифирменного финансового анализа здесь можно выделить и контролировать динамику штрафных санкций.

Макет аналитической таблицы для вертикального (компонентного) анализа финансовых результатов

Показатель ¹	n-й период		(n + 1)-й период		И т. д.
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
А	1	2	3	4	5
1. Всего доходов и поступлений (суммируются все статьи доходов, приведенные в форме № 2) 2. Общие расходы финансово-хозяйственной деятельности ² (суммируются все статьи расходов, приведенные в форме № 2) 3. Выручка от продаж ² 4. Затраты на производство и сбыт продукции ³ <i>В том числе:</i> себестоимость продукции ⁴ коммерческие расходы ⁴ управленческие расходы ⁴ 5. Прибыль (убыток) от продаж ³ 6. Доходы по операциям финансового характера ² (сумма статей «Проценты к получению» и «Доходы от участия в других организациях») 7. Расходы по операциям финансового характера ⁵ (статья «Проценты к уплате») 8. Прочие доходы ² (сумма статей «Прочие операционные доходы» и «Внереализационные доходы») 9. Прочие расходы ⁵ (сумма статей «Прочие операционные расходы» и «Внереализационные расходы») 10. Прибыль (убыток) до налогообложения ² 11. Текущий налог на прибыль ⁶ 12. Чистая прибыль (убыток) отчетного периода ²					

¹ Названия статей взяты из формы «Отчет о прибылях и убытках» (приказ Минфина РФ от 22 июля 2003 г. № 67н).

² В процентах к стр. 1.

³ В процентах к стр. 3.

⁴ В процентах к стр. 4.

⁵ В процентах к стр. 2.

⁶ В процентах к стр. 10.

10.2.4. Анализ рентабельности

Прибыльность понимается как превышение доходов над затратами, а рентабельность – как получение приемлемой отдачи на вложенный капитал, используемый ресурс, привлеченное средство и т. п. Прибыль – это абсолютный показатель, обладающий поэтому весьма существенным недостатком: показатели прибыли несопоставимы по различным хозяйствующим субъектам. Прибыль в 1000 руб. одновременно может быть прибылью и крупного завода, и мелкой лавки. Именно этим объясняется то обстоятельство, что в анализе гораздо большую ценность имеют индикаторы, связанные с прибылью и одновременно являющиеся относительными, т. е. потенциально сопоставимыми в пространственно-временном разрезе показателями.

Для понимания логики построения показателей рентабельности определим ключевые понятия: эффект, эффективность, рентабельность.

Эффект (effect) – это результат, следствие каких-либо причин или действий. В приложении к бизнесу особую значимость имеет экономический эффект как некий индикатор успешности, результативности деятельности хозяйствующего субъекта. В качестве эффекта, т. е. результата, может выступать показатель выручки, валового дохода, прибыли, величины расходов и др. Все эти показатели объединяет то свойство, что они являются абсолютными, объемными, их, как правило, можно суммировать в пространстве и времени (в данном случае мы абстрагируемся от понятия временной стоимости денег). Термин «эффективный» дословно означает «производящий (хороший) результат».

Эффективность (efficiency) – это соотношение между полученным результатом и некоторой характеристикой фактора (ресурса), использованного для достижения данного результата. Данное соотношение можно измерять либо в физическом (натуральном), либо в стоимостном выражении; в первом случае говорят о технологической эффективности, во втором – об экономической эффективности. Нередко эффективность характеризуется совокупностью критериев, причем некоторые из них могут не оцениваться стоимостными показателями; в этом случае могут говорить, например, о социально-экономической эффективности. Экономическая эффективность – это уже относительный показатель, а потому его нельзя напрямую суммировать в пространстве и времени, зато можно использовать во всевозможных сравнениях (при условии сопоставимости соответствующих баз). Например, из сравнения прибыли двух разноразмерных предприятий вряд можно сделать полезные выводы; напротив, рассчитанные для этих же предприятий показатели прибыли, приходящейся на рубль затрат, уже вполне сопоставимы и пригодны для использования в качестве доказательной базы.

Существует два подхода к оценке экономической эффективности – ресурсный и затратный. В общем виде показатель экономической эффективности (*EFF*) выражается формулой

$$EFF = \frac{EF}{RC}, \quad (10.19)$$

где *EF* – величина экономического эффекта;
RC – величина ресурсов или затрат.

Различие между категориями «ресурсы» и «затраты» достаточно очевидно. В частности, если для примера рассмотреть основные средства, то в качестве характеристики ресурса может использоваться какой-либо из показателей его стоимостной оценки (например, первоначальная или остаточная стоимость), а в качестве характеристики затрат – часть стоимости, относимая на затраты в отчетном периоде, т. е. амортизационные отчисления.

Рентабельность (profitability) – дословно означает возможность и способность «делать прибыль», т. е. обеспечивать прибыльность. Бизнес рентабелен, если он генерирует прибыль. Поскольку прибыль – показатель абсолютный, т. е. трудно сопоставимый, а в экономике практически любое действие предполагает сопоставимость, сравнимость¹ (например, в терминах «выгодно-невыгодно», «целесообразно-нецелесообразно»

¹ Вспомним хотя бы одно из весьма распространенных определений: экономика – это наука о наиболее эффективном использовании имеющихся факторов производства с целью максимального удовлетворения неограниченных потребностей общества в товарах и услугах [Словарь по экономике, с. 661].

но», «эффективно-неэффективно» и др.), то для характеристики рентабельности применяют специальные индикаторы, называемые коэффициентами рентабельности и рассчитываемыми как отношение прибыли к некоторой базе, характеризующей субъект, о рентабельности которого и пытаются вынести суждение.

Для понимания логики построения этих индикаторов уместно сделать два замечания. Во-первых, прибыль является производной характеристикой деятельности субъекта, точнее, ее результатом, а потому вполне естественно ожидать, что чем крупнее генерирующие мощности, тем больше значение прибыли (если бы это было не так, то имманентно свойственное рыночной экономике стремление к рациональности привело бы к своеобразному сжатию субъекта).

Во-вторых, прибыль генерируется хозяйствующим субъектом в целом, а не каким-то отдельным его элементом (например, станком). Поэтому она должна сопоставляться с некоторыми обобщающими характеристиками, относящимися к этому субъекту в целом. Следовательно, база, с которой соотносится прибыль, должна быть логически с нею согласованной. Например, вряд ли оправдан расчет рентабельности отдельного станка; причина очевидна – невозможно обособить прибыль, относящуюся именно к данному станку (в частности, любая фирма имеет множество накладных расходов, обоснованное распределение которых даже теоретически невозможно).

Из сделанных замечаний следует, что для расчета коэффициентов рентабельности необходимо выбрать некоторые показатели прибыли, а также некоторую базу для сопоставления, характеризующую величину фирмы. В качестве такой базы принято использовать либо ресурсы фирмы (капитал, материальные ресурсы в различной классификации и др.), либо ее совокупный доход в виде выручки, полученной от контрагентов в ходе текущей деятельности. Два вида базовых показателей предопределяют и две группы коэффициентов рентабельности, характеризующие соответственно: (а) рентабельность инвестиций (капитала) и (б) рентабельность продаж.

Несложно заметить, что в случае (а) прибыль (т. е. результатный показатель) будет сопоставляться с ресурсами, использованными для получения данного результата; следовательно, в этой ситуации коэффициент рентабельности является одним из представителей группы показателей эффективности. Иное имеет место в случае (б), так как здесь сопоставляются два результатных показателя, а потому соответствующие коэффициенты рентабельности уже не относятся к индикаторам эффективности в классическом их понимании, а являются лишь весьма удобными относительными показателями, пригодными для пространственно-временных сопоставлений.

10.2.4.1. Оценка рентабельности инвестиций

Фирма как объект инвестирования получает капитал из нескольких источников. С позиции долгосрочной перспективы на деятельность предприятия особо значимую роль оказывают поставщики финансовых ресурсов (собственники предприятия и его лендеры) и государство. Акционеры и лендеры, являясь основными инвесторами, выделяют капитал, на который приобретаются активы предприятия. Эти активы обеспечивают поступление доходов, которые после вычитания текущих расходов трансформируются в операционную прибыль, подлежащую распределению между основными тремя участниками: акционеры, лендеры, государство. Государство получает свой доход в виде налогов, лендеры – в виде процентов, акционеры – в виде дивидендов и реинвестированной прибыли¹.

¹ Вновь обращаем внимание читателя на то обстоятельство, что, строго говоря, распределяется не прибыль, а активы фирмы (см. комментарий к рис. 10.5).

Лица, предоставившие свои средства фирме, рассматривают ее как источник доходов, которые они желали бы получать на регулярной основе. Поэтому вполне логично сопоставлять средства, предоставленные тем или иным лицом, с причитающимся ему регулярным доходом.

Заметим, что в подобной схеме отношений особняком стоит государство, которое непосредственно не инвестирует свои средства в фирму, но оно играет двоякую роль: (а) накопление фондов для использования их в общегосударственных и социальных целях; (б) создание равных условий для функционирования бизнеса и поддержание систем, обеспечивающих предпринимательскую деятельность. Этими двумя обстоятельствами и предопределяется правомерность претензии государства на часть доходов (или имущества) хозяйствующих субъектов.

Итак, рентабельность инвестиций может быть оценена с позиции различных лиц, а логика формирования соответствующих индикаторов представлена на рис. 10.6. На схеме представлено четыре коэффициента рентабельности; это предопределено тем обстоятельством, что ресурсы, задействованные в генерировании конечного финансового результата, можно охарактеризовать следующими показателями:

- все активы (по балансу);
- капитал, т. е. долгосрочные инвестиции;
- заемный капитал (предоставлен лендерами);
- собственный капитал (предоставлен акционерами).

Обобщающим показателем эффекта, имеющим отношение ко всем активам, выступает операционная прибыль, поскольку именно из этого источника получают свою долю основные участники (акционеры, лендеры, государство) – операционная прибыль делится между ними. Долгосрочные инвестиции предоставлены инвесторами (акционерами и лендерами), поэтому с капиталом следует сравнить получаемый ими регулярный доход (проценты к получению и прибыль, доступная к распределению среди собственников). (Отметим, что в приводимых ниже формулах не уточняется, о какой оценке активов (капитала) – моментной или средней – идет речь; методологически более правильно использование средних оценок.)

Рентабельность инвестиций с позиции всех заинтересованных лиц. С помощью показателя прибыли до вычета процентов и налогов можно сделать оценку общеэкономической эффективности использования совокупных ресурсов коммерческой организации посредством расчета аналитического коэффициента, называемого условно **коэффициентом генерирования доходов (БЕР)**:

$$БЕР = \frac{P_{\text{и}}}{A}, \quad (10.20)$$

где $P_{\text{и}}$ – прибыль до вычета процентов и налогов;
 A – стоимостная оценка совокупных активов фирмы (итог баланса-нетто по активу).

Коэффициент *БЕР* характеризует возможности генерирования доходов данной комбинацией активов и показывает, сколько рублей операционной прибыли приходится на один рубль, вложенный в активы данной компании. По сути, это еще одна характеристика ресурсоотдачи, но не через объем реализации, а посредством операционной прибыли. Если вспомнить алгоритм ее формирования, то несложно понять, что ее значение зависит от текущих затрат, свойственных в среднем данному виду бизнеса. Поэтому значение *БЕР* для данной компании рекомендуется сравнивать со среднеотраслевым его значением. Рост *БЕР* в динамике рассматривается как положительная тенденция. Поскольку операционная прибыль является обобщающим показателем эффекта, коэффициент *БЕР* действительно представляет интерес для всех категорий пользователей.

Рентабельность инвестиций с позиции инвесторов. При проведении аналитических расчетов с позиции инвесторов, т. е. физических и юридических лиц, обеспечивающих предприятие капиталом на долгосрочной основе, состав исходных показателей несколько меняется. Совокупным доходом инвесторов (акционеров и лендеров) служит чистая прибыль и величина процентов к уплате. Этот совокупный доход может сравниться либо со всеми активами, либо с долгосрочным капиталом; в первом случае рассчитывается коэффициент, известный как **рентабельность активов (ROA)**, во втором – **рентабельность инвестированного капитала (ROI)**:

$$ROA = \frac{P_n + I_n}{A}; \quad (10.21)$$

$$ROI = \frac{P_n + I_n}{C_t - CL}, \quad (10.22)$$

где P_n – чистая прибыль (прибыль, доступная к распределению среди собственников);
 C_t – совокупный капитал (итог баланса-нетто по пассиву);
 I_n – проценты к уплате;
 CL – краткосрочные пассивы.

Экономическая интерпретация приведенных коэффициентов дается так же, как и для показателя *ВЕР*. Сопоставление дохода инвесторов с величиной активов вполне оправданно, поскольку именно инвесторы инициировали создание данного предприятия и финансово обеспечивают его функционирование в стратегическом плане. Предоставив свои финансовые ресурсы в долгосрочное пользование, иммобилизовав их в активы предприятия, инвесторы, по сути, одобрили логику создания именно такого имущественного комплекса с вполне определенным составом материально-технической базы как источником их потенциальных доходов. Показатель *ROA* характеризует с позиции инвесторов генерирующую мощь активов, в которые вложен капитал.

Показатель *ROI* дает несколько иную оценку эффективности и целесообразности взаимоотношений между инвесторами и созданным ими предприятием – он характеризует доходность долгосрочного капитала.

Рентабельность инвестиций с позиции предприятия. В этом случае речь также идет либо о рентабельности активов, либо о рентабельности инвестированного капитала с тем лишь отличием, что в формулах (10.21) и (10.22) сумма процентов учитывается в посленалоговом исчислении. Логика рассуждений такова. Для предприятия регулярные начисления вознаграждений основным поставщикам капитала (акционерам и лендерам) являются затратами. Однако с позиции предприятия рубль в чистой прибыли и рубль в процентах к уплате, трактуемых как «затраты», не вполне сопоставимы, поскольку первый исчислен на посленалоговой базе, а второй – на доналоговой (см. рис. 10.5). Для того чтобы исключить данную несопоставимость, проценты пересчитываются в посленалоговую базу путем умножения их величины на множитель $(1 - T)$, где T – ставка налога на прибыль. Таким образом, формулы расчета коэффициентов рентабельности активов (ROA_{at}) и инвестированного капитала (ROI_{at}) в посленалоговом исчислении имеют следующий вид:

$$ROA_{at} = \frac{P_n + I_n (1 - T)}{A}; \quad (10.23)$$

$$ROI_{at} = \frac{P_n + I_n (1 - T)}{C_t - CL}. \quad (10.24)$$

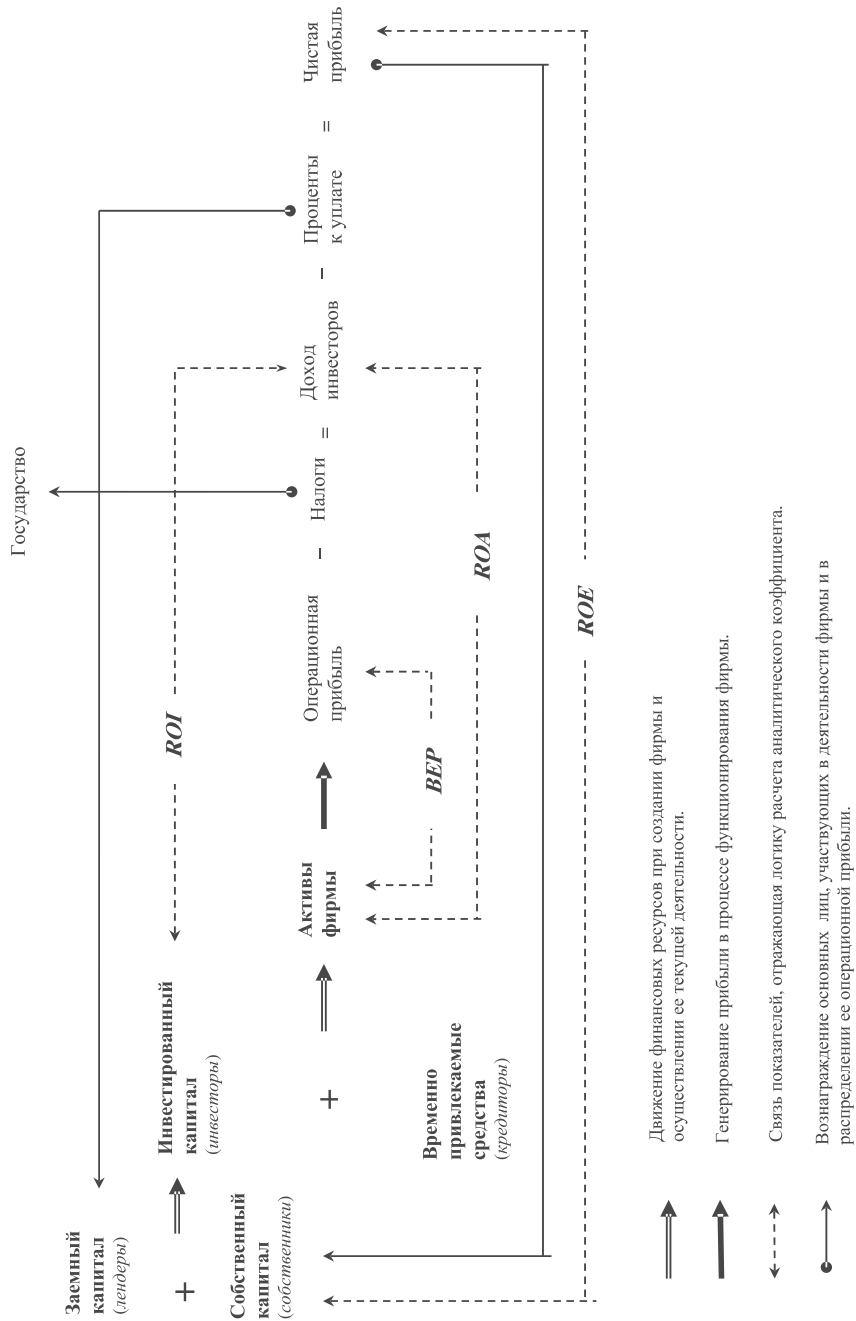


Рис. 10.6. Логика распределения доходов фирмы и расчета показателей рентабельности инвестиций

Рентабельность инвестиций с позиции собственников предприятия. Возможны два подхода к исчислению коэффициентов в зависимости от того, выделяются держатели обыкновенных акций из общей совокупности собственников предприятия или нет. Если такого обособления не делается (например, число владельцев привилегированных акций невелико или их вообще нет), то рассчитывается показатель **рентабельности (доходности) собственного капитала (ROE)**; если желательно обособление владельцев обыкновенных акций, то в дополнение к *ROE* рассчитывается показатель рентабельности (доходности) собственного обыкновенного капитала (*ROCE*):

$$ROE = \frac{P_n}{E}, \quad (10.25)$$

$$ROE = \frac{P_n - PD}{E - PS}, \quad (10.26)$$

где E – собственный капитал (в отечественном балансе это итог раздела «Капитал и резервы»);

PD – дивиденды по привилегированным акциям;

PS – привилегированные акции.

Все рассмотренные показатели в той или иной форме уже получили определенную известность и в нашей стране, однако их расчет связан с некоторыми сложностями. В частности, несмотря на рекомендации ПБУ 4/99, проценты к уплате в отчетности, как правило, не выделяются. Однако в рамках внутрифирменного финансового анализа соответствующую информацию несложно найти в системе бухгалтерского учета.

10.2.4.2. Оценка рентабельности продаж

Показатели оценки эффективности инвестиций дополняются коэффициентами рентабельности продаж. Возможны различные алгоритмы их исчисления в зависимости от того, какой из показателей прибыли заложен в основу расчетов, однако чаще всего используются валовая, операционная (прибыль до вычета процентов и налогов) или чистая прибыль. Соответственно рассчитывают три показателя рентабельности продаж: а) **норма валовой прибыли**, или **валовая рентабельность реализованной продукции (GPM)**; б) **норма операционной прибыли**, или **операционная рентабельность реализованной продукции (OIM)**; в) **норма чистой прибыли**, или **чистая рентабельность реализованной продукции (NPM)**:

$$GPM = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{S - COGS}{S}, \quad (10.27)$$

$$OIM = \frac{\text{Операционная прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{S - COGS - OE}{S}, \quad (10.28)$$

$$NPM = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{P_n}{S}, \quad (10.29)$$

где $COGS$ – себестоимость реализованной продукции;

OE – операционные расходы.

Интерпретация коэффициентов рентабельности продаж очевидна – они показывают, какую часть в каждом рубле выручки от продаж составляет соответственно валовая, операционная или чистая прибыль. Каких-либо нормативов для этих показателей не существует, поэтому их значения сравнивают со среднеотраслевыми, а также оценива-

ют в динамике. В принципе считается, что рост рентабельности – положительная тенденция, однако необходимо всегда иметь в виду, за счет чего было достигнут рост, не было ли необоснованного снижения себестоимости продукции и других затрат, которое может сказаться на качестве производимой продукции.

10.2.4.3. Факторный анализ рентабельности

Показатель рентабельности капитала являются, по сути, наиглавнейшими в системе критериев оценки деятельности фирмы. Поэтому понятно стремление управлять базовыми факторами, влияющими на значения этих индикаторов. Один из наиболее распространенных подходов к выявлению факторов реализован в известной факторной модели фирмы «Дюпон». Назначение модели – идентифицировать факторы, определяющие эффективность функционирования предприятия, оценить степень их влияния и складывающиеся тенденции в их изменении и значимости. Поскольку существует множество показателей эффективности, выбран один, по мнению аналитиков, наиболее значимый – рентабельность собственного капитала (*ROE*). Схематическое представление модели приведено на рис. 10.7.

В основу приведенной схемы анализа заложена следующая жестко детерминированная трехфакторная зависимость:

$$ROE = \frac{P_n}{S} \cdot \frac{S}{A} \cdot \frac{A}{E} = \frac{P_n}{S} \cdot \frac{S}{A} \cdot \frac{E + LTD + CL}{E}, \quad (10.30)$$

где P_n – чистая прибыль;
 S – выручка от продаж;
 A – стоимостная оценка совокупных активов фирмы;
 E – собственный капитал;
 LTD – заемный капитал (долгосрочные обязательства);
 CL – краткосрочные обязательства.

Из представленной модели видно, что рентабельность собственного капитала зависит от трех факторов: рентабельности продаж, ресурсоотдачи и структуры источников средств, авансированных в данное предприятие. Значимость выделенных факторов с позиции текущего управления объясняется тем, что они в определенном смысле обобщают все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его статику и динамику и, в частности, бухгалтерскую отчетность: первый фактор обобщает «Отчет о прибылях и убытках», второй – актив баланса, третий – пассив баланса.

Этим факторам и по уровню значимости, и по тенденциям изменения присуща отраслевая специфика, о которой необходимо знать аналитику. Так, показатель ресурсоотдачи может иметь невысокое значение в высокотехнологичных отраслях, отличающихся капиталоемкостью, напротив, показатель рентабельности хозяйственной деятельности в них будет относительно высоким. Высокое значение коэффициента финансовой зависимости могут позволить себе фирмы, имеющие стабильное и прогнозируемое поступление денег за свою продукцию. Это же относится к предприятиям, имеющим большую долю ликвидных активов (предприятия торговли и сбыта, банки). Значит, в зависимости от отраслевой специфики, а также конкретных финансово-хозяйственных условий, сложившихся на данном предприятии, оно может делать ставку на тот или иной фактор повышения рентабельности собственного капитала.

Анализируя рентабельность собственного капитала в пространственно-временном аспекте, необходимо принимать во внимание три ключевые особенности этого показателя, существенные для формулирования обоснованных выводов.



Рис. 10.7. Модифицированная схема факторного анализа фирмы «Дюпон»

Первая связана с временным аспектом деятельности коммерческой организации. Коэффициент рентабельности продаж определяется результативностью работы отчетного периода; вероятный и планируемый эффект долгосрочных инвестиций он не отражает. Когда коммерческая организация делает переход на новые перспективные технологии или виды продукции, требующие больших инвестиций, показатели рентабельности могут временно снижаться. Однако если стратегия перестройки была выбрана верно, понесенные затраты в дальнейшем окупятся, т. е. снижение рентабельности в отчетном периоде нельзя рассматривать как негативную характеристику текущей деятельности.

Вторая особенность определяется проблемой риска. Многие управленческие решения связаны с дилеммой: «хорошо кушать или спокойно спать?». Если выбирают первый вариант, то принимают решения, ориентированные на получение высокой прибыли, хотя бы и ценой большего риска. При втором варианте – наоборот. Одним из показателей рисковости бизнеса как раз и является коэффициент финансовой зависимости – чем выше его значение, тем более рискованной с позиции акционеров, инвесторов и кредиторов является коммерческая организация.

Пример

Сравним деятельность двух компаний на предмет участия в них своим капиталом. Факторные разложения по модели (10.30) для них соответственно имеют вид:

$$26,9\% = 5,6\% \cdot 1,2 \cdot 4,0;$$

$$11,3\% = 6,2\% \cdot 1,3 \cdot 1,4.$$

Если принимать решение, ориентируясь только на показатель рентабельности собственного капитала, то инвестирование в первую компанию явно является более

предпочтительным. Однако если мы проанализируем факторные разложения, то увидим, что первая компания является очень рискованной – 75% общей суммы средств, авансированных в ее активы, представляют собой привлеченные средства. Поэтому, если мы не хотим рисковать своим капиталом, предпочтительнее участие в деятельности второй компании.

Третья особенность связана с проблемой оценки. Числитель и знаменатель показателя рентабельности собственного капитала выражены в некотором смысле в денежных единицах разной покупательной способности. Числитель показателя, т. е. прибыль, динамичен, он отражает результаты деятельности и сложившийся уровень цен на товары и услуги в основном за истекший период. Знаменатель показателя, т. е. собственный капитал, складывался в течение ряда лет. Он выражен в книжной (учетной) оценке, которая может весьма существенно отличаться от текущей оценки.

Кроме того, книжная оценка собственного капитала не имеет никакого отношения к будущим доходам коммерческой организации. Действительно, далеко не все может быть отражено в балансе, например престиж фирмы, торговая марка, суперсовременные технологии, классный управленческий персонал не имеют денежной оценки (речь идет не о продаже фирмы в целом) в отчетности. Поэтому рыночная цена акций может значительно превышать учетную стоимость. Таким образом, высокое значение коэффициента рентабельности собственного капитала вовсе не эквивалентно высокой отдаче на инвестируемый в фирму капитал; при выборе решений финансового характера необходимо, следовательно, ориентироваться не только на этот показатель, но и принимать во внимание рыночную стоимость фирмы.

10.3. Оценка и анализ рыночной привлекательности фирмы

В экономически развитых странах подавляющее большинство крупнейших национальных компаний представляют собой корпорации, акции которых котируются на местных и иностранных фондовых биржах. Фондовый рынок очень динамичен и демократичен, а потому результаты текущей деятельности любой листинговой компании, ее инвестиционная и инновационная активность, последовательность в достижении заявленных стратегических целей, стабильность и надежность в отношениях с контрагентами – эти и другие факторы немедленно становятся широко доступными, что сказывается на имидже компании, рыночных ожиданиях в отношении ее перспектив и в конечном итоге на цене ее акций. От роста цены акций, собственно, фирма дополнительного финансирования не получает, однако эта тенденция способствует росту резервного заемного потенциала фирмы, а значит, появлению возможностей привлечения дополнительных объемов заемного капитала, который, в свою очередь, может быть направлен на расширение мощностей фирмы или освоение новых перспективных технологий, продукции, рынков.

Как известно, рынки капитала в немалой степени являются индикаторами благополучия экономики в целом, а опыт показывает, что потрясения на финансовых рынках непременно сопровождаются экономическими спадами, причем в условиях глобализации рынков всегда имеет место возможность цепной реакции. Именно этим обстоятельством объясняется тот факт, что большее или меньшее внимание к рынкам капитала вынуждены уделять любые компании, даже на первый взгляд не имеющие к этим рынкам непосредственного отношения.

Стремление к повышению рыночной привлекательности фирмы проявляется в так называемой рыночной активности. Этот термин имеет различные интерпретации. С позиции компании, котирующей свои ценные бумаги на бирже, он означает комплекс мероприятий, способствующих, по крайней мере, неухудшению ее положения на рынке капитала в плане динамики рыночных индикаторов. С позиции других компаний ры-

ночная активность подразумевает контроль за динамикой рынка капитала, имеющий целью выявление общеэкономических и отраслевых тенденций, оценку положения основных конкурентов и/или компаний, определяющих погоду в конкретном секторе производства товаров и услуг, формирование эффективного инвестиционного портфеля и др. Поэтому в развитой рыночной экономике подавляющее число компаний в той или иной степени связано с рынком капитала. Целесообразность общения с рынком (в плане мобилизации финансовых ресурсов, в спекулятивных целях, с позиции оценки конъюнктуры рынков и т. п.) оценивается по результатам анализа ряда финансовых индикаторов. Охарактеризуем наиболее значимые из них.

Доход (прибыль) на акцию (Earnings Per Share, *EPS*) представляет собой отношение чистой прибыли, уменьшенной на величину дивидендов по привилегированным акциям, к общему числу обыкновенных акций. Именно этот показатель в значительной степени влияет на рыночную цену акций, поскольку он рассчитан на широкую публику – владельцев обыкновенных акций. Рост этого показателя или, по крайней мере, отсутствие негативной тенденции способствуют увеличению операций с ценными бумагами данной компании, повышению ее инвестиционной привлекательности. Необходимо подчеркнуть, что повышение цены находящихся в обращении акций компании, естественно, не приносит непосредственного дохода эмитенту, вместе с тем этот процесс сопровождается косвенными доходами, например: растет доход от капитализации, что стимулирует действующих акционеров к реинвестированию прибыли в активы компании; возрастает резервный заемный потенциал компании; становится возможным размещать вновь эмитируемые ценные бумаги на более выгодной основе и т. п.

Ценность акции ($\text{Price/Earnings Ratio, } P/E$) рассчитывается как частное от деления рыночной цены акции на доход на акцию. Коэффициент P/E служит индикатором спроса на акции данной компании, поскольку показывает, как много согласны платить инвесторы в данный момент за один рубль прибыли на акцию. Относительно высокий рост этого показателя в динамике указывает на то, что инвесторы ожидают более быстрого роста прибыли данной фирмы по сравнению с другими. Этот показатель уже можно использовать в пространственных (межхозяйственных) сопоставлениях. Компаниям, имеющим относительно высокое значение коэффициента устойчивости экономического роста, характерно, как правило, и высокое значение показателя «ценность акции».

Дивидендная доходность акции (Dividend Yield) выражается отношением дивиденда, выплачиваемого по акции, к ее рыночной цене. В компаниях, расширяющих свою деятельность путем капитализирования большей части прибыли, значение этого показателя относительно невелико. Дивидендная доходность акции характеризует процент возврата на капитал, вложенный в акции фирмы. Это прямой эффект. Есть еще и косвенный (доход или убыток), выражающийся в изменении цены на акции данной фирмы и характеризующийся показателем капитализированной доходности.

Дивидендный выход (Dividend Payout) рассчитывается путем деления дивиденда, выплачиваемого по акции, на прибыль на акцию. Наиболее наглядное толкование этого показателя – доля чистой прибыли, выплаченная акционерам в виде дивидендов. Значение коэффициента зависит от инвестиционной политики фирмы. С этим показателем тесно связан коэффициент реинвестирования прибыли, характеризующий ее долю, направленную на развитие производственной деятельности. Сумма значений показателя дивидендного выхода и коэффициента реинвестирования прибыли равна единице.

Коэффициент котировки акции (Market-to-Book Ratio) есть отношение рыночной цены акции к ее книжной (учетной) цене. Книжная цена характеризует долю собственного капитала, приходящегося на одну акцию. Таким образом, она складывается из номинальной стоимости (т. е. стоимости, проставленной на акции, по которой она учтена в акционерном капитале), доли эмиссионной прибыли (накопленной разницы между

рыночной ценой проданных акций и их номинальной стоимостью) и доли накопленной и вложенной в развитие фирмы прибыли. Значение коэффициента котировки больше единицы означает, что потенциальные акционеры, приобретая акцию, готовы дать за нее цену, превышающую бухгалтерскую оценку реального капитала, приходящегося на эту акцию на данный момент.

Коэффициент Тобина (или **q -отношение**, **q -ratio**) – представляет собой рыночную характеристику инвестиционной привлекательности фирмы. Логически этот индикатор тесно связан с предыдущим коэффициентом; различие в том, что при расчете коэффициента котировки акции используется отчетный баланс, т. е. учетные цены, тогда как коэффициент Тобина полностью ориентируется на рыночные цены. Этот показатель является основным в арсенале профессиональных рейдеров, выявляющих недооцененные на фондовом рынке фирмы с целью их враждебного поглощения. Подробная характеристика q -отношения была приведена в гл. 6.

Итак, мы рассмотрели принципы и логику формирования системы аналитических коэффициентов, позволяющих дать комплексную оценку имущественного и финансового потенциалов фирмы. Подавляющее большинство из приведенных индикаторов либо приводятся в годовых отчетах фирм, либо могут быть рассчитаны аналитиком самостоятельно по данным годовой отчетности. Заметим в заключение, что аналитические коэффициенты, рассматриваемые изолированно, «беспомощны». Только используя их в пространственно-временных сопоставлениях, можно достичь желаемой цели, принять обоснованные управленческие решения. Применяя эти индикаторы для принятия управленческих решений, необходимо помнить о некоторых их особенностях:

- определенным недостатком является то, что все вычисления основаны на учетных данных, а не на рыночных оценках активов фирмы (строго говоря, этот недостаток не является критическим, поскольку, во-первых, коэффициенты, как и любые относительные показатели, в известной степени сглаживают негативное влияние некоторых факторов, в том числе и фактора инфляции, и, во-вторых, при необходимости можно строить или запрашивать у клиента аналитический баланс, составленный в условиях фиктивной ликвидации фирмы);

- коэффициенты дают усредненную характеристику финансового положения фирмы, причем по результатам уже законченных хозяйственных операций, т. е. большинство коэффициентов историчны по своей природе (этот недостаток также не критичен, учитывая известную инерционность экономических процессов, а также понимание аналитиком цели расчета коэффициентов, чье предназначение заключается не в расчете некоторых характеристик для текущего управления, а в выявлении тенденций и закономерностей сложившегося статус-кво в имущественном и финансовом потенциалах фирмы и перспектив их изменения);

- методика расчета коэффициентов может несколько варьировать, и это необходимо иметь в виду, сравнивая коэффициенты по различным фирмам;

- на значения коэффициентов могут оказывать большое влияние существующие в данной компании методы оценки основных средств, производственных запасов; это необходимо учитывать при пространственно-временных сопоставлениях.

Аналитических коэффициентов достаточно много, и потому, естественно, не предполагается безусловного расчета всех их «общим чохом» – в каждом конкретном случае аналитик (менеджер) может и обязан отобрать для себя тот набор коэффициентов, которые представляются ему наиболее подходящими. Тем не менее проводились исследования по поводу ранжирования коэффициентов по их востребованности на практике.

Проведенный Ч. Гибсоном опрос финансовых аналитиков показал, что в среднем коэффициенты по значимости упорядочиваются ими следующим образом: 1) рентабельность; 2) финансовая зависимость; 3) ликвидность (выборку результатов исследо-

вания можно найти в [Ковалев, 2001, с. 406–407]). Таким образом, по мнению аналитиков, система индикаторов должна прежде всего характеризовать рентабельность капитала, т. е. обеспечивать привлекательность для инвесторов. Вторым по значимости является характеристика финансовой зависимости компании от лендеров и кредиторов, т. е. оценка финансового риска, олицетворяемого с данной компанией. Обе группы индикаторов могут быть отнесены к показателям, имеющим значимость для принятия стратегически важных решений – участвовать или не участвовать в деятельности компании (как инвестор и/или контрагент). Относительно меньшую значимость имеют индикаторы, характеризующие эффективность текущей деятельности (ликвидность, оборачиваемость). Объяснение этому, видимо, заключается в следующем: текущая деятельность вариабельна по своим результатам, поскольку зависит от многих факторов, тем не менее сбои в ней не являются критическими и при необходимости их можно устрани́ть – это решения и действия оперативного характера.

Заканчивая описание аналитических коэффициентов, сделаем два заключительных штриха. Во-первых, приведенные в гл. 9 и 10 индикаторы являются своеобразным логическим продолжением финансовой отчетности; рассматриваемые в совокупности как единый информационный массив абсолютные показатели отчетных форм и относительные аналитические коэффициенты таят в себе богатые возможности для оценки сложившихся и складывающихся тенденций в экономическом потенциале и масштабах деятельности фирмы. Во-вторых, учитывая исключительно слабое информационно-статистическое обеспечение отечественного бизнеса, в том числе и в плане формирования справочных массивов данных об аналитических коэффициентах в различных разрезах (страна, отрасль, подотрасль, регион, группа фирм и др.), аналитикам и бизнесменам рекомендуется формировать собственные информационные базы – в этом случае формализованные оценки имущественного и финансового положения собственной фирмы и ее фактических и потенциальных контрагентов будут более понятными и интерпретируемыми, а основанные на подобных оценках и расчетах решения инвестиционно-финансового характера будут иметь не формальный, а действенный и, по крайней мере, более обоснованный характер. Формирование локальной информационной базы полезно в любом случае, поскольку работа с ней позволяет в большей степени «почувствовать» коэффициенты, а также сформировать, по крайней мере для себя, некоторые аналитические ориентиры (аналог стандартов, нормативов), которые можно будет использовать в пространственно-динамических сопоставлениях.

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Дайте определение следующим ключевым понятиям: центр ответственности, генеральный, операционные и финансовые бюджеты, экономическая нормаль, приемлемый темп роста, фондоотдача, оборачиваемость, операционный цикл, финансовый цикл, стоимость источника, экономический эффект, экономическая эффективность, рентабельность, модель фирмы «Дюпон», инвестиционно-финансовая привлекательность.

Вопросы для обсуждения

1. В чем смысл обособления центров ответственности? Какие показатели для оценки эффективности работы того или иного центра вы могли бы предложить?
2. Возможны ли нарушения системы неравенств, именуемой экономической нормалью? В чем причины этого? Хорошо это или плохо?
3. Какие факторы определяют величину приемлемого темпа роста?

4. Дайте экономическую интерпретацию показателя фондоотдачи? О каком фонде (или фондах) здесь идет речь?
5. В чем смысл показателей оборачиваемости? Дайте их экономическую интерпретацию.
6. Можно ли использовать показатели оборачиваемости в планировании? Если да, то приведите примеры.
7. Поясните экономический смысл и логику расчета суммы средств, дополнительно вовлеченных в оборот (или отвлеченных из оборота). Какой тип модели используется для расчета?
8. Какой показатель – «операционный цикл» или «финансовый цикл» – представляется вам более предпочтительным в анализе и почему?
9. Можно ли управлять продолжительностью операционного и финансового циклов? Какой из них более управляем и почему? Какие факторы могут быть задействованы при этом?
10. Что такое стоимость источника? Существуют ли бесплатные источники? Приведите примеры.
11. Дайте характеристику экономического и бухгалтерского подходов к понятию прибыли. Какой из них представляется вам более предпочтительным и почему?
12. Перечислите различные показатели прибыли. Дайте их характеристику с позиции различных категорий лиц, заинтересованных в деятельности предприятия.
13. Что такое «нераспределенная прибыль»? Кто ее распределяет, как и между кем или чем? Почему часть прибыли остается нераспределенной? Это недостаток? Чей?
14. В чем смысл статей «Отложенные налоговые активы» и «Отложенные налоговые обязательства»? Каким образом эти объекты учета влияют на прибыль? На какую прибыль?
15. В разд. 10.2.2 приведен пример согласования бухгалтерской и налоговой прибыли в разрезе годовых данных. Составьте аналогичный пример для квартальных данных.
16. Как вы понимаете выражение: «Прибыль – это мнение»?
17. Дайте сравнительную характеристику терминов «экономический эффект», «экономическая эффективность», «рентабельность». Не являются ли понятия «эффективность» и «рентабельность» синонимами? Приведите примеры упомянутых показателей.
18. Поясните логику расчета показателей рентабельности.
19. По вашему мнению, какие показатели рентабельности являются ключевыми при оценке деятельности фирмы? Можно ли выбрать один из них как наиболее важный? С позиции каких лиц вы делали свое суждение?
20. Поясните экономический смысл модели фирмы «Дюпон». Какие факторы в ней обособлены? Поддаются ли эти факторы управлению? Если да, то каким образом?
21. Что такое инвестиционно-финансовая привлекательность фирмы и с помощью каких показателей она оценивается?
22. Какие условия имеют место при использовании аналитических коэффициентов в финансовом анализе?
23. Из всей совокупности аналитических коэффициентов выберите несколько наиболее важных. Обоснуйте свой выбор. Можно ли выбрать один-единственный?
24. По данным из табл. 8.1 рассчитайте значения показателей, рассмотренных в данной главе. При необходимости внесите изменения в таблицу.

Глава 11

БАЛАНСОВЕДЕНИЕ И МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В ИСТОРИЧЕСКОЙ РЕТРОСПЕКТИВЕ¹

После изучения этой главы вы сможете получить представление:

- о существовании и сути различий в трактовках понятия «экономический анализ» в интерпретации российских и западных специалистов в области прикладной аналитики;
- эволюции прикладного экономического анализа в России;
- соотношении понятий «анализ хозяйственной деятельности» и «балансоведение»;
- роли российских балансоведов в становлении аналитической науки в России;
- месте финансового анализа в системе экономического анализа;
- современных тенденциях и перспективах развития прикладного экономического анализа.

Современные методики анализа финансовой отчетности применяются в России сравнительно недавно, однако говорить о них как о чем-то принципиально новом для отечественной прикладной аналитической науки, конечно же, нельзя – логика проведения и основные процедуры подобных методик были детально проработаны известными российскими балансоведами уже в первой четверти XX в.

В предыдущих разделах книги мы достаточно подробно рассмотрели технику анализа финансовой отчетности. Информационной основой подобного анализа по определению является отчетность как продукт бухгалтерского учета; поскольку история учета насчитывает уже многие тысячелетия, а его основные принципы двойной бухгалтерии инвариантны по отношению к конкретной экономической системе, может сложиться впечатление, что и собственно отчетность, и методики ее анализа в современной их трактовке существовали всегда, разве что с небольшими вариациями. На самом деле история финансово-аналитической компоненты бухгалтерского учета как в мировом, так и в российском контексте претерпела множество взлетов и падений. Сказанное в особенности относится к эволюции и нынешнему состоянию прикладной аналитической науки и практики в нашей стране.

Дело в том, что в годы советской власти учет, финансы и анализ как научно-практические направления развивались несколько в ином направлении, нежели это имело место в экономически развитых странах. В частности, в СССР квинтэссенцией прикладного анализа, включавшего в себя и элементы анализа отчетности, был, по сути, так называемый анализ хозяйственной деятельности, позднее переименованный в анализ экономического. Эта ситуация сохраняется, по существу, до сих пор. Вместе с тем

¹ Более подробно история становления российской прикладной аналитической науки изложена в работе [Ковалев, 2003].

в мировой науке экономический анализ трактуется совершенно в ином ключе, а именно в контексте идей, сформулированных признанными мировыми авторитетами Й. Шумпетером (1883–1950) и П. Самуэльсоном (род. 1915), фундаментальные работы которых в области экономического анализа являются классикой современной аналитической науки (см. библиографию).

Достаточно очевидно, что в приложении к фирме учет, финансовый менеджмент и анализ являются чрезвычайно близкими, взаимосвязанными и взаимозависимыми аспектами организационно-управленческой деятельности. И здесь моментально возникает любопытное и очевидное наблюдение: если, к примеру, учебные курсы и учебники по бухгалтерскому учету на Западе и в России не содержат принципиальных расхождений, то в случае с экономическим анализом имеет место диаметрально иная, причем совершенно парадоксальная ситуация – то, что понимается под экономическим анализом в России (по крайней мере, в изложении методологов одноименного курса), никаким образом не корреспондирует с идеями и содержательным наполнением курса в трактовке зарубежных классиков экономического анализа.

Так, Й. Шумпетер, не давая формального определения экономического анализа, обозначил этим термином владение техникой анализа в четырех областях: истории, статистике, «теории» и экономической социологии. По его мнению, результаты и выводы в ходе любого экономического исследования должны формироваться с обязательным совместным использованием техники исторического, статистического, теоретического и социологического анализов [Шумпетер, т. 1, с. 14–25].

Первый аспект означает, что любое явление должно рассматриваться в процессе его становления и развития: «Никто не сможет понять экономические явления ... без должного владения историческими фактами, надлежащего исторического чутья и того, что может быть названо историческим опытом». Второй аспект указывает на то, что выводы и рекомендации должны подкрепляться количественными фактами и расчетами, при этом статистика (т. е. информационное сырье) нужна «не только для объяснения фактов, но и для того, чтобы точно установить, что же подлежит объяснению». Вместе с тем Шумпетер справедливо отмечал, что «овладение современными методами статистического анализа – необходимое, хотя и недостаточное условие корректного экономического исследования». Третий аспект означает, что при проведении анализа необходимо «голые факты» подкреплять обобщающими гипотезами, которые, с одной стороны, подсказываются фактами, а с другой стороны, объясняют их. Не случайно Шумпетер отмечал, что хотя история экономической мысли начинается с письменных источников теократических государств Древнего мира, история экономического анализа начинается только с древних греков, когда появились первые теоретические обобщения в работах Платона и Аристотеля [Шумпетер, т. 1, с. 63]. Согласно четвертому аспекту любой анализ в экономике должен строиться с учетом человеческого фактора. В объяснение этого тезиса Шумпетер приводит высказывание Г. Кольма о том, что «экономический анализ исследует устойчивое поведение людей и его экономические последствия» [цит. по: Шумпетер, т. 1, с. 24]. Данное определение Шумпетер считал весьма удачным.

Несложно заметить, что в приведенной интерпретации экономический анализ понимается в широком смысле как некий синоним исследования в экономике, предполагающего интегрированную увязку исторического, фактологического, теоретико-обобщающего и социологического аспектов. Подобная точка зрения в явной или неявной форме присутствует и в работах других западных теоретиков – упомянем о многократно переиздававшихся монографиях П. Самуэльсона и И. Рима (I. Rima) (см. библиографию). Использование термина «экономический анализ» в заглавии трудов упомянутых авторов все же не следует понимать буквально, поскольку, в частности, работы

Шумпетера и Рима по сути представляет собой описание истории экономических учений (экономической мысли). Что касается фундаментальной монографии Самуэльсона, то она посвящена описанию инструментария, используемого в современной макро- и микроэкономике. Поэтому без особого преувеличения можно утверждать, что в современной зарубежной экономической литературе понятие «экономический анализ» используется в основном как обобщенная характеристика совокупности аналитических действий, оценок, выводов и теоретических обобщений в отношении развития экономики в целом, а соответствующий инструментальный аппарат разрабатывается и применяется для построения и исследования моделей, описывающих такие категории, как потребление, спрос, полезность, деньги, капитал, инфляция и др.

Если капитальные труды Шумпетера и Самуэльсона стали доступными широкой российской аудитории лишь недавно, то основные идеи и содержание работ российских (советских) специалистов, разрабатывающих вопросы теории анализа хозяйственной деятельности (экономического анализа), известны студенту любого российского экономического вуза. Эти идеи сформировались в 30-е годы XX в., т. е. в годы создания централизованно планируемой, или директивной, экономики, и практически остаются неизменными до настоящего времени. Несмотря на предпринятый косметический ремонт, советский экономический анализ остается схоластическим псевдонаучным направлением, слабо корреспондирующим с фундаментальными идеями, разрабатываемыми в области финансового анализа учеными других стран.

Итак, можно подвести первый итог и одновременно сформулировать очевидную проблему. При всей распространенности понятия «экономический анализ» какой-то единой его трактовки нет; более того, сущностное наполнение этого термина в странах с развитой рыночной экономикой и в нашей стране слишком разнятся (сравните, например, [Самуэльсон; Шумпетер] и [Баканов, Шеремет; Экономический анализ]). В чем же дело, какова предыстория таких полярных расхождений, в каком направлении должна или, по крайней мере, необходимо двигаться отечественной аналитической науке? Сделаем краткий экскурс в историю отечественной прикладной аналитики.

11.1. Бухгалтерия и анализ: преддверие балансоведения (1716–1900)

Исторически анализ стал обособляться в самостоятельный раздел по мере появления систематизированных источников информации. Безусловно, элементарные аналитические расчеты свойственны любому осознанному принятию решений, однако именно с появлением информационных баз, а это одна из характерных особенностей любой системы учета, возникли и естественное желание, и потребность в аналитическом рассмотрении накопленных данных.

Здесь следует сделать три замечания. Во-первых, изначально учет велся исключительно в интересах собственника хозяйства, который нередко выступал и в роли управляющего, т. е. ранний бухгалтерский учет не только был по сути своей учетом управленческим, но и отличался вынужденной, можно сказать, естественной конфиденциальностью, поскольку не было особой нужды или потребности в афишировании каких-либо данных, в системе учета генерировавшихся и накапливавшихся. Иными словами, конфиденциальность была чертой, если можно так выразиться, внутренней присущей ранним формам учета. Анализ данных, если таковой и имел место, мог по определению быть специфицированным к нуждам конкретного собственника и носил самые примитивные формы.

Во-вторых, даже после изменения понимания информационно-аналитической значимости учетных данных никогда не могло возникнуть и предположения об абсолютной доступности для целей анализа всего их объема (заметим, что данное утверждение,

по крайней мере в декларативном плане, будет основательно поколеблено в советском государстве). Иными словами, с годами появилась и стала распространяться практика обнародования выборочного сегмента данных системы учета, а именно – отчетности. Как известно, центральное место в ней занимает баланс (изначально, правда, его предшественником была инвентарная опись); поэтому появление баланса как отчетной формы и расширение практики его использования в качестве средства коммуникации как раз и можно считать толчком к становлению анализа как систематизированного знания.

Здесь необходимо сделать небольшое отступление, связанное с терминологическими особенностями учета. Дело в том, что термин «баланс» многозначен, при этом можно выделить три наиболее распространенные его трактовки: а) равновесие¹; б) разница между двумя сторонами счета; в) отчетная форма. Если первая и последняя трактовки достаточно широко распространены в отечественном учете, то вторая трактовка известна в меньшей степени (для характеристики выходного остатка на счете российскими бухгалтерами традиционно используется термин «сальдо»), однако именно она является базовой в англо-американской модели бухгалтерского учета; не случайно в этой модели отчетная форма об имущественном и финансовом состоянии фирмы называется *balance-sheet*, что дословно означает «лист с балансами (т. е. с сальдо, или остатками) счетов».

В настоящее время в отечественном учете термин «баланс» в основном олицетворяется именно с отчетной формой, однако еще в XIX в. подобной однозначности не было. В качестве подтверждения сошлемся на известного петербургского бухгалтера А. П. Пеленкина, для которого *баланс* – это «равенство между счето-расчетными отношениями и их изменениями противоположных значений и принцип, вложенный в устройство счетного механизма и на котором обосновано рациональное счетоводство» [Пеленкин, 1898 (б), с. 134]. Иными словами, здесь не идет речи о балансе как отчетной форме. Тем не менее, повторим, в плане становления анализа баланс, трактуемый именно как источник информации, сыграл исключительно важную роль и именно в таком контексте этот термин будет пониматься в данной статье.

В-третьих, в развитии анализа значительную роль сыграло становление искусства печатания. Влияние здесь было двояким: во-первых, через книгопечатание распространялись знания о передовых системах учета и методах анализа; во-вторых, информационные базы в напечатанном виде могли долго храниться и легко размножаться, что обеспечивало возможность сопоставительного анализа. По-видимому, не случайным становление и достаточно быстрое распространение двойной бухгалтерии, с развитием которой начал набирать силу и анализ, произошли примерно в одно время с открытием книгопечатания.

Как известно, одним из первых систематизаторов двойной бухгалтерии считается францисканский монах Л. Пачоли (1445–1517), описавший новую систему учета в 11-м трактате «*О счетах и записях*» сочинения «*Сумма арифметики*»; эта система после выхода в свет книги в 1494 г. и ее распространения стала доступна широкой публике. Именно в трактате Пачоли можно найти первые упоминания о балансе как неотъемлемом элементе двойной бухгалтерии.

¹ Одно из наиболее ярких и образных высказываний о роли баланса (в смысле балансирования, равновесия по счетам учета) принадлежит А. Пеленкину: «Баланс в счетоводстве, как α и ω его, есть душа, и всякое счетоводство, не руководящееся балансом и не проверяющее себя им, мертво и бесцельно» [Пеленкин, 1898 (б), с. 127]. Идея равновесия, балансирования счетов как раз и используется при составлении оборотной ведомости, или, как ее называют американцы, пробного баланса.

Книгопечатание и торговые связи обусловили появление пособий по двойной бухгалтерии на национальных языках во многих странах: в Германии первая книга по двойной бухгалтерии была написана Г. Шрайбером в 1518 г., в Нидерландах – Я. Импином в 1543 г., в Англии – Х. Олдкастлом в 1543 г., в Испании – Б. Солорзано в 1590 г. и т. д. Историки отмечают, что в подавляющем большинстве первые подобные публикации на национальных языках были взаимными переводами ранее опубликованных работ.

Среди крупных европейских стран Россия занимает последнее место в отношении начала распространения в печатном виде знаний по ведению учета. Поэтому вполне объясним тот факт, что русские бухгалтеры познакомились с системой двойной записи лишь в конце XVIII в.; вместе с тем к моменту появления первой книги по двойной бухгалтерии в русской литературе уже имелись регулятивы в отношении учета и руководства, содержавшие некие аналоги баланса как отчетной формы.

Напомним в этой связи, что в России одно из первых упоминаний о необходимости ведения учетных записей можно найти в Воинском уставе Петра I от 1716 г., а первой книгой, в которой имели место отрывочные несистематизированные сведения и рекомендации по ведению учета, был выпущенный в 1722 г. *«Регламент благочестивейшего Государя Петра Великого, отца отчества, императора и самодержца всероссийского о управлении Адмиралтейства»*. В этом документе уже приведены формы журналов по учету денежных и материальных ценностей и названы должностные лица, ответственные за их ведение.

В 1740 г. был выпущен *«Указ о банкротах»*, ст. 36 которого предписывалось: «Того ради кто в случае банкротства положенному по 31 пункту наказания обойтись хочет, тому содержать книги свои по обыкновенному купецкому обхождению чисто, порядочно, неизодранно и без чищения, и скребления, и оныя по окончании каждого года оканчивать и баланс свой чинить»¹. Таким образом, этим законом, хотя и в рекомендательном виде, было положено начало формированию основы информационной базы анализа – баланса. Тем не менее в последующие десятилетия данная рекомендация не получила какого-либо значимого развития, а баланс так и не стал обязательным к заполнению документом. Причина была достаточно очевидна: учет – это внутреннее дело фирмы, позволяющее выявить размеры «умножения» ее капитала, а потому баланс может составляться по желанию купца, для «внутреннего употребления».

Не изменило ситуации и появление в России первых переводных книг по учету. В 1783 г. был опубликован перевод с английского книги *«Ключ коммерции»*, в которой впервые на русском языке была представлена двойная бухгалтерия. Безусловно, купцы уже были наслышаны об этой более прогрессивной системе учета, однако внедрять ее не торопились, поскольку считали ее достаточно трудоемкой.

В 1788 г. в Москве была опубликована книга *«Наставление необходимо-нужное для российских купцов, а более для молодых людей»*, в которой впервые был представлен баланс; в дальнейшем, как известно, именно баланс станет отправной точкой для формирования целого научного направления – балансоведения. Это было руководство по простой бухгалтерии, когда учетные книги купеческие велись «простостатейным образом». В этой книге не шла речь о необходимости периодического составления баланса, а указывалось, что купцу надлежит вести три книги: Мемориал, Журнал и Грот-бух, а начинать дело следует с составления Инвентариума. Рекомендовалась также практика периодического его составления по примеру иностранных государств.

Инвентариум играл исключительно важную роль в ведении хозяйства, поскольку он не только содержал стоимостную оценку имущества купца, но и служил основанием

¹ Полное собрание законов Российской империи. Т. XI. Ст. 8300.

для открытия книг в новом периоде, для передачи дел в случае смерти купца и, кроме того, именно в этом документе выводился финансовый результат. Форма инвентариума, приведенная в «Наставлении ...», практически соответствует формату современного баланса (табл. 11.1).

Приведенный в табл. 11.1 документ был, по сути, первым информационным источником, по данным которого можно было выполнять элементарные аналитические процедуры. Естественно, в силу конфиденциальности анализ мог выполняться лишь самим хозяином, однако каких-либо значимых стимулов к его проведению не было, а потому никаких указаний в отношении анализа в литературе тех лет не приводится.

Таким образом, Инвентариум и/или выводимый по данным Главной книги баланс позволяли решить следующие основные задачи: а) информирование купца о состоянии дел в его хозяйстве; б) использование в качестве основания для заведения новых книг в случае смены собственника; в) удостоверение фактической величины имущества купца, доступного кредиторам в случае его банкротства; г) выведение финансового результата и величины совокупного капитала собственника (см. табл. 11.1); д) формирование основы систематизированной и агрегированной информационной базы, потенциально пригодной для анализа.

Таблица 11.1

Формат Инвентариума

ИНВЕНТАРИУМ					
Генваря 1-го числа 1788 года					
Дебет	Руб.	Коп.	Кредит	Руб.	Коп.
Товаров	19 110	—	Должен я по разным векселям	2250	—
Векселей	3800	—	По счетам разным добавить	610	—
Долгов мне должных	3550	—	Служителям наемным денег отдать	140	—
Наличных денег	3000	—	Итого всех долгов на мне имеется	3000	—
Недвижимого имения	9000	—	Итого за вычетом сей мною должной суммы из имения моего напротив показанного имеет остаться наличного моего КАПИТАЛУ	37 960	—
Движимого	2500	—			
Всего имения	40 960	—	Всего	40 960	—
Капитал мой ныне по сей описи имеется на				— 37 960 руб.	
А прошлого 1787 года по описи того года состоял				— 32 460 руб.	
Итого Бог благословил меня сего года прибылью				— 5500 руб.	

Несложно заметить, что аналитические цели, хотя и в неакцентированном виде, все же присутствовали в этих руководствах наряду с чисто бухгалтерскими, т. е. учетно-контрольными, поскольку во всех упомянутых руководствах постоянно подчеркивалось, что надлежащее ведение бухгалтерских книг и журналов позволяет знать не только состояние дел в хозяйстве и его умножение, но и величину полученного барыша или понесенного убытка (см., напр., [Ключ коммерции, с. 1]).

В последующие годы начала появляться оригинальная русская учетная литература К. И. Арнольда (1775–1845), И. Ахматова, Э. А. Мудрова и др., однако по-прежнему вопросы анализа в этих работах в явном виде не затрагивались. Одна из вероятных причин этого заключалась в том, что учет все еще рассматривался как сугубо конфиденциальное дело.

Резюме. Допетровская Россия не была знакома с двойной бухгалтерией; более того, и во времена Петра I преобладала «простостатейная» бухгалтерия, однако уже в конце XVIII в. благодаря публикации ряда руководств и переводных книг в учете начинают появляться элементы двойной бухгалтерии и сопутствующие ей отчетные формы, в частности инвентарный баланс. Тем самым было положено начало формированию систематизированной информационной базы, которая в принципе могла быть подвергнута анализу. Вероятно, отдельные элементы анализа уже в те годы имели место – хотя бы в том смысле, что подобные инвентариумы рассматривались в качестве доказательной базы в судах. Учет в России в те годы носил абсолютно конфиденциальный характер и не из соображений какой-либо секретности или конкуренции, а просто потому, что велся он исключительно в интересах хозяина и выполнял в основном контрольные функции. Время использования отчетных данных как средства коммуникации еще не настало.

11.2. Зарождение балансоведения (1901–1917)

Аналитические процедуры, если таковые и имели место при ведении хозяйства в России накануне XX в., могли носить лишь импровизационный и спорадический характер. Понимание бухгалтерской отчетности как источника информации о предприятии, которым можно и нужно воспользоваться для успешного ведения бизнеса, – включая рекламу собственной экономической мощи и финансовой надежности, подтверждение кредитоспособности, формальное обоснование целесообразности установления бизнес-контактов и др. – возникнет позднее, с развитием фондовых рынков, появлением акционерной формы собственности и началом достаточно широкого применения отчетности как средства информационной коммуникации.

Первая мировая война и революционные брожения в мировом сообществе в начале XX в., безусловно, притормозили развитие экономической науки, тем не менее именно в эти годы в западной науке и практике начали постепенно систематизироваться принципы управления предприятием, оформившиеся в дальнейшем в теорию фирмы. Это было крайне благоприятно и для развития финансового анализа, причем причины, этот процесс обуславливавшие, имели как научную, так и практическую природу. Действительно, с одной стороны, шло зарождение и формирование теории фирмы, теории потребительского спроса и др., а с другой стороны, наблюдалось усиление конкуренции и специализации в бизнесе, его рост, в условиях которого было необходимо в буквальном смысле бороться за покупателя продукции, выгодного поставщика финансовых и материальных ресурсов, и др. Все это вместе взятое в приложении к управлению фирмой и привело к все более отчетливой дифференциации двух аналитических направлений, известных как внешний анализ (external analysis) и внутренний анализ (internal analysis). Суть первого – в его ориентации на собственника, точнее, поставщика капитала, при этом «единственным и конечным мерилom успешности» работы предприятия (выражение немецкого экономиста К. Шмальца) рассматривалась рентабельность капитала, оцениваемая различными показателями нормы прибыли. Суть второго – в оценке успешности как с позиции собственно управленческого персонала, так и в плане оценки эффективности работы этого персонала; для этого было введено понятие «хозяйственная успешность». Если первое направление (оценка успешности фирмы с точки зрения поставщиков капитала) плодотворно развивалось благодаря прежде всего

американским специалистам, то приоритет в развитии второго направления (оценка успешности фирмы с точки зрения хозяйственного управления), без сомнения, принадлежит немецким аналитикам.

То, что инициаторами развития коммуникативно-аналитической компоненты бухгалтерского учета выступили представители англо-американской финансовой и бухгалтерской школ, не случайно – именно в США и Британии финансовые рынки и банковское дело развивались наиболее бурными темпами. Начиная с 70-х годов XIX в. коммерческие банки США стали требовать от своих клиентов, обращавшихся за кредитами, представления финансовой отчетности, а уже в 90-е годы эта практика распространилась на большинство банков. Постепенно начала формироваться традиция добровольного обнародования бухгалтерской отчетности.

Традиционно обособляют две основные причины новой тенденции. Первой причиной было бурное развитие корпораций как основной формы организации бизнеса, основанной на акционерной форме собственности, в результате чего произошло отделение функции владения компанией от функции оперативного управления ею. Второй причиной было усиление значимости финансовых рынков и институтов, играющих ключевую роль в обеспечении компаний капиталом и текущими денежными ресурсами, а также в финансовом сопровождении коммерческих операций.

Появление общедоступной, хорошо структурированной, регулярно обновляемой и достаточно унифицированной информационной базы в виде публичной отчетности с неизбежностью создало предпосылки к разработке универсальных алгоритмов ее анализа. Поначалу этот анализ подразумевал несистематизированное сопоставление отдельных показателей отчетности, затем в анализе начали использовать группы взаимосвязанных показателей и, наконец, стали пытаться выявлять и анализировать взаимосвязи между отдельными показателями. Иными словами, конец XIX в. можно рассматривать как начало возникновения систематизированного анализа финансовой отчетности в интересах лиц, изначально ограниченных в доступе к информационным источникам конкретной фирмы и в то же время являющихся потенциальными ее инвесторами.

Публикация финансовой отчетности имеет целью информирование внешних лиц, имеющих интерес к данному бизнесу. Однако существует и другой, очень влиятельный потребитель отчетных данных – это управленческий персонал фирмы. Топ-менеджеры нанимаются собственниками фирмы и по определению должны выполнять свою работу исходя из базовой цели – повышение благосостояния собственников. Чем ощутимее достигнутые финансовые результаты, тем в большей степени удовлетворены собственники фирмы работой своих менеджеров. Отсюда следует, что интенсификация любых факторов, способствующих повышению эффективности работы менеджеров, соответствует и интересам собственников фирмы. Это было ключевым посылом в рассуждениях немецких авторов, а логика немецкого подхода к пониманию роли и значимости учетной информации вообще и баланса в частности сводилась к развитию учета и отчетности исходя прежде всего из профессиональных интересов менеджеров.

Несложно понять, что и англо-американский, и немецкий подходы в отношении перспектив развития учета и его роли в совершенствовании бизнес-отношений опираются на систематизированную информацию вообще и бухгалтерскую в частности. Необходимость акцентирования внимания на отчетности и прежде всего на балансе представителями этих двух школ объяснялась по-разному. По мнению немецких ученых, баланс является центральной учетной категорией, определяющей, по существу, все другие категории. Так, по мнению А. Кальмеса, «теория счетов, а вместе с тем и бухгалтерия выводятся из баланса» [цит. по: Соколов Я., 1996, с. 303]. Иными словами, баланс являет собой квинтэссенцию бухгалтерии, а потому учение о балансе, т. е. балансоведе-

ние, должно быть основополагающим в теории учета. Поскольку бухгалтерская информационная база является основой информационного обеспечения процесса управления фирмой, баланс, являющийся ядром этой базы, должен быть в центре внимания управленцев. Ключевой тезис данного подхода таков: *баланс – это системообразующее ядро информационной базы о предприятии, в наиболее акцентированной форме выражающее результативность управления им*. Иными словами, с позиции практики особенность немецкого подхода к пониманию роли баланса состояла в том, что учет трактовался как элемент системы управления предприятием, а следовательно, любые его приложения (в том числе и в плане использования отчетности как основного продукта учета) должны рассматриваться с позиции их влияния на эффективность управления этим предприятием; поэтому акцент делался на исчисление финансового результата, контроль затрат, калькулирование себестоимости и др. Потребности управления должны вырабатывать и специфические требования к структурированию и содержательному наполнению баланса, методам оценки и анализа.

Иной, чисто прагматический подход демонстрируют представители англо-американской бухгалтерской школы. По их мнению, формируя теорию учета и баланса, нужно отталкиваться не от процедуры, не от собственно учетной проблематики, а от той роли, того предназначения, которое характерно учету в общем контексте бизнес-среды: учет и его основной продукт – отчетность – должны способствовать нормальному функционированию и совершенствованию бизнес-отношений. Подоплека этого подхода очевидна, а причина его появления крылась в усилении значимости бухгалтерской отчетности как средства коммуникации, чрезвычайно востребованного в связи с развитием акционерной собственности и рынков капитала. Именно в эти годы (в США в особенности) отчетность в известном смысле начала отделяться от учета – она стала самостоятельным элементом общей информационной базы, с помощью которой инвесторы и бизнесмены могли составить определенное представление об объекте, не имея доступа как собственно к объекту, так и к его внутренним информационным источникам, к каковым относятся данные, циркулирующие в системе бухгалтерского учета. Иными словами, на рынок вышел продукт (имеется в виду отчетность), представлявший собой информационную модель хозяйствующего субъекта, который при надлежащей трактовке позволял любому профессионально подготовленному специалисту сформировать свое суждение об этом субъекте даже в условиях, не предполагающих его непосредственной инспекции. Ключевой тезис данного подхода таков: *баланс – это основной и наиболее достоверный источник информации о фирме, т. е. безусловно востребованное и наиболее желаемое средство коммуникации*.

Итак, в обоих подходах центром внимания становится баланс, а совокупность теоретических положений и практических рекомендаций по его построению, структурированию, содержательному наполнению, трактовке и использованию в качестве доказательной базы при принятии управленческих решений довольно быстро оформляется в самостоятельное научно-практическое направление, получившее название *балансоведения* в рамках немецкой школы и *систематизированного анализа отчетности с помощью коэффициентов* в рамках англо-американской школы.

Несложно идентифицировать четыре основные движущие силы, стимулировавшие развитие нового направления. Во-первых, это были представители бухгалтерской науки, пытавшиеся тем самым укрепить значимость бухгалтерии в системе научных знаний. Во-вторых, следует упомянуть о юристах, которые рассматривали ключевую форму бухгалтерской отчетности – баланс – как один из важнейших элементов доказательной базы в имущественных спорах в суде. В-третьих, исключительно важной представляется роль бизнесменов (экономистов, инвесторов, аналитиков и др.), которые использовали баланс как средство коммуникации. В-четвертых, упомянем о роли

собственников и менеджеров, рассматривавших баланс как квинтэссенцию результатов деятельности, сформировавшихся к данному моменту по итогам истекшего периода. Иными словами, в разработке балансоведения в той или иной степени были заинтересованы представители различных областей науки и практики, однако, вне всякого сомнения, наиболее значимым было иницилирующее влияние бизнесменов, крайне нуждавшихся в получении такой информации о предприятиях, которая позволяла бы им максимально возможно снизить риск вложения своего капитала и оборотных средств. Уже накопленный исторический опыт говорил о том, что, несмотря на массу недостатков, бухгалтерская отчетность лучше других информационных источников позволяла сделать это.

Распространение практики использования систематизированных учетных и отчетных данных как в целях управления фирмой, так и в информационно-коммуникативных целях естественным образом обусловило необходимость создания и публикации соответствующих руководств. Это было на Западе. А что же в России?

Традиционно считается, что большинство идей в области учета и анализа пришло в Россию благодаря публикации ряда переводных книг и руководств и лишь впоследствии на их основе возникли оригинальные российские школы учета и анализа. Данный тезис справедлив, но лишь отчасти; причем именно в области анализа каких-либо существенных временных разрывов в становлении западной и российской аналитических школ нет.

Действительно, как отмечалось выше, начало становления систематизированного анализа финансовой отчетности в работах американских ученых датируется концом XIX в., однако в это же время аналогичной проблематикой начали заниматься и российские специалисты. В 1901 г. была опубликована книга петербургского ученого З. П. Евзлина *«Общепонятный отчет акционерных предприятий»*, в которой впервые остро поставлен вопрос о систематизации публичной отчетности, ее составе и отраслевой унификации, а следовательно, заложены информационные основы ее анализа. Это была первая книга по балансоведению в России, причем это была книга российского специалиста. По мнению автора, «совместно с реформированием биржи и акционерного законодательства необходима [была] и коренная реформа порядка публикации и форм месячных и годовых отчетов акционерных компаний» [Евзлин, 1901, с. 9]. Работа Евзлина была, несомненно, оригинальной и, по сути, представляла собой методику качественного анализа как осмысленного чтения отчетности сторонним пользователем. В дальнейшем этот подход – качественный анализ отчетных данных – получит мощное развитие в работах А. П. Рудановского.

Итак, в формализованном плане внешний финансовый анализ в России имел как бы два истока – оригинальные работы российских ученых (З. П. Евзлин, а впоследствии А. К. Роцаховский и Н. С. Аринушкин) и появившиеся уже после революции 1917 г. переводные работы западных ученых (Г. Никлиш, Т. Губер, П. Герстнер, И. Шер и др.); при этом особенности публикаций были таковы: появившиеся первыми на российском книжном рынке работы российских авторов носили более описательный характер – акцент делался на качественном, смысловом анализе, тогда как в переводных работах относительно большее внимание уделялось формализованным аналитическим алгоритмам и процедурам.

Что касается систематизированного внутреннего анализа, то здесь действительно вклад иностранных специалистов, особенно немецких, является, несомненным, определяющим. Одной из первых работ по этой тематике явился опубликованный в России в 1860 г. труд французского ученого Ж. Курсель-Сенеля; позднее российским специалистам стали доступны и работы немецких и английских авторов К. Шмальца, И. Шера, Дж. Блисса, Дж. Мак Кинсея и др. (см. библиографию).

Поскольку государственные органы так и не смогли сподобиться на унификацию отчетности, инициативу проявили ученые. Приоритет здесь принадлежит З. П. Евзлину, который считал, что анархия в отчетности никак не может способствовать развитию бизнеса, а потому некая систематизация в порядке составления и представления отчетности была жизненно необходимой. Евзлин не ставил вопрос о единообразии отчетных форм в смысле предписывания их табличных форматов, однако полагал возможным некоторую структурную их унификацию для двух типов предприятий: (а) фабрично-заводских и транспортных предприятий и (б) кредитных учреждений и страховых обществ.

Предложение Евзлина об определенной унификации и стандартизации отчетности (не в смысле безусловного единообразия, а в смысле неких общих правил в ее структурировании), безусловно, следует рассматривать как одну из важнейших предпосылок в развитии систематизированного финансового анализа.

Таким образом, Евзлина по праву можно считать основоположником российской школы балансоведения; хотя в его работе *«Общепонятный отчет»* нет методик количественного анализа, однако схема качественного анализа в плане акцентирования внимания пользователей как потенциальных аналитиков на смысловом содержании и взаимосвязи отдельных балансовых статей и разделов представлена им весьма добротно и структурированно.

Идеи Евзлина были подхвачены другим петербургским ученым А. К. Рошаховским, выпустившим в 1910 г. блестящую монографию *«Балансы акционерных предприятий»*, в которой была рассмотрена проблема типизации структуры баланса. Рошаховский ратовал за разработку специального закона по регламентации правил составления отчетности. С работой Рошаховского тесно корреспондирует труд Н. С. Аринушкина *«Балансы акционерных предприятий»*, в которой автор не только рассмотрел баланс в контексте законодательной базы, но и подробно изложил эволюцию баланса.

В плане развития аналитической науки работам Евзлина, Рошаховского и Аринушкина свойственна та объединяющая их отличительная особенность, что авторы делают акцент на качественный анализ, в основе которого предполагается понимание экономической природы разделов и статей баланса. Время алгоритмизации методик анализа и формализации аналитических процедур еще не настало, оно придет позднее, в 20-е годы XX в., и появится в трудах Н. А. Блатова, Н. А. Кипарисова и их зарубежных коллег. Тем не менее несложно заметить, что в каждой вновь появившейся работе, связанной с отчетностью, можно видеть дополнительные штрихи к тому учению, которое в ближайшие годы получит известную самостоятельность под названием «Балансоведение».

Резюме. Подводя итог второму этапу развития отечественной аналитической школы, можно сделать следующие выводы. Во-первых, вплоть до революции 1917 г. никакого систематизированного анализа в России не существовало. Основная причина кроется в том, что не было какой-либо более или менее унифицированной, устойчиво существующей и регулярно обновляющейся информационной базы. В отличие от Запада в дореволюционной России так и не сложилась практика публикации отчетности. Во-вторых, анализ отчетности особенно становится актуальным по мере развития фондовых рынков; в этом направлении Россия существенно отставала от ведущих европейских стран. В-третьих, в дореволюционной России не было практики систематической публикации иностранной специальной литературы. Вот почему не выглядит странным тот факт, что первой книгой по балансоведению как искусству понимания баланса, появившейся на российском книжном рынке, была работа русского ученого – З. П. Евзлина, который и явился, по сути, основоположником российской школы балансоведения и одним из создателей финансового анализа.

11.3. Становление анализа: балансоведение или счетный анализ (1917–1934)?

Накануне революции 1917 г. благодаря работам Евзлина, Рощаховского и Аринушкина в России сложились все предпосылки для того, чтобы начала формироваться отечественная школа систематизированного анализа по данным отчетности. Идеи анализа, рассмотренные в работах этих авторов, в полной мере корреспондировали с общемировыми тенденциями, что наглядно продемонстрировали появившиеся вскоре на российском рынке переводные работы зарубежных специалистов.

Годы революции и гражданской войны несколько притормозили развитие аналитической науки в России, вместе с тем необходимый базис в виде работ бухгалтеров дореволюционной России был уже создан; поэтому с началом новой экономической политики (нэпа) на российском книжном рынке появились не только переводные работы В. Ле-Кутре, Дж. Блисса, Т. Губера, Дж. Мак Кинсея и др., в которых рассматривались вопросы анализа, но и весьма добротные монографии и руководства отечественных специалистов (А. П. Рудановский, Н. А. Блатов, Н. А. Кипарисов и др.).

Аналитическое направление в экономической науке тех лет было, по сути, сконцентрировано в балансоведении. У истоков балансоведения были юристы, видевшие в балансе основной документ, фактически подтверждающий способность собственника рассчитаться со своими кредиторами и, кроме того, возможный к использованию в качестве доказательной базы в суде при решении вопросов по хозяйственным спорам и наследию. Именно юристы инициировали формулирование тех требований, которым с необходимостью должен удовлетворять баланс: полнота, ясность, точность и др. Дальнейшее было делом техники, т. е. прерогативой бухгалтеров, которые быстро включились в процесс формирования нового направления, в результате чего как грибы стали появляться руководства по составлению баланса, интерпретации его разделов и статей, оценке с его помощью финансового и имущественного состояния хозяйства. Так начало формироваться балансоведение как наука о балансе.

Следует особо подчеркнуть роль немецкой школы бухгалтерского учета и анализа, оказавшей значительное влияние на формирование мировоззрения российских ученых. Это в общем-то не является каким-то сюрпризом, поскольку еще со времен Петра I Россия находилась под мощным влиянием немецкой культуры и науки, а практика стажирования молодых ученых в ведущих немецких университетах была обычной для дореволюционной России. Именно немецкие ученые дали начало балансоведению, в рамках которого ими рассматривались не только принципы построения баланса, но и его анализа. Переведенные на русский язык после революции книги немецких специалистов по этой тематике сразу же стали весьма популярными, на них ссылались и базировали свои разработки ведущие российские бухгалтеры вплоть до конца 1930-х годов – имеются в виду известные работы П. Герстнера, Т. Губера, В. Ле-Кутре, Ф. Ляйтнера, И. Шера (см. библиографию). Вскоре на российском книжном рынке появились руководства по анализу, написанные российскими специалистами в духе немецкой школы балансоведения.

Первой ласточкой была небольшая брошюра П. Худякова *«Анализ баланса»*, вышедшая в Одессе в 1920 г. Эта работа не претендовала на какую-либо научность и методологичность и попросту представляла собой краткое описание методики анализа баланса. В 1922 г. Р. Я. Вейцман опубликовал в сборнике *«Ревизия и контроль в кооперации»* довольно объемную статью *«Счетоводство и ревизия»*, которая также привлекла внимание специалистов.

Несложно заметить, что какого-либо значимого временного лага между оригинальной российской и западной литературами в области анализа деятельности фирмы нет. Иными словами, без особого преувеличения можно утверждать, что еще в первой чет-

верти XX в. теоретические разработки и практические рекомендации по анализу, формировавшиеся в рамках отечественной учетно-аналитической школы, находились на весьма достойном уровне. Более того, работы известных русских бухгалтеров А. П. Рудановского и Н. А. Блатова ни в чем не уступали своим зарубежным аналогам, а в чем-то даже и превосходили их¹.

Иными словами, бесспорен очевидный факт – в России к концу 20-х годов XX в. было создано и весьма успешно развивалось аналитическое направление, рассматривавшееся первоначально как подраздел бухгалтерского учета, но вскоре обособившееся в самостоятельное (но в составе счетных дисциплин) под названием «Балансоведение». Это направление было, несомненно, перспективным, в полной мере отвечавшим экономическим реалиям и задачам новой экономической политики, корреспондировавшим с аналогичными разработками западных ученых. Усилиями прежде всего А. П. Рудановского и Н. А. Блатова оно было хорошо проработано в научном плане, имело добротную методологическую базу и, что исключительно важно, было востребовано практикующими бухгалтерами и финансистами, что проявилось в разветвливании его в серию удобных к применению руководств по анализу баланса.

Появление работ по анализу баланса было весьма своевременным, поскольку примерно с 1923 г. российские предприятия стали составлять весьма содержательные отчеты, не замыкавшиеся на данных бухгалтерии [Успенский, с. 1034]. Это привело к тому, что наряду с балансоведением стало формироваться еще одно новое научно-практическое направление «Счетный анализ», предложенное проф. Н. Р. Вейцманом в его книге, впервые вышедшей в 1924 г., выдержавшей пять изданий и в дальнейшем трансформировавшейся в анализ хозяйственной деятельности.

Обособление аналитических разделов учета в самостоятельное, но тесно связанное с учетом направление поддерживалось далеко не всеми учеными. Дело в том, что многие будущие аналитики увидели несомненную перспективность этого направления в контексте набиравшей силу науки об управлении фирмой. Поскольку процесс управления имеет различные аспекты, а без анализа не обходится ни одно осознанное управленческое решение, возникло естественное желание не ограничивать предмет анализа только финансовыми вопросами. Таким образом, к концу 20-х годов XX в. сформировались четыре подхода к интерпретации анализа и идентификации его места в системе счетных наук, выразителями которых были А. П. Рудановский, Н. А. Блатов, Н. А. Кипарисов и Н. Р. Вейцман.

Подход 1. Счетоведение и балансоведение суть синонимы, а анализ баланса есть самостоятельная наука. Счетоведение (балансоведение) является прерогативой бухгалтера, а анализ баланса – прерогативой пользователя (хозяйственника). Эта точка зрения была предложена Рудановским и позднее поддержана Я. М. Гальпериним.

Позицию Рудановского можно трактовать по-разному – с формальной и содержательной точек зрения. Если исходить из формальных соображений, то он с очевидностью отделял аналитический раздел в самостоятельное направление – «анализ баланса» и одновременно отождествлял понятия «теория учета» и «теория баланса». Более того, основным действующим лицом в анализе баланса он видел пользователя отчетно-

¹ Заметим, что анализ финансового состояния по данным отчетности был хотя и значимой, но лишь частью более обширного научно-практического направления, известного ныне как финансовый анализ. Вторым значимым разделом этого направления был анализ на финансовых рынках, известный в то время как финансовые вычисления. В этой области разработки российских ученых были также на уровне европейских. Современники особо отмечают роль известного российского бухгалтера и финансиста проф. Н. С. Лунского, который вел авторский курс «Высшие финансовые вычисления» в Московском коммерческом институте. Следует также упомянуть о таких известных ученых, как Б. Ф. Малешевский, И. И. Кауфман, А. Н. Глаголев, А. В. Прокофьев, А. И. Толвинский и др. (подробнее см. [Ковалев, Уланов, с. 405–465]).

сти, в частности любого хозяйственника, и полагал, что чтение и анализ баланса вполне ему по силам. Это была формальная точка зрения; если же посмотреть на содержание капитальной монографии Рудановского «*Анализ баланса*», то становится очевидным, что предложенные им методики анализа с очевидностью ориентированы на весьма искусственного профессионала-бухгалтера.

Таким образом, если отвлечься от отдельных формальных тезисов, а исходить из сущности теоретических построений, то очевиден вывод – анализ баланса в трактовке Рудановского есть необходимый раздел работы бухгалтера. По сути, здесь неявно подразумевается бухгалтер-аналитик как финансовый консультант.

Идеи Рудановского были в акцентированном виде поддержаны Я. М. Гальпериным, который поначалу напрямую отождествлял счетоведение и балансоведение, поскольку утверждал, что «баланс представляет собою объект или предмет особой науки, именуемой балансоведением, или иначе счетоведением» [Гальперин, 1925, с. 8]. Однако уже вскоре он попытался не только разграничить эти два понятия, но и дать им новое содержательное наполнение, выдвинув идею о том, что балансоведение представляет собой новую ступень развития счетной науки.

В отличие от Рудановского Гальперин уже не ограничивается качественным анализом и объяснением логики счетных процедур и экономической трактовки отчетных статей; в его балансоведении уже значительное внимание уделяется формализованным аналитическим алгоритмам. Кроме того, пытаюсь быть в курсе тенденций по усилению контрольной функции бухгалтерского учета и его роли в плановой экономике, Гальперин рассматривает новые аспекты в структуризации баланса, его наполнении и анализе. В частности, он вводит понятие нормировки баланса, под которой понимает методы приспособления баланса к особенностям того или иного хозяйства.

Подход 2. Существуют две равноправные науки – счетоведение и балансоведение; первая имеет целью построение баланса; вторая – его объяснение и анализ. Обе эти науки входят в систему счетных наук, т. е. являются прерогативой бухгалтера. Такова точка зрения Н. А. Блатова, этот же подход свойствен Н. С. Аринушкину, Н. С. Помазову и некоторым другим специалистам.

Работы Рудановского весьма высоко оценивались бухгалтерами-теоретиками, однако с позиции практикующих бухгалтеров они были весьма сложны и слишком детализированы. Проблемы идентификации и структурирования балансоведения, реализации его базовых идей в практически приложимых методиках все еще требовали своего разрешения. Отмеченную трудность попытался преодолеть известный петербургский (ленинградский) ученый проф. Н. А. Блатов, который, во-первых, постарался сделать свою книгу «*Балансоведение*» максимально доступной в плане объяснения аналитических процедур и действий без ущерба теоретико-содержательному ее наполнению, во-вторых, приемлемой по объему и, в-третьих, несомненно связанной с бухгалтерией.

Н. А. Блатов в известной степени ратовал за самостоятельность балансоведения, однако в его тесной и неразрывной связи с учетом, а потому полагал, что основным носителем аналитических функций должен быть бухгалтер, поскольку, по его мнению, «дело анализа ... еще долгие годы, если не всегда, будет твориться преимущественно счетными работниками» [Блатов, 1928, с. VII].

Монография Блатова была весьма приближена к пониманию практиками, вместе с тем она, несомненно, отличается научностью. Так, в работе приведены 19 определений баланса российских и зарубежных ученых, дано авторское его определение, рассмотрены юридическая и экономическая трактовки пассива, капитала, дано объяснение таким характеристикам баланса, как правдивость, реальность, преемственность, ясность, вуализуемость и др. В книге значительное место уделено оценке эффективности использования оборотных средств, дано четкое определение ликвидности, понимаемое автором

как «благоприятное соотношение сумм статей актива и пассива, одинаковых по сроку реализуемости для актива и изъємлемости для пассива», предложена оригинальная методика построения баланса ликвидности, основанная на упорядочении активных и пассивных статей в зависимости от подвижности счета, приведены методики оценки рациональности использования денежных средств, нахождения «мертвой точки» по Шеру и др. [Блатов, 1928, с. 181–246]. Иными словами, работа Блатова была весьма примечательным вкладом в развитие анализа; более того, она не потеряла актуальности в настоящее время.

Именно Блатов предложил наиболее систематизированную программу анализа баланса. Это стало возможным благодаря тому, что он смотрел на баланс прежде всего глазами пользователя, т. е. не трактовал баланс лишь как продукт агрегирования учетных данных – безусловно, необходимо и занятию пониманию, как те или иные варианты учета могут сказаться и сказываются на содержании баланса, однако это лишь один из аспектов анализа, вероятно, в большей степени представляющий интерес для интеллектуального бухгалтера, тогда как пользователя могут интересовать и другие аналитические возможности собственно отчетности.

Несложно заметить, что работам наиболее знаковых для развития аналитической науки фигур – Рудановского и Блатова – присуще внутреннее противоречие: первый якобы ориентирует свое понимание анализа и методику его проведения на пользователя (т. е. небухгалтера), однако его методика под силу лишь профессионально подготовленным бухгалтерам; у Блатова ровно наоборот – несмотря на декларацию об ориентированности анализа на бухгалтера, его методика гораздо более приспособлена к запросам и возможностям пользователей. Иными словами, фактически именно Рудановский рассуждал в большей степени с позиции бухгалтера, а Блатов – с позиции аналитика (как стали позднее говорить, с позиции пользователя). На самом деле позиции Рудановского и Блатова весьма близки – по сути, оба они ориентируют свои методики на аналитика, в роли которого может выступить и бухгалтер и пользователь; главное, чтобы этот аналитик базировал свои аналитические построения и выводы на четком понимании бухгалтерской природы анализируемых им данных, сущности и принципов построения счетных алгоритмов и учетных процедур, предназначенных для отражения в системе учета циркулирующих в фирме денежных потоков. Рудановский делал акцент на приоритетность понимания экономического содержания отчетных данных, отдельных статей и разделов, вариабельности отчетных данных в зависимости от применения тех или иных принципов оценки, учета, агрегирования, тогда как Блатов, ни в коей степени не отрицая логики Рудановского, по сути, делал еще один шаг вперед и предлагал методики счетного анализа отчетных данных. Анализ Рудановского дескриптивен по своей сути, анализ Блатова – более формализован.

Подход 3. Балансоведение, история счетоведения и общая теория учета являют собой сущностное ядро счетоведения, при этом балансоведение играет ключевую роль в означенной триаде, а проистекающая из него общая теория учета предназначена лишь для систематизации технических средств и методов учета. Это точка зрения Н. А. Кипарисова, который в своих рассуждениях о балансоведении в целом придерживался позиции Блатова, однако придавал балансоведению гораздо более значимый вес в системе счетных знаний [Кипарисов, 1928, с. 10]. Так, в своем структурировании счетоведения он в известном смысле подчинил общую теорию учета балансоведению, т. е., во-первых, также провозгласил доминанту баланса в учете и подчиненность счетов как инструмента для формирования баланса и, во-вторых, по сути, свел теорию учета к описанию техники учетных процедур (рис. 11.1).

В трактовке Кипарисова балансоведение представляет собой упорядоченную двухуровневую структуру – общее и специальное балансоведение. В рамках первого рас-

считаются принципы построения баланса, применимые ко всякому типу хозяйства; в рамках второго – специфицируются способы построения и структурирования баланса применительно к различным отраслям – производственным, меновым и потребительным. Поэтому специальное балансоведение подчинено общему, вытекает из него. Кроме того, в общем балансоведении обособляются две части: первая посвящена учению о построении баланса, вторая – учению о методах исследования хозяйственной деятельности единичного хозяйства на основе его баланса.

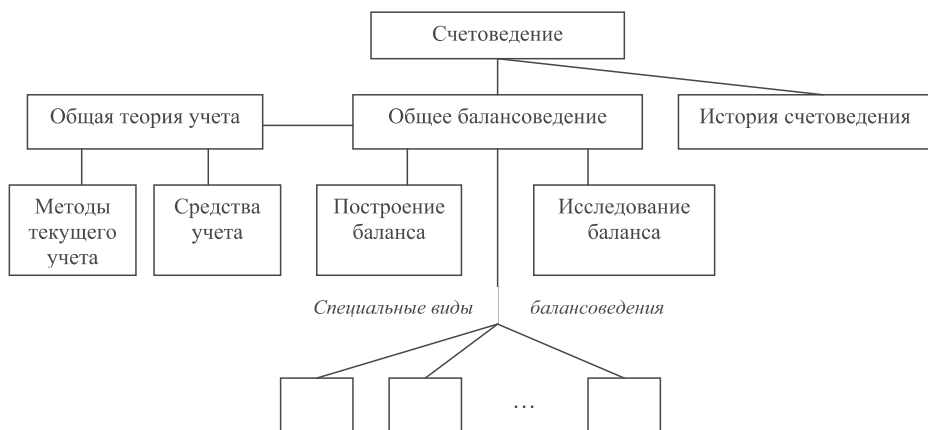


Рис. 11.1. Балансоведение в системе счетоводения (по Кипарисову)

Кипарисов был категорически против олицетворения понятий «счетоведение» и «балансоведение» и одновременно считал, что ни одно из этих понятий не является оптимальным для характеристики счетной науки. Он все же отдавал предпочтение термину «счетоведение», хотя и признавал, что по непосредственной смысловой нагрузке «счетоведение» как учение о счетах еще более узкое понятие, нежели «балансоведение» как учение о балансе. Кипарисов был категорически против «отщипывания» анализа баланса от учета, т. е. того, за что ратовали А. П. Рудановский (правда, как мы уже подчеркивали, формально) и Н. Р. Вейцман.

В рассмотренной нами эволюции аналитической мысли в России конца XIX – начала XX в., нашедшей воплощение в приведенных трех подходах к трактовке аналитической науки вообще и балансоведения в частности, с очевидностью прослеживается следующая тенденция: если Евзлин изначально формулировал (хотя и не слишком акцентированно) задачи анализа исходя из потребностей и запросов внешних пользователей отчетности, главным образом акционеров, то в дальнейшем эта идея оказалась затусованной, неактуальной, и вопрос о целевом предназначении как отчетности, так и разрабатываемых методик анализа в явном виде не обсуждался. Поскольку собственно балансоведение разрабатывалось представителями бухгалтерской профессии, акцент в его содержательной части делался все же на запросы и возможности бухгалтера. Именно поэтому в работах Рудановского, Блатова и Кипарисова все же имеет место очевидный крен в сторону экономической трактовки отдельных счетов, статей отчетности.

Подход 4. Счетоводство есть часть более объемлющей науки о предприятии, а потому анализ нельзя замыкать на балансе; информационная база анализа – это весь комплекс счетных записей, а принципы и методики его аналитической обработки объясня-

ются в рамках самостоятельной науки, называемой счетным анализом, в который анализ баланса входит лишь одним из разделов. Это подход проф. Н. Р. Вейцмана, наиболее активного сторонника обособления, а фактически отрыва анализа от учета (несмотря на формальное декларирование тезиса о том, что анализ базируется на бухгалтерских записях, т. е. вроде бы непосредственно примыкает к учету). Для того чтобы понять логику рассуждений Вейцмана и его последователей, сделаем краткий экскурс в развитие смежных, но корреспондирующих с бухгалтерией дисциплин.

В описанных выше подходах рассмотрена эволюция развития балансоведения в преобладающей трактовке бухгалтеров. Однако очевидно, что бухгалтерская информационная база не могла не вызвать пристального интереса к себе не только бухгалтеров, но и управленцев (менеджеров, администрации). Как отмечалось выше, в конце XIX в. начинается формироваться учение о предприятии как системообразующей ячейке современной экономической системы. Очевидно, что предприятие можно рассматривать с двух точек зрения: (а) с позиции поставщиков капитала и (б) с позиции администрации предприятия, т. е. тех, кто предоставленным капиталом управляет (рис. 11.2)¹. Проблемы не возникало на ранних стадиях развития экономики, когда поставщик капитала (собственник) и управленец был одним и тем же лицом. С появлением акционерной формы собственности и вынужденным разделением функций, вытекающих из права собственности, и функций текущего управления предприятием проблема противоречия между собственниками и управленцами обострилась. Возникла необходимость в формировании принципов и методов оценки успешности работы предприятия с позиции этих двух групп лиц, равным образом заинтересованных в деятельности хозяйства, но принципиально различающихся по своим интересам.

Собственники фирм стали все в большей степени отделяться от текущего управления созданными ими хозяйствующими субъектами, в известном смысле они стали превращаться в сторонних лиц, не имеющих доступа к внутренней информационной базе предприятий, а потому их информационные потребности стали все в большей степени ограничиваться публичной отчетностью. Именно акцент на публичную отчетность и был доминирующим в балансоведении. Иными словами, балансоведение в немецко-русской трактовке и анализ финансовой отчетности в англо-американском понимании, известный также как «анализ коэффициентов» (*ratio analysis*), по основным параметрам корреспондировали друг с другом, хотя различия между ними, безусловно, имели место.

Несложно сформулировать специфику национальных аналитических школ: а) англо-американская школа исходит из приоритета широкого круга пользователей отчетности; б) представители немецкой школы делают акцент на аналитические потребности менеджеров; в) российские (советские) балансоведы смещаются в сторону не столько потребностей, сколько возможностей бухгалтеров, рассматривая их, по сути дела, как «толмачей» учетных и отчетных данных.

Логика российских специалистов достаточно прозрачна: прикладной анализ основывается на информационной базе бухгалтерского учета в целом, разобраться в которой могут только хорошо подготовленные профессионалы, т. е. бухгалтеры, – никакой менеджер и тем более некий абстрактный пользователь отчетности, а в качестве него формально может выступать любой инвестор, т. е. лицо, имеющее временно свободные

¹ В качестве небольшого комментария к рис. 11.2 заметим, что период доклассической экономики, начавшийся в античные времена, закончился в середине XVIII в., а его венцом были работы физиократов. Идеи классической экономики (середина XVIII – конец XIX в.) развивались А. Смитом и его последователями – Т. Мальтусом, Дж. Сеем, Д. Рикардо, Дж. Миллем и др. Год 1890-й, когда вышла знаковая работа А. Маршалла «*Принципы экономики*», знаменует начало истории современной экономической мысли, получившей название неоклассической экономики.

средства, не сможет сделать профессиональных суждений, не понимая логики и сущности процессов, происходящих в бухгалтерии. Без особого преувеличения можно утверждать, что в подобном подходе речь шла о формировании класса профессиональных аналитиков-консультантов, имеющих добротную подготовку в области бухгалтерии и финансов.

Это была великая идея – совместить бухгалтерию с финансами, а в ее обоснование и развитие представители российской финансово-аналитической школы (прежде всего Рудановский и Блатов), несомненно, внесли значимый вклад. Действительно, только российские специалисты в своих теоретических построениях и методиках анализа в рамках балансоведения делали существенный крен на привитие аналитикам внутренне осознаваемой необходимости понимания экономической природы процессов, статей, показателей; ни в каких доступных российскому читателю разработках западных специалистов подобный подход даже не просматривается, а акцент делается на технику исчисления отдельных индикаторов и коэффициентов. К сожалению, эта идея так и не стала доминирующей в развитии отечественной аналитической мысли; более того, понадобилось около семидесяти лет, чтобы вновь вернуться к тому, что еще в 20-е годы XX в. было предметом дискуссий и внимания российских бухгалтеров-аналитиков и что нашло свое отражение и развитие на Западе в рамках финансового анализа и финансового менеджмента.

В советской России победил (по сути, борьбы-то и не было) немецкий подход, а его рьяным пропагандистом в СССР как раз и выступил Н. Р. Вейцман. Суть подхода – в выявлении факторов снижения себестоимости, анализе степени их влияния на конечный финансовый результат.

Поначалу появление в России (СССР) немецких методик анализа в системе управления себестоимостью было воспринято как нормальный процесс заимствования передового опыта с Запада. Поэтому параллельно развиваются исследования и в области балансоведения, и в плане совершенствования управления субъектом хозяйствования. Именно в это время (первая четверть XX в.) на книжном рынке страны прекрасно уживаются монографии и руководства как по анализу баланса, так и по внутрифирменному анализу.

Вместе с тем уже начинается постепенное размежевание специалистов в отношении направлений развития аналитической науки. «Чистые» бухгалтеры ратуют за развитие аналитики в рамках балансоведения; более того, как несложно заметить, ими делаются определенные уступки аналитикам, расширявшим информационную базу анализа до всего объема учетных данных. В частности, в работе Блатова можно видеть разделы, посвященные оценке подвижности счетов, построению балансов ликвидности, помесечной оценке движения денежных средств и др., реализация счетных алгоритмов в которых с необходимостью предполагает привлечение данных об оборотах по соответствующим счетам.

Вместе с тем по мере ускорения процессов централизации в экономике, постепенного отхода от политики нэпа, повышения значимости плановых заданий, умножения числа планируемых показателей и усиления контрольной функции учета все большее число «чистых» аналитиков предпочитают балансоведению так называемый анализ хозяйственной деятельности. Частный бизнес постепенно уничтожается, а потому любая проблематика, в той или иной степени связанная с поставщиками капитала, собственниками бизнеса, становится неактуальной. Поэтому советские ученые и практики, разделявшие и пропагандировавшие (искренне или вынужденно) идеологию централизованного управления экономикой, стали гораздо больше внимания уделять идеям немецких специалистов по нормированию элементов себестоимости, контролю и анализу

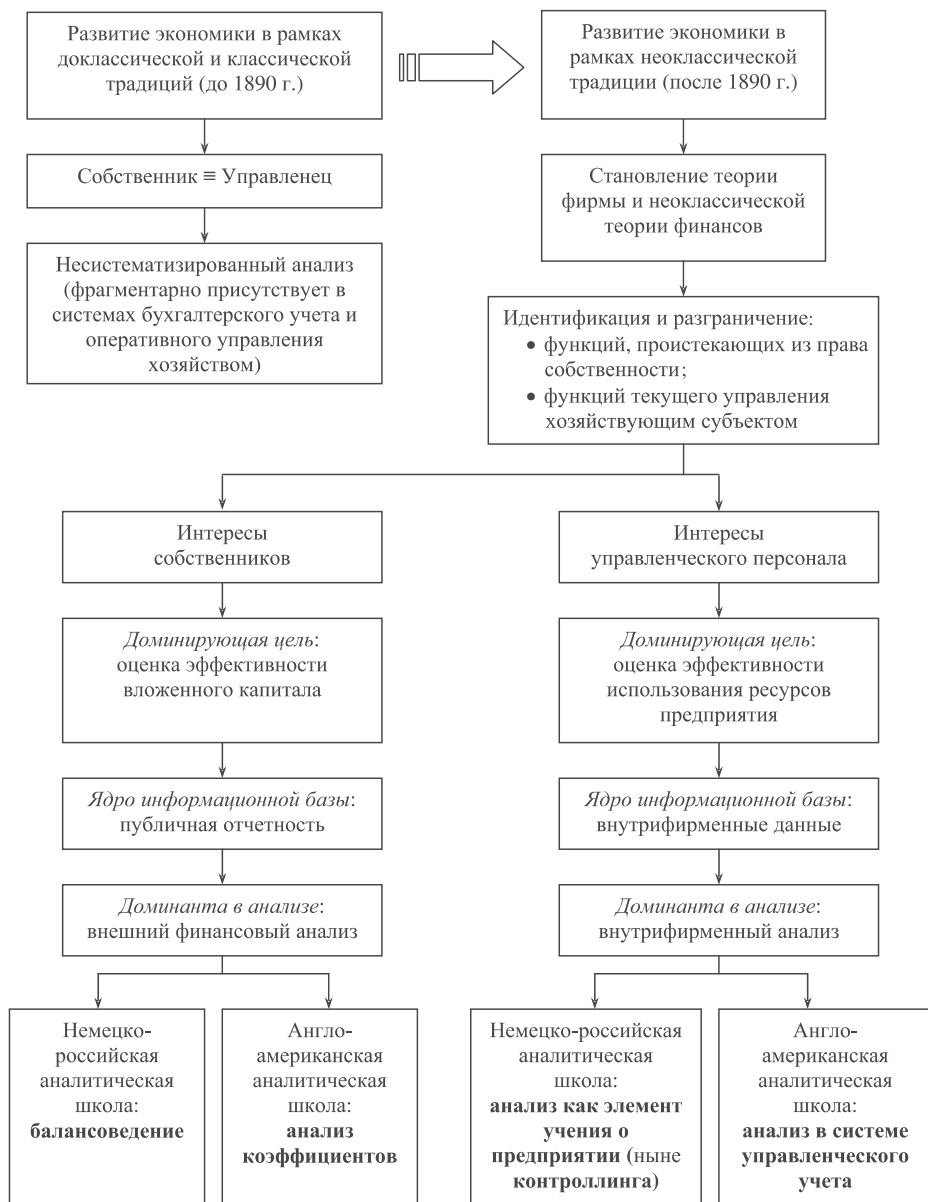


Рис. 11.2. Эволюция анализа в приложении к хозяйствующему субъекту

за отклонениями от заданных ориентиров, причем эти идеи были не только с воодушевлением восприняты, но и существенно «усилены».

Что же происходило с балансоведением в эти годы? Уже в середине 20-х годов наблюдаются тенденции по его фактическому уничтожению. Происходило это в два этапа. Поначалу была предпринята попытка дополнить его несвойственными, хотя и близкими, разделами, речь идет прежде всего о таких разделах, как «Анализ выполнения плана продаж» и «Анализ затрат». Далее приступили к более радикальным действиям: поскольку анализ отчетности – это лишь один из аналитических разделов, а более детальный анализ должен подразумевать использование всей информационной базы предприятия, которая, как утверждалось апологетами этого подхода, принципиально отличается от ее трактовки западными специалистами и проводниками их идей в России своей открытостью (естественно, это было лишь декларацией), то балансоведение как таковое вообще не нужно. Отчетность составляется бухгалтерами, на этом их функции заканчиваются, и к работе приступают аналитики, которые, используя разнообразные данные о работе предприятия, проводят анализ ее успешности. Для того чтобы окончательно дистанцироваться от бухгалтерского учета, следовало искоренить и хотя бы малейшее о нем упоминание – вот почему новый анализ стали называть счетным анализом, анализом предприятия, анализом хозяйственной деятельности и т. п.

Под счетным анализом Н. Вейцман понимал «совокупность приемов (методов), посредством которых по данным счетоводства изучается имущественное состояние предприятия и его достижения на поприще хозяйственной деятельности» [Вейцман, 1927, с. 26]. Предметом этой дисциплины он видел весь «комплекс счетных записей».

Н. Вейцман полагал, что анализ баланса – слишком узкое направление в анализе, поскольку при этом не охватываются данные об оборотах. Поэтому нужно расширить базу анализа, тем более что она в социалистическом обществе не является закрытой. Сначала база была расширена до всего комплекса счетных записей, затем в нее были включены статистические и плановые данные.

Кроме того, для вскрытия причин неудовлетворительной работы предприятия бухгалтерских данных мало – нужны еще данные статистического и оперативно-технического учетов. Таким образом, слово «бухгалтерский» в связке с анализом стало не вполне уместным, речь стала вестись исключительно о счетном анализе, который ввиду своей более широкой информационной базы (комплекс счетных записей был дополнен плановыми, нормативными и статистическими данными) и привлечения статистических методов стал позиционироваться Н. Вейцманом фактически уже в отрыве от бухгалтерии как самостоятельное научно-практическое направление.

В последующие годы аргументация была существенно усилена за счет ее политизации, а эти аргументы, как известно, в те годы были «неубиваемыми». Н. Вейцман обвинил российских балансоведов в некритическом заимствовании западных методов анализа: «... очень многие преподаватели в течение ряда лет ... являлись проводниками глубоко вредной тенденции в трактовке аналитических проблем, которую мы называли бы балансоведческой», а наиболее отчетливое выражение эта «вредная тенденция» нашла в одноименной книге Блатова и его последователей Н. А. Кипарисова, А. Я. Усачева, А. Я. Локшина и др. [Вейцман Н., 1934, с. 12]. А дальше еще суровее: «Следует раз и навсегда покончить с попытками включения в курс анализа элементов балансоведения, какие бы аргументы при этом ни выдвигались» [Вейцман Н., 1934, с. 14].

Резюмируя, можно сформулировать следующие ключевые положения в аргументации Н. Вейцмана:

- некритическое использование методик иностранных специалистов по анализу баланса недопустимо;

- анализ на Западе служит в интересах акционеров, тогда как в СССР он призван удовлетворять интересам государства и общества;
- в отличие от стран капитализма анализ в СССР выполняет две важнейшие функции: во-первых, контрольную и, во-вторых, выявление и характеристику факторов, влияющих на выполнение хозяйственного плана;
- ограничение анализа рамками баланса есть глубоко вредная тенденция;
- новое аналитическое направление должно охватывать все стороны деятельности предприятия, поскольку в отличие от Запада его информационная база, во-первых, более обширна (включает не только публичную отчетность, но и все данные бухгалтерского, оперативного и статистического учетов) и, во-вторых, является общедоступной;
- наиболее адекватное наименование нового направления – счетный анализ.

Весьма любопытна проходившая в те годы борьба за лучшее название новой дисциплины – любому ученому приятно войти в историю создателем нового направления, если не в содержательном, то хотя бы в формально-идентификационном плане.

Выступив идеологом новой трактовки и содержательного наполнения анализа как прикладной экономической науки (напомним, что первая книга по счетному анализу была опубликована Н. Вейцманом в 1924 г. и в последующие годы многократно переиздавалась), Н. Вейцман последовательно отстаивал и придуманное им название этого направления – счетный анализ. У него были и конкуренты – в монографиях и учебных пособиях тех лет вновь создаваемая дисциплина выступала под различными наименованиями: анализ баланса, балансоведение, экономический анализ, счетный анализ, анализ хозяйства, анализ отчета и контроль выполнения плана, критика баланса, анализ деятельности предприятий и их объединений по данным учета, анализ хозяйственной деятельности и др. По приведенным выше причинам названия, имевшие касательство к учету и балансу, отвергались, а потому речь шла лишь о выборе между названиями, удовлетворявшими двум критериям: (а) наличие слова «анализ» и (б) указание на более широкую трактовку предмета нового научно-практического направления, нежели данные бухгалтерской отчетности.

Несмотря на свой авторитет, в вопросе именования новой дисциплины Н. Вейцман потерпел поражение – прижилось название «анализ хозяйственной деятельности», кстати, достаточно удачное и весьма адекватно отображающее свое содержательное наполнение и появившееся впервые в работах А. Я. Усачева и А. Г. Маркина-Конкина.

Резюме. Подводя итог краткому описанию этого этапа развития аналитической науки в России (СССР), можно констатировать следующее. Общие тенденции в формировании и становлении систематизированного анализа не могли не сказаться на существовании исследований российских ученых, в послереволюционные годы еще сохранявших связи со своими зарубежными коллегами. В первые 10–15 лет после установления в стране советской власти и в особенности в связи с кратковременной попыткой внесения элементов рыночности в экономику периода нэпа были достаточно актуальны вопросы использования данных учета для управления предприятиями. В эти годы уже имела место практика унификации отчетности и ее публикации. Так, в 1922 г. было издано «*Положение о порядке публичной отчетности*», согласно которому публиковать отчетность были обязаны все крупные предприятия и значительная часть предприятий средних размеров, акционерные общества и др., а собственно публичность заключалась (а) в опубликовании отчетности в печати и (б) в представлении ее финансовым органам. Отчетность по предписанным форматам должна была составляться по окончании хозяйственного года (с 1 октября по 30 сентября) и публиковаться в течение трех месяцев. Имело место периодическое регулирование состава отчетности (см., например, «*Правила составления отчетности*», утвержденные Советом труда и обороны 3 октяб-

ря 1926 г.). Таким образом, появилась прекрасная информационная база, которую можно было анализировать в целях управления.

Инициаторами создания систематизированного анализа отчетных данных выступили ученые-бухгалтеры, которые и предложили методики анализа в рамках балансоведения как одного из относительно самостоятельных разделов счетоведения (бухгалтерии). Информационную базу данных методик составляли отчетные данные, которые при необходимости можно дополнять учетными данными, а акцент в анализе делался на понимание экономического содержания публичных данных и качественный анализ соотношений между ними. Суть балансоведения – анализ в системе бухгалтерского учета, позволяющий формировать представление о финансовом положении предприятия.

Поскольку в это же время стал распространяться миф об открытости и доступности данных бухгалтерского учета, отдельные ученые выступили с утверждениями об «узости» анализа в рамках бухгалтерии, его ограниченности, несоответствии тем возможностям, которые обеспечивает открытость данных в условиях социализма. Раздались призывы сформировать новое научно-практическое направление – счетный анализ, в информационной базе которого отчетные данные составляют лишь незначительную толику, а введение в нее плановых и нормативных данных позволяет резко усилить весомость нового направления в плане осуществления контрольных функций. Суть счетного анализа – контроль за исполнением плановых заданий по широкому кругу экономических показателей, констатация отклонений от планов и нормативов, а следовательно, предоставление оснований для принятия наказующих решений. Подобное формулирование целевого предназначения счетного анализа находилось в гармонии с политическими установками в отношении развития экономики, а потому «победа» счетного анализа над балансоведением была предопределена.

Что касается принципиальных различий между балансоведами как представителями балансоведения (Рудановский, Блатов и др.) и аналитиками как представителями счетного анализа, позднее утвердившегося в названии «анализ хозяйственной деятельности», (Н. Вейцман, С. Татур и др.), то они сводились к следующему:

- балансоведы рассматривали балансоведение в неразрывной связи с бухгалтерским учетом, тогда как аналитики всячески отмежевывались от него, утверждая, что счетный анализ (анализ хозяйственной деятельности) – это самостоятельная наука;
- балансоведы делали безусловный акцент на финансовую природу анализа, тогда как для аналитиков анализ финансового состояния предприятия был лишь одним, причем далеко не главным аналитическим блоком;
- балансоведы полагали, что без понимания логики и техники формирования отчетности качественное проведение анализа в принципе невозможно, тогда как аналитики предпочитали пользоваться уже «готовым» балансом (заметим, что эта порочная традиция весьма живуча – и в настоящее время многие аналитики и менеджеры пытаются формально считать какие-то коэффициенты, даже не пытаясь понять экономического смысла исходных данных; чем это кончается, вряд ли нужно объяснять);
- балансоведы весьма избирательно относились к формированию научного и практического инструментария в рамках балансоведения (вспомним упоминавшееся выше замечание Кипарисова), тогда как аналитики для усиления своей аргументации о самостоятельности анализа сделали основной упор на массированное заимствование простейших статистических методов (группировка, графики, сравнение, индексы и др.);
- балансоведы ограничивали информационную базу анализа бухгалтерскими данными, причем ядро этой базы – публичная отчетность, тогда как аналитики ратовали за расширение этой базы путем включения в нее статистических, нормативных и плановых данных (действительно, нормативы и плановые задания были вскоре включены

в балансы, и это было одним из изобретений советской аналитической школы; образцы подобной отчетности см., напр., в [Щенков]);

- балансоведы видели основным предназначением балансоведения создание методов и методик, с помощью которых можно сформировать мнение о финансовом положении предприятия, тогда как основное предназначение счетного анализа двояко – осуществление контрольной функции и выявление факторов и резервов повышения эффективности работы предприятия (цель, безусловно, благая, но, как показал опыт, сводившаяся в конечном итоге к жонглированию цифрами и схоластическим рекомендациям в отношении управления в принципе неуправляемыми факторами);

- балансоведы ограничивали анализ рамками хозяйствующего субъекта, тогда как аналитики распространяют его на народное хозяйство в целом.

В 1934 г. была поставлена жирная точка в недолгом (по масштабам истории) споре между балансоведами и аналитиками – в выпшедшей в этом году работе Н. Вейцмана *«Методика преподавания счетного анализа»* балансоведческая трактовка аналитических проблем была названа глубоко вредной, а это в условиях политической ситуации, царившей в стране, и отсутствия у балансоведов столь весомых аргументов (имеются в виду аргументы с политической подоплекой) означало, по сути, смертный приговор балансоведению; соответствующая проблематика на многие десятилетия была отодвинута на периферию области экономических исследований¹.

11.4. Анализ хозяйственной деятельности в системе контроля деятельности предприятия (1935–1964)

Вторая половина 30-х годов знаменовала собой период коренного перелома в трансформации сущностной и содержательной природы анализа – балансоведение было окончательно похоронено, началось триумфальное шествие анализа хозяйственной деятельности. На самом деле, и это необходимо подчеркнуть, анализ хозяйственной деятельности (счетный анализ) ни в коем случае нельзя рассматривать как преемника или продолжателя балансоведения – общими усилиями политиков и некоторых экономистов балансоведение было, по сути, уничтожено, а отдельные его элементы были включены ничего не значащими разделами в новый курс. Этот курс был исключительно конъюнктурен в том смысле, что он, по крайней мере формально, соответствовал установке партии и правительства на усиление контроля (а) за «эффективностью» использования ресурсов предприятия и (б) за выполнением плановых заданий. Давая определение счетному анализу, Н. Вейцман как раз и делает акцент на эти два аспекта: «... анализ хозяйственной деятельности или, сокращенно, счетный анализ есть раскрытие и измерение, путем обработки цифр учета, действующих в предприятии хозяйственных факторов и взаимосвязей с целью контроля выполнения плана этого предприятия, устранения допущенных в его оперативной работе ошибок и неправильностей и выяснения возможностей дальнейшего хозяйственного роста» [цит. по: Стоцкий, 1938, с. 10].

Фактически аналитическая сущность подобного «анализа» была эфемерной, все сводилось к реализации схемы «план – факт – отклонение», построению громоздких по формально-содержательному наполнению и бестолковых по сути «аналитических» таблиц и жонглированию цифрами при реализации так называемого факторного анализа, в ходе которого осуществлялся поиск «неиспользованных резервов и слабо задействованных факторов». Конъюнктурность подобного анализа предопределялась его

¹ Заметим, что в отличие от России в другой стране с сильными традициями в области балансоведения – Германии – ситуация принципиально иная: эти традиции не только сохранены, но и творчески развиваются и в настоящее время (см. [Бетте]).

очевидной политической подоплекой, что и было продемонстрировано ходом исторического развития – с кончиной советской командной экономики пропала и нужда в подобном анализе (собственно говоря, ее и не было никогда, было лишь предписание о внедрении в учебные программы такого «анализа»).

Причины выхолащивания финансовой природы анализа в общем-то достаточно очевидны. В конце 20-х годов проведение провозглашенной на X съезде РКП(б) новой экономической политики было свернуто, и очень быстро начали набирать темп процессы централизации экономики и резкого усиления контрольных функций государственных и ведомственных органов. Строго говоря, контрольный аспект как проявление политики поиска врагов и саботажников во всех сферах народного хозяйства в условиях послереволюционной анархии всегда имелся в виду, даже в период нэпа. При этом бухгалтерия была призвана сыграть весомую роль в намечавшемся усилении контроля и смещении акцентов с политического на организационно-экономический аспект функционирования государства. Одним из аспектов усиления контрольной функции был резкий рост числа всевозможных отчетных форм.

Буквально в течение нескольких лет объемы отчетной информации настолько выросли, что превысили все мыслимые пределы. Так, в годовой отчет за 1932 г. входили показатели, отражавшие работу предприятия по 32 разделам, в том числе: о выполнении промфинплана по труду, о расходах по подготовке кадров, о составе и движении оборудования, о затратах на производство, о выпуске продукции в натуральном и ценовом выражениях, об экономии и перерасходах, о движении уставного фонда, о фабрично-заводской себестоимости продукции и др. В числе упомянутых разделов отчета был и, между прочим, бухгалтерский баланс. Понятно, что каждый из разделов отчета состоял из десятков показателей.

Чрезмерная перегруженность отчетными данными стала понятна даже партийным органам; как результат – на основании решений ЦК партии в 1933 г. отчетность была достаточно резко сокращена. Выступая в 1934 г. на XVII съезде ВКП(б), Л. М. Каганович не только отметил актуальность этого решения, но и привел весьма показательный пример на примере угольной промышленности: «Резко сократилась отчетность. Если до решения ЦК шахта должна была давать по 64 формам 51,5 тыс. показателей в месяц, то сейчас отчетность сокращена в семь раз» [цит. по: Татур, 1934, с. 10].

Несмотря на проведенное сокращение, информационная база анализа все еще оставалась весьма солидной и, главное, недостаточно востребованной. Поэтому Наркомфин СССР в 1934 г. провел всесоюзный смотр работы финорганов спецбанков по технике и практике анализа балансов и отчетов, а основная задача смотра была определена как «усиление темпов проведения балансовой кампании и поднятие работы по анализу балансов и отчетов на большую качественную высоту для использования отчетных материалов в борьбе с непроизводительным расходом народных средств, за мобилизацию внутренних резервов, за снижение себестоимости» [цит. по: Татур, 1934, с. 8].

Указания партии и правительства в отношении отчетности и ее анализа были надлежащим образом осмыслены советскими учеными-аналитиками. Задачи были ясны – разработать методики анализа, позволяющие усилить контрольную функцию учета в отношении (а) снижения себестоимости и (б) поиска внутренних резервов. Значительный вклад в решение этих задач был сделан двумя известными учеными – ленинградцем В. И. Стоцким (1894–1941) и москвичом С. К. Татуром (1897–1974).

Стоцкий является одним из наиболее видных советских специалистов, занимавшихся проблемами калькуляции; в частности, по его книгам советские читатели знакомились с системами стандарт-кост, нормативного учета и др. Вместе с тем он известен и как аналитик, и именно с калькулирования себестоимости он и начал создание нового анализа. В 1932 г. Стоцкий выпустил книгу «*Основы калькуляции и экономического ана-*

лиза себестоимости», которая как раз и была предназначена для описания, систематизации и обобщения контрольных и учетно-аналитических процедур, способствующих снижению себестоимости продукции как основному компоненту совокупных затрат. Логика была очевидной – режим строжайшей экономии должен был быть распространен прежде всего на себестоимость. В этой связи роль экономического анализа была сформулирована Стоцким достаточно определенно – максимальное сокращение издержек производства. При этом Стоцкий не ограничился простым лозунгом – он впервые постарался обособить и систематизировать факторы снижения издержек. Были заложены начала факторного анализа, а к числу основных факторов были отнесены следующие: а) влияние нормативных (количественных) сдвигов; б) влияние ценностных сдвигов; в) влияние изменений в объеме производства; г) влияние сдвигов в ассортименте вырабатываемой продукции; д) влияние стахановских методов работы и др.

Акцент в анализе делался все же на динамические сопоставления. Кроме того, Стоцкий широко использует разнообразные группировки факторов при сравнительном анализе калькуляции на различных предприятиях, применяет простейшие факторные модели. Монография была весьма популярной и неоднократно переиздавалась. Идея Стоцкого в обособлении анализа себестоимости как сущностного ядра анализа хозяйственной деятельности нашла отклик и в работах других специалистов. В частности, А. П. Александровским в 1938 г. была выпущена монография, которая формально (по своему названию) предусматривала рассмотрение более широкого круга вопросов анализа, однако фактически делала акцент на оценку и анализ себестоимости и издержек производства.

Стоцкого и Александровского можно по праву считать родоначальниками отечественной школы вариационного анализа себестоимости продукции, являющегося, как известно, одним из ключевых разделов управленческого учета.

Предложенные Стоцким и Александровским методики в значительной степени позволяли решать задачи в отношении экономии затрат, поиска резервов, борьбы с непроизводительным расходом народных средств и т. п. Однако нужно было идти дальше и разрабатывать анализ как средство контроля за выполнением плановых заданий по широкому спектру показателей, а не только в отношении нормативов себестоимости. И здесь вновь проявил себя Стоцкий. Без особого преувеличения можно сказать, что в историю отечественной аналитической науки он по праву вошел как автор первого «классического» учебника по анализу хозяйственной деятельности, опубликованного им в 1938 г.¹ Этой работой на многие годы вперед была задана классическая структура анализа хозяйственной деятельности, определявшаяся структурой техпромфинплана.

Дело в том, что именно в эти годы план становится во главу угла в работе не только линейных, но функциональных руководителей, а потому вполне логичной выглядит идея Стоцкого структурировать методику анализа под техпромфинплан. Основными блоками программы анализа были: 1) объем производства или производственной программы; 2) план по труду; 3) план снабжения; 4) издержки производства и себестоимость; 5) баланс предприятия; 6) финансовый план. Собственно, анализ в рамках этих блоков сводился к банальному сопоставлению фактических и плановых значений

¹ Используя термин «классический», мы хотим подчеркнуть то обстоятельство, что именно Стоцкий задал структуру новой дисциплины, основные параметры которой сохраняются на многие годы и лишь будут в дальнейшем несколько усовершенствованы обособлением дополнительных, нередко схоластических, разделов по трактовке предмета анализа, его методам, возможностям анализа в условиях АСУ и др. Как уже упоминалось, в этом же году вышла и монография Александровского, в которой автор также не ограничился лишь анализом себестоимости, однако работа Стоцкого отличается гораздо большей объемностью и систематизированностью в отношении именно комплексной оценки деятельности предприятия, основывающейся на его техпромфинплане.

многочисленных показателей; поскольку система планирования и нормирования очень быстро разрасталась, число разрезов, по которым устанавливались плановые задания, лавинообразно росло, а потому возможность построения «аналитических» таблиц по схеме «план – факт – отклонение» многократно множилась – этим, в частности, создавалась и видимость важности и серьезности «анализа».

Будучи весьма искушенным в вопросах себестоимости, Стоцкий с воодушевлением воспринял призыв партии на «борьбу с непроизводительным расходованием народных средств, за мобилизацию внутренних резервов, за снижение себестоимости» и построил свою методику анализа, изложенную им в многократно переиздававшихся книгах (см., напр., [Стоцкий, 1936]). Стоцкий начал применять простейшие модели факторного анализа, обособил основные факторы снижения себестоимости, предложил проводить анализ динамики себестоимости и калькуляции единичного вида продукции в разрезе следующих основных блоков: а) влияние нормативных (количественных) сдвигов; б) влияние ценностных сдвигов; в) влияние изменений в объеме производства; г) влияние сдвигов в ассортименте вырабатываемой продукции; д) влияние стахановских методов работы и др.

Таким образом, как и Н. Вейцман, В. Стоцкий являл собой как бы представителя переходного периода от «чистой» бухгалтерии к «чистому» анализу, некий вариант бухгалтера-аналитика. Первым в СССР «чистым» аналитиком, безусловно, следует считать С. К. Татура, воспитавшего плеяду советских аналитиков и тем самым создавшего школу советского анализа хозяйственной деятельности. Именно в его работах и была окончательно оформлена система анализа, суть которой можно выразить нехитрой формулой: советский анализ – это контроль по схеме «план – факт».

Татур довел до совершенства и, по сути, абсолютизировал использованную еще Н. Вейцманом идею применения политизированных аргументов в обосновании сущности и содержательного наполнения анализа хозяйственной деятельности. Вся логика доказательной базы сводилась к жесткому, беспартийному, авторитарному противопоставлению несомненных преимуществ социалистического способа ведения хозяйства перед капиталистическим.

Идея Стоцкого строить анализ хозяйственной деятельности исходя из целей, потребностей и структуры техпромфинплана была в полной мере использована Татуром, поэтому никаких принципиально значимых новшеств в его методиках по сравнению со схемой анализа, предложенной Стоцким, нет (в этом нетрудно убедиться, сравнив, например, содержание упомянутых в библиографии одноименных работ этих авторов по анализу хозяйственной деятельности). Значимость Татура для анализа определяется, прежде всего тем, что он сумел подготовить плеяду учеников, преданных сторонников классического советского анализа хозяйственной деятельности.

Усиление планово-контрольных функций учета и анализа и установка партии на «систематическое снижение себестоимости выпускаемой продукции, всяческое укрепление хозрасчета и решительное выкорчевывание расточительства» (см., напр., [Александровский, 1945, с. 1]) были весьма важными, но не единственными аргументами в становлении анализа хозяйственной деятельности. На примере этой псевдонаучной дисциплины ярким образом проявилась одна из специфических особенностей развития научных направлений в условиях централизованно планируемой экономики – это самоутверждение, размножение и самовоспроизводство «предпосылок» и причин, якобы объясняющих настоятельную необходимость того или иного направления. Главное – сформулировать желаемое направление, а потом оно быстро будет не только обосновано, но и онаучено. В анализе хозяйственной деятельности таким специфическим фактором явилась бесконтрольно растущая информационная база, для «аналитического объяснения» которой якобы и был необходим этот анализ.

В книге Татура можно найти весьма показательные примеры: «Так, на Челябинском тракторном заводе до самого последнего момента существовало 658 форм статистической отчетности со 108 тыс. различных показателей, 278 форм бухгалтерских учетных документов, содержащих 15 тыс. показателей; первые же мероприятия, направленные к сокращению отчетности, позволили уменьшить статистическую отчетность на 139 форм, а бухгалтерскую – на 46» [Татур, 1941, с. 30]. Вряд ли нужно комментировать те воистину безграничные возможности для «анализа» хозяйственной деятельности, которые открывало это информационное море, – поскольку есть такой информационный ресурс, существование анализа ну просто жизненно необходимо. И действительно, в анализе появляются десятки и сотни показателей, «аналитических» разрезов, «аналитических» таблиц и др. Чисто финансовые индикаторы теряются в бесконечной череде статистических показателей, таких как коэффициент охвата работ механизацией, коэффициент потенциальной энерговооруженности, удельный вес культурно-бытовых капитальных вложений, коэффициент сменности, показатели движения рабочей силы по категориям работников, распределение рабочих по выполнению норм выработки, потери от брака и т. д. и т. п. (эти и другие подобные показатели см., напр., в [Татур, 1940]). Аналитическая ценность таких показателей весьма сомнительна, в частности, по той простой причине, что алгоритмы их расчета, как правило, весьма субъективны и никаким образом теоретически не обосновываются. Вот почему книги по балансоведению и анализу хозяйственной деятельности контрастно отличаются между собой уровнем теоретической проработанности и обоснованности – руководства по анализу напоминают собой обычные инструкции по реализации каких-то счетных алгоритмов. Зачем нужны такие расчеты, в чем их смысл, что делать в дальнейшем с полученными результатами и другие аналогичные вопросы – все это остается за скобками. Подобные показатели в определенной степени подходят для реализации функции контроля и формирования псевдоотчетности, т. е. отчетности, составляемой ради самой себя, но они практически бесполезны с позиции прогнозирования перспектив развития предприятия и прежде всего финансовой компоненты его деятельности, которая, как известно, в рыночной экономике является наиболее важной составляющей в системе управления предприятием. Иными словами, «анализ» становится в известном смысле самоедным, он все больше погружается в себя, а его смыслом становятся расчеты ради расчетов.

Несмотря на специфичность развития аналитической науки в СССР в эти годы, отдельные ученые все же продолжали публиковать работы в русле балансоведения; здесь следует отметить прежде всего ленинградских ученых Н. С. Помазкова, В. Ф. Широкого и И. А. Кошкина (1895–1980). Однако если первые двое ограничивались лишь публикацией отдельных статей по данной тематике (см. библиографию), то Кошкину в 1940 г. удалось выпустить монографию *«Построение бухгалтерского баланса (теория баланса)»*, явившуюся, по сути, последней теоретической работой в рамках балансоведения. Труд Кошкина примечателен прежде всего тем, что читателям было предложено сжатое по форме, но емкое по существу изложение существующих теорий баланса (теории юридического баланса, конструктивного баланса, органического баланса и др.), а также подробно исследована важнейшая для теории учета проблема оценки.

В известном смысле книга Кошкина носит информационно-обобщающий характер, вместе с тем обе ключевые темы – теории баланса и теории оценки – раскрыты автором глубоко, им дан сравнительный анализ сущностных аспектов каждого из рассмотренных подходов к построению теорий баланса и оценки. В послесловное время и в монографиях, и в учебниках по теории бухгалтерского учета подобным сравнительным сопоставлениям направлений развития теоретических построений места уже не найдется – будет преобладать акцент на технику учета. Что касается проблематики теории

учета в общенаучном, а не в конъюнктурном, советском ее понимании, то, по существу, пройдет более полувека, прежде чем соответствующая тематика вновь появится в отечественной профессиональной литературе (см., например, работы Я. В. Соколова по теории и истории учета).

Резюме. В 30-е годы окончательно победило представление об анализе как самостоятельном направлении, предназначенном для оценки деятельности предприятия по данным учета, статистики и плана. Еще в 20-е годы партией были поставлены две основные задачи: (а) обеспечение строжайшего режима экономии и (б) ужесточение контроля за выполнением плановых заданий, а учет (и отчасти анализ), в рамках которого накапливаются разнообразные данные, должен был обеспечить их выполнение. Поскольку балансоведение не могло помочь решению этих задач, да, собственно говоря, и не было предназначено для этого, его очень быстро вытеснил анализ хозяйственной деятельности, идеологи которого как раз и декларировали полную гармонию подобного анализа с установками партии и правительства.

Иными словами, появление анализа хозяйственной деятельности было обусловлено не столько логикой развития экономической науки и практики, сколько сложившейся политической конъюнктурой, требованием текущего момента, необходимостью достижения основной цели, поставленной перед страной и заключавшейся в построении социалистического общества, одним из непреходящих факторов которого является реорганизация экономики на началах плана и контроля.

Постановка партией двуединой задачи – борьба с непроизводительными расходами и борьба за выполнение плановых заданий – привела к оформлению двух возможных направлений развития анализа. Первое делало акцент на идентификации и анализе факторов снижения себестоимости и издержек производства, второе – на комплексном анализе, а точнее, контроле за выполнением плановых заданий, которые в великом множестве и с немеренной детализацией устанавливались вышестоящими организациями. Первое направление было более технологично, оно хоть в какой-то степени, но предполагало знакомство с бухгалтерией, а потому требовало определенных усилий от носителей подобного анализа, а главное, всевозможных руководителей, для которых готовилась аналитическая информация. Второе направление было более предпочтительным ввиду своей понятной простоты и большей значимости – одно дело «анализировать», т. е. контролировать какую-то смутно понимаемую себестоимость, и совершенно другое дело контролировать выполнение плана по продаже (в условиях директивной экономики правильнее говорить о поставке, распределении), снабжению, труду и т. п. Поэтому вполне естественно, что именно второе направление быстро прижилось и на долгие годы стало одним из основных инструментов управления социалистическим хозяйством.

Была и еще одна весьма весомая причина необыкновенного взлета анализа хозяйственной деятельности – это расширяющаяся самовоспроизводимость его информационной базы. Эта база была подобна гидре – чем больше ее обрезаешь, тем быстрее и в большем объеме она восстанавливается. Дичайшее, слабо поддающееся какому-либо логическому объяснению число регламентированных отчетных форм, естественно, предполагало и необходимость разработки методик по их «анализу». Баланс и отчет о прибылях и убытках воистину становились песчинками в безбрежном море статистических, оперативных и псевдобухгалтерских отчетных форм. Какое там балансоведение, дай бог анализу хозяйственной деятельности справиться с этим многообразием!

В эти годы начинается фактически застой в развитии анализа как науки – действительно, о каком анализе можно говорить, если хозяйствующий субъект связан по рукам и ногам жесткими плановыми заданиями, политика с очевидностью становится диктатором по отношению к экономике, а потому анализ как поиск, объяснение и предска-

ние каких-то закономерностей становится попросту ненужным: главное, все время контролировать отклонения от планов. Поскольку планируется все и вся, подобный контроль и «анализ» как совокупность «аналитических» таблиц, содержащих колонки цифр «план – факт – отклонение», становится весьма представительным и «солидным».

11.5. Становление теории анализа хозяйственной деятельности (1964–1990)

Этот этап развития анализа хозяйственной деятельности не характеризуется слишком большим отличием от своего предшественника, как это имело место с предшествовавшими переходами. Тем не менее 1964 г. выбран нами не случайно – именно в этом году было выпущено постановление Совета Министров СССР от 6 ноября 1964 г. № 923 «О мерах по устранению серьезных недостатков в организации бухгалтерского учета и его роли в осуществлении контроля в народном хозяйстве». Это было вполне типовое по стилю изложения и содержанию постановление, а его суть сводилась к двум тезисам: 1) ориентация на централизацию бухгалтерского учета, которую следовало провести в ближайшие два года; 2) обеспечение механизации обработки учетно-отчетной документации (в частности, предусматривалось повсеместное создание машиносчетных станций, которые впоследствии будут заменены более модным течением – движением по созданию автоматизированных систем обработки экономической информации, автоматизированных систем управления и т. п.).

Несмотря на малость внимания анализу в постановлении, обе его ключевые установки имели чрезвычайно важное значение именно в отношении анализа не только как подтверждение правильности разработок отечественных аналитиков, но и в плане стимулирования его развития в направлении содействия бухгалтерскому учету в обеспечении им контрольной функции. Действительно, централизация давала возможность проводить «анализ», т. е. контроль по схеме «план – факт – отклонение», на более высоком административном уровне – ведь известно, что в социалистическом плановом хозяйстве чем выше уровень руководителей, на которых рассчитан некий механизм (в данном случае анализ как выявление несоответствий плану и поиск резервов), тем он «нужнее», востребованнее и оправданнее. Механизация, а в последующем автоматизация учета, давала возможность «аналитически» обрабатывать большие объемы данных, выпускать большее количество «аналитических» таблиц, содержащих сравнения фактических и плановых данных в различных, нередко излишне детализированных, разрезах. С внедрением автоматизированных систем управления (АСУ) вал «аналитических» таблиц (т. е. таблиц с традиционным набором столбцов цифр, содержащих данные о плане, факте и отклонении) из различных подсистем АСУ обрушился на руководителей – начался период информационной перегрузки руководителей всех уровней аналитическими данными, знаменовавшийся бессмысленными грандиозными тратами финансовых ресурсов и закончившийся лишь в конце 80-х годов благодаря появлению персональных компьютеров.

С 70-х годов XX в. начинается период безраздельного господства публикаций представителей второй волны «чистых» аналитиков, среди которых, безусловно, знаковыми фигурами являются ставшие в скором будущем идеологами московской аналитической школы М. И. Баканов (1909–2006), С. Б. Барнгольц (1908–2002) и А. Д. Шеремет (род. 1929). Именно благодаря их усилиям анализ хозяйственной деятельности окончательно оформился в мощный раздел прикладной экономической науки, а основной их заслугой является, во-первых, выделение из курса анализа так называемой теории анализа хозяйственной деятельности и, во-вторых, гипертрофированное раздувание значимости жестко детерминированных факторных моделей, превращение факторного анализа в самую суть анализа хозяйственной деятельности.

Усилиями московских ученых анализу хозяйственной деятельности было придано и теоретическое звучание. В эти годы в учете и анализе было положено начало схоластическим рассуждениям о предмете и методе этих направлений, о ленинских принципах анализа, о важности выявления факторов, влияющих на результативность хозяйственной деятельности, а следовательно, о необходимости факторного анализа как центрального раздела аналитической науки и систематизации методов его проведения и др. Поскольку к научно-практическому инструментарию анализа хозяйственной деятельности стали относить все мыслимые и немыслимые методы из других наук (в принципе большой натяжки здесь не было, поскольку действительно подавляющее большинство методов, разработанных, например, в рамках экономической статистики, можно относить к аналитическим методам), то вполне объяснимо и возникновение идеи разбиения дисциплины «Анализ хозяйственной деятельности» на две: «Теория анализа хозяйственной деятельности» и «Методика анализа хозяйственной деятельности». Теперь анализ уже ни в чем не уступал бухгалтерскому учету и статистике, становился с ними в один ряд не только по своей практической значимости, но и теоретическому весу (формально).

Начало было положено работой А. Д. Шеремета *«Развитие теории экономического анализа в условиях внутрихозяйственной реформы»*, вышедшей в 1971 г. За ней последовали работы М. И. Баканова, Н. В. Дембинского, С. Б. Барнгольца, а начиная с 1981 г., когда вышла в свет книга *«Теория экономического анализа»*, в роли законодателей моды по вопросам теории анализа прочно утвердились ее авторы М. И. Баканов и А. Д. Шеремет. Заметим, что идеологи анализа хозяйственной деятельности все время испытывали искушение «повысить в звании» эту дисциплину, присвоив ей титул «экономический анализ»; действительно, если само понятие «теория анализа хозяйственной деятельности» представляется по меньшей мере сомнительным, если не абсурдным, то говорить о «теории экономического анализа» вроде бы уже можно.

Отметим, что попытка переименования предпринималась дважды – в 70-е и 90-е годы XX в.; причем если в 70-е произошла лишь кратковременная формальная смена названия без какого-либо изменения содержательной части учебной дисциплины, то с началом перестройки экономики в постсоветской России при очередной смене названия были предприняты определенные усилия по расширению содержательной части дисциплины путем включения отдельных элементов анализа, характерных рыночной экономике. Таким образом, со второй половины 90-х годов XX в. учебно-методические пособия, посвященные анализу хозяйственной деятельности предприятия, выходят уже под титулом «Теория экономического анализа» и «Экономический анализ», правда, смена титула не привела к изменению содержания – все вновь замыкается на предприятии. Справедливости ради укажем, что многие ученые, безусловно, понимали ущербность и неправомерность отождествления названий «анализ хозяйственной деятельности» и «экономический анализ» – вот почему на книжном рынке появлялись и работы с паллиативными и в общем-то неуклюжими названиями типа «экономический анализ хозяйственной деятельности».

Вся сложность в построении «теории» анализа, правда, состояла в том, что смена этикетки не меняла содержания этой дисциплины, которая сводилась к изложению методов и техники аналитических расчетов, а также методики проведения аналитических процедур на уровне предприятия в условиях директивной экономики¹.

¹ В подтверждение того, что ситуация в этой области практически не изменилась и в начале XXI в., сослемся на признанного авторитета проф. А. Д. Шеремета, который в своей недавно вышедшей книге пишет: «Экономический анализ как наука представляет собой систему специальных знаний о методах и приемах исследования, применяемых для обработки и анализа экономической информации о деятельности организаций (предприятий)» [Шеремет, 2002, с. 13]. Почему все замыкается на предприятии, так и не ясно. Замена титула «анализ хозяйственной деятельности предприятия» на «экономический анализ» здесь, по крайней мере, не оправдана.

Необходимость онаучивания анализа естественным образом привела к неоправданной и в целом бессмысленной абсолютизации факторного анализа. Суть ее весьма акцентированно выразил ленинградский ученый-аналитик проф. А. И. Муравьев: «Предметом экономического анализа являются отклонения показателей хозяйственной деятельности любого звена экономики от базового значения, рассматриваемые в статике и в динамике» [Муравьев, с. 23]. Итак, все должно быть направлено на выявление факторов отклонения показателей от заданных ориентиров (т. е. планов), и соответственно методы факторных разложений становятся сущностным ядром теории анализа хозяйственной деятельности. Ни о каком анализе речи, по сути, и не идет – все сводится к контролю за отклонениями от некоторых заданных значений (планов или нормативов).

Несложно сформулировать и отличительные особенности анализа хозяйственной деятельности в целом как научно-практического направления:

- объект анализа – предприятие (государственное);
- анализ построен исключительно исходя из предпосылок и ограничений, действующих в условиях централизованно планируемой экономики и не предполагающих наличия реальных рыночных механизмов в экономике;
- он проводится обычно в ретроспективном аспекте (наиболее едко по поводу абсолютизации значимости подобного анализа высказались американцы, назвав его «посмертным анализом»);
- его квинтэссенцией являются: (а) анализ выполнения плановых заданий по различным показателям и (б) жестко детерминированный факторный анализ, подразумевающий выявление и оценку (схоластическую) влияния факторов на динамику и выполнение плановых заданий по основным показателям;
- в содержательном плане анализ сводится поэтому к серии таблиц типа «план – факт – отклонение» и схоластическим факторным разложениям типа «15% роста товарооборота было обеспечено за счет повышения фондоотдачи»;
- финансовая сторона деятельности предприятия в подобном анализе находится на периферии, имеет второстепенное значение, а акцент делается на комплексную оценку абсолютно разнородных (с позиции, например, бухгалтера или финансового менеджера) сторон деятельности; именно эта разнородность и была одной из причин того, что результаты подобного анализа, по сути, никем и никогда не были востребованы.

Что касается инструментария направления «Анализ хозяйственной деятельности», то он, по сути, сводился к описанию методов факторного анализа с использованием жестко детерминированных моделей, с помощью которых делали схоластические и мало полезные расчеты степени влияния некоторых факторов (например, производительность труда, фондоотдача, фондовооруженность и др.) на результативные показатели. Например, с помощью модели $T = Ч \cdot В$, где T – товарооборот, $Ч$ – численность, $В$ – выработка, можно найти, какая часть прироста товарооборота (в динамике или по сравнению с планом) была обусловлена изменением численности, а какая – изменением выработки. Совершенно очевидно, что не представляет труда построить и другие аналогичные модели, в которых результатным показателем будет товарооборот, но набор факторных признаков изменится. То есть то же самое изменение товарооборота будет раскладываться по другим факторам. Поскольку все возможные факторы в одну жестко детерминированную модель объединить нельзя, построение частных моделей становится если не бессмысленным, то малопродуктивным и, по сути, бесполезным – это «игра в цифирьки», и не более того.

Гипертрофированное внимание к факторному анализу дало новый импульс в наращивании объемов количественных данных, рассматриваемых в качестве результатов анализа. Собственно, советский анализ всегда именно этим и страдал – неоправданной множественностью аналитических данных; это было в период увлечения анализом себестоимости (см. работы Александровского), контролем за выполнением плановых за-

даний (см. работы Татура), факторным анализом (см. работы Савицкой). Однако именно последний этап в наибольшей степени как раз и может быть образно охарактеризован как «игра в цифирьки» – построение моделей, бессмысленных с точки зрения возможности управления факторами, и применение разнообразных методов факторного разложения, причем при анализе динамики и сопоставлении с планом, давало возможность получить огромный цифровой материал, который на самом деле не имел ни научной, ни тем более практической ценности.

Приемов факторного анализа много, однако верхом аналитического совершенства считался так называемый интегральный метод, с помощью которого, по мнению его сторонников, можно было рассчитать факторные разложения с более высокой точностью¹. Этот метод был заимствован из математики, причем без какого-либо осмысления возможности и оправданности его приложения к экономике. В математическом анализе соответствующий метод (разложение в ряд Тейлора) используется в условиях дифференцируемости функции, описывающей изучаемую взаимосвязь, и бесконечно малого изменения признаков, чего в экономике не может быть в принципе, так как многие показатели изменяются дискретно. Однако если даже абстрагироваться от этих формальных требований, то без какой-либо натяжки можно утверждать, что интегральный метод – лишь один из возможных способов факторного разложения, он не хуже и не лучше других, поскольку любое подобное разложение исключительно условно по самой своей сути. Если же подойти к этому вопросу критически, то несложно показать, что все подобные методы (дифференциальный, интегральный, логарифмический и др.) скорее вредны, нежели полезны, поскольку за счет утяжеления (именно утяжеления, а не усложнения) счетных процедур создается видимость серьезности анализа. Любые разговоры о преимуществе одних методов факторного анализа над другими, выражающемся в «большей точности» разложения (а это основной аргумент апологетов интегрального метода), представляют собой не более чем голословные утверждения. Кроме того, даже на мгновение согласившись с этим абсурдным утверждением, все же нельзя получить более или менее вразумительный ответ на вполне резонный вопрос: а зачем нужна эта точность в приложении к ретроспективному анализу? Поезд-то уже ушел! Если же попытаться применить интегральный метод в перспективном анализе, то и здесь он абсолютно бессмыслен, поскольку исходный материал в этом случае – исключительно приближенные прогнозные значения показателей. Иными словами, в любом случае анализ с помощью интегрального метода – это также «игра в цифирьки», а пресловутая точность метода – не более чем лозунговый блеф. Применять интегральный метод – все равно что строгать скальпелем кол для изгороди; строгать-то можно, только вот зачем?

Не отрицая определенной значимости детерминированного факторного анализа, отметим, что независимо от того, идет ли речь о ретроспективном или перспективном анализе, он имеет достаточно много слабостей и спорных или неочевидных моментов: во-первых, само понятие точности весьма неопределенно; во-вторых, безоговорочное абсолютизирование и фетишизирование точности в экономических расчетах попросту ошибочно; в-третьих, жестко детерминированные модели исключительно условны, поскольку ни одна из них не охватывает и не может охватить в принципе все факторы, оказывающие влияние на те или иные результативные показатели; в-четвертых, с позиции математики или статистики далеко не всегда выполняются формальные условия применимости конкретного аналитического метода при проведении факторного разложения и т. п. Упомянем также, что многие авторитетные ученые выступали против необоснованного использования того или иного инструментария в экономических исследованиях. Так, лауреат Нобелевской премии проф. Ф. Хайек (1899–1992), называвший не критическое подражание методам естественных наук «сциентизмом», т. е. онучива-

¹ Общую характеристику видов факторного анализа, соответствующих приемов и моделей можно найти в работах [Ванинский; Ковалев, 2001, с. 69–88, 102–106].

нием, полагал, что заимствование экономистами любых методов только на том основании, что они имели успех в других науках, неприемлемо [Шумпетер, т. 1, с. 21].

Следует, наконец, заметить, что авторы этой книги ни в коем случае не отвергают собственно идею факторного анализа – как известно, модели вариационного анализа занимают определенное место в системе управленческого учета; речь о другом – о недопустимости фетишизации одного из методов и, главное, о необходимости экономической обоснованности применяемых инструментальных методов. В экономике экономическое начало должно довлеть над инструментальным, а не наоборот. Не экономика ради методов, а методы для экономики; иначе как раз и возникает ситуация, когда расчеты делаются ради расчетов, а за частоколом цифр и формул не видно экономического смысла.

В годы развитого социализма продолжилась практика политизации анализа хозяйственной деятельности, правда уже не с целью борьбы с каким-либо конкурентом, как это было ранее с балансоведением, а для придания этой дисциплине большей значимости. Проявлялось это в разработке одной из ключевых тем курса, посвященной так называемым ленинским принципам анализа. Более того, в отдельных учебниках по теории анализа роль вождя мирового пролетариата в становлении этой науки рассматривалась как решающая: «Экономический анализ как наука мог возникнуть лишь в условиях советской экономики, являясь важнейшим орудием управления социалистическим народным хозяйством. Основоположником экономического анализа по праву считается В. И. Ленин» [Теория анализа ..., с. 324]. Заметим, что, несмотря на всю абсурдность данного высказывания в чисто научном смысле, объясняемую исключительно конъюнктурными, но отнюдь не научными соображениями, некоторую долю истины здесь можно найти, однако потребуется небольшое уточнение – речь должна идти о советском экономическом анализе¹. Действительно, если абсурдность утверждения о роли вождя мирового пролетариата в создании экономического анализа как научного направления не вызывает сомнения у любого непредвзятого экономиста, то в случае с советским анализом логика в известном смысле может быть соблюдена: поскольку Ленин по праву считается одним из создателей плановой экономики, а советский экономический анализ – суть воплощение схемы «план – факт – отклонение», то его действительно можно отнести к создателям этого направления.

Резюме. Итак, развитие анализа хозяйственной деятельности на этом этапе шло по пути повышения его значимости. Анализ уже прочно занял свое место в системе прикладных экономических наук, период возмужания закончился, начался период его зрелости, а потому перед методологами анализа стояла задача существенного усиления его теоретических оснований. Вот почему эти годы можно назвать периодом онаучивания анализа, которое выразилось:

в формальном повышении значимости анализа путем замены (после нескольких попыток) титула дисциплины с «анализа хозяйственной деятельности» на более претенциозное – «экономический анализ»;

в обособлении теории экономического анализа (теории анализа хозяйственной деятельности);

в превращении факторного анализа в сущностное ядро экономического анализа, а методов и приемов факторных разложений – в ядро его научно-практического инструментария.

¹ Привешивание к различным терминам дополнительной характеристики «советский» принимало иногда курьезные формы. Например, в СССР в свое время был в ходу термин «советские финансовые вычисления» – можно подумать, что вычисления могут быть советскими и несоветскими! Тем не менее в данном случае использование этого прилагательного не кажется неуместным, поскольку подобный анализ в других странах действительно не применялся.

Смена «этикетки», произведенная уже в годы перестройки, ни в коем случае не означала смены приоритетов в развитии теории и практики анализа – экономический анализ как был, так и остался анализом деятельности предприятия, причем в советской его интерпретации. Идею первичности контроля за выполнением плановых заданий, правда, несколько приглушили, однако сама суть анализа как способа «выявления резервов, неиспользованных возможностей роста производства и снижения себестоимости продукции» не изменилась и по сей день [Шеремет, 2002, с. 15]. Более того, даже в современных методиках можно видеть примеры построения многофакторных жестко детерминированных моделей, как раз и предназначенных для выявления факторов, воздействуя на которые можно якобы повысить прибыльность и рентабельность. В подавляющем большинстве случаев подобные модели весьма весомы по числу факторов, но совершенно бессмысленны как в аналитическом, так и в управленческом аспекте¹.

Формирование и обособление теоретических оснований являло собой попытку разграничения двух сущностных блоков: а) теории анализа хозяйственной деятельности (экономического анализа) и б) методологии анализа. В первом блоке объяснялись задачи, принципы, методы, виды анализа и т. п., а во втором – последовательность и техника проведения анализа, как то: анализ использования основных средств, материальных ресурсов, труда и его оплаты, анализ объема производства продукции и ее продажи, анализ себестоимости, анализ прибыли и рентабельности и др. В основе второго блока – декларирование комплексности анализа хозяйственной деятельности как основного, необходимого условия в системе поиска резервов повышения эффективности производства (заметим, что очень часто использовалось – совсем уж не к месту – понятие системности анализа).

Поскольку анализ хозяйственной деятельности практически не имел своего инструментария, его создали простым заимствованием методов и приемов экономической статистики и включением так называемых экономико-математических методов. В принципе определенная логика здесь имеется, поскольку всегда можно сказать, что тот или иной метод используется для выявления каких-то аналитических зависимостей, связей, получения доказательной количественной базы в целях анализа и т. п.

Вместе с тем методологам анализа, вероятно, хотелось, как и в бухгалтерии (имеется в виду двойная запись как метод учета), иметь нечто неотъемлемо свое – поэтому и была предпринята абсолютизация роли факторного анализа в общей методике аналитических процедур, произошло неестественное выпячивание методов факторных разложений. При этом не только заимствовали из статистики известные методы индексного анализа, но и взяли из математического анализа способы разложений функции в ряд Тейлора. Появились дифференциальный, логарифмический и интегральный методы факторного анализа, якобы более точные и объективные. Началась «игра в цифирьки», которая продолжается и по сей день (см., например, книги Г. В. Савицкой). Зачем нужны расчеты ради расчетов, к чему нужна повышенная точность в исчислении влияния отдельных факторов, что делать с выделенными факторами, насколько эти факторы управляемы – эти и другие подобные вопросы, а их список несложно расширить, традиционно оставляются без внимания; главное – сделать факторные разложения, создать видимость серьезности анализа.

¹ В работе [Шеремет, Негашев] приведена semifакторная модель анализа рентабельности активов. Несложно понять, что путем элементарного дробления затрат по видам число факторов можно увеличивать и далее. Подобное «моделирование» не имеет ни практического, ни теоретического смысла.

11.6. Экономический анализ и финансовый анализ (1991 – наст. вр.)

В 1991 г. в связи с декларированием намерения начать реформирование социалистической экономики в соответствии с принципами рыночной экономики на книжном рынке нашей страны начали появляться монографии и руководства по анализу баланса, авторы которых пытались возродить традиции отечественной школы балансоведения. Вскоре появились и работы по финансовому анализу, которые по сравнению с традиционным анализом хозяйственной деятельности имели массу преимуществ. Во-первых, они базировались на подходах к анализу, исповедовавшихся российскими балансоведами начала XX в.; во-вторых, акцент в анализе делался на финансовую компоненту деятельности фирмы, которая в условиях рынка становится наиболее значимой; в-третьих, анализ четко ориентируется на запросы и возможности пользователей (главным образом инвесторов), бухгалтеров и финансистов; в-четвертых, он находится в очевидной корреспонденции с аналогичным направлением, весьма развитым в странах с рыночной экономикой (напомним, что советский экономический анализ известен только в нашей стране, т. е. по определению он в значительной степени являет собой ту-пикивую ветвь в развитии аналитической науки).

В связи с таким ходом развития событий вполне естественно, что вновь возникла из небытия проблема соотношения между балансоведением и анализом хозяйственной деятельности, стал обсуждаться вопрос о том, а нужен ли кому-то советский анализ в условиях ревизии директивной экономики, по крайней мере, его декларированная ранее ориентация на бухгалтеров в открытую стала подвергаться сомнению. Однако не дремали и методологи анализа, которые, безусловно, отдавали себе отчет в том, что в связи с внедрением элементов рыночной экономики суть анализа, долгие годы использовавшегося для обслуживания плановой экономики, не может не измениться¹. Изменения были нужны, и их попытались сделать, но как! Начали, как упоминалось выше, с названия, однако, понимая ущербность подобной корректировки, постарались создать видимость изменения и содержательной части анализа. В это время уже набирал силу финансовый анализ, в немалой степени и потому, что он действительно был востребован практикой. Что делать в этой ситуации сторонникам анализа хозяйственной деятельности? Самое простое и очевидное решение – не отторгать новое (для России) направление, поскольку сделать это было уже невозможно, а поглотить его, распылить, размазать в схоластических рассуждениях, тем более что подобный опыт уже имелся: в 1930-е годы аналогичная процедура уже была проделана, когда, по сути, уничтожалось балансоведение путем замены его анализом хозяйственной деятельности. В 1990-е годы в ходе «модернизации» решили даже подкрепиться западным, точнее псевдозападным, опытом, который в конце концов свелся лишь к жонглированию не вполне удачной западной (точнее, американской) терминологией. Действия были совершенно элементарными. Идеологами и популяризаторами анализа хозяйственной деятельности (экономического анализа) была предпринята попытка модернизировать его путем формального структурирования анализа в соответствии с логикой, заложенной в структурирование бухгалтерского учета, принятой в англо-американской модели и подразумевающей, как известно, подразделение учета на две ветви: финансовый и управленческий учеты. Соответственно, «повысив в звании» анализ хозяйственной

¹ Любопытно отметить, что известные специалисты в области анализа С. Б. Барнгольц и М. В. Мельник, давая характеристику этапам развития экономического анализа (анализа хозяйственной деятельности), окончание последнего этапа датируют 1989 г. (см. [Барнгольц, Мельник]). Иными словами, по их мнению, в конце 80-х годов закончился советский экономический анализ. Можно дискутировать по поводу точности приведенной ими даты, однако общая тенденция в развитии отечественной аналитической науки подмечена абсолютно верно, а потому трудно не согласиться со столь уважаемыми учеными.

деятельности до экономического анализа, предложили последний также подразделить на финансовый и управленческий. Если с финансовым анализом дело обстояло более или менее благополучно – это направление уже достаточно хорошо проработано в международной учетно-аналитической практике, его можно было структурировать и наполнить в содержательном, инструментальном и процедурном планах с учетом международного опыта и российской специфики, он имел хорошую историческую традицию, в том числе и российскую, то с управленческим анализом дело обстояло гораздо сложнее. Некоторое время все ограничивалось лозунгами о важности этого анализа и лишь в последнее время начали появляться книги, посвященные полностью или частично так называемому управленческому анализу (см., напр., [Бороненкова]). Если взглянуть на содержательное наполнение этого «анализа», то несложно заметить, что ничего по сути не изменилось – вновь, как в добром старом анализе хозяйственной деятельности: ценные подстановки, схоластические рассуждения о факторах, игра в факторные разложения, построение таблиц по схеме «план – факт – отклонение» и т. п. В лучшем случае «управленческий» анализ представляет собой некий симбиоз анализа хозяйственной деятельности и оперативного анализа.

На наш взгляд, проблема заключается в самой постановке вопроса, точнее, в нежелании признать тот факт, что подобный «управленческий» анализ абсолютно никому не нужен – не то что бухгалтерам и финансистам, но даже и самим управленцам. Не случайно о подобной «науке» не слышали ни в какой другой стране, и даже американцы не додумались до управленческого анализа, хотя известно, что они весьма сметливы в отношении придумки новых дисциплин – уж каких только видов учета ими не было обособлено: financial accounting, cost accounting, management accounting, creative accounting, social accounting, international accounting, positive accounting, behavioral accounting и др. Собственно, идея обособления анализа для управленцев, безусловно, может обсуждаться, но не в контексте подразделения анализа на эти две ветви и выделения надуманного направления. Более того, вряд ли не вполне удачную (по крайней мере с позиции терминологии) американскую классификацию учета следует переносить в анализ. Для любого специалиста, получившего хотя бы минимальную подготовку в области экономической статистики, очевидно, что понятия «финансовый» и «управленческий» относятся к характеристике различных группировочных признаков. По схожему поводу известный ленинградский экономист проф. Н. М. Новосельский говаривал, что «бывают гробы католические, а бывают металлические».

Заметим, что с позиции отношения к анализу понятие «управленец (менеджер)» настолько объемно и разнопланово (сравните, например, аналитические запросы руководителей соответственно крупного холдинга, банка, свинокомплекса и районной бани), что сама затея обособления какого-то «управленческого» анализа представляется по меньшей мере бессмысленной. Не случайно в российской аналитической практике этот анализ так и не прижился и остается схоластическим, бессодержательным и бессистемным набором тезисов в отдельных пособиях. В целом же советский анализ хозяйственной деятельности («экономический» анализ), несмотря на косметический ремонт, постепенно и явственно вытесняется анализом финансовым¹. Правильнее, вероятно,

¹ В отличие от упоминавшегося «управленческого» анализа в случае с анализом финансовым уже действительно можно говорить о некоторой общей идее, объединяющей специалистов и менеджеров, имеющих отношение к финансовой деятельности экономических субъектов. В качестве такой идеи выступает финансовая модель субъекта, выражаемая его отчетностью, которая по основным параметрам инвариантна по отношению к субъекту, а потому может быть подвергнута стандартизованному анализу. В известном смысле бухгалтерский баланс объединяет всех – от него как от пачки могут плясать, аргументируя свои управленческие действия, практически любые категории заинтересованных лиц: менеджеры, финансисты, бухгалтеры, аудиторы и др., причем независимо от того, представляют ли они сами себя или некоторое юридическое лицо,

говорить о том, что финансовый анализ вновь, как и до революции, занимает подобающее ему место, он востребован в значительно большей степени, поскольку его результаты понятны и полезны для многих категорий пользователей – инвесторов, кредиторов, бухгалтеров, финансистов, аналитиков и др. Что касается анализа хозяйственной деятельности, то его никто не отменял и он, возможно, имеет право на существование, например, в системе процедур технико-экономического анализа, но именно под этим, кстати весьма удачным, названием и в ориентации на линейных руководителей. Подобный анализ исключительно технологичен, т. е. определяется особенностями технологии конкретного производства, а потому формализованному обобщению вряд ли подлежит и может рассматриваться лишь как элемент конкретной системы управленческого контроля. Заметим, что в западной науке и практике можно отыскать некоторые аналоги (по названию, но не по содержательной части) этого направления; так, в рамках англо-американской модели учета и анализа публиковались методические пособия под титулом «Performance Analysis», однако впоследствии они в основном были вытеснены дисциплинами «Financial Analysis» и «Financial Statements Analysis», в германской практике доминирует «Контроллинг» и т. п. (см., напр., [White; Хан]).

Реалии таковы, что по мере интегрирования России в мировую рыночную экономику будут с неизбежностью сближаться и трактовки, и содержательное наполнение соответствующих экономических дисциплин и практик. В университетских программах в экономически развитых странах курсов с названиями «Экономический анализ» и «Теория экономического анализа» нет, а соответствующие теоретические построения в области методологии и техники анализа рассматриваются в различных курсах.

Заметим также, что согласно одному из довольно распространенных определений **теория** – есть система основных идей в той или иной отрасли знания, а ее основное предназначение заключается в обобщении, объяснении и предсказании явлений, входящих в круг ее интересов, на основе принципов, независимых от фактов и феноменов, ею объясняемых. Иными словами, теория экономического анализа буквально означает систему основных идей в области анализа в экономике, которая, естественно, никоим образом не сводится к экономике фирмы и уж тем более к экономике социалистического предприятия с его нацеленностью на выполнение централизованно устанавливаемых плановых заданий (а это и есть суть советского анализа хозяйственной деятельности, переименованного ныне экономическим). Поэтому очевидно, что интерпретация этих курсов в русле традиций советской аналитической школы безнадежно устарела и, более того, форма не соответствует содержанию – за претенциозным названием скрывается бессистемный набор схоластических лозунгов и сомнительных в научном и практическом планах действий, методов, процедур.

Из самого названия курса «Теория экономического анализа» с очевидностью следует, что **экономический анализ** – это прерогатива экономистов-теоретиков, но никак не теоретиков бухгалтерского учета, к которым традиционно примыкают специалисты в области анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Приведем один из возможных подходов к трактовке, содержательному наполнению и дифференциации экономического анализа. Прежде всего очевидно, что анализ (без привязки его к хозяйственной деятельности и выделения в самостоятельную науку) существует с незапамятных времен, являясь весьма емким понятием, лежащим в основе всей практической и научной деятельности человека. Это слово имеет греческое

значительны или нет масштабы деятельности этого лица и др. Иначе говоря, никакие побочные обстоятельства, в том числе и организационно-правовая форма субъекта, его отраслевая специфика и др., не являются в данном случае значимым препятствием для обособления, структурирования и унификации комплекса действий, алгоритмов и операций, которые можно квалифицировать как финансовый анализ.

происхождение; в русском языке оно появилось в XVIII в. и было заимствовано из французского. **Анализ** в буквальном смысле означает познавательную процедуру мысленного, а также часто и реального расчленения объекта или явления на части; процедурой, обратной к анализу, является синтез, с которым анализ часто сочетается в практической или познавательной деятельности. В зависимости от характера исследуемого объекта, сложности его структуры, уровня абстракции используемых в процессе познания подходов и практических способов их реализации анализ выступает в различных формах, являясь часто синонимом исследования вообще как в естественных, так и в общественных науках (химический анализ, математический анализ, экономический анализ, финансовый анализ и т. п.).

Экономический анализ как одна из разновидностей анализа вообще представляет собой систематизированную совокупность аналитических процедур, имеющих целью получение заключений, выводов и рекомендаций экономического характера в отношении некоторого объекта. Объекты анализа могут быть исключительно разнородными – страна, рынок, предприятие, инвестиционный проект, технологическая линия, себестоимость, цена и т. п. Этим отчасти обуславливается существование различных трактовок данного термина¹.

Таким образом, в приложении к сфере экономических отношений под анализом в широком смысле, т. е. **экономическим анализом**, можно понимать анализ в экономике как совокупности отношений, возникающих в процессе производства, обмена, распределения и потребления благ². Иными словами, этот термин дает обобщенную характеристику аналитических процедур вообще, заключающихся в использовании некоторых моделей и методов, применяемых для осмысления, объяснения, оценки, обоснования и предсказания явлений или действий в экономике.

В рамках общей экономической теории принято выделять макро- и микроэкономику. Макроэкономика занимается исследованием функционирования национальных экономических систем на основе формирующихся макропропорций (объекты изучения: общий уровень цен, занятость, национальный продукт, государственный бюджет, рынки продуктов, труда и капитала и др.). Микроэкономика исследует поведение отдельных экономических закономерностей и/или субъектов (объекты изучения: цена отдельного ресурса, издержки, механизм функционирования фирмы, полезность, конкурентность, мотивация труда, действия потребителя и др.). Совокупности аналитических процедур в системе макро- или микроэкономики называются соответственно **макроэкономическим** и **микроэкономическим анализом** (рис. 11.3).

С известной долей условности можно утверждать, что ядром микроэкономики является оценка поведения фирмы как основной экономической ячейки любой национальной экономики, поскольку в этом случае с неизбежностью затрагиваются и все другие объекты изучения – цена, издержки, мотивация труда и т. п. Поэтому можно сформулировать понятие **анализа экономики фирмы** (с большой долей условности его можно назвать микроэкономическим анализом в узком смысле), понимая под ним анализ в системе управления деятельностью фирмы.

Поскольку управленческие действия в отношении хозяйствующего субъекта весьма разнородны и разноплановы (сравните, например, анализ оптимальности бюджета

¹ Любопытно отметить, что наша страна является, наверное, чемпионом мира по придумыванию различных видов анализа в приложении к экономике; перечислим некоторые из них: политико-экономический, конкретно-экономический, управленческий, внутрихозяйственный, межхозяйственный, функционально-экономический, функционально-стоимостный и др.

² Заметим, что приведенное определение в принципе не противоречит упоминавшейся выше дефиниции Г. Кольма о том, что экономический анализ представляет собой науку, исследующую устойчивое поведение людей и его экономические последствия.

капиталовложений, анализ себестоимости и анализ оптимальности ресурсных потоков между подразделениями предприятия), для последующей градации в качестве критерияльного можно выбрать признак денежного измерителя.



Рис. 11.3. Фрагмент классификации видов экономического анализа

В соответствии с этим признаком анализ экономики фирмы целесообразно подразделить на **технико-экономический анализ** (критерии и показатели не обязательно в стоимостной оценке, а примером может служить распространенный в нашей стране в 1980-е годы анализ технико-экономического или научно-технического уровня предприятия) и **анализ финансово-хозяйственной деятельности фирмы** (доминанта денежного измерителя в конструировании ключевых критериев и показателей). Последний может быть подразделен на два вида: **внешний** и **внутрифирменный**.

Таким образом, финансовый анализ, равно как и анализ финансовой отчетности, могут рассматриваться как отдельные относительно самостоятельные блоки в общей схеме экономического анализа.

Резюме. Конец XIX – начало XX в. знаменует собой важный этап в развитии аналитической науки в России. Вновь происходит возврат (а точнее, движение вперед) к идеям российских балансоведов. Анализ хозяйственной деятельности постепенно вытесняется финансовым анализом. В значительной степени подобная тенденция была обусловлена внешними причинами – необходимостью внедрения рыночных отношений в отечественную экономику. Рынок вносит свои коррективы в учет и анализ. Идея спускаемого сверху плана уже не рассматривается как единственно возможная. Кроме того, исключительно приоритетное значение приобретает умение управлять финансовыми ресурсами, а значит, аналитическое обоснование решений финансового характера, обсуждаемое в системах финансового анализа и финансового менеджмента, стано-

вится жизненно необходимым для любого реально (а не псевдо-) самостоятельного хозяйствующего субъекта. Естественным образом возникла необходимость в новом анализе, ставящем во главу угла финансовые аспекты деятельности фирмы. (Для примера предлагаем читателю обсудить полезность аналитических расчетов, рассматриваемых в курсе финансовых вычислений, в сравнении с расчетами, имеющими место при построении аналитических разложений, позволяющих, например, узнать, что «12% прироста товарооборота было обусловлено ростом фондовооруженности».)

Наработки советской аналитической школы не уходят в небытие – просто полезная их часть, относящаяся к вариационному анализу, смещается в систему управленческого учета, а отдельные аналитические алгоритмы, представляющие интерес для линейных руководителей, могут использоваться в системе оперативно-технического анализа. Однако именно идеи балансоведения, дополненные новыми веяниями в контексте развития неоклассической теории финансов и финансового менеджмента¹, начинают все в большей степени привлекать внимание как ученых, так и практиков. И эта тенденция скорее всего необратима.

Закключение. Подведем итоги краткому обзору эволюции прикладной аналитической науки в России. За прошедшие столетия российская аналитическая наука знавала и взлеты и падения, хотя, возможно, слово «падения» не совсем точно отражает суть процессов, происходивших в стране в свое время. Если до революции 1917 г. отечественная прикладная аналитика развивалась, если можно так выразиться, в гармонии с общемировыми тенденциями, то в советское время она испытала мощное потрясение и была вынуждена двигаться в направлении, в известном смысле оказавшемся тупиковым. Это не был выбор, обусловленный ходом естественного развития науки, это была реальная необходимость, продиктованная прежде всего политическими обстоятельствами.

События последних лет говорят о том, что постепенно все отчетливее проявляется тенденция возврата направлений исследований российских специалистов-аналитиков в русло общемировой финансово-аналитической проблематики. Что-то происходит более быстрыми темпами, что-то хотелось бы ускорить. Если разработки отечественных специалистов в области финансового анализа в приложении к фирме уже вполне корреспондируют с аналогичными работами западных специалистов, то, вероятно, самой насущной и болезненной проблемой остается проблема трансформации экономического анализа, а точнее – его нового сущностного наполнения. Возможность ее решения в ближайшие годы как никогда реальна, в частности, благодаря тому, что российские ученые и практики получили возможность приобщиться к абсолютно иной точке зрения на анализ по сравнению с той, что десятилетиями насаждалась в советской науке и системе университетского образования. Представляется, что молодые российские аналитики, патриархи отечественной аналитической мысли и экономисты-теоретики совместными усилиями смогут найти решение этой проблемы, творчески осмыслив и обобщив идеи, генерировавшиеся веками в исследованиях отечественных и зарубежных специалистов.

В данной главе мы сделали лишь краткий экскурс в становление и развитие аналитической науки и практики в нашей стране, который тем не менее достаточно наглядно продемонстрировал наиболее существенные их особенности.

Прежде всего очевиден тот факт, что становление анализа в России и на Западе не имеет значимых временных разрывов; иными словами, работы российских балансоведов начала XX в. не только находились в корреспонденции с аналогичными разработ-

¹ О соотношении финансового анализа, финансового менеджмента и неоклассической теории финансов см. в [Ковалев, 2001; Ковалев В., Ковалев Вит.].

ками западных специалистов, но и в чем-то превосходили их. Эти работы были, несомненно, оригинальными, а смысл оригинальности – в акценте на понимание экономической природы отчетных статей, в приоритетности качественного анализа перед количественным.

Годы пребывания страны в условиях директивной экономики не могли не сказаться на тенденциях развития науки вообще и экономической науки в частности. Появился специфический раздел прикладной экономики, названный как «анализ хозяйственной деятельности» и позднее для придания значимости переименованный в «советский экономический анализ». Новое направление было предназначено для обслуживания плановой системы, т. е. термином «анализ» стали именовать, по сути, обычную систему контроля по схеме «план – факт – отклонение». Соответствующим образом сформировалась и так называемая теория анализа хозяйственной деятельности (экономического анализа), которая никоим образом не вписывалась в международные тенденции развития аналитической науки, наиболее ярко выраженные в трудах классиков экономического анализа Й. Шумпетера и П. Самуэльсона. Вопиющие противоречия между теорией анализа в изложении советских и зарубежных авторов особенно наглядно проявились по мере приобщения российских ученых и практиков к идеям, рассматриваемым в контексте современной экономической теории и неоклассической теории финансов. Предпринятые методологами советского экономического анализа мероприятия по его косметическому «ремонту», естественно, не могли устранить эти противоречия. Советский экономический анализ вряд ли реставрируем, он выполнил свою историческую миссию и сейчас уже не представляет интереса ни в практическом, ни тем более в научном плане.

Тем не менее, поскольку дисциплины «Экономический анализ» и «Теория экономического анализа» входят в университетские программы, причем практически в прежней советской интерпретации, представляется, что в ближайшие годы они должны быть подвергнуты существенной переработке. Во-первых, экономический анализ ни в коем случае не должен сводиться к экономике фирмы (в нашем экономическом анализе ситуация еще хуже – по сути, говорится об анализе деятельности предприятия, работающего в условиях директивного планирования), а во-вторых, теория экономического анализа – это общенаучная дисциплина, которая не может быть узурпирована бухгалтерами или «чистыми» аналитиками. Говоря об узурпации, авторы имеют в виду парадоксальность ситуации, когда курс «Теория экономического анализа» можно видеть лишь в типовых учебных планах по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», отчего сразу же возникает недоуменный вопрос, что же это за теория такая, которая не интересует именно тех, на кого она по определению и должна быть ориентирована, т. е. специалистов по экономической теории (политэкономов)? На самом деле все достаточно просто и очевидно: подобная теория – это рудиментарное наследие советской эпохи, и в своей сложившейся к настоящему времени интерпретации она действительно не только не представляет интереса для других экономистов, но и вряд ли нужна и самим бухгалтерам. В частности, если уж говорить о бухгалтерях и финансистах, то для них интересны прежде всего финансовые аспекты деятельности хозяйствующих субъектов, рассматриваемые в курсах финансового анализа и финансового менеджмента – об этом, кстати, свидетельствует и международная практика.

В подтверждение сказанного упомянем о следующем факте. В 1991 г. Международной федерацией бухгалтеров (International Federation of Accountants, IFAC) опубликован документ «International Education Guideline 9» (IEG 9), содержащий требования в отношении профессионального образования и практической подготовки бухгалтеров, а также оценки их профессиональной компетентности (переработанная версия документа опубликована в 1996 г.). Эти требования обособлены в шесть блоков: 1) общие

знания; 2) знания в области организации и управления бизнесом; 3) информационные технологии; 4) знания в области бухгалтерского учета и сопутствующих областей; 5) опыт практической работы; 6) процедуры профессиональной квалификации. Логика, структура и содержание документа IEG 9 в значительной степени корреспондируют с аналогичными разработками по проблемам образования, проводимыми соответствующими институтами в рамках ООН и ЕС. В блоке 4 «Знания в области бухгалтерского учета и сопутствующих областей» документа IEG 9 упомянуты следующие семь дисциплин: 1) финансовый учет и отчетность; 2) управленческий учет; 3) налогообложение; 4) правовое обеспечение бизнеса; 5) аудит; 6) финансы и финансовый менеджмент; 7) профессиональная этика. Финансовый анализ здесь представлен самостоятельными разделами в двух дисциплинах: а) финансовый учет и отчетность; б) финансы и финансовый менеджмент. В первой дисциплине акцент делается на оценку и анализ финансового состояния фирмы (т. е., по сути, речь идет о финансовом анализе в узком смысле, понимаемом как анализ публичной финансовой отчетности); во второй – на аналитическое обоснование решений инвестиционно-финансового характера. Учитывая все возрастающую значимость IFAC для развития бухгалтерской профессии в мире и объявленное Россией стремление к переходу на Международные стандарты финансовой отчетности, отечественной системе бухгалтерского образования необходимо по крайней мере принимать во внимание требования IEG 9 (подчеркнем, что работа по совершенствованию и профессионального бухгалтерского образования, и стандартов учета и отчетности в международном контексте проводится в настоящее время под эгидой IFAC)¹. Напомним также, что в сентябре 2003 г. Россия присоединилась к Болонской декларации и стала членом объединения европейских государств по созданию единого образовательного пространства, что автоматически предопределяет необходимость критического осмысления отечественных университетских программ в контексте мировых тенденций в сфере образования вообще и в экономике в частности.

Ознакомление с содержательным наполнением дисциплин «Финансовый анализ» и «Финансовый менеджмент» позволяет сделать вывод: эти дисциплины с очевидностью являются естественным развитием российской школы балансоведения, сложившейся в первой четверти XX в. А потому представляется весьма разумным остановиться, оглянуться и вернуться в известном смысле к тому положению в отечественной аналитической науке, которое было в годы расцвета балансоведения; и лишь после осмысления существующих реалий в развитии современной науки начать восхождение вновь с учетом современных достижений в области бухгалтерского учета и финансов.

Можно по-разному формулировать проблематику в отношении особенностей развития аналитической науки в России, однако в настоящее время два блока взаимосвязанных вопросов с очевидностью требуют более или менее определенного ответа.

¹ С 1 января 2005 г. вводятся в действие разработанные IFAC Международные образовательные стандарты для профессиональных бухгалтеров (International Education Standards, IES): IES 1 «Исходные требования к программе профессионального бухгалтерского образования»; IES 2 «Содержание программ профессионального образования»; IES 3 «Профессиональные навыки»; IES 4 «Профессиональные ценности и этика»; IES 5 «Требования к практической подготовке»; IES 6 «Оценка профессиональных способностей и компетентности»; IES 7 «Система непрерывного профессионального образования». Все основные положения документа IEG 9, включая упомянутый перечень базовых дисциплин, включены в стандарт IES 2, который предусматривает трехмодульную структуру обучения профессиональных бухгалтеров: *Модуль 1*. «Бухгалтерский учет, финансы и корреспондирующие с ними знания»; *Модуль 2*. «Организация и ведение бизнеса»; *Модуль 3*. «Информационные технологии». Рекомендации этих стандартов будут учитываться странами, имеющими представительство в IFAC, для корректировки университетских программ и программ подготовки профессиональных (сертифицированных) бухгалтеров (напомним, что Институт профессиональных бухгалтеров России является членом IFAC с 2001 г.).

Первый блок включает вопросы: какой анализ нужен специалисту, принимающему решения финансового характера или участвующему в принятии подобных решений (инвестору, финансисту, бухгалтеру, аудитору и др.), достаточно ли ограничиться финансовым анализом, каково его сущностное наполнение, какое место занимает финансовый анализ в системе таких областей научного знания, как бухгалтерский учет, финансы, финансовый менеджмент, статистика и др.? Ко второму блоку можно отнести, в частности, такие вопросы, как: что понимать под термином «экономический анализ», каково его сущностное наполнение, кто должен определять его содержание и направления развития, каково его место в системе экономических наук?

Если в советское время оба эти блока находились в компетенции ученых, представлявших бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности (экономический анализ), то реалии развития современной экономической науки и практики с неизбежностью предполагают определенное их размежевание.

Представляется, что именно в разработку теории и практики управления финансовой деятельностью, в том числе информационно-аналитического его обеспечения, могут и должны внести существенный вклад теоретики учета и анализа; точнее, речь идет о финансовом анализе и финансовом менеджменте как научно-практических направлениях, имеющих приоритетное значение для представителей финансового блока в экономике, к каковым как раз и относятся бухгалтеры. Что же касается дисциплин «Экономический анализ» и «Теория экономического анализа», то, по нашему мнению, **обе эти дисциплины есть в основном прерогатива экономистов-теоретиков**, которые и должны сказать свое веское слово в их сущностном наполнении и структурировании.

В последние десятилетия в международную учетно-аналитическую и финансовую практику, безусловно, доминирует англо-американский подход к финансовому анализу в приложении к хозяйствующему субъекту. Этот подход в значительной степени является сугубо формализованным, а в его основе – расчет ряда коэффициентов с последующей их интерпретацией. Иными словами, анализ сводится к счетным процедурам и тем самым создается иллюзия доступности и простоты анализа, вольно или невольно он упрощается и даже в известном смысле примитивизируется.

Как было показано выше, создатели российской школы балансоведения имели свой оригинальный взгляд в отношении не только содержательного наполнения анализа, но и соотношения учета и анализа в целом. Суть этой оригинальности в том, что формальное (расчет количественных индикаторов по данным учета и отчетности) не должно довлеть над неформальным (понимание и адекватная трактовка содержательного наполнения и экономического смысла статей и индикаторов). Иными словами, расчет коэффициентов не должен быть бездумным и механическим, ему должен предшествовать добротный качественный анализ учетной и финансовой политики предприятия, а аналитик (внешний) должен быть прежде всего не «калькулятором», формально рассчитывающим значения аналитических коэффициентов, а «толмачом» отчетных данных и рассчитанных на их основе показателей.

Вот почему в методиках анализа, предлагавшихся российскими балансоведами, столь большое внимание уделялось интерпретации отчетных статей и показателей, объяснению логики их формирования и взаимосвязи, возможностям применения методов оценки и учета для вуалирования финансового состояния фирмы и др. По сути дела, такой подход как раз и предполагает формирование профессии финансового аналитика, профессионально разбирающегося в бухгалтерском учете и финансах фирмы. На наш взгляд, вряд ли требует какого-либо обоснования утверждение, что эта идея российских балансоведов не потеряла своей актуальности и в наши дни.

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Дайте определение следующим ключевым понятиям: инвентариум, экономический анализ, балансоведение, счетный анализ, анализ хозяйственной деятельности, финансовый анализ, управленческий анализ, теория экономического анализа.

Вопросы для обсуждения

1. Какие трактовки термина «баланс» вы знаете?
2. Какие трактовки понятия «экономический анализ» вы знаете? Каково ваше отношение к этим трактовкам?
3. Охарактеризуйте истоки балансоведения.
4. Какова роль двойной бухгалтерии в становлении балансоведения и микроэкономического анализа?
5. Как соотносятся между собой бухгалтерский учет, балансоведение, анализ хозяйственной деятельности, финансовый анализ?
6. Охарактеризуйте подходы к определению сущности балансоведения. Какой подход вам представляется более обоснованным?
7. В чем различие между англо-американским и немецким подходом к обособлению анализа?
8. В чем оригинальность подхода российских балансоведов к формированию сущности анализа финансовой отчетности?
9. Какова истинная подоплека уничтожения балансоведения и его замены счетным анализом?
10. Что такое техпромфинплан и какова его роль в структурировании анализа хозяйственной деятельности?
11. Что такое теория экономического анализа в интерпретации московской школы советского анализа? В какой степени эта теория отвечает современным экономическим условиям?
12. Какую роль сыграли отдельные российские (советские) ученые в становлении прикладной аналитической науки в России? Чья позиция вам ближе и почему?
13. Какую роль отводят анализу международные профессиональные организации бухгалтеров?
14. Обсудите логику структурирования экономического анализа.

ГЛОССАРИЙ

Аванс – сумма, уплачиваемая в счет денежного обязательства вперед и не носящая обеспечительного характера, присущего задатку. Аванс не является обязательным, но может предусматриваться договором. Несмотря на то, что аванс широко применяется на практике и упоминается в ряде нормативных документов, действующее законодательство не дает строгого его определения. В известном смысле аванс является синонимом предоплаты; именно последнее понятие в законодательстве прописано более определенно.

Актив бухгалтерского баланса – часть баланса, в которой представлены активы хозяйствующего субъекта. Имеет две основные интерпретации: предметно-вещественную и расходно-результатную. Актив баланса трактуется в первом случае как опись имущества предприятия, во втором – как совокупность денежных средств и расходов предприятия, понесенных им в ожидании будущих доходов (или как опись метаморфоз капитала). Из определения активов хозяйствующего субъекта видно, что теоретически актив баланса может комплектоваться одним из двух способов. Согласно первому способу в активе отражаются средства, принадлежащие предприятию на праве собственности; согласно второму – средства, контролируемые предприятием. На практике имеет место сочетание этих способов, что наглядно проявляется в различном отражении в учете и отчетности объектов финансового лизинга и операционной аренды – право собственности на арендуемые активы в обоих случаях принадлежит арендодателю (лизингодателю), однако в международной практике принято отражать объекты договора о финансовой аренде на балансе лизингополучателя, а объекты договора об операционной аренде на балансе арендодателя.

Активная часть основных средств – та часть материально-вещественной базы предприятия, которая «наиболее активно» участвует в производственном процессе. Величина активной части основных средств может быть исчислена одним из двух способов: а) стоимость основных средств, за исключением зданий и сооружений; б) стоимость машин, оборудования, транспортных средств.

Активы – ресурсы фирмы: (а) выражаемые в денежном измерителе; (б) сложившиеся в результате событий прошлых периодов; (в) принадлежащие ей на праве собственности или контролируемые ею; (г) обещающие получение дохода в будущем. Подразделяются на *реальные* (синонимы: *идентифицируемые, отторгаемые*) и *ирреальные* (синоним: *неотторгаемые, отвлеченные*) средства. К первым относятся материально-вещественные активы, средства в расчетах, денежные средства и их эквиваленты; ко вторым – налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям¹, организационные

¹ Налог на добавленную стоимость (НДС) по приобретенным ценностям, приводимый отдельной строкой в балансе, имеет различные интерпретации. Если деятельность компании идет в нормальном режиме, то сумма этого налога будет возмещена (выставлена бюджету под зачет, т. е. на эту сумму будет уменьшена задолженность фирмы перед бюджетом), поэтому эту статью можно трактовать как обычную дебиторскую задолженность. Однако если компания не в состоянии рассчитаться со своими кредиторами, в результате чего инициируются процедуры банкротства, сумма НДС по приобретенным ценностям не компенсируется, т. е. в известном смысле становится убытком. Этот «актив» нельзя использовать как полноценное обеспечение расчетов с кредиторами; именно поэтому его учет при расчете чистых активов сомнителен.

расходы, приобретенный гудвилл, расходы будущих периодов и убытки¹. В отличие от реальных средств, поддающихся отторжению (можно в целом или по частям продать, подарить, уничтожить), отвлеченные средства (за исключением убытков) представляют собой неотторгаемые расходы, которые либо переходят в затраты в ходе естественного процесса производства и продажи продукции, либо становятся убытками в случае прекращения деятельности. Актив признается при наличии следующих условий: а) имущество принадлежит фирме по праву собственности, а ресурсы, контролируемые организацией, являются следствием юридически оформленного договора; б) в результате его использования произойдет увеличение экономических выгод организации; в) величина актива может быть определена.

Активы внеоборотные (или долгосрочные) – активы, не являющиеся оборотными. Внеоборотные активы, принимающие участие в производственно-коммерческой деятельности, являются амортизируемыми, т. е. перенос расходов, связанных с их приобретением на себестоимость готовой продукции, осуществляется в течение длительного времени путем применения той или иной системы производства амортизационных отчислений.

Активы монетарные – активы, имеющие фиксированную денежную ценность, не зависящую от изменения цен и способную меняться лишь в результате индексации. К ним относятся денежные средства (наличные, или в кассе, и на расчетном счете), отдельные виды облигаций, предоставленные кредиты, дебиторская задолженность и др. Отнесение того или иного актива к монетарным иногда может быть достаточно условным, субъективным. Для примера упомянем об облигации с фиксированной ценой погашения, в качестве которой может выступать нарицательная стоимость или выкупная цена. Если фирма планирует держать эту облигацию до момента погашения, то облигация трактуется как монетарный актив; если облигация рассматривается как текущий ликвидный актив, от которого фирма может в любой момент избавиться, то она будет трактоваться как немонетарный актив. Заметим, что внутренняя стоимость облигации в любом случае с течением времени меняется; при отнесении ее к монетарным или немонетарным активам акцент делается на том, определена или нет стоимостная оценка, которая будет получена при трансформации облигации в денежные средства. Упомянутая выше условность отнесения данной облигации к монетарным или немонетарным активам заключается в том, что критерием отнесения является *намерение* ее держателя владеть активом в течение того или иного промежутка времени. Поскольку под давлением некоторых обстоятельств это намерение, не исключено, может измениться, видно, что признак монетарности для отдельных активов является не объективной, а субъективной их характеристикой.

Активы немонетарные – активы, не являющиеся монетарными. К ним относятся основные средства, нематериальные активы, акции, отдельные виды облигаций, запасы сырья и материалов и др.

¹ В нашей стране в течение многих десятилетий статья «Убытки» отражалась в активной стороне баланса, т. е. убытки трактовались как актив (точнее, псевдоактив), а ее экономическая интерпретация была такова: сумма убытков показывала величину отвлеченных средств, точнее, средств, «проеденных», как правило, по причине неоптимального управления. В последние годы в соответствии с принятой в международной практике традицией убытки показываются со знаком «минус» в пассиве баланса в разделе «Капитал и резервы».

Активы оборотные – активы, в течение года потребляемые в ходе производственного процесса и потому полностью переносящие свою стоимость на стоимость произведенной продукции. Непрерывность технологического процесса предполагает многократное обновление оборотных активов.

Активы чистые – стоимостная оценка имущества организации после формального или фактического удовлетворения всех требований третьих лиц. В первом случае расчет ведется по балансовым оценкам, т. е. по данным отчетного баланса, во втором – по рыночным оценкам. Величина чистых активов, рассчитанная по ликвидационному балансу, показывает ту часть стоимости активов компании, которая может быть распределена среди собственников компании в случае ее ликвидации (речь может идти как о фактическом ликвидационном балансе, так и о балансе, составляемом в условиях фиктивной ликвидации, т. е. в условиях предположения: «На что могут рассчитывать собственники, если процедура ликвидации будет начата в данный момент?»). Величина чистых активов – весьма субъективная оценка. Эта субъективность обусловлена следующими обстоятельствами: а) если расчет ведется по отчетному балансу, то величина чистых активов, как правило, занижена из-за использования в балансе исторических цен, т. е. оценок по себестоимости, которые в подавляющем большинстве случаев ниже текущих рыночных цен многих активов (это относится даже и к оборотным активам, поскольку для оценки производственных запасов часто используется метод ЛИФО, существенно занижающий оценку запасов); б) если речь идет о ликвидационном балансе, то условность расчета данного индикатора предопределяется условностью рыночных оценок (или ликвидационных цен), используемых при построении баланса. Подчеркнем, что в случае с чистыми активами речь идет не о характеристике средств предприятия с позиции материально-вещественного их состава, а о некоторой суммовой оценке. Иными словами, активы могут детализироваться по составу и структуре, а чистые активы – нет. Право распоряжения многими видами активов принадлежит менеджерам, а не отдельным собственникам фирмы, тогда как к решению судьбы чистых активов имеют отношение исключительно собственники. Категория чистых активов имеет значимость лишь в том случае, если речь идет о характеристике с помощью этого индикатора действующего предприятия. Если речь идет о ликвидируемом предприятии, то величина чистых активов может быть рассчитана на начало ликвидационного периода как оценка денежных средств, которые, возможно, достанутся собственникам, т. е. будут распределены между ними согласно участию в уставном капитале; в ходе ликвидационного процесса расчет величины чистых активов уже практически бессмыслен.

Амортизация (*amortization, depreciation*) – а) постепенное снижение ценности амортизируемого актива вследствие его изнашивания; б) процесс перенесения единовременных расходов, связанных с приобретением долгосрочного амортизируемого актива, на затраты отчетных периодов в течение рассчитанного срока полезной службы этого актива. В первом случае амортизация трактуется как характеристика собственно актива, о котором идет речь, а ее синонимом в известном смысле служит термин «изнашиваемость» (актив амортизируется, т. е. изнашивается, стареет, становится менее ценным). Во втором случае речь идет об участии стоимости данного актива в расчете финансового результата, генерирование которого отчасти, прямо или косвенно, было обусловлено амортизируемым активом. Здесь акцент – на

метаморфозы капитала. Именно эта трактовка амортизации и является главенствующей в контексте финансовых аспектов деятельности фирмы. Как следует из определения, понятие амортизации привязано к долговременным активам, однако подобная привязка является чисто условной.

В буквальном смысле термин *амортизация* означает «отрицание смерти» (а *morte*, где «a» означает отрицание, *morte* – смерть).

В англоязычной литературе термин *amortization* закреплен за амортизацией нематериальных активов, термин *depreciation* – за амортизацией материальных активов (основных средств), что касается земли, то здесь применяется термин *depletion* (истощение).

Амортизация равномерная – амортизация, при которой стоимость амортизируемого актива списывается на затраты равными долями в течение срока полезного использования актива.

Амортизация ускоренная – амортизация, при которой относительно большая часть стоимости амортизируемого актива списывается на затраты в первые годы его эксплуатации. Применение ускоренной амортизации, следовательно, сопровождается следующим эффектом (в сравнении с равномерной амортизацией): в первые годы эксплуатации и списания объекта из-за относительно больших затрат по амортизации снижается налогооблагаемая прибыль, благодаря чему уменьшается отток средств по выплате налога на прибыль (в последние годы списания актива ситуация будет равно обратной). Таким образом, в первые годы фирма получает от государства бесплатный налоговый кредит, который она погасит к концу срока списания актива. Поскольку применение ускоренной амортизации сопровождается относительно занижением прибыли в первые годы эксплуатации объекта, нередко в фирмах используются оба варианта амортизации: равномерная – для демонстрации отчетной прибыли и ускоренная – для исчисления налогооблагаемой прибыли.

Анализ – познавательная процедура мысленного или реального расчленения объекта или явления на части; процедурой, обратной к анализу, является синтез, с которым анализ часто сочетается в практической или познавательной деятельности.

Анализ внутрипроизводственный (синонимы: анализ в системе управленческого учета, внутренний, внутрифирменный) – совокупность аналитических процедур, имеющих целью оптимизацию системы управления затратами на данном предприятии. К основным особенностям внутрипроизводственного анализа относятся: а) ориентация на оптимизацию внутрипроизводственной деятельности (точнее, производственно-технологического процесса); б) базирование на оперативных и учетных данных, имеющих ограниченный доступ лиц; в) обеспечение в основном принятия решений рутинного оперативного характера; г) принципиальная невозможность безусловной унификации; д) достаточно высокая степень гибкости информационного обеспечения и счетных процедур в соответствии с текущими запросами линейных и функциональных руководителей; е) сочетание критериев в натуральных и стоимостном измерителе; ж) высокий уровень субъективизма.

Анализ комплексный (микроэкономический) – совокупность аналитических процедур, позволяющих сделать всестороннюю оценку финансово-хозяйственной деятельности предприятия в соответствии с целевой функцией в рамках обоснования решений оперативного, тактического и/или стратегического характера.

Анализ тематический (микроэкономический) – совокупность аналитических процедур, связанных с оценкой отдельных элементов экономического потенциала предприятия или процесса его функционирования (например, оценка ресурсов предприятия в целом и по видам, производственно-технологического процесса, отношений с контрагентами, системы сбыта, организационно-технического уровня и т. п.).

Анализ факторный – процесс выявления причинно-следственной связи, идентификации и оценки значимости участвующих в ней факторов.

Анализ финансовой отчетности – оценка экономического потенциала фирмы по данным публичной отчетности, имеющая целью формирование представления об этой фирме как самостоятельном хозяйствующем субъекте с позиции его инвестиционной и/или контрагентской привлекательности. Инвестиционная привлекательность означает целесообразность вложения денежных средств в данную фирму; смысл контрагентской привлекательности – в возможности, обоснованности, надежности и эффективности установления с фирмой бизнес-отношений. Анализ осуществляется с позиции внешнего пользователя, чьи информационные возможности ограничены публичной финансовой отчетностью и другими открытыми сведениями. Ядро методики анализа – система аналитических коэффициентов, имеющая блочную структуру, позволяющую понять логику, последовательность, полноту и завершенность аналитических процедур. Один из вариантов к структурированию системы показателей имеет следующий вид:

– Блок 1. **«Имущественный потенциал»** – целевой вопрос: *«Каковы ресурсные возможности фирмы?»*

– Блок 2. **«Ликвидность и платежеспособность»** – целевой вопрос: *«Каковы возможности фирмы по осуществлению текущих расчетов?»*

– Блок 3. **«Финансовая устойчивость»** – целевой вопрос: *«Способна ли фирма поддерживать целевую структуру источников финансирования?»*

– Блок 4. **«Внутрифирменная эффективность»** – целевой вопрос: *«Эффективно ли используются ресурсы фирмы?»*

– Блок 5. **«Прибыльность и рентабельность»** – целевой вопрос: *«Обеспечивается ли в среднем генерирование прибыли и достаточна ли рентабельность капитала?»*

– Блок 6. **«Рыночная привлекательность»** – целевой вопрос: *«Как оценивает фирму рынок?»*

Анализ финансовый (микроэкономический) внешний – есть совокупность аналитических процедур по оценке инвестиционной и контрагентской привлекательности фирмы. Инвестиционная привлекательность означает целесообразность вложения денежных средств в данную фирму в форме капитала; смысл контрагентской привлекательности – в возможности, обоснованности, надежности и эффективности установления с фирмой бизнес-отношений. Основные исполнители – лица, сторонние по отношению к фирме, а потому анализ основывается на общедоступной информации финансового характера.

Анализ экономический – анализ в экономике как совокупности отношений, возникающих в процессе производства, обмена, распределения и потребления благ.

Аренда – операция передачи индивидуально определенного имущества, оформляемая договором, по которому одна сторона (собственник имущества или уполномоченное им или законом иное лицо) предоставляет на известный срок и за известное вознаграждение это имущество в пользование и владение другой

стороне (арендатору), которая в пределах срока соглашения приобретает право собственности на продукцию и доходы, полученные в результате использования арендованного имущества.

Аренда операционная – аренда, не являющаяся финансовой. Объекты операционной аренды всегда отражаются на балансе арендодателя.

Аренда финансовая – аренда, при которой риски и вознаграждения от владения и пользования арендованным имуществом ложатся на арендатора. В данной ситуации к рискам относят риски потерь от простоя мощностей или их технологического старения, риски гибели или утраты имущества и т. д. Вознаграждения представлены фактически неограниченными возможностями арендатора в части извлечения прибыли, т. е. использования имущества по усмотрению арендатора, возможностью самостоятельно определять амортизационную политику и т. д. В соответствии с требованиями МСФО 17 «Аренда» объекты финансовой аренды всегда отражаются на балансе арендатора; согласно российским регулятивам подобное возможно лишь для сделок, подпадающих под категорию финансового лизинга.

Аудит – предпринимательская деятельность аудиторов (аудиторских фирм) по осуществлению независимых вневедомственных проверок бухгалтерской (финансовой) отчетности, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и требований экономических субъектов, а также оказанию иных аудиторских услуг (бухгалтерский учет, оценка, налоговое планирование, управление корпоративными финансами и др.). Основное предназначение аудиторских проверок – подтверждение достоверности проверяемой бухгалтерской отчетности предприятия и соответствия совершенных им финансовых и хозяйственных операций действующим нормативным актам.

Баланс динамический – баланс, в котором все объекты отражены по себестоимости (историческим ценам). Приоритетная цель – отражение метаморфоз капитала и исчисление финансового результата как превышения доходов над сделанными затратами. Иными словами, акцент делается на целесообразную и оправданную идентификацию сопоставляемых доходов и расходов (затрат) и исчисление прибыли. В основе такого исчисления – ориентация на себестоимость вложений, т. е. на исторические цены. Реальность отражения текущего финансового состояния является вторичной целью, а потому вполне логичным выглядит посыл о том, что поскольку при исчислении финансового результата будут использоваться данные о сделанных затратах (т. е. исторические цены), то и в балансе переоценка активов в текущие цены не нужна.

Баланс статический – баланс, составленный в ценах возможной реализации отраженных в нем объектов. Приоритетная цель – демонстрация стоимостной массы, доступной к распределению среди лиц, профинансировавших хозяйствующий субъект. Идея статического баланса изначально прокламировалась в основном юристами, которые полагали, что отчетность должна прежде всего давать информацию о том, способно ли предприятие расплатиться по своим обязательствам. Поскольку реальные платежные средства могут быть выявлены лишь в результате продажи активов предприятия (или, по крайней мере, их оценки в текущих рыночных ценах), они утверждали, что, во-первых, именно рыночные цены следует использовать как базовые при составлении отчетности и, во-вторых, окончательный результат деятельности предприятия можно исчислить лишь после фактической

его ликвидации. Так как о фактической ликвидации речь идти не может, они предлагали делать фиктивную ликвидацию, т. е. по результатам инвентаризации оценивать каждый объект по ценам его возможной продажи. Таким образом, текущие рыночные цены становятся основой при составлении баланса в рамках статического учета. Совершенно очевидно, что в этом случае в отчетность вводится элемент субъективизма.

Баланс-брутто – баланс, в валюту которого входят сальдо контрарных (регулирующих) счетов.

Баланс бухгалтерский – основная форма бухгалтерской отчетности, характеризующая состояние активов предприятия (актив баланса) и источников их формирования (пассив баланса). Поскольку актив и пассив баланса характеризуют один и тот же объект, но в разных аспектах (например, актив – опись средств фирмы, а пассив – опись сумм задолженностей перед лицами, профинансировавшими эти средства), то итоговые суммы по активу и пассиву баланса совпадают. Итог баланса иногда называют его валютой. Баланс может составляться в различных ценах, при этом существуют два основных подхода, когда используются соответственно оценки по себестоимости (так называемые исторические цены) или оценки, основанные на справедливых стоимостях. В любом случае ключевую роль выполняет актив баланса, а различие в оценках, возникающее при переходе, например, от исторических цен к справедливым стоимостям, отражается балансовым методом специальными регулирующими записями в пассиве (меняется добавочный капитал). Актив и пассив баланса имеют несколько трактовок. Одна из них такова: актив – это расходы, которые в будущем станут доходами; пассив – это доходы, которые в будущем станут расходами.

Баланс-нетто – баланс, в валюту которого сальдо контрарных (регулирующих) счетов не входят.

Балансоведение – наука о балансе как квинтэссенции информационно-финансовой модели хозяйствующего субъекта. В рамках этого научно-практического направления изучаются два основных блока проблем: 1) логика и принципы построения финансовой отчетности в целом и ее информационного ядра – баланса; 2) логика, принципы и процедуры экономического чтения и анализа финансовой отчетности как элементов процесса принятия решений финансового характера в отношении хозяйствующего субъекта. Основное предназначение балансоведения заключается в объяснении того, каким образом публичная финансовая отчетность может быть использована в качестве доказательной базы, позволяющей сформировать представление о хозяйствующем субъекте с позиции его инвестиционной и/или контрагентской привлекательности. Поэтому в приложении к практике балансоведение акцентирует внимание пользователей отчетности на знании и понимании:

- места, занимаемого отчетностью в системе информационного обеспечения лица, принимающего решения финансового характера, ее достоинств и недостатков, возможностей и ограничений, фактологичности и условности;
- базовых нормативных документов, регулирующих ведение учета, составление и представление отчетности;
- состава и содержания отчетности, статей и показателей, ее наполняющих;
- логики и техники составления отчетности;
- методики чтения и анализа отчетности.

Отдельные модели, показатели и процедуры, разрабатываемые в рамках балансоведения, могут использоваться и в системе внутрифирменного управления финансами, т. е. для обоснования решений по оптимизации финансовой модели хозяйствующего субъекта и наращиванию его экономического потенциала.

«Больные» статьи в отчетности – статьи в отчетности, в явном или завуалированном виде свидетельствующие о недостатках в работе предприятия, отражающих на его имущественном и финансовом состояниях. К таким статьям относятся убытки и просроченная кредиторская и дебиторская задолженность.

Будущая стоимость – стоимость в некоторый момент времени, рассматриваемая с позиции будущего, при условии ее наращивания по некоторой ставке.

Будущая стоимость денежного потока – сумма всех наращенных элементов этого потока.

Валюта баланса – итоговая сумма по активу или пассиву бухгалтерского баланса (они совпадают в силу двойной записи).

Возможная чистая стоимость продажи (*net realizable value*) – ожидаемая цена продажи оцениваемого объекта за минусом ожидаемых расходов, связанных с его возможной реализацией. (Иногда в литературе используется термин «возможная чистая цена продажи», что вряд ли оправданно, поскольку *net realizable value* относится к оценке с позиции будущего, а не к оценке с позиции прошлого, свершившегося. Фактической продажи актива может и не быть, более того, она может и не предполагаться – речь идет лишь о потенциально возможной продаже.)

Временная определенность фактов хозяйственной жизни – один из наиболее важных постулатов бухгалтерского учета, смысл которого состоит в том, что факты хозяйственной жизни относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами.

Выручка (*revenue*) – валовые поступления экономических выгод в ходе обычной деятельности предприятия. Выручка является частью доходов, которые помимо поступлений от обычной деятельности могут включать и прочие поступления – операционные и внереализационные доходы (налоги, штрафы, продажа оборудования и др.).

ГААП – условное название системы нормативных актов, регулирующих ведение бухгалтерского учета и составление публичной отчетности. Введен в профессиональный оборот американскими специалистами, которые определили ГААП (*Generally Accepted Accounting Principles, GAAP* – общепринятые принципы бухгалтерского учета) как «соглашения, правила и процедуры, необходимые для осуществления общепринятой учетной практики в данный момент времени». Общепринятость означает признание этих регулятивов всем профессиональным сообществом (бухгалтеры, финансисты, экономисты и др.). ГААП нередко используется как обобщенное понятие учетных регулятивов в данной стране, поэтому говорят о национальном ГААП, например британском ГААП (*UK GAAP*), американском ГААП (*US GAAP*) и др. *US GAAP* как раз и является сводом тех требований, которые предъявляются к отчетности фирм, желающих котировать свои ценные бумаги на американских фондовых биржах. Ввиду значимости американских финансовых рынков *US GAAP* нередко рассматривается как альтернатива Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

В настоящее время под эгидой Международной федерации бухгалтеров (IFAC) реализуется проект по конвергенции национальных систем бухгалтерского учета, имеющий целью нивелировать различия между этими системами. В основе проекта – конвергенция МСФО и US GAAP.

Главная книга – один из способов табличного представления информативных данных, во-первых, об остатках (сальдо) всех используемых организацией счетов на отчетные даты и, во-вторых, о корреспонденциях между этими счетами за отчетный период. В Главной книге представлены в основном синтетические счета и отдельные субсчета; что касается аналитических счетов, то они в ней представлены опосредованно – через синтетические счета и субсчета.

Глобальный ГААП (Global GAAP) – система международных стандартов финансовой отчетности, разрабатываемых в рамках проекта по конвергенции моделей бухгалтерского учета.

Гудвилл – совокупность рассматриваемых как единое целое нематериальных факторов, которые в совокупности позволяют данной фирме иметь определенные конкурентные преимущества в отрасли и благодаря этому генерировать дополнительные доходы. В эту совокупность входят: фирменное наименование компании, ее репутация, технологическая культура, связи с контрагентами, ноу-хау в области организации и управления, перспективность бизнеса и др. В учете гудвилл трактуется как нематериальный актив и оценивается как разность между ценой, уплаченной при покупке некоторой компании как единого имущественного комплекса, и стоимостью ее чистых активов в рыночной оценке. В российских регулятивах гудвилл именуется деловой репутацией фирмы.

Двойная запись – система ведения счетов бухгалтерского учета, предусматривающая отражение любой хозяйственной операции по двум счетам – как правило, дебету одного и кредиту другого.

Дебет – левая сторона бухгалтерского счета. Происходит от лат. *debit* – он должен. В системе двойной записи суммы оборотов по дебету и кредиту всех счетов равны.

Денежный поток – множество распределенных во времени выплат (оттоков) и поступлений (притоков), понимаемых в широком смысле. В качестве элемента денежного потока может выступать доход, расход, прибыль, платеж и др.

Дисконтирование – процесс, обратный наращению, в котором заданы ожидаемая в будущем к получению (возвращаемая) сумма и ставка. Дисконтирование позволяет дать оценку ценности ожидаемой суммы с позиции более раннего момента времени и учета временной ценности денег.

Долг безнадежный – долг перед налогоплательщиком, по которому истек установленный срок исковой давности¹, а также долг, по которому в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации (ст. 266 НК РФ).

Долг сомнительный – любая задолженность перед налогоплательщиком, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не имеет соответствующего обеспечения (залог, поручительство, банковская гарантия) (ст. 266 НК РФ). Исходя из принципа осмотрительности (осторожности) для подоб-

¹ Согласно ст. 196 и 197 Гражданского кодекса РФ общий срок исковой давности равен трем годам, однако для отдельных видов требований законом могут быть установлены и иные сроки.

ной задолженности создают резерв за счет прибыли до налогообложения и в балансе показывают дебиторскую задолженность за минусом резерва.

Достоверность – форма существования истины, обоснованной каким-либо способом, например экспериментом или неопровержимым логическим доказательством. В приложении к бухгалтерской (финансовой) отчетности используются три взаимосвязанных критерия достоверности приведенных в ней данных: а) учет велся в строгом соответствии с действующими нормативными актами; б) имеются оправдательные документы для всех операций; в) отчетность составлена по данным первичных документов, бухгалтерских регистров и журналов без каких-либо изъятий. (Заметим, что фактически первое требование определяет и два других.) Понятие достоверности в приложении к учетным и отчетным данным весьма относительно. Например, выбирая тот или иной метод оценки запасов, можно получить существенно различающиеся значения чистой прибыли, однако это вовсе не означает, что какой-то из альтернативных показателей прибыли будет недостоверным.

Доходы (*income*) – увеличение экономических выгод предприятия в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств в ходе обычной деятельности, приводящее к увеличению капитала собственников этого предприятия, за исключением их вкладов.

Задаток – денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения (ст. 380 ГК РФ). Соглашение о задатке всегда оформляется в письменном виде, а передаваемая денежная сумма именуется в нем задатком. В противном случае речь идет об авансе, который выполняет лишь платежную функцию и не носит обеспечительного характера, присущего задатку. Иными словами, при некоторых обстоятельствах (в частности, в случае неисполнения договора, по которому был выдан задаток, ненадлежащего его исполнения, получения не того результата, на который рассчитывал заказчик, и т. п.) задаток в полной сумме может быть удержан, т. е. не возвращен заказчику, тогда как аванс в этом случае подлежит возврату хотя бы частично.

Залог – один из основных способов обеспечения обязательства, представляющий собой договор между должником (залогодателем) и кредитором (залогодержателем), в силу которого залогодатель передает залогодержателю определенное имущество, за счет которого последний может удовлетворить свои требования в случае неисполнения обязательства.

Затраты (*expenses*) – выраженные в денежной оценке некапитализируемые и декапитализируемые расходы и начисления, относимые к отчетному периоду при исчислении финансового результата за этот период. Затраты представляют собой либо часть ранее сделанных, т. е. капитализированных, расходов, либо расходы и начисления, признаваемые затратами в момент их производства. Начисления обусловлены необходимостью использования привлеченных ресурсов (например, начисление заработной платы наемным работникам). Именно затраты важны для определения финансового результата, поскольку последний рассчитывается сопоставлением доходов с расходами (или их частью), этот доход обусловившими. Таким образом, затраты, во-первых, возникают только тогда, когда производится сопоставление соответствующих друг другу расходов и начислений с доходами и, во-вторых, они всегда «привязаны» к тому периоду, за который исчисляет-

ся финансовый результат. Признание затрат автоматически означает сокращение потенциальных экономических выгод, приводящее к уменьшению капитала собственников. Начисления и последующие расходы ресурсов, связанные с уменьшением капитала собственников по их решению, как затраты не трактуются.

Затраты (расходы) переменные – затраты, в отношении которых условно считается, что они меняются прямо пропорционально с изменением объемов производства.

Затраты (расходы) условно-постоянные – затраты, в отношении которых условно считается, что они практически не меняются с изменением объемов производства.

Идентифицируемые активы и обязательства – активы и обязательства, которые могут быть проданы или разрешены по отдельности.

Издержки – в узком смысле синоним затрат (именно в таком контексте этот термин используется, например, в торговле). Вместе с тем с определенной долей условности можно утверждать, что издержки – более широкое понятие: помимо затрат, имеющих стоимостную оценку, издержки включают также и негативные последствия, стоимостная оценка которых может отсутствовать вообще или быть исключительно субъективной (например, понижение кредитного рейтинга, уход ведущих сотрудников, потеря знаковых клиентов как результат полосы финансовых затруднений).

Иммобилизация – отвлечение средств предприятия из оборота ввиду омертвления их в неликвидах или непредусмотренных активах. Следует различать три трактовки термина «иммобилизация». Первая трактовка относится к противопоставлению оборотных (т. е. мобильных) и внеоборотных (т. е. иммобилизованных, иными словами, не являющихся мобильными) активов. В этом случае термин «иммобилизованные средства» относится к средствам, вложенным в долгосрочные активы предприятия, и не носит негативного оттенка. Вторая трактовка относится к характеристике средств, вложенных в необоснованную дебиторскую задолженность, неликвиды и сверхнормативные запасы; это средства, отвлеченные из оборота, по сути не работающие и не приносящие доход их владельцу. Третья трактовка (близка к предыдущей) относится к характеристике средств, используемых не по целевому назначению; например, средства, предназначенные финансовым планом на развитие производства, были использованы на непроизводственные цели (строительство дома отдыха). В принципе лишь вторая трактовка носит отчетливо выраженный негативный оттенок; именно она более распространена в отечественной специальной литературе и учетно-аналитической практике.

Импондерабель (от франц. *imponderable* – невесомый, неопределимый, неподдающийся учету) – неосязаемый объект, т. е. актив фирмы, не поддающийся количественной оценке, но имеющий значимость для принятия решения в отношении данной фирмы. Не следует олицетворять с нематериальными активами, как известно, являющимися объектами бухгалтерского учета. Термин активно используется представителями немецкой школы финансового анализа.

Имущество – совокупность имущественных прав данного лица, каждое из которых может быть по отдельности отчуждено (продано, подарено, уничтожено).

Информационная база – систематизированный набор сведений, используемых для принятия управленческих решений. Включает: сведения регулятивно-

правового характера, сведения нормативно-справочного характера, данные системы бухгалтерского учета, статистические данные и несистемные данные.

Информационное обеспечение системы управления предприятием – совокупность информационных ресурсов (информационная база) и способов их организации, необходимых и пригодных для реализации аналитических и управленческих процедур, обеспечивающих финансово-хозяйственную деятельность данного предприятия.

Информация – сведения, уменьшающие неопределенность в той области, к которой они относятся.

Источник средств – условное название какой-либо статьи в пассивной стороне бухгалтерского баланса, трактуемой как совокупность собственного капитала и обязательств, т. е. задолженности предприятия перед третьими лицами. Каждая статья пассива означает, по сути, вклад соответствующего лица (собственники, кредиторы, государственные органы, банки и др.) в финансирование активов данного предприятия. В последующем при нормальном функционировании предприятия те, кто профинансировал его деятельность, смогут получить вложенные ими средства в объеме, означенном в балансе или даже превышающем его.

Источники средств долгосрочные – совокупность собственного и заемного капиталов.

Источники средств краткосрочные – обязательства предприятия перед третьими лицами, которые должны быть погашены в течение двенадцати месяцев с момента составления отчетности.

Капитал – в приложении к предприятию означает: 1) совокупность ресурсов, являющихся универсальным источником его доходов (физическая концепция капитала в рамках экономического подхода); 2) доля собственников предприятия в его активах (финансовая концепция капитала в рамках бухгалтерского подхода); 3) совокупность долгосрочных источников финансирования предприятия (модификации физической и финансовой концепций капитала в рамках учетно-аналитического подхода). Величина капитала может быть рассчитана по балансу; в рамках трех приведенных подходов она численно равна соответственно: 1) итогу баланса по активу; 2) итогу раздела пассива баланса «Капитал и резервы»; 3) сумме итогов разделов пассива баланса «Капитал и резервы» и «Долгосрочные обязательства».

Капитал заемный – долгосрочное обязательство предприятия перед третьими лицами. В основном представлен долгосрочными банковскими кредитами и облигационными займами. Увеличение доли заемного капитала в структуре источников финансирования влечет за собой рост финансового риска, олицетворяемого с данной фирмой, снижение резервного заемного капитала и, начиная с определенного значения, рост средневзвешенной стоимости капитала фирмы. Привлечение заемного капитала в разумных пределах выгодно, поскольку затраты на его обслуживание (уплачиваемые проценты) списываются на себестоимость, т. е. уменьшают налогооблагаемую прибыль, тогда как, например, дивиденды, являющиеся в приложении к собственному капиталу неким эквивалентом процентных затрат, выплачиваются из чистой прибыли, т. е. прибыли после налогообложения.

Капитал собственников (предприятия) – стоимостная оценка совокупных прав собственников предприятия на долю в его имуществе. В балансовой оценке численно равен величине чистых активов; в рыночной оценке совпадает с понятием «рыночная капитализация». Как источник средств представлен раз-

делом «Капитал и резервы» в пассиве баланса. Синоним – собственный капитал, при этом подчеркнем, что прилагательное «собственный» здесь не нужно трактовать буквально; оно не распространяется на активы предприятия, поскольку право собственности на них принадлежит не собственникам (акционерам), а предприятию как юридическому лицу.

Капитализация доходов – процедура оценки бизнеса или финансового актива путем расчета чистой приведенной стоимости ожидаемых будущих доходов.

Капитализация расходов – признание некоторых расходов в виде актива (активов) по той причине, что доходы, ожидаемые как результат сделанных расходов, будут иметь место в последующие периоды.

Капитализация рыночная – совокупная оценка экономической ценности всех акций компании, допущенных к официальной торговле на фондовой бирже. Формально ее можно представить как стоимостную оценку трех компонентов: а) чистых активов фирмы, остающихся в распоряжении ее собственников после удовлетворения требований третьих лиц, причем оценка делается исходя из цен возможной реализации активов фирмы по отдельности; б) гудвилла фирмы как совокупности нематериальных внутрифирменных факторов, обеспечивающих фирме дополнительные конкурентные преимущества; в) ожиданий рынка в отношении перспективности данной фирмы. В основе первого компонента – активы фирмы; второй компонент можно трактовать как присущую фирме управленческо-технологическую культуру в плане ведения бизнеса, наработанную с годами, ее связи, репутацию; в основе третьего компонента – относительно устойчивые или ажиотажные ожидания инвесторов в отношении инвестиционной и спекулятивной привлекательности ценных бумаг фирмы как товара на фондовом рынке. Наибольший вклад в варьирование рыночной капитализации фирмы вносит именно последний компонент, причем примеры американского фондового рынка показывают, что в течение достаточно коротких промежутков времени рыночная капитализация может меняться в разы. Строгое разделение выделенных трех компонентов практически невозможно, любое решение по подобному разделению исключительно субъективно, а потому рыночная капитализация конкретной фирмы оценивается фондовым рынком как средняя из оценок теоретической стоимости ее акций, складывающихся на этом рынке и основывающихся на ожиданиях участников рынка в отношении потенциальных возможностей фирмы.

Комитет по Международным стандартам финансовой отчетности (International Accounting Standards Committee, IASC) – международная организация, объединяющая представителей наиболее влиятельных национальных неправительственных организаций (институтов, ассоциаций и др.), ответственных за методологию и регулирование бухгалтерского учета и аудита в стране. Комитет был основан в 1973 г. ведущими профессиональными бухгалтерскими организациями Австралии, Великобритании, Германии, Голландии, Ирландии, Канады, Мексики, Франции, США и Японии. В настоящее время в нем представлены около 150 профессиональных бухгалтерских организаций из более чем ста стран. Основная задача IASC – гармонизация международной практики учета и отчетности через систему так называемых Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

Конвергенция – процесс сближения моделей бухгалтерского учета, выражающийся фактически в сближении систем национальных стандартов с МСФО

(IFRS). Поскольку во многих странах американские бухгалтерские стандарты (US GAAP) рассматриваются как некий образчик международных стандартов, процесс конвергенции в значительной степени сводится к сближению US GAAP и МСФО. Проблема противоречия между IFRS и US GAAP коренится в различии подходов к сути и логике регулирования, исповедуемых в рамках соответственно континентальной и англо-американской моделей учета (заметим, что по этому вопросу Великобритания находится на позициях континентальной школы). Представители континентальной школы считают, что в основе стандартов должны быть *принципы* с ограниченными указаниями по их применению; американцы ратуют за *правила* с более детализированными указаниями по их применению. Континентальный подход базируется на исповедуемой британскими специалистами концепции достоверности и непредвзятости (*true and fair view*), американский подход предполагает более жесткую регулируемость и заданность (не случайно британцы имеют около трех десятков национальных стандартов, а американцы около 160).

Концепция достоверности и непредвзятости – одна из ключевых идей бухгалтерского учета, согласно которой отчетность должна составляться таким образом, чтобы на нее можно было полагаться при принятии управленческих решений. Эта концепция, предложенная британскими учеными, особенно почитается в Великобритании (она известна там как *true and fair view*) и является основополагающей при составлении отчетности и ее подтверждении аудиторами. Исключительная значимость концепции подчеркивается ее включением в британское бухгалтерское законодательство. Достоверность означает оправданность приводимой в отчетности информации первичными и учетными данными, а способы их обработки в системе учета не противоречат действующему бухгалтерскому законодательству и принципам учета; непредвзятость означает свободу от преднамеренных искажений и необоснованных предпочтений, т. е. в отличие от достоверности, имеющей очевидный оттенок демонстрации обоснованности отчетности с позиции неких формализованных критериев, непредвзятость в большей степени характеризует моральный аспект представления отчетных данных и профессиональную добросовестность. Иными словами, в понятии *true and fair view* первая компонента относится к количественному, формализуемому аспекту подготовки отчетности, вторая – к психологическому, морально-этическому (в профессиональном плане) и, естественно, неформализуемому аспекту. Тем не менее считается, что трактовка этой концепции более сложна, нежели раздельное толкование двух составных ее частей. Дело в том, что достоверность и непредвзятость – не столько количественная, сколько качественная характеристика отчетности; она, во-первых, не эквивалентна точности и, во-вторых, имеет отношение к отчетности в целом, а не к отдельным ее статьям или показателям. Последнее утверждение принципиально важно с позиции методологии учета, а его смысл особенно выпукло проявляется, например, в разнообразии допустимых методов оценки. Так, в зависимости от того, какой метод оценки запасов (ФИФО, ЛИФО, средних цен и др.) применяется в компании, величина ряда отчетных показателей, в том числе и валюты баланса, может существенно варьировать; это тем не менее ни в коем случае не означает, что в каком-то варианте (вариантах) имеет место представление в отчетности недостоверных сведений. Иными словами, суть концепции достоверности и непредвзятости –

в неоспоримом приоритете профессионального суждения бухгалтера как альтернативе бездумному следованию предписаниям бухгалтерских регулятивов. В российской монографической литературе можно встретиться и с иными переводами термина *true and fair view*.

Коэффициент годности – доля стоимости основного средства, предназначенной к списанию на затраты в последующие периоды.

Коэффициент износа – доля стоимости основного средства, списанной на затраты к моменту составления отчетности.

Коэффициент Тобина (или q -отношение) – аналитический коэффициент, характеризующий инвестиционную привлекательность фирмы. Известны два подхода к его исчислению: в первом случае сопоставляются рыночная капитализация фирмы и величина его чистых активов в рыночной оценке; во втором случае сравниваются совокупная рыночная цена акций и облигаций фирмы с восстановительной стоимостью активов фирмы, очищенных от задолженности перед текущими (т. е. краткосрочными) кредиторами. Для успешно функционирующей фирмы числитель дроби должен превосходить ее знаменатель (независимо от алгоритма расчета). Чем больше расхождение, т. е. чем больше значение коэффициента Тобина превосходит единицу, тем более перспективной рассматривается рынком фирма. Если $q < 1$, то это первый признак того, что фирма может стать объектом враждебного поглощения. Несложно понять, что значение q -отношения в немалой степени определяется внутрифирменным (внутренне созданным) гудвиллом, который не отражается в балансе, но, как видим, сказывается на оценке фирмы рынком.

Креативный учет (*creative accounting*) – совокупность операций учетного характера, имеющих целью представление имущественного и финансового положения фирмы в желаемом или целесообразном ракурсе, причем подобное приукрашивание не обязательно находится в рамках действующих регулятивов (вспомним, что в дореволюционном российском учете подобные процедуры назывались вуалированием баланса). Элемент креативности присутствует в учете всегда, однако его значимость, целевой характер и последствия могут в той или иной степени противоречить концепции достоверности и непредвзятости. В самом негативном случае, когда приукрашивание отчетных данных имеет целью скрыть определенные недостатки, финансовая отчетность формирует скорее желаемую, нежели фактическую картину о финансовом положении фирмы. К основным проявлениям креативного учета относятся: а) манипулирование прибылью; б) манипулирование оценками активов; в) создание скрытых резервов; г) создание забалансовых источников финансирования.

Понятие креативности было введено представителями англо-американской бухгалтерской школы в ходе разработки теории бухгалтерского учета в контексте агентской теории. Можно говорить о следующих двух причинах появления креативного учета: а) разделение функций по управлению фирмой, проистекающих соответственно из права собственности (носители – собственники фирмы) и права оперативного управления активами фирмы (носители – топ-менеджеры фирмы); б) принципиальная невозможность абсолютно строгого регулирования учета.

Смысл первой причины очевиден: учет и отчетность находятся под контролем администрации фирмы, а потому, отчитываясь о результатах своей работы перед собственниками фирмы путем представления отчетности, наемные топ-менеджеры, безусловно, стремятся по возможности завуалировать

негативные и «выпятивать» позитивные стороны имущественного и финансового положения управляемой ими фирмы. Что касается второй причины, то ее логика такова: безусловная однозначность в формировании картины об имущественном и финансовом положении фирмы возможна лишь в том случае, если будут однозначно регламентированы все возможные операции, задействованные в них оценки и методы отражения этих операций в учете. Поскольку подобное в принципе невозможно, всегда остается свобода действий в трактовке сути операции, применяемых оценок и методов учета; иными словами, невозможно регулировать всё и вся.

Крэдит – правая сторона бухгалтерского счета. Происходит от лат. credit – он верит. В системе двойной записи суммы оборотов по кредиту и дебету всех счетов равны.

Кредитор – физическое или юридическое лицо, перед которым данная организация имеет задолженность, отраженную в текущем учете.

Лeverидж – некоторый фактор, небольшое изменение которого может привести к существенному изменению ряда результативных показателей. Существуют различные алгоритмы количественной оценки лeverиджа. В отечественной литературе иногда используется термин «рычаг».

Лeverидж операционный – фактор изменения финансовых результатов, выражающийся в структуре текущих затрат и измеряемый, в частности, как доля материальных (нефинансовых) условно-постоянных затрат в общих затратах. Варьирование уровнем операционного лeverиджа означает большее или меньшее внимание к инвестициям в материально-техническую базу. Высокое значение операционного лeverиджа равносильно высокому производственному риску. Так, приобретение новой технологической линии сопровождается ростом уровня операционного лeverиджа и одновременно повышением общего риска, связанного с деятельностью данной фирмы, за счет появления риска некупаемости этой линии. Высокий уровень операционного лeverиджа характерен высокотехнологичным отраслям, требующим по определению значительных инвестиций.

Лeverидж финансовый – фактор изменения финансовых результатов, выражающийся в структуре источников финансирования и измеряемый, в частности, как соотношение заемного и собственного капиталов. Если доля заемного капитала в сумме долгосрочных источников велика, говорят о высоком значении финансового лeverиджа и высоком финансовом риске. При прочих равных условиях привлечение заемного капитала всегда сопровождается ростом финансового лeverиджа и соответственно увеличением финансового риска, олицетворяемого с данной фирмой.

Лендер – разновидность кредитора. Предоставляет свои средства, как правило, на долгосрочной основе и на следующих условиях: а) поставляются только финансовые ресурсы; б) имеет место предопределенность в поставке ресурсов по объему и срокам; в) ресурс предоставляется временно на оговоренный срок; г) предусматриваются и оговариваются условия возврата того же ресурса; д) ресурс предоставляется на условиях платности. Обычно понятие лендера сужают до поставщика финансовых ресурсов на долгосрочной основе, при этом всю их совокупность можно подразделить на две большие группы с условными названиями: рыночные и индивидуально-целевые. Под рыночными лендерами мы будем понимать участников рынков ссудного капитала – в основном это инвесторы, вкладывающие свои свободные денежные средства в облигационные займы фирм. Они в явном виде не при-

вязаны к конкретной фирме, точнее, индифферентны к ней и руководствуются исключительно соображениями стратегической доходности и потенциальной ликвидности приобретаемого актива. Индивидуально-целевые лендеры, а к ним относятся прежде всего банки, предоставляющие долгосрочные кредиты, и лизинговые компании, ориентированы на конкретную фирму, а заключаемый при этом двусторонний договор принимает во внимание специфику деятельности именно этой фирмы-реципиента.

Лизинг – вид предпринимательской деятельности, предусматривающий инвестирование лизингодателем временно свободных или привлеченных финансовых ресурсов в приобретение имущества с последующей передачей его лизингополучателю на условиях аренды. В отечественной практике имеет место определенное терминологическое недоразумение в трактовке и соотношении категорий «лизинг» и «аренда», которое заключается в том, что два этих термина в известном смысле различаются, т. е. отдельными нормативными документами введены понятия «аренды», «финансовой аренды (лизинга)», «финансового лизинга» и др. Иными словами, некоторый раздел арендных операций в российских регулятивах и руководствах поименован иностранным словом «лизинг». Поэтому у практических работников, читающих не только отечественную, но и переводную литературу, может сложиться впечатление, что в экономически развитых странах существуют две принципиально различающиеся операции – аренда и лизинг. На самом деле этого нет, поскольку специфическая, в классическом варианте, трехсторонняя сделка – лизинг – по сути представляет собой совокупность заключаемых ее участниками самостоятельных договоров; это как минимум *договор купли-продажи* имущества между поставщиком и лизингодателем, а также *договор аренды* между лизингодателем и лизингополучателем; в некоторых случаях к указанным договорам добавляются еще *договор страхования* объекта лизинга и *кредитный договор* между лизингодателем и финансирующими организациями (банки, фонды и т. д.). В специальной литературе можно видеть не меньше десятка разновидностей лизинга, однако критерии, по которым они разделяются, зачастую носят искусственный характер, ориентированы в большей степени на формальную сторону, нежели на экономическое содержание операции. Строго говоря, можно выделить лишь две основные формы лизинга – финансовый и операционный.

Лизинг возвратный – одна из разновидностей финансового лизинга. Суть данной операции заключается в том, что компания, владеющая каким-либо имуществом, продает право собственности на этот объект другой фирме и одновременно оформляет договор о его аренде на определенный срок с выполнением некоторых условий.

Лизинг операционный – лизинг, не являющийся финансовым. При операционном лизинге риски владения и пользования арендованным активом не передаются арендатору (лизингополучателю), и арендодатель (лизингодатель) отражает имущество, переданное в аренду, в своем балансе. Операционный лизинг заключается на срок, меньший чем амортизационный период арендуемого имущества, и предусматривает возврат объекта лизинга владельцу по окончании срока действия контракта. Как правило, техническое обслуживание, ремонт, страхование и другие обязательства в этом случае принимает на себя лизингодатель. В этом случае общая сумма выплат арендатора за арен-

дованное имущество не покрывает расходов арендодателя по его приобретению, поэтому, как правило, такое имущество сдается в операционный лизинг неоднократно.

В российской практике, а также в отдельных нормативных актах обсуждаемый в данной статье вид арендных операций поименован «оперативным лизингом», что, на наш взгляд, представляется не вполне корректным. Вероятно, этот термин был введен благодаря прямому и не самому удачному переводу англоязычного выражения *operating lease* (вспомним, что, как и многие английские слова, слово *operating* многозначно). В отечественной литературе понятие «оперативный» традиционно увязывается с временным интервалом и подразумевает краткосрочность. Однако понятие *operating lease* никакого отношения к подобной трактовке не имеет; точнее говоря, могут быть, конечно, и краткосрочные арендные операции, но в целом временной аспект здесь не является определяющим. Не случайно в англо-американской практике операционный лизинг также определяется как лизинг, не являющийся финансовым (как видим, никакого упоминания о временном параметре здесь нет). Термин «операционный» гораздо точнее отражает суть лизинговой операции в этом случае, которая, повторим, может быть и достаточно протяженной во времени.

Лизинг финансовый – лизинг, при котором риски и вознаграждения от владения и пользования арендованным имуществом ложатся на лизингополучателя. В этом случае лизингополучатель в соответствии с требованиями МСФО № 17 «Аренда» должен отражать предмет лизинга в составе активов (следование принципу приоритета содержания перед формой). В соответствии с российским законодательством балансодержателем объекта финансового лизинга может выступать как лизингополучатель, так и лизингодатель, что оговаривается в договоре лизинга.

Согласно англо-американскому подходу аренда (лизинг) признается финансовой, если выполнено хотя бы одно из следующих условий:

- а) срок договора финансового лизинга равен или сопоставим сроку амортизации арендуемого имущества (нижний предел – 75% срока полезной эксплуатации объекта);
- б) по окончании договора имущество переходит в собственность лизингополучателя или выкупается им по остаточной стоимости (необходимо отметить, что при финансовом лизинге, когда сроки амортизации и лизинга совпадают, остаточная стоимость у лизингодателя по окончании договора лизинга часто равна нулю);
- в) платежи лизингополучателя превышают расходы лизингодателя по приобретению данного имущества, таким образом, лизингополучатель возмещает лизингодателю его инвестиционные затраты (стоимость объекта лизинга) и уплачивает комиссионное вознаграждение (дисконтированная стоимость лизинговых платежей должна быть не меньше 90% справедливой стоимости объекта лизинга).

Ликвидность – а) способность какого-либо актива трансформироваться в денежные средства; б) способность какого-либо актива трансформироваться в денежные средства в ходе предусмотренного производственно-технологического процесса. Разница в понятиях заключается в том, что данный актив рассматривается в случае (а) как товар, а в случае (б) как необходимый элемент производственно-технологического процесса, в ходе которого имеет место естественная (т. е. невынужденная) трансформация актива. Именно

трактовка актива как элемента технологической цепочки (... $\Rightarrow$ ДС₁ $\Rightarrow$ ПЗ $\Rightarrow$ $\Rightarrow$ НП $\Rightarrow$ ГП $\Rightarrow$ ДЗ $\Rightarrow$ ДС₂ $\Rightarrow$...) является основной при характеристике эффективности управления оборотными средствами. В этом случае термин «ликвидный» закрепляется именно за оборотными средствами. Степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого трансформация в денежные средства может быть осуществлена. Вне зависимости от того, в каком смысле понимается ликвидность, предполагается, что сумма денежных средств, в которую трансформируется актив, является обоснованной, разумной. (*Примечание:* ДС – денежные средства; ПЗ – производственные запасы; НП – незавершенное производство; ГП – готовая продукция; ДЗ – дебиторская задолженность.)

Ликвидность предприятия – условный термин, означающий наличие у предприятия оборотных средств в размере, *теоретически* достаточном для погашения краткосрочных обязательств хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами; иными словами, предприятие ликвидно, если его оборотные активы *формально* превышают краткосрочные обязательства. Логика этого понятия проистекает из условного, но достаточно естественного предположения о том, что в ходе текущей деятельности расчеты по текущим платежам, т. е. погашение кредиторской задолженности, осуществляется за счет оборотных активов; иными словами, для этой цели не предполагается распродажи долгосрочных активов.

Международная организация комиссий по ценным бумагам и биржам (International Organization of Securities Commissions, IOSCO) – организация, объединяющая специалистов из национальных государственных институтов, ответственных за функционирование рынков капитала. С 1995 г. IASC и IOSCO работают над совместным проектом по унификации требований всех фондовых бирж в отношении ведения учета и составления отчетности.

Международная федерация бухгалтеров (International Federation of Accountants, IFAC) – объединение представителей профессиональных бухгалтерских организаций всех развитых стран мира. Федерация была создана в 1977 г. и в настоящее время объединяет 156 национальных бухгалтерских организаций из 114 стран мира, представляющих в общей сложности более 2,4 млн бухгалтеров. Это единственная международная организация, объединяющая представителей бухгалтерской профессии из частного и государственного секторов экономики, сферы аудиторско-консультационных услуг, образования. Цель IFAC – совершенствование и гармонизация учета в международном контексте как одного из ключевых факторов развития экономики.

Международные стандарты финансовой отчетности (International Financial Reporting Standards, IFRS) – совокупность регулятивов, разработанных Комитетом по международным стандартам бухгалтерского учета (IASC), содержащих унифицированные принципы ведения учета и составления отчетности. Носят рекомендательный характер. Изначально эти регулятивы назывались Международными стандартами бухгалтерского учета (International Accounting Standards, IAS). С 2001 г. появилось название «Международные стандарты финансовой отчетности», которое и стало официально использоваться в документах IASC. В настоящее время в англоязычной литературе можно встретиться с обоими терминами – IAS и IFRS. С момента своего создания в 1973 г. IASC разработал 41 стандарт, однако по мере расширения и совершенствования нормативного хозяйства некоторые из них были

отменены или поглощены другими, поэтому в настоящее время действует 37 стандартов.

Метод кассовый – метод признания выручки и финансового результата в момент получения денежных средств в оплату поставленной продукции.

Метод косвенный – метод составления отчета о движении денежных средств путем корректировки прибыли на результаты операций, влиявших на величину прибыли, но не затрагивавших счетов денежных средств.

Метод начисления – метод признания выручки и финансового результата в момент отгрузки продаваемой продукции, если иное не предусмотрено договором купли-продажи.

Метод прямой – метод составления отчета о движении денежных средств путем идентификации всех операций, затрагивающих счета денежных средств.

Налоговая ориентация бухгалтерского учета – ведение бухгалтерского учета и исчисление финансового результата исходя из принципа доминанты требований налоговых органов (как следствие – отчетная бухгалтерская прибыль и налогооблагаемая прибыль совпадают).

Неликвид – актив, трансформация которого в денежные средства либо невозможна вообще, либо связана с исключительно высокими относительными потерями.

Неналоговая ориентация бухгалтерского учета – ведение бухгалтерского учета и исчисление финансового результата исходя из принципа доминанты требований бухгалтерского законодательства (как следствие – отчетная бухгалтерская прибыль и налогооблагаемая прибыль не совпадают).

Неотфактурованная поставка – термин, используемый на практике для характеристики поступления товаров, за которые не получены платежные требования от поставщика. В этом случае поступившие товары принимаются к учету на основании составляемого комиссией специального акта, один экземпляр которого направляется поставщику с предложением выслать платежное требование.

Норма прибыли – отношение прибыли к исходному капиталу, являющемуся источником генерирования этой прибыли (чаще всего измеряется в процентах). В финансовом менеджменте норму прибыли нередко называют доходностью.

Норма маржинальной (валовой) прибыли – доля удельной маржинальной прибыли в цене единицы продукции или, что то же самое, отношение маржинальной прибыли к объему продаж в стоимостном выражении.

Обязательство – в юридическом смысле означает гражданское правоотношение, в силу которого одна сторона (должник) обязана совершить в пользу другой стороны (кредитора) определенное действие (передать имущество, выполнить работу и др.), а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности. Примеры обязательств – дебиторская и кредиторская задолженности. В соответствии с англо-американской традицией в бухгалтерском учете под обязательством обычно понимают задолженность предпринятия перед лендерами и кредиторами.

Оплата – погашение обязательства, возникшего в связи с приобретением актива или услуг.

Организация коммерческая – организация, имеющая целью извлечение прибыли с последующим распределением ее среди участников, создавших данную организацию.

Организация некоммерческая – организация, имеющая целью, как правило, решение социальных задач; при этом если организация все же ведет предпринимательскую

деятельность, то полученная прибыль не распределяется между участниками, а также используется для достижения социальных и иных общественно полезных целей.

Отложенные налоговые активы – обусловленная временными разнициами (а) сумма переплаты по налогу на прибыль в отчетном периоде, которая будет постепенно компенсирована в последующие периоды путем уменьшения очередных платежей по этому налогу или (б) сумма компенсации ранее сделанной переплаты. Под временными разнициами понимаются доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) в одном отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль – в другом или в других отчетных периодах. Отложенные налоговые активы учитываются на одноименном счете 09 и отражаются в балансе и отчете о прибылях и убытках. Поскольку объекты, с которыми связаны временные разниции, появляются в учете в разное время (по одним объектам происходит наращивание отложенного налогового актива, по другим уже имеет место его погашение), по счету 09 одновременно имеют место как дебетовые, так и кредитовые записи. Дебетовое сальдо счета 09 отражается в долгосрочных активах баланса и показывает ту сумму, которая должна привести к уменьшению оттока денежных средств по налогу на прибыль, подлежащему уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах, т. е. это своеобразная задолженность бюджета перед предприятием. В отчете о прибылях и убытках по статье «Отложенные налоговые активы» отражается разнициа между дебетовым и кредитовым оборотами по счету 09 за отчетный период, причем она берется с плюсом, если превышает дебетовый оборот, и с минусом, если имеет место обратное.

Отложенные налоговые обязательства – обусловленная временными разнициами (а) сумма недоплаты по налогу на прибыль в отчетном периоде, которая будет постепенно погашаться в последующие периоды путем увеличения очередных платежей по этому налогу или (б) сумма компенсации недоплаченного ранее налога на прибыль. Отложенные налоговые обязательства учитываются на одноименном счете 77 и отражаются в балансе и отчете о прибылях и убытках. Кредитовое сальдо счета 77 приводится в разделе баланса «Долгосрочные обязательства» и показывает ту часть задолженности по налогу на прибыль, которая будет уплачена бюджету в последующие отчетные периоды. В отчете о прибылях и убытках по одноименной статье отражается разнициа между кредитовым и дебетовым оборотом за отчетный период по счету 77, причем она берется с плюсом, если превышает кредитовый оборот, и с минусом, если имеет место обратное.

Отчетная дата – дата, по состоянию на которую организация должна составлять бухгалтерскую отчетность.

Отчетность бухгалтерская (финансовая) – система показателей об имущественном и финансовом положении предприятия, а также финансовых результатах его деятельности за отчетный период, представленных, как правило, в табличной форме и сформированных непосредственно в результате закрытия счетов Главной книги. Согласно МСФО 1 отчетность должна обеспечить пользователей информацией о следующих показателях: а) активах; б) обязательствах; в) капитале; г) доходах и расходах, включая прибыли и убытки; д) движении денежных средств. Поэтому полный комплект финансовой отчетности включает следующие компоненты: 1) бухгалтерский баланс; 2) отчет о прибылях и убытках; 3) отчет, показывающий либо (а) все изме-

нения в капитале, либо (б) изменения в капитале, отличные от операций капитального характера с собственниками предприятия и распределений им; 4) отчет о движении денежных средств; 5) учетная политика и пояснительные примечания.

Отчетность бухгалтерская сводная – бухгалтерская отчетность, содержащая линейно агрегированную информацию по группе предприятий. Составляется, например, министерством по группе подчиненных ему самостоятельных предприятий путем суммирования одноименных статей отчетности.

Отчетность бухгалтерская консолидированная – бухгалтерская отчетность корпоративной группы, условно представленной как единое предприятие. Составляется материнской компанией по специальным алгоритмам, предусматривающим исключение инвестиций в капитал дочерних компаний и результатов взаимных операций между членами корпоративной группы.

Отчетность сегментарная – совокупность данных из системы бухгалтерского учета, позволяющих получить представление о деятельности коммерческой организации в разрезе операционных и/или географических сегментов. Под *сегментом* понимается функциональная или линейная часть (подразделение) предприятия, по которой может быть составлена отдельная отчетность. Если сегмент занимает существенное место в доходах и расходах фирмы, он называется отчетным, а информация о нем подлежит обязательному раскрытию в бухгалтерской отчетности или в сводной бухгалтерской отчетности. Сегментарная отчетность составляется в соответствии с ПБУ 12/2000 «Информация по сегментам».

Отчетный период – период, за который организация должна составлять бухгалтерскую отчетность.

Оферта – предложение заключить договор, содержащее все его существенные условия.

Оценка – а) некоторая характеристика объекта (события), позволяющая выделять его из совокупности других объектов (событий) или упорядочивать их; б) процесс присвоения упомянутой характеристики. Как характеристики объектов (событий) оценки подразделяются на формализованные (количественные) и неформализованные (качественные). Первые используются для реализации кардиналистских отношений упорядоченности, т. е. отношений, основанных на сопоставлении количественных оценок; вторые – для реализации ординалистских отношений упорядоченности, т. е. отношений, основанных на предпочтениях. Процесс формирования количественной оценки заключается в присвоении численного значения объекту (событию) по определенным правилам и включает три элемента: а) объект (событие); б) подлежащее количественной оценке свойство (качество, признак и др.); в) шкала измерения или совокупность единиц, в которых будет выражена оценка.

Пассив баланса – совокупность источников средств, представленных в балансе. Имеет две основные интерпретации, условно называемые (а) юридическая и (б) экономическая (источниковая). Пассив баланса трактуется в первом случае как свод обязательств предприятия перед лицами, прямо или косвенно предоставившими ему свои средства (доля собственников в этом случае понимается как обязательство в условном смысле); во втором случае – как свод источников средств предприятия. Пассив можно трактовать как план распределения стоимостной оценки активов.

Пассивы – обобщенное название составных элементов пассива бухгалтерского баланса.

- План счетов бухгалтерского учета** – перечень взаимоувязанных в системе двойной записи синтетических счетов, обеспечивающий систематизированную группировку сведений о всех квантифицируемых текущих операциях хозяйствующего субъекта.
- Платежеспособность** – наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.
- Положения по бухгалтерскому учету** – нормативные документы, регламентирующие единые правила ведения бухгалтерского учета и составления отчетности. Являются одним из базовых элементов системы регулирования бухгалтерского учета, носят рекомендательный характер. В западной учетно-аналитической практике подобные регулятивы носят название национальных стандартов.
- Пользователь бухгалтерской отчетности** – юридическое или физическое лицо, заинтересованное в информации об организации, составившей данную отчетность.
- Постоянное налоговое обязательство** – сумма налога, которая приводит к увеличению налоговых платежей по налогу на прибыль в отчетном периоде. Постоянное налоговое обязательство признается организацией в том отчетном периоде, в котором возникает постоянная разница, и рассчитывается как произведение постоянной разницы, возникшей в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль, установленную законодательством Российской Федерации о налогах и сборах и действующую на отчетную дату.
- Постулаты (допущения) бухгалтерского учета** – утверждения, постулирующие базовые характеристики экономической среды, в которой действует хозяйствующий субъект. Постулирование означает аксиоматическое декларирование в наиболее общем виде политических, экономических и социальных условий, в которых функционирует система бухгалтерского учета и очевидность которых не может быть подвергнута сомнению. Так, в рамках англо-американского подхода принято выделять следующие постулаты: 1) имущественная и правовая обособленность (accounting entity); 2) непрерывность деятельности (going concern); 3) отчетный период (time period); 4) меновые рыночные операции (exchange prices); 5) монетарная квантифицируемость (monetary unit).
- Потенциал предприятия имущественный** – совокупность средств предприятия, находящихся под его контролем.
- Потенциал предприятия финансовый** – характеристика финансового положения и финансовых возможностей предприятия.
- Потенциал предприятия экономический** – совокупность имущественного и финансового потенциалов предприятия.
- Потери** – уменьшение ресурсов в результате (а) аномальных фактов хозяйственной жизни, т. е. фактов, не относящихся к нормальному течению финансово-хозяйственной деятельности (катастрофы, кражи, фальсификации и т. п.); (б) нерациональной организации деятельности. В отличие от ценности и стоимости расходы, затраты и потери дают оценку ресурса с позиции прошлого. Потери – это событие, а не действие.
- Право собственности** – абсолютное господство собственника над имуществом, выражающееся в совокупном наличии прав владения, пользования и распоряжения им. Право владения – это возможность фактического обладания имуществом. Право пользования – это основанная на законе возможность

эксплуатации имущества с целью извлечения полезных свойств, поступлений и доходов, которые будут принадлежать лицу, использующему данное имущество. Право распоряжения состоит в праве определить юридическую судьбу имущества и выражается в том, что собственник может совершать в отношении своего имущества любые действия, не противоречащие законодательству и не нарушающие права других лиц (в частности, отчуждать имущество, уничтожить его и т. п.).

Предоплата (предварительная оплата товара) – полная или частичная оплата товара покупателем до его передачи продавцом в срок, установленный договором. Согласно Гражданскому кодексу, если не предусмотрено иное, оплата товара покупателем должна быть произведена непосредственно до или после получения им товара, т. е. моменты передачи товара и его оплаты должны быть максимально приближены друг к другу. Предоплата как форма расчетов может предусматриваться договором купли-продажи, а ее особенность заключается в том, что она не предполагает обязанности максимального приближения срока оплаты к сроку передачи товара продавцом. Если продавец, получивший сумму предоплаты, не исполняет обязанность по передаче товара в установленный срок, покупатель вправе по своему усмотрению требовать либо передачи оплаченного товара, либо возврата суммы предоплаты. На сумму предоплаты покупателю уплачиваются проценты, причем момент, с которого они начисляются, может быть определен по-разному. По общему правилу проценты начисляются со дня, когда по договору купли-продажи передача товара должна была быть произведена, до дня передачи товара покупателю или возврата ему суммы предоплаты. Договором может быть предусмотрена обязанность продавца начислять проценты на сумму предварительной оплаты со дня получения этой суммы от покупателя.

Предпринимательская деятельность – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке (ст. 2 ГК РФ).

Предприятие – имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности (ст. 132 ГК РФ). В современной научной литературе по экономической теории при характеристике способов организации бизнеса используется понятие «фирма». Понятия «фирма», «компания», «коммерческая организация» и «предприятие» можно считать синонимами.

Прибыль балансовая – прибыль, приведенная в отчетном балансе. Как правило, термин используется в приложении к прибыли отчетного периода. Заметим, что значения показателей прибыли отчетного периода, приведенные в балансе (форма № 1) и отчете о прибылях и убытках (форма № 2), могут различаться (см. статью «Прибыль нераспределенная»). Причина в следующем. Отчетность акционерного общества становится публичной лишь после ее утверждения на годовом собрании акционеров, одной из задач которого является распределение прибыли, т. е. формирование за счет ее различных фондов и резервов. Прибыль отчетного периода, оставшаяся нераспределенной, присоединяется к нераспределенной прибыли прошлых лет и может демонстрироваться в балансе единой суммой. Отсюда следует два вывода. Во-первых, в подавляющем большинстве случаев прибыль

балансовая не есть прибыль отчетного периода, хотя именно этот смысл обычно и подразумевается, а потому сам термин в известном смысле является устаревшим, потерявшим свое первоначальное значение (напомним, что в советское время в пассиве баланса показывалась прибыль отчетного периода, а в активе – ее использование). Во-вторых, отчетную прибыль можно видеть лишь в отчете о прибылях и убытках, что предопределяет самостоятельную значимость этого отчета.

Прибыль бухгалтерская – положительная разница между доходами предприятия, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки его активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников предприятия, и его затратами (расходами), понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников предприятия, за исключением результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала. Можно дать и более простое определение: прибыль бухгалтерская – это положительная разница между признанными доходами и затратами, отнесенными к отчетному периоду.

Прибыль до вычета амортизации, процентов и налогов (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization, EBITDA) – разница между выручкой от продажи произведенной продукции и переменными расходами (затратами). Этот показатель имеет особую значимость для характеристики эффективности деятельности предприятий наукоемких, т. е. затратоемких отраслей, отличающихся высоким относительным уровнем амортизационных отчислений в общей сумме затрат. Данная прибыль является источником покрытия постоянных нефинансовых расходов (затрат), основная доля в которых принадлежит амортизационным отчислениям. Вложения в основные средства – это хотя и осознанная, но все же иммобилизация денежных средств; эти вложения нужно «возвращать», что и делается через механизм амортизации. Источник возврата – выручка от продажи произведенной продукции, которая после переменных расходов трансформируется в источник покрытия амортизационных отчислений. Отсюда видно, что если этот источник относительно мал, т. е. значение коэффициента покрытия постоянных нефинансовых расходов лишь незначительно превосходит единицу, возможный спад в объемах реализации может привести не только к неполучению чистой прибыли, но и к относительной невосполнимости вложений в основные средства. Синонимы: валовая маржа, маржинальный доход.

Прибыль до вычета процентов и налогов (Earnings Before Interest and Taxes, EBIT) – разница между маржинальной (валовой) прибылью и расходами непроизводственного назначения, к которым относятся административно-управленческие расходы и расходы по сбыту произведенной продукции. В англоязычной литературе эту прибыль называют также операционной. Показатель прибыли до вычета процентов и налогов имеет исключительно важное значение в финансовом менеджменте, поскольку эта прибыль является источником покрытия постоянных финансовых расходов (проценты по кредитам и займам и лизинговые платежи), являющихся долгосрочным видом расходов, которые фирме необходимо нести при любых обстоятельствах, несмотря на складывающееся финансовое положение, возможные спады в объемах реализации и др.

Прибыль маржинальная – разница между выручкой от продажи произведенной продукции и ее себестоимостью (или маржинальная прибыль – это валовая маржа, уменьшенная на величину амортизационных отчислений). Последняя статья (т. е. себестоимость) складывается из трех видов затрат (расходов): а) затраты сырья и материалов; б) затраты труда; в) накладные производственные расходы (затраты). Объединяет их то обстоятельство, что они непосредственно связаны с производством продукции, т. е. без каждого из этих видов затрат невозможно производство продукции. Показатель в подобной трактовке применяется в западном учете. В российском учете некоторым аналогом маржинальной прибыли является прибыль валовая (различие – в неодинаковых трактовках себестоимости).

Прибыль нераспределенная – прибыль, которая не была распределена собственниками при формировании фондов, резервов и дивидендов, т. е. осталась реинвестированной в активы фирмы. Решение о том, на какие цели использовать полученную за отчетный период прибыль (обычно речь идет о годовой прибыли), находится исключительно в компетенции собственников (акционеров) фирмы, которые как раз и делают «распределение прибыли» на своем годовом собрании.

Прибыль операционная – прибыль до вычета процентов и налогов.

Прибыль чистая – прибыль, доступная к распределению собственниками.

Прибыль экономическая – прирост капитала собственников фирмы (за исключением операций по преднамеренному его изменению), имевший место в отчетном периоде и проявляющийся в увеличении ее чистых активов, исчисляемых как капитализированная стоимость будущих чистых поступлений за минусом обязательств. Под преднамеренным изменением капитала собственников понимается его наращивание (например, дополнительная эмиссия акций) или изъятие части капитала (например, на выплату дивидендов). В практическом плане приведенное определение реализуемо лишь для листинговых компаний, а прибыль в этом случае будет равна приращению рыночной капитализации за отчетный период, за исключением эффекта, обусловленного операциями по преднамеренному изменению капитала фирмы.

Принципы (требования) бухгалтерского учета – некоторые общепринятые базовые соглашения относительно правил признания, измерения и представления фактов хозяйственной жизни, отражаемых в системе учета. Заметим, что термин «общепринятость» в данном случае используется в смысле распространенности декларируемых соглашений в профессии, достигаемой путем введения некоторых регулятивов – законов, стандартов, инструкций, рекомендаций и др. На наш взгляд, наиболее часто упоминаемыми в бухгалтерской науке являются следующие принципы: 1) документирование и регистрация; 2) полнота; 3) своевременность; 4) приоритет содержания перед формой; 5) временная определенность фактов хозяйственной жизни; 6) соответствие доходов и расходов; 7) консерватизм; 8) последовательность применения учетной политики; 9) объективность; 10) раскрытие; 11) ответственность; 12) унифицированность.

Проводка бухгалтерская – профессиональный термин, означающий бухгалтерскую (счетную) запись, отражающую факт хозяйственной жизни и содержащую соответствующую этому факту сумму и названия (номера) счетов, им затрагиваемых.

Продажа в кредит – продажа товара с условием оплаты его через определенное время, предусмотренное в договоре купли-продажи.

Продажа в рассрочку – продажа товара с условием оплаты его серией платежей в соответствии с графиком, предусмотренном договором купли-продажи.

Продолжительность операционного цикла – аналитический показатель, характеризующий продолжительность производственно-коммерческого цикла и исчисляемый как среднее время прохождения денежных средств от момента их вложения в производственные запасы до момента возврата на счета фирмы в виде выручки за реализованную продукцию.

Продолжительность финансового цикла – аналитический показатель, характеризующий среднюю продолжительность между оттоком денежных средств в связи с осуществлением текущей производственной деятельности и их притоком как результатом производственно-финансовой деятельности.

Разницы временные – доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) в одном отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль – в другом или в других отчетных периодах.

Разницы постоянные – доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) отчетного периода и исключаемые из расчета налоговой базы по налогу на прибыль как отчетного, так и последующих отчетных периодов. Согласно ПБУ 18/02 постоянные различия возникают, например, в результате превышения фактических расходов, учитываемых при формировании бухгалтерской прибыли (убытка), над расходами, принимаемыми для целей налогообложения, по которым предусмотрены ограничения по расходам; непризнания для целей налогообложения расходов, связанных с передачей имущества на безвозмездной основе, и др.

Расходы (*cost*) – жертвование некоторого ресурса, т. е. его уменьшение или использование для достижения поставленных целей. В предпринимательской деятельности расходы могут рассматриваться в контексте либо физического движения ценностей, либо кругооборота капитала. В первом случае речь идет о банальном уменьшении физического объема актива; во втором случае – о различных целесообразных трансформациях ресурсов, имеющих целью генерирование доходов (конечный элемент трансформационной цепочки – денежные активы, появляющиеся в балансе фирмы в сумме, превышающей величину понесенных затрат). Как элемент трансформационного процесса расходы, как правило, совершаются в том случае, если они потенциально обещают доходы или являются составной частью ранее совершенных потенциально обещавших доход операций. Расходы либо капитализируются, т. е. отражаются в балансе как актив, и постепенно переносятся в затраты или потери в будущие периоды, либо немедленно относятся на затраты или потери отчетного периода. Таким образом, по отношению к затратам расходы могут выступать в качестве их причины или следствия. Примером первой ситуации может служить покупка основного средства за наличные, сопровождающаяся расходом денежных средств. В этом случае и сами основные средства трактуются как понесенные расходы ради будущих доходов; в дальнейшем эти расходы будут постепенно декапитализироваться, т. е. трансформироваться в затраты в соответствии с выбранной системой амортизационных отчислений. Примером второй ситуации выступает фактическая выплата денежных средств в виде заработной платы, осуществляемая после ее начисления, т. е. признания в виде затрат. Расходование какого-либо ресурса либо не затрагивает валюты баланса (транс-

формация одного актива в другой), либо уменьшает ее (выплата заработной платы). Иной подход к трактовке расходов см. в: [Ковалев, 2008, с. 171].

Расходы на замену актива (*replacement cost*) – величина расходов, необходимых для замещения актива или производства выполняемых им функций и услуг. Синоним – восстановительная стоимость (*replacement value*).

Резервный заемный потенциал – способность предприятия в случае необходимости привлекать финансовые ресурсы на приемлемых условиях. Единого количественного критерия его оценки не существует. Возможность привлекать капитал от третьих лиц зависит от многих условий, три из которых являются основными: а) текущий уровень финансовой зависимости от кредиторов; б) авторитет и «имя» заемщика; в) уровень и стабильность фактической и ожидаемой прибылей. Эти три условия акцентированно выражаются следующей сентенцией: займы дают только богатым.

Резервы – а) выявленные возможности количественного и качественного роста основных показателей деятельности предприятия, выражающиеся в неиспользуемых, частично используемых или нерационально используемых производственных ресурсах (материального, финансового, организационного, информационного и другого характера); б) источник средств, сформированный по некоторому алгоритму в ожидании предстоящих фактических расходов (затрат).

Рентабельность – показатель, рассчитываемый соотношением прибыли с некоторой базой, характеризующей предприятие с одной из двух сторон: (а) ресурсы или (б) совокупный доход в виде выручки, полученной от контрагентов в ходе текущей деятельности.

Ресурсы – факторы производства, привлекаемые предприятием для достижения поставленных целей. Ресурсы многообразны: трудовые, материальные, финансовые, организационные, временные, информационные и пр.

Риск производственный (или бизнес-риск) – риск, в большей степени обусловленный отраслевыми особенностями бизнеса, т. е. структурой активов, в которые фирма решила вложить свой капитал. Чем выше доля условно-постоянных расходов в общей их сумме, тем выше производственный риск.

Риск финансовый – риск, обусловленный структурой источников капитала предприятия. Чем выше доля заемного капитала в общей сумме долгосрочных источников, тем выше финансовый риск.

Рынок активный – согласно ст. 7 МСФО 38 (международный стандарт финансовой отчетности № 38 «Нематериальные активы») под активным понимается рынок, на котором соблюдаются все следующие условия: а) статьи, продаваемые на рынке, являются однородными; б) обычно в любое время могут быть найдены желающие совершить сделку продавцы и покупатели; в) имеется доступность цен для общественности. Именно на активном рынке формируются так называемые рыночные цены как отражение «реальных» стоимостных оценок текущей ценности соответствующих объектов. Ориентация на рыночные цены при составлении отчетности рассматривается как альтернатива использованию оценок по себестоимости (так называемых исторических цен). Строго говоря, перечисленным выше условиям отвечает лишь достаточно развитый рынок ценных бумаг, а потому в отношении цен продаваемых на нем активов действительно можно говорить как о рыночных оценках. Применение понятия рыночной цены в отношении нефинансовых активов уже не столь очевидно, как это представляется; по крайней мере, это справедливо для России, где рынки по-

сят анклавный характер, а цена на любой актив от рынка к рынку может исключительно значимо варьировать. Что же касается конкретных материальных активов, находящихся на балансе данной фирмы, т. е. уже эксплуатируемых ею в течение определенного времени, то здесь о рыночной цене вообще говорить вряд ли возможно, поскольку рынка именно таких активов, как правило, не существует, а суррогатом рыночной цены в этом случае выступает некоторая субъективная оценка (например, составителя баланса или оценщика). Обобщением понятия рыночной оценки является справедливая стоимость.

Сальдо (синоним: остаток) – разность между дебетовым и кредитовым оборотами по отдельному счету.

Самофинансирование – финансирование деятельности предприятия за счет генерируемой им прибыли, позволяющее не уменьшать его экономический потенциал.

Свертка (уплотнение) баланса – агрегирование некоторых однородных по составу элементов балансовых статей и их перекомпоновка с целью повышения наглядности баланса, достоверности представления об имущественном и финансовом состоянии предприятия, обеспечения пространственно-временной сопоставимости в сравнительном анализе.

Сделка – действие физического или юридического лица, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей (ст. 153 ГК РФ). В отличие от события сделка представляет собой волеизъявление субъекта и направлена на достижение определенного правового результата. Способ выражения волеизъявления называется формой сделки, при этом выделяется две формы – письменная (простая или нотариальная) и устная. Молчание признается выражением воли совершить сделку только в случаях, предусмотренных законом или соглашением сторон. Так, молчание арендодателя после истечения срока договора аренды означает выражение его воли возобновить договор на тех же условиях на неопределенное время (ст. 621 ГК РФ). Сделка считается действительной при соблюдении следующих условий: а) ее содержание и правовые последствия не противоречат законодательству; б) она совершена дееспособным лицом; в) она выражает действительную волю этого лица; г) она осуществлена в предусмотренной законодательством форме. Недействительные сделки подразделяются на ничтожные и оспоримые. Ничтожной является сделка, в отношении которой не соблюдены условия ее действительности; в этом случае не требуется признания судом ее недействительности (например, отсутствие нотариального удостоверения договора об ипотеке влечет за собой ничтожность соответствующей сделки). Оспоримой считается сделка, признаваемая судом недействительной при наличии оснований, установленных законодательством (так, при наличии доказательств того, что сделка была совершена под влиянием заблуждения, имеющего существенное значение, она может быть признана недействительной).

Себестоимость – стоимостная оценка расхода или оплаты ресурсов, использованных или привлеченных предприятием для производства или приобретения оцениваемого объекта.

Система калькулирования по видам деятельности (Activity-Based Costing, ABC) – система управления затратами фирмы, предполагающая, что вся их сумма может быть «раскассирована» на группы, каждая из которых приписывается к определенному виду деятельности фирмы.

Первые упоминания о системе ABC датируются 1930-ми годами, когда американский ученый Э. Колер предложил систему учета по центрам ответственности для некоммерческих организаций или компаний, деятельность которых жестко контролируется. Колер полагал, что подобная система может быть разработана и для коммерческих организаций. Эта идея была реализована Колером в конце 1960-х годов и развита Дж. Стаубасом, который в начале 1970-х годов структурировал и описал ее в своих работах. По Стаубасу, система ABC включает пять основных идей. Во-первых, в центре внимания – виды деятельности, в отношении которых и собирается информация о затратах, предоставляемая в дальнейшем менеджерам. Во-вторых, объектом калькулирования выступает основной результатный признак, характеризующий данный вид деятельности (услуга, продукция). В-третьих, затраты определены не только как жертвование ресурса, но и как уменьшение богатства собственников, отток капитала. В-четвертых, в себестоимость конкретного вида деятельности включается стоимость использованных ресурсов, полученных как от внешних контрагентов фирмы, так и от ее внутренних подразделений (других калькулируемых видов деятельности). Причем ресурсы и услуги, получаемые от внутренних подразделений, были определены как некий «синтетический ресурс». В-пятых, для принятия решений в области управления затратами в качестве основного критерия объявляется известный тест «затраты – доходы» (cost – benefit test), смысл которого заключается в том, что затраты должны быть оправданы ожидаемым доходом, причем анализ обязательно предусматривает перебор возможных альтернативных видов и вариантов затрат. По мнению специалистов, работа Стаубаса носила исключительно теоретический характер и лишь позднее благодаря разработкам Т. Джонсона, Р. Каплана и Р. Купера система ABC получила процедурно-методическое наполнение и начала активно популяризоваться.

Система ABC особенно активно разрабатывалась в 1980-х годах как ответ на критику управленческого учета вообще и релевантности формируемой в его рамках информации в частности. По мнению специалистов, система ABC представляет собой революцию в развитии систем учета и калькулирования затрат для крупных производственных компаний, однако в силу целого ряда причин, включая достаточную сложность алгоритмического, информационного и организационного характера эта система до настоящего времени остается лишь концепцией для большинства организаций.

Система показателей – совокупность взаимосвязанных величин, всесторонне отображающих состояние и развитие данного субъекта или явления.

Система социально-экономическая – совокупность ресурсов с обязательным и доминирующим участием человеческого фактора, объединенных для достижения некоторой цели экономического характера, организованных надлежащим образом и действующих как единое целое.

Система факторная – совокупность факторных и результативных признаков, связанных одной причинно-следственной связью.

Собственник – физическое или юридическое лицо, обладающее правом собственности на некоторое имущество.

Собственник предприятия – условное понятие, используемое как обобщенная характеристика лица, предоставившего свой капитал в обмен на право получения соответствующей доли в текущих прибылях компании и ее чистых активах в случае ее ликвидации. В соответствии с российским законодательством

в зависимости от организационно-правовой формы компании ее собственниками могут выступать учредители, члены, участники и др.

Собственные оборотные средства – показатель, характеризующий ту часть собственного капитала предприятия, которая формально считается источником покрытия оборотных (текущих) активов предприятия (т. е. активов, имеющих оборачиваемость менее одного года). Собственные оборотные средства не следует отождествлять с оборотными средствами или некоторой частью; это характеристика капитала; заметим, что в англо-американской школе учета и финансов используют термин «чистый оборотный капитал». В принципе возможны различные алгоритмы исчисления величины собственных оборотных средств; наиболее распространенный – разность между величиной оборотных активов и краткосрочных обязательств.

Событие – обстоятельство, не зависящее от воли человека.

Средства основные – активы, в отношении которых одновременно выполняются следующие условия: а) использование в производстве продукции при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации; б) использование в течение длительного времени, т. е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев; в) организацией не предполагается последующая перепродажа данных активов; г) способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

Считается, что англоязычным синонимом термина «основные средства» является понятие *fixed assets*, однако здесь необходимо помнить о некоторой специфике. Так, в США термином *fixed assets* обозначают «объекты, имеющие материальную субстанцию, срок жизни более одного года и приобретаемые для использования в бизнесе, но не для перепродажи». В Великобритании тот же термин закреплен за активами, используемыми в бизнесе в течение продолжительного времени, а любой актив, не входящий в группу *fixed assets*, трактуется как оборотный. Согласно британскому Закону о компаниях *fixed assets* подразделяются на три группы: *intangible assets* (нематериальные активы), *tangible assets* (материальные активы), *investments* (инвестиции). Иными словами, теперешняя российская терминология в этой области представляет собой симбиоз английского и американского подходов.

Стандарт-костинг – система калькулирования себестоимости и управления затратами путем утверждения стандартов (т. е. целевых или плановых значений) по отдельным их видам и анализа отклонений между фактическими и стандартными затратами.

Стоимость¹ (*value*) – денежное выражение экономической ценности. На рынке благ и услуг стоимость выступает основным мерилем достоинства данного объекта с позиции всех участвующих в хозяйственной жизни субъектов. Оценка стоимости может быть сделана либо «со стороны предложения, т. е. производителя» (классическая политическая экономия), либо «со стороны спроса, т. е. потребителя» (маржиналистская теория ценности). В первом случае стоимость, называвшаяся также естественной ценой, формируется на основе объективных условий производства, т. е. рассчитывается исходя

¹ Строгое разграничение терминов «ценность» и «стоимость» вряд ли возможно. Не случайно поэтому некоторые ученые предлагают использовать термин «стоимость» применительно к классической школе и марксизму, а термин «ценность» применительно к научным традициям, выросшим из «маржиналистской революции» (см.: История экономических учений: учеб. пособие / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.: ИНФРА-М, 2001. С. 60–61).

из издержек производства, и в конечном итоге может быть сведена к оценке затрат труда. Во втором случае стоимость представляет собой оценку в денежных единицах ожидаемой полезности объекта оценки, т. е. это оценка с позиции будущего и потому она субъективна по своей природе и многозначна. Выразителем стоимости выступает покупатель.

Стоимость балансовая – стоимость объекта учета, приведенная в бухгалтерском балансе.

Стоимость восстановительная – стоимость воспроизводства основных средств, т. е. их строительства или приобретения на определенную дату.

Стоимость ликвидационная – стоимость, по которой можно продать некоторый актив.

Стоимость остаточная – разница между первоначальной (восстановительной) стоимостью основного средства и накопленной амортизацией (т. е. это оставшаяся к списанию на затраты стоимость актива).

Стоимость первоначальная – стоимость строительства или величина расходов на приобретение, доставку и установку основного средства.

Стоимость дисконтированная, или приведенная, – величина, найденная в результате процесса дисконтирования. Дает оценку величины, ожидаемой к получению в будущем, с позиции момента, к которому осуществляется приведение (дисконтирование).

Стоимость справедливая (*fair value*) – характеристика объекта, определяющая его сравнительную значимость в потенциальных или фактических меновых операциях в условиях полной информированности участников сделки, их неангажированности и свободы в принятии решения. Численно выражается минимальной суммой денежных средств, достаточной для приобретения актива или исполнения обязательства при совершении невынужденной сделки между хорошо осведомленными, действительно желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами. Существенными условиями сделки являются: а) независимость сторон; б) осведомленность сторон; в) невынужденный характер сделки; г) доступность и публичность информации, на основе которой совершается сделка.

Стоимость учетная – стоимость, по которой актив отражается в системе двойной записи.

Стоимость фирмы – величина ее собственного капитала. Если взять за основу баланс российской фирмы, то речь идет о стоимостной оценке раздела «Капитал и резервы». Оценка может быть сделана как по учетным, так и по рыночным ценам; именно в последнем случае получают достаточно достоверную (по крайней мере, с позиции рынка) оценку стоимости фирмы, называемую также рыночной капитализацией. Для фирмы, котирующей свои акции на бирже, оценка ее стоимости делается рынком и проявляется в текущей рыночной цене акций; для любой другой фирмы ее стоимость может быть получена путем оценки ее чистых активов, сделанной в условиях фиктивной ликвидации и с использованием рыночных оценок имеющихся на балансе фирмы активов. Стоимость фирмы не следует смешивать с оценкой (учетной или рыночной) активов фирмы – в первом случае оценивается капитал (т. е. часть пассива баланса) или чистые активы и гудвилл, а во втором – актив баланса.

Сторно – «отрицательная» проводка, т. е. проводка, в которой приведенная сумма учитывается со знаком «минус». Сторнировочная запись составляется в том случае, если бухгалтер хочет «ликвидировать» ранее сделанную ошибочную запись. Достигается этот эффект тем, что суммы в обеих записях совпадают, только в исходной записи сумма была со знаком «плюс», а в сторнировочной – со знаком «минус». Необходимость в сторнировочной записи вы-

звана двумя обстоятельствами: 1) никакие попавшие в систему двойной бухгалтерии записи, даже ошибочные, не вычеркиваются и, как правило, не исправляются; 2) сторнировочная запись позволяет избежать неоправданного завышения оборотов по счетам. Поскольку в бухгалтерии не принято применение отрицательных чисел, для выделения сторнировочной записи в журнале ее фиксируют красными чернилами (или обводят сумму прямо-угольником), что послужило причиной использования в бухгалтерии профессионального термина «красное сторно».

Счет (бухгалтерский) – элемент системы бухгалтерского учета, предназначенный для отражения количественных изменений учитываемого на нем объекта.

Счет аналитический – расшифровка синтетического счета с целью получения более детальной (аналитической) информации об объекте учета. К каждому синтетическому счету может составляться несколько аналитических счетов.

Счет контрарный (синонимы: **счет регулирующий, регулятив**) – счет бухгалтерского учета, с помощью которого может быть получена дополнительная стоимостная характеристика некоторого объекта учета. Может использоваться двояко: а) самостоятельно отражается в балансе как регулятив к основному счету; б) уточняет оценку объекта, отраженную по основному счету; именно уточненная оценка и приводится в балансе. Контрарный счет, имеющий дебетовое сальдо, называется *контрпассивным* (обычно уточняет основной счет, приводимый в пассиве баланса). Контрарный счет, имеющий кредитовое сальдо, называется *контрактивным* (обычно уточняет основной счет, приводимый в активе баланса).

Счет синтетический – счет, выделенный на основе наиболее общих группировок объектов бухгалтерского учета.

Сублизинг – особый вид поднайма предмета лизинга, при котором лизингополучатель передает третьим лицам (сублизингополучателям по договору сублизинга) во владение и в пользование за плату и на срок в соответствии с условиями договора сублизинга имущество, полученное ранее от лизингодателя по договору лизинга и составляющее предмет лизинга.

Убытки – а) расходы, не приведшие к появлению дохода; б) превышение затрат над доходами при расчете финансового результата за период. Убытки – это, как правило, результат некоторого действия или бездействия, причинами которых могут быть непрофессионализм, умышленность, ошибочно принятое решение и др.

Условия франкировки – указание в договоре купли-продажи условий и момента перехода права собственности и риска случайной гибели товара от покупателя к продавцу.

Учет налоговый – система обобщения информации для определения баз налогообложения по налогам на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с установленным порядком (в России этот порядок предписан Налоговым кодексом РФ).

Учет финансовый – учет, ведущийся в соответствии с бухгалтерскими регулятивами и имеющий целью генерирование отчетных данных, позволяющих сторонним лицам принимать решения в отношении данной фирмы; отчетные данные являются общедоступными.

Учет управленческий – крупный подраздел бухгалтерского учета, имеющий целью обеспечение управленческого персонала информативными данными, полезными для оптимизации внутрифирменной деятельности (в особенности – оптимизации процесса управления затратами); данные имеют

ограниченный доступ. Поскольку задача оптимизации затрат не может быть решена лишь силами и возможностями какой-либо учетно-информационной системы, совокупность процедур, данных и методов, используемых в так называемом управленческом учете, не ограничивается рамками бухгалтерии. А потому сам термин «управленческий учет» уже в известном смысле устарел, и правильнее говорить не об учете, а о системе управления затратами, в которую входят: а) определенная часть бухгалтерской информационной базы; б) методы по ее реклассификации, перегруппировке, обобщению и обработке; в) мероприятия организационно-управленческого характера.

Учетная политика – совокупность принятых в организации способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.

Факт хозяйственной жизни – любое событие, которое либо приводит, либо потенциально может привести к изменению экономического потенциала данного хозяйствующего субъекта.

Фактор – причина, движущая сила какого-либо процесса или явления, определяющая его характер или одну из основных черт.

Финансовое обязательство – любая обязанность по договору: а) предоставить денежные средства или иной финансовый актив другой компании (например, кредиторская задолженность); б) обменять финансовые инструменты с другой компанией на потенциально невыгодных условиях (например, опцион на акции, приведенный в балансе его эмитента).

Финансовый актив – а) денежные средства (т. е. средства в кассе, расчетные, валютные и специальные счета); б) договорное право требования денежных средств или другого финансового актива от другой компании (например, дебиторская задолженность); в) договорное право на обмен финансовых инструментов с другой компанией на потенциально выгодных условиях (например, опцион на акции, приведенный в балансе его держателя); г) долевого инструмент другой компании (т. е. акции, паи).

Финансовый инструмент – любой договор, в результате которого одновременно возникают финансовый актив у одной компании и финансовое обязательство или долевого инструмент – у другой.

Фонд – обобщенная характеристика (а) стоимости средств, вложенных в фирму собственниками (уставный фонд, уставный капитал), или (б) части неизъятой или неизымаемой собственниками прибыли, обособленной для покрытия некоторых расходов, затрат и потерь (например, резервный фонд, фонд на забывчивость покупателей и др.). Фонд всегда относится к характеристике пассива баланса, т. е. он не представляет собой собственности средств. Иными словами, фонд – это источник средств, имеющий определенный порядок образования и использования, т. е. это искусственно обособляемая часть капитала собственников. Причинами обособления могут быть требования законодательства и/или стремление собственников и руководства фирмы к рационализации и прогнозируемости использования собственных средств. Средства фонда не обязательно находятся в денежной форме – они распылены по различным активам. Отсюда видно, что наличие, например, фонда накопления (т. е. фонда, предназначенного для обновления материально-технической базы фирмы) вовсе не означает, что у фирмы в данный момент времени есть денежные средства на закупку необходимого станка. Создание фондов за счет прибыли – это элемент финансового планирования.

Фондовооруженность – показатель, характеризующий стоимость основных средств, приходящихся на одного работника.

Цена (*price*) – декларированная и/или реализованная стоимость, представляющая собой денежную сумму, по которой уже осуществлена или может быть осуществлена операция купли-продажи объекта сделки. На данном рынке и в данный момент времени цена однозначна и объективна в том смысле, что она выражает либо пожелание продавца, либо его фактический доход, тогда как оценок стоимости одного и того же объекта может быть множество, и определяется числом участников активного рынка (в основном потенциальных покупателей). Стоимость первична, а цена вторична в том смысле, что в условиях монополизированного рынка последняя формируется как предел, к которому стремятся оценки стоимости, рассчитываемые участниками рынка. Таким образом, выразителем цены выступает предлагающий ее продавец.

Цена рыночная – цена, по которой некоторый актив продается на данном рынке. Множественность рынков может предопределять и множественность рыночных цен. Иными словами, один и тот же актив на разных рынках может иметь разную рыночную цену. Среди факторов, предопределяющих подобное варьирование, основными являются наличие взаимозаменяемых аналогов торгуемых активов и удаленность рынка от места производства актива.

Цена трансфертная – цена, используемая для определения стоимости продукции (товаров, услуг), передаваемой прибылеобразующим или инвестиционно-развивающим центром ответственности другому центру ответственности внутри компании.

Ценность (*value*) – характеристика блага (объекта), означающая его определенную значимость и достоинство с позиции некоторого оценивающего субъекта. Ценность отражает отношение между некоторым лицом и оцениваемым им благом. При этом ценность не является внутренней характеристикой данного объекта, она относится к желанию потребителя отказаться от чего-то, чтобы приобрести этот объект. Поэтому ценность не связана с затратами на производство данного объекта. Система ценностей включает в себя художественные, морально-этические и экономические ценности, каждая из которых может быть подвергнута оценке.

Ценность от использования (*value in use*) – стоимостная оценка некоторого объекта, численно равная сумме дисконтированных величин ожидаемых чистых денежных потоков, генерируемых оцениваемым объектом, включая поступления при его ликвидации. В финансовом менеджменте эту характеристику называют также внутренней, или теоретической, стоимостью (*intrinsic value*).

Центр ответственности – подразделение хозяйствующего субъекта, руководство которого: (а) наделено определенными ресурсами и полномочиями, достаточными для выполнения установленных плановых заданий и (б) несет ответственность за деятельность подразделения и выполнение плановых заданий.

Центр ответственности доходообразующий (*revenue center*) – центр ответственности, руководство которого контролируется по показателям доходов.

Центр ответственности затратнообразующий (*cost center*) – центр ответственности, для которого ключевыми индикаторами являются производимые им расходы и затраты. Руководство центра работает по утвержденной с той или иной степенью детализации смете расходов, за выполнение которой несет ответственность.

Центр ответственности инвестиционно-развивающий (*investment center*) – центр ответственности, руководство которого наделено полномочиями производить

инвестиции, если ожидаемая норма прибыли не ниже установленной границы. Основным критерий, по которому контролируется руководство данного подразделения, – прибыль и/или рентабельность продаж.

Центр ответственности прибылеобразующий (*profit center*) – центр ответственности, для которого в качестве основного критерия эффективности работы используется прибыль или рентабельность продаж.

Эквиваленты денежных средств – условный термин в финансовом анализе, относящийся к высоколиквидным рыночным ценным бумагам, находящимся на балансе предприятия и приобретенным им с целью формирования страхового запаса денежных средств, в которые эти бумаги при необходимости и могут быть трансформированы с минимальным временным лагом и минимальными потерями. Смысл упоминания о потерях состоит в следующем: если предприятие крайне нуждается в деньгах и для их получения вынуждено продать часть своих материальных активов (запасы, станки и др.), то, как известно, подобная операция чревата исключительно высокими потерями – вырученная сумма будет гораздо меньше той, которая могла бы быть получена от использования вынужденно продаваемых активов. При вынужденной продаже высоколиквидных ценных бумаг подобных потерь не возникает. При обоюдном согласии контрагентов эквиваленты денежных средств могут быть использованы и как средство платежа.

Экономика (в системе наук) – наука о наиболее эффективном использовании имеющихся факторов производства с целью максимального удовлетворения неограниченных потребностей общества в товарах и услугах.

Экономика (в системе практических видов деятельности) – система организации и взаимодействия государства, субъектов хозяйствования и граждан по поводу использования ресурсов страны.

Экономическая выгода – заключенный в активе потенциал прямого или косвенного превращения его в поток денежных средств или их эквивалентов, под которыми понимаются высоколиквидные, как правило, краткосрочные инвестиции (обычно ценные бумаги).

Экономическая ценность (*economic value*) – характеристика объекта, означающая его определенную значимость в системе экономических отношений. В развитой экономике сопоставимость отдельных объектов, проявляющаяся в меновых операциях, достигается путем присвоения экономической ценности денежной оценки, называемой стоимостью. Правила присвоения этой оценки могут быть разными. Например, в централизованно планируемой экономике денежные оценки в основном присваивались государством, причем во внимание принимались обстоятельства не только экономического, но и политического характера. В рыночной экономике величина денежной оценки, выражающая ценность потенциально или фактически торгуемого объекта, определяется рынком.

Эффект экономический – абсолютный показатель, характеризующий результат деятельности в денежной оценке.

Эффективность экономическая – относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта.

Юридическое лицо – организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, отвечающая этим имуществом по своим обязательствам, имеющая право от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Перечень основных регулятивов в области бухгалтерского учета и отчетности

Документ	Идентификатор	Дата ввода в действие	Примечание
Гражданский кодекс Российской Федерации	—	—	Часть 1 введена в действие с 01.01.1995; часть 2 — с 01.03.1996
Налоговый кодекс Российской Федерации	—	—	Часть 1 введена в действие с 17.08.1994; часть 2 — с 01.01.2001
Федеральный закон «О бухгалтерском учете»	—	21.11.1996	В редакциях от 21.11.1996 № 129-ФЗ, 23.07.1998 № 123-ФЗ
Федеральный закон «Об аудиторской деятельности»	—	07.08.2001	В редакциях от 07.08.2001 № 119-ФЗ, 14.12.2001 № 164-ФЗ
Федеральный закон «Об акционерных обществах»	—	26.12.1995	В редакциях от 26.12.1995 № 208-ФЗ, 13.06.1996 № 65-ФЗ, 24.05.1999 № 101-ФЗ, 07.08.2001 № 120-ФЗ
Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу	—	—	Одобрена приказом Минфина России от 01.07.2004 № 180
Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России	—	—	Одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине России и Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров России 29.12.1997
Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности	—	—	Утверждена постановлением Правительства РФ 06.03.1998
Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации	—	01.01.1999	Утверждено приказом Минфина России от 29.07.98 № 34н; зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998
Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации»	ПБУ 1/98	01.01.1999	Первая редакция Положения была введена в действие в 1994 г.
Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров (контрактов) на капитальное строительство»	ПБУ 2/94	01.01.1995	
Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте»	ПБУ 3/2000	01.01.2000	Первая редакция Положения была введена в действие в 1995 г.

Документ	Идентификатор	Дата ввода в действие	Примечание
Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации»	ПБУ 4/99	01.01.2000	Первая редакция Положения была введена в действие в 1996 г.
Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов»	ПБУ 5/98	01.07.1998	В редакции приказа Минфина России от 24.03.2000 № 31н
Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств»	ПБУ 6/01	01.01.2001	В редакции приказов Минфина России от 24.03.2000 № 31н, 30.03.2001 № 26н, 18.05.2002 № 45н
Положение по бухгалтерскому учету «События после отчетной даты»	ПБУ 7/98	01.01.1999	
Положение по бухгалтерскому учету «Условные факты хозяйственной деятельности»	ПБУ 8/98	01.01.1999	
Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации»	ПБУ 9/99	01.01.2000	
Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации»	ПБУ 10/99	01.01.2000	
Положение по бухгалтерскому учету «Информация об аффилированных лицах»	ПБУ 11/2000	01.01.2000	
Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам»	ПБУ 12/2000	01.01.2000	
Положение по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи»	ПБУ 13/2000	01.01.2001	
Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов»	ПБУ 14/2000	01.01.2001	
Положение по бухгалтерскому учету «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию»	ПБУ 15/01	01.01.2002	
Положение по бухгалтерскому учету «Информация по прекращаемой деятельности»	ПБУ 16/02	01.01.2003	
Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы»	ПБУ 17/02	01.01.2003	
Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль»	ПБУ 18/02	01.01.2004	
Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений»	ПБУ 19/02	01.01.2004	
Положение по бухгалтерскому учету «Информация об участии в совместной деятельности»	ПБУ 20/03	01.01.2005	
План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий	—	01.01.2001	Утвержден приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н
О формах бухгалтерской отчетности организаций	—	01.01.2004	Приказ Минфина России от 22.07.2003 № 67н
Постановление Правительства РФ «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности»	—	—	№ 696 от 23.09.2002
Постановление Правительства РФ «О внесении изменений в федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности»	—	—	№ 405 от 04.07.2003
Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО)	—	—	На начало 2004 г. действует 37 стандартов
Международные стандарты финансовой отчетности для общественного сектора (МСФООС)	—	—	На начало 2004 г. действует 12 стандартов
Международные стандарты подготовки профессиональных бухгалтеров (разработка IFAC)	—	01.01.2005	Разработано 7 стандартов

Приложение 2

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

на _____ 200__ г.

Организация _____

Идентификационный номер налогоплательщика _____

Вид деятельности _____

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

Единица измерения: тыс. руб./млн руб. (ненужное зачеркнуть) _____

Местонахождение (адрес) _____

Форма № 1 по ОКУД _____

Дата (год, месяц, число) _____

по ОКПО _____

ИНН _____

по ОКВЭД _____

по ОКОПФ/ОКФС _____

по ОКЕИ _____

КОДЫ		
0710001		
384/385		

Дата утверждения _____

Дата отправки (принятия) _____

АКТИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110		
Основные средства	120		
Незавершенное строительство	130		
Доходные вложения в материальные ценности	135		
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Отложенные налоговые активы	145		
Прочие внеоборотные активы	150		
ИТОГО по разделу I	190		
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210		
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности			
животные на выращивании и откорме			
затраты в незавершенном производстве			
готовая продукция и товары для перепродажи			
товары отгруженные			
расходы будущих периодов			
прочие запасы и затраты			
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
в том числе покупатели и заказчики			
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240		
в том числе покупатели и заказчики			
Краткосрочные финансовые вложения	250		
Денежные средства	260		
Прочие оборотные активы	270		
ИТОГО по разделу II	290		
БАЛАНС	300		

ПАССИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410		
Собственные акции, выкупленные у акционеров		()	()
Добавочный капитал	420		
Резервный капитал	430		
в том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством			
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470		
ИТОГО по разделу III	490		
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	510		
Отложенные налоговые обязательства	515		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
ИТОГО по разделу IV	590		
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	610		
Кредиторская задолженность	620		
в том числе:			
поставщики и подрядчики			
задолженность перед персоналом организации			
задолженность перед государственными внебюджетными фондами			
задолженность по налогам и сборам			
прочие кредиторы			
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660		
ИТОГО по разделу V	690		
БАЛАНС	700		
Справка о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах			
Арендованные основные средства			
в том числе по лизингу			
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение			
Товары, принятые на комиссию			
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов			
Обеспечения обязательств и платежей полученные			
Обеспечения обязательств и платежей выданные			
Износ жилищного фонда			
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов			
Нематериальные активы, полученные в пользование			

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____
(подпись) (расшифровка подписи)

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

за _____ 200__ г.

Форма № 2 по ОКУД

Дата (год, месяц, число)

по ОКПО

ИНН

по ОКВЭД

по ОКОПФ/ОКФС

по ОКЕИ

КОДЫ		
0710002		
384/385		

Организация _____

Идентификационный номер налогоплательщика _____

Вид деятельности _____

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

Единица измерения: тыс. руб./млн руб. (ненужное зачеркнуть)

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг		()	()
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы		()	()
Управленческие расходы		()	()
Прибыль (убыток) от продаж			
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению			
Проценты к уплате		()	()
Доходы от участия в других организациях			
Прочие операционные доходы			
Прочие операционные расходы		()	()
Внереализационные доходы			
Внереализационные расходы		()	()
Прибыль (убыток) до налогообложения			
Отложенные налоговые активы			
Отложенные налоговые обязательства			
Текущий налог на прибыль		()	()
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода			
СПРАВОЧНО			
Постоянные налоговые обязательства (активы)			
Базовая прибыль (убыток) на акцию			
Разводненная прибыль (убыток) на акцию			

РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ

Показатель		За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
наименование	код	прибыль	убыток	прибыль	убыток
1	2	3	4	5	6
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании					
Прибыль (убыток) прошлых лет					
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств					
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте					
Отчисления в оценочные резервы		X		X	
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности					

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____
(подпись) (расшифровка подписи)

" ____ " _____ 200__ г.

Показатель		Уставный капитал	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
наименование	код					
1	2	3	4	5	6	7
Остаток на 31 декабря года, предшествующего предыдущему						
200 г. (предыдущий год)						
Изменения в учетной политике		X	X	X		
Результат от переоценки объектов основных средств		X		X		
		X				
Остаток на 1 января предыдущего года						
Результат от пересчета иностранных валют		X		X	X	
Чистая прибыль		X	X	X		
Дивиденды		X	X	X	()	
Отчисления в резервный фонд		X	X		()	
Увеличение величины капитала за счет:						
дополнительного выпуска акций			X	X	X	
увеличения номинальной стоимости акций			X	X	X	
реорганизации юридического лица			X	X		
Уменьшение величины капитала за счет:						
уменьшения номинала акций		()	X	X	X	()
уменьшения количества акций		()	X	X	X	()
реорганизации юридического лица		()	X	X	()	()
Остаток на 31 декабря предыдущего года						
200 г. (отчетный год)						
Изменения в учетной политике		X	X	X		
Результат от переоценки объектов основных средств		X		X		
		X				
Остаток на 1 января отчетного года						
Результат от пересчета иностранных валют		X		X	X	
Чистая прибыль		X	X	X		
Дивиденды		X	X	X	()	

1	2	3	4	5	6	7
Отчисления в резервный фонд		X	X		()	
Увеличение величины капитала за счет:						
дополнительного выпуска акций			X	X	X	
увеличения номинальной стоимости акций			X	X	X	
реорганизации юридического лица			X	X		
Уменьшение величины капитала за счет:						
уменьшения номинала акций		()	X	X	X	()
уменьшения количества акций		()	X	X	X	()
реорганизации юридического лица		()	X	X	()	()
Остаток на 31 декабря отчетного года						

II. Резервы

Показатель		Остаток	Поступило	Использовано	Остаток
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Резервы, образованные в соответствии с законодательством:					
(наименование резерва)				()	
данные предыдущего года				()	
данные отчетного года				()	
(наименование резерва)				()	
данные предыдущего года				()	
данные отчетного года				()	
Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами:					
(наименование резерва)				()	
данные предыдущего года				()	
данные отчетного года				()	
(наименование резерва)				()	
данные предыдущего года				()	
данные отчетного года				()	
Оценочные резервы:					
(наименование резерва)				()	
данные предыдущего года				()	
данные отчетного года				()	
(наименование резерва)				()	
данные предыдущего года				()	
данные отчетного года				()	
(наименование резерва)				()	
данные предыдущего года				()	
данные отчетного года				()	

Форма 0710003 с. 3

1	2	3	4	5	6
Резервы предстоящих расходов:					
(наименование резерва)					
данные предыдущего года					
данные отчетного года				()	
(наименование резерва)					
данные предыдущего года					
данные отчетного года					

Справки

Показатель		Остаток на начало отчетного года		Остаток на конец отчетного периода	
наименование	код				
1	2	3		4	
1) Чистые активы					
		Из бюджета		Из внебюджетных фондов	
		за отчетный год	за предыду- щий год	за отчетный год	за предыду- щий год
		3	4	5	6
2) Получено на:					
расходы по обычным видам деятельности – всего					
в том числе:					
капитальные вложения во внеоборотные активы					
в том числе:					

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____
(подпись) (расшифровка подписи)

" ____ " _____ 200 ____ г.

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

за 200 ____ г.

Форма № 4 по ОКУД

Дата (год, месяц, число)

по ОКПО

ИНН

по ОКВЭД

по ОКОПФ/ОКФС

по ОКЕИ

КОДЫ

0710004

Организация _____

Идентификационный номер налогоплательщика _____

Вид деятельности _____

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

Единица измерения: тыс. руб./млн руб. (ненужное зачеркнуть)

384/385

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
Остаток денежных средств на начало отчетного года			
Движение денежных средств по текущей деятельности			
Средства, полученные от покупателей, заказчиков			
Прочие доходы			
Денежные средства, направленные:			
на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов		() ()	
на оплату труда		() ()	
на выплату дивидендов, процентов		() ()	
на расчеты по налогам и сборам		() ()	
		() ()	
		() ()	
на прочие расходы		() ()	
Чистые денежные средства от текущей деятельности			
Движение денежных средств по инвестиционной деятельности			
Выручка от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов			
Выручка от продажи ценных бумаг и иных финансовых вложений			
Полученные дивиденды			
Полученные проценты			
Поступления от погашения займов, предоставленных другим организациям			
Приобретение дочерних организаций		() ()	
Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов		() ()	
Приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений		() ()	
Займы, предоставленные другим организациям		() ()	
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности			
Движение денежных средств по финансовой деятельности			
Поступления от эмиссии акций или иных долевых бумаг			
Поступления от займов и кредитов, предоставленных другими организациями			

Форма 0710004 с. 2

1	2	3	4
Погашение займов и кредитов (без процентов)		()	()
Погашение обязательств по финансовой аренде		()	()
		()	()
		()	()
Чистые денежные средства от финансовой деятельности			
Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов			
Остаток денежных средств на конец отчетного периода			
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю			

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____
(подпись) (расшифровка подписи)

" ____ " _____ 200 ____ г.

ПРИЛОЖЕНИЕ К БУХГАЛТЕРСКОМУ БАЛАНСУ

за 200__ г.

Организация _____

Идентификационный номер налогоплательщика _____

Вид деятельности _____

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

Единица измерения: тыс. руб./млн руб. (ненужное зачеркнуть)

Форма № 5 по ОКУД _____

Дата (год, месяц, число) _____

по ОКПО _____

ИНН _____

по ОКВЭД _____

по ОКОПФ/ОКФС _____

по ОКЕИ _____

КОДЫ	
0710005	
384/385	

Нематериальные активы

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на результаты интеллектуальной собственности)				()	
в том числе:					
у патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель				()	
у правообладателя на программы ЭВМ, базы данных				()	
у правообладателя на топологии интегральных микросхем				()	
у владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров				()	
у патентообладателя на селекционные достижения				()	
Организационные расходы				()	
Деловая репутация организации				()	
				()	
Прочие				()	

Показатель		На начало отчетного года	На конец отчетного периода
наименование	код		
1	2	3	4
Амортизация нематериальных активов – всего			
в том числе:			

Основные средства

Показатель		Наличие на начало	Поступило	Выбыло	Наличие на конец
наименование	код	отчетного года			отчетного периода
1	2	3	4	5	6
Здания				()	
Сооружения и передаточные устройства				()	
Машины и оборудование				()	
Транспортные средства				()	
Производственный и хозяйственный инвентарь				()	
Рабочий скот				()	
Продуктивный скот				()	
Многолетние насаждения				()	
Другие виды основных средств				()	
Земельные участки и объекты природопользования				()	
Капитальные вложения на коренное улучшение земель				()	
Итого				()	

Показатель		На начало отчетного года	На конец отчетного периода
наименование	код		
1	2	3	4
Амортизация основных средств – всего			
в том числе:			
зданий и сооружений			
машин, оборудования, транспортных средств			
других			
Передано в аренду объектов основных средств – всего			
в том числе:			
здания			
сооружения			
Переведено объектов основных средств на консервацию			
Получено объектов основных средств в аренду – всего			
в том числе:			
Объекты недвижимости, принятые в эксплуатацию и находящиеся в процессе государственной регистрации			
Справочно.	код	На начало отчетного года	На начало предыдущего года
	2	3	4
Результат от переоценки объектов основных средств:			
первоначальной (восстановительной) стоимости			
амортизации			
Изменение стоимости объектов основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации	код	На начало отчетного года	На начало отчетного периода
	2	3	4

Доходные вложения в материальные ценности

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Имущество для передачи в лизинг				()	
Имущество, предоставляемое по договору проката				()	
Прочие				()	
Итого				()	
	код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода		
1	2	3	4		
Амортизация доходных вложений в материальные ценности					

Расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы

Виды работ		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Списано	Наличие на конец отчетного периода
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Всего				()	
в том числе:				()	
				()	
				()	
Справочно. Сумма расходов по незаконченным научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам			код	На начало отчетного года	На конец отчетного года
			2	3	4
Сумма не давших положительных результатов расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам, отнесенных на внебюджетные расходы			код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
			2	3	4

Расходы на освоение природных ресурсов

Показатель		Остаток на начало отчетного периода	Поступило	Списано	Остаток на конец отчетного периода
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Расходы на освоение природных ресурсов – всего				()	
в том числе:				()	
				()	
				()	
Справочно. Сумма расходов по участкам недр, не законченным поиском и оценкой месторождений, разведкой и (или) гидрогеологическими изысканиями и прочими аналогичными работами			код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
			2	3	4
Сумма расходов на освоение природных ресурсов, отнесенных в отчетном периоде на внебюджетные расходы как безрезультатные					

Финансовые вложения

Показатель		Долгосрочные		Краткосрочные	
		на начало отчетного года	на конец отчетного периода	на начало отчетного года	на конец отчетного периода
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций – всего					
в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ					
Государственные и муниципальные ценные бумаги					
Ценные бумаги других организаций – всего					
в том числе долговые ценные бумаги (облигации, векселя)					
Предоставленные займы					
Депозитные вклады					
Прочие					
Итого					
Из общей суммы финансовых вложения, имеющие текущую рыночную стоимость:					
Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций – всего					
в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ					
Государственные и муниципальные ценные бумаги					
Ценные бумаги других организаций – всего					
в том числе долговые ценные бумаги (облигации, векселя)					
Прочие					
Итого					
Справочно.					
По финансовым вложениям, имеющим текущую рыночную стоимость, изменение стоимости в результате корректировки оценки					
По долговым ценным бумагам разница между первоначальной стоимостью и номинальной стоимостью отнесена на финансовый результат отчетного периода					

Дебиторская и кредиторская задолженность

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного года
наименование	код		
1	2	3	4
Дебиторская задолженность:			
краткосрочная – всего			
в том числе:			
расчеты с покупателями и заказчиками			
авансы выданные			
прочая			
долгосрочная – всего			
в том числе:			
расчеты с покупателями и заказчиками			
авансы выданные			
прочая			
Итого			
Кредиторская задолженность:			
краткосрочная – всего			
в том числе:			
расчеты с поставщиками и подрядчиками			
авансы полученные			
расчеты по налогам и сборам			
кредиты			
займы			
прочая			
долгосрочная – всего			
в том числе:			
кредиты			
займы			
Итого			

Расходы по обычным видам деятельности (по элементам затрат)

Показатель		За отчетный год	За предыдущий год
наименование	код		
1	2	3	4
Материальные затраты			
Затраты на оплату труда			
Отчисления на социальные нужды			
Амортизация			
Прочие затраты			
Итого по элементам затрат			
Изменение остатков (прирост [+], уменьшение [-]):			
незавершенного производства			
расходов будущих периодов			
резервов предстоящих расходов			

Обеспечения

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного периода
наименование	код		
1	2	3	4
Полученные – всего			
в том числе:			
векселя			
Имущество, находящееся в залоге			
из него:			
объекты основных средств			
ценные бумаги и иные финансовые вложения			
прочее			
Выданные – всего			
в том числе:			
векселя			
Имущество, переданное в залог			
из него:			
объекты основных средств			
ценные бумаги и иные финансовые вложения			
прочее			

Государственная помощь

Показатель		Отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
наименование	код				
1	2	3		4	
Получено в отчетном году бюджетных средств – всего					
в том числе:					
		на начало отчетного года	получено за отчет- ный период	возвраще- но за от- четный период	на конец отчетного периода
Бюджетные кредиты – всего					
в том числе:					

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____
(подпись) (расшифровка подписи)

" ____ " _____ 200 ____ г.

ОТЧЕТ О ЦЕЛЕВОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ПОЛУЧЕННЫХ СРЕДСТВ

за 200__ г.

Организация _____
Идентификационный номер налогоплательщика _____
Вид деятельности _____
Организационно-правовая форма/форма собственности _____

Форма № 6 по ОКУД _____
Дата (год, месяц, число) _____ по ОКПО _____
ИНН _____
по ОКВЭД _____
по ОКОПФ/ОКФС _____
по ОКЕИ _____

КОДЫ		
0710006		
384/385		

Единица измерения: тыс. руб./млн руб. (ненужное зачеркнуть)

Показатель		За отчетный год	За предыдущий год
наименование	код		
1	2	3	4
Остаток средств на начало отчетного года			
Поступило средств			
Вступительные взносы			
Членские взносы			
Добровольные взносы			
Доходы от предпринимательской деятельности организации			
Прочие			
Всего поступило средств			
Использовано средств			
Расходы на целевые мероприятия		()	()
в том числе:			
социальная и благотворительная помощь		()	()
проведение конференций, совещаний, семинаров и т.п.		()	()
иные мероприятия		()	()
Расходы на содержание аппарата управления		()	()
в том числе:			
расходы, связанные с оплатой труда (включая начисления)		()	()
выплаты, не связанные с оплатой труда			
расходы на служебные командировки и деловые поездки		()	()
содержание помещений, зданий, автомобильного транспорта и иного имущества (кроме ремонта)		()	()
ремонт основных средств и иного имущества		()	()
прочие		()	()
Приобретение основных средств, инвентаря и иного имущества		()	()
Расходы, связанные с предпринимательской деятельностью		()	()
Прочие		()	()
Всего использовано средств		()	()
Остаток средств на конец отчетного года			

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____
(подпись) (расшифровка подписи)

"__" _____ 200__ г.

Приложение 3

Структура отчетности, рекомендованная Четвертой директивой ЕС

БАЛАНС

Формат 1

А. Объявленный неоплаченный капитал**Б. Основные средства и внеоборотные активы**

- I. Нематериальные активы
 - 1. Затраты на НИОКР и развитие производства
 - 2. Концессии, патенты, лицензии, торговые марки
 - 3. Гудвилл
 - 4. Предоплата
- II. Материальные активы
 - 1. Земля и здания
 - 2. Машины и оборудование
 - 3. Инвентарь, инструменты и прочее оборудование
 - 4. Предоплата
- III. Долгосрочные финансовые инвестиции
 - 1. Акции дочерних компаний
 - 2. Ссуды дочерним компаниям
 - 3. Акции ассоциированных компаний
 - 4. Ссуды ассоциированным компаниям
 - 5. Прочие финансовые инвестиции
 - 6. Прочие ссуды
 - 7. Собственные акции в портфеле

В. Текущие активы (оборотные средства)

- I. Запасы
 - 1. Сырье и материалы
 - 2. Незавершенное производство
 - 3. Готовая продукция и товары
 - 4. Предоплата
- II. Дебиторская задолженность
 - 1. Покупатели
 - 2. Задолженность дочерних компаний
 - 3. Задолженность ассоциированных компаний
 - 4. Прочие дебиторы
 - 5. Подписной капитал, подлежащий оплате в течение года
 - 6. Предоплата и расходы будущих периодов
- III. Краткосрочные финансовые инвестиции
 - 1. Акции дочерних компаний
 - 2. Собственные акции в портфеле
 - 3. Прочие финансовые вложения
- IV. Денежные средства в кассе и на банковских счетах

Г. Предоплата и расходы будущих периодов**Д. Краткосрочная кредиторская задолженность**

- 1. Обеспеченные ссуды

2. Банковские ссуды и овердрафты
3. Авансы
4. Расчеты с кредиторами
5. Векселя выданные
6. Задолженность дочерним компаниям
7. Задолженность ассоциированным компаниям
8. Прочие кредиторы, включая расчеты по налогам
9. Начисления и доходы будущих периодов

Е. Чистые текущие активы (кредиторская задолженность)

Ж. Всего активов за минусом краткосрочной кредиторской задолженности

З. Долгосрочная кредиторская задолженность

1. Обеспеченные ссуды
2. Банковские ссуды и овердрафты
3. Авансы
4. Расчеты с кредиторами
5. Векселя выданные
6. Задолженность дочерним компаниям
7. Задолженность ассоциированным компаниям
8. Прочие кредиторы, включая расчеты по налогам
9. Начисления и доходы будущих периодов

И. Резервы и фонды

1. Пенсионный фонд
2. Отложенный к выплате налог
3. Прочие резервы

К. Прочие доходы будущих периодов

Доля миноритариев (меньшинства) в доходах будущих периодов

Л. Капитал и резервы

- I. Акционерный капитал
- II. Эмиссионный доход
- III. Резерв на переоценку
- IV. Прочие резервы
 1. Резервный фонд для погашения срочных привилегированных акций
 2. Резервный капитал
 3. Специальные резервы
 4. Прочие резервы
- V. Нераспределенная прибыль

Доля миноритариев (меньшинства) в капитале

Примечание. Статьи, помеченные арабскими цифрами, могут по усмотрению администрации приводиться не собственно в балансе, а в примечаниях и расшифровках к финансовой отчетности.

БАЛАНС

Формат 2

АКТИВЫ**А. Объявленный неоплаченный капитал****Б. Основные средства и внеоборотные активы****I. Нематериальные активы**

1. Затраты на НИОКР и развитие производства
2. Концессии, патенты, лицензии, торговые марки
3. Гудвилл
4. Предоплата

II. Материальные активы

1. Земля и здания
2. Машины и оборудование
3. Инвентарь, инструменты и прочее оборудование
4. Предоплата

III. Долгосрочные финансовые инвестиции

1. Акции дочерних компаний
2. Ссуды дочерним компаниям
3. Акции ассоциированных компаний
4. Ссуды ассоциированным компаниям
5. Прочие финансовые инвестиции
6. Прочие ссуды
7. Собственные акции в портфеле

В. Текущие активы (оборотные средства)**I. Запасы**

1. Сырье и материалы
2. Незавершенное производство
3. Готовая продукция и товары
4. Предоплата

II. Дебиторская задолженность

1. Покупатели
2. Задолженность дочерних компаний
3. Задолженность ассоциированных компаний
4. Прочие дебиторы
5. Подписной капитал, подлежащий оплате в течение года
6. Предоплата и расходы будущих периодов

III. Краткосрочные финансовые инвестиции

1. Акции дочерних компаний
2. Собственные акции в портфеле
3. Прочие финансовые вложения

IV. Денежные средства в кассе и на банковских счетах**Г. Предоплата и расходы будущих периодов****ОБЯЗАТЕЛЬСТВА****А. Капитал и резервы****I. Акционерный капитал**

- II. Эмиссионный доход
 - III. Резерв на переоценку
 - IV. Прочие резервы
 - 1. Резервный фонд для погашения срочных привилегированных акций
 - 2. Резервный капитал
 - 3. Специальные резервы
 - 4. Прочие резервы
 - V. Нераспределенная прибыль
- Доля миноритариев (меньшинства)

Б. Резервы и фонды

- 1. Пенсионный фонд
- 2. Отложенный к выплате налог
- 3. Прочие резервы

В. Кредиторская задолженность

- 1. Обеспеченные ссуды
- 2. Банковские ссуды и овердрафты
- 3. Авансы
- 4. Расчеты с кредиторами
- 5. Векселя выданные
- 6. Задолженность дочерним компаниям
- 7. Задолженность ассоциированным компаниям
- 8. Прочие кредиторы, включая расчеты по налогам
- 9. Начисления и доходы будущих периодов

Г. Начисления и доходы будущих периодов

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Формат 1

- 1. Выручка от реализации
- 2. Себестоимость реализованной продукции
- 3. Валовая прибыль (убыток)
- 4. Коммерческие расходы
- 5. Административные расходы
- 6. Прочие операционные доходы
- 7. Прибыль от участия в капитале дочерних компаний
- 8. Прибыль от участия в капитале ассоциированных компаний
- 9. Прибыль от прочих долгосрочных инвестиций
- 10. Проценты к получению и прочие подобные доходы
- 11. Суммы списанных инвестиций
- 12. Проценты к уплате и прочие подобные расходы
- 13. Налог на прибыль (убыток) от основной деятельности
- 14. Прибыль (убыток) от основной деятельности после вычета налогов
- 15. Непредвиденные доходы
- 16. Непредвиденные расходы
- 17. Прибыль (убыток) от непредвиденных доходов и расходов
- 18. Налог на прибыль (убыток) от непредвиденных доходов и расходов
- 19. Прочие налоги
- 20. Прибыль (убыток) финансового года

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Формат 2

1. Выручка от реализации
2. Изменение в запасах готовой продукции и незавершенного производства
3. Капитализация собственной деятельности
4. Прочие операционные доходы
5. а) сырье и полуфабрикаты;
б) прочие расходы по оплате услуг сторонних организаций
6. Расходы по оплате труда:
 - а) заработная плата;
 - б) расходы по социальному страхованию и обеспечению;
 - в) прочие расходы на пенсионное обеспечение
7. а) амортизация и другие расходы, связанные со списанием основных средств и нематериальных активов;
б) суммы списанных оборотных средств
8. Прочие операционные расходы
9. Прибыль от участия в капитале дочерних компаний
10. Прибыль от участия в капитале ассоциированных компаний
11. Прибыль от прочих долгосрочных инвестиций
12. Проценты к получению и прочие подобные доходы
13. Суммы списанных инвестиций
14. Проценты к уплате и прочие подобные расходы
15. Налог на прибыль (убыток) от основной деятельности
16. Прибыль (убыток) от основной деятельности после вычета налогов
17. Непредвиденные доходы
18. Непредвиденные расходы
19. Прибыль (убыток) от непредвиденных доходов и расходов
20. Налог на прибыль (убыток) от непредвиденных доходов и расходов
21. Прочие налоги
22. Прибыль (убыток) финансового года

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Формат 3

А. Расходы

1. Уменьшение запасов готовой продукции и незавершенного производства
2. а) сырье и полуфабрикаты;
б) прочие расходы по оплате услуг сторонних организаций
3. Расходы по оплате труда:
 - а) заработная плата;
 - б) расходы по социальному страхованию и обеспечению;
 - в) прочие расходы на пенсионное обеспечение
4. а) амортизация и другие расходы, связанные со списанием основных средств и нематериальных активов;
б) суммы списанных оборотных средств
5. Прочие операционные расходы
6. Суммы списанных инвестиций
7. Проценты к уплате и прочие подобные расходы
8. Налог на прибыль (убыток) от основной деятельности
9. Прибыль (убыток) от основной деятельности после вычета налогов

10. Непредвиденные расходы
11. Налог на прибыль (убыток) от непредвиденных доходов и расходов
12. Прочие налоги
13. Прибыль (убыток) финансового года

Б. Доходы

1. Выручка от реализации
2. Уменьшение запасов готовой продукции и незавершенного производства
3. Капитализация собственной деятельности
4. Прочие операционные доходы
5. Прибыль от участия в капитале дочерних компаний
6. Прибыль от участия в капитале ассоциированных компаний
7. Прибыль от прочих долгосрочных инвестиций
8. Проценты к получению и прочие подобные доходы
9. Прибыль (убыток) от основной деятельности после вычета налогов
10. Непредвиденные доходы
11. Прибыль (убыток) финансового года

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Формат 4

А. Расходы

1. Себестоимость реализованной продукции
2. Коммерческие расходы
3. Административные расходы
4. Суммы списанных инвестиций
5. Проценты к уплате и прочие подобные расходы
6. Налог на прибыль (убыток) от основной деятельности
7. Прибыль (убыток) от основной деятельности после вычета налогов
8. Непредвиденные расходы
9. Налог на прибыль (убыток) от непредвиденных доходов и расходов
10. Прочие налоги
11. Прибыль (убыток) финансового года

Б. Доходы

1. Выручка от реализации
2. Прочие операционные доходы
3. Прибыль от участия в капитале дочерних компаний
4. Прибыль от участия в капитале ассоциированных компаний
5. Прибыль от прочих долгосрочных инвестиций
6. Проценты к получению и прочие подобные доходы
7. Прибыль (убыток) от основной деятельности после вычета налогов
8. Непредвиденные доходы
9. Прибыль (убыток) финансового года

Приложение 4

Базовые национальные регулятивы в области бухгалтерского учета

Страна	Законы	Стандарты и регулятивы
Австралия	Закон о корпорациях	Стандарты Австралийского совета по бухгалтерским стандартам
Австрия	Коммерческий кодекс с поправками в соответствии с Директивами ЕС	Консолидированная отчетность составляется в соответствии с US GAAP или IFRS в части, не противоречащей Директивам ЕС
Великобритания	Закон о компаниях (с соответствующими дополнениями положений Директив ЕС)	Стандарты Совета по стандартам бухгалтерского учета
Германия	Коммерческий кодекс	Стандарты (разрабатываются Немецким комитетом по бухгалтерским стандартам, утверждаются Федеральным министерством юстиции). Листинговые компании следуют US GAAP или IFRS в части, не противоречащей Директивам ЕС
Гонконг	Декрет о компаниях	Стандарты и интерпретации Гонконгского общества бухгалтеров, правила для листинговых компаний Гонконгской фондовой биржи
Греция	Закон о корпорациях	Стандарты Министерства национальной экономики, интерпретации Совета по национальным стандартам бухгалтерского учета, Греческий единый план счетов (утвержден указом президента страны)
Дания	Закон о счетах и отчетности компаний	Стандарты Датского комитета по бухгалтерским стандартам
Египет	Закон о компаниях, Закон о рынках капитала	Стандарты Министерства финансов и регулятивы Центрального банка
Израиль	Закон о компаниях	Стандарты Израильского института сертифицированных публичных бухгалтеров и Израильского совета по стандартам бухгалтерского учета
Индия	Закон о компаниях	Стандарты Института присяжных бухгалтеров Индии; листинговые компании должны следовать регулятивам Индийского совета по ценным бумагам и биржам
Индонезия	—	Стандарты Индонезийского института бухгалтеров; для листинговых компаний — дополнительные требования по раскрытию информации, предусмотренные Наблюдательным советом по рынку капитала
Иран	—	Руководства Комитета по внедрению стандартов бухгалтерского учета Организации аудиторов
Ирландия	Закон о компаниях, регулятивы, отражающие положения Директив ЕС	Стандарты и другие положения, разработанные Советом по стандартам бухгалтерского учета Великобритании и одобренные Ирландским институтом присяжных бухгалтеров
Исландия	Законодательные акты, отражающие положения Директив ЕС	Стандарты Совета по стандартам бухгалтерского учета и Комитета Федерации присяжных бухгалтеров Исландии
Испания	Коммерческий кодекс, Закон о компаниях (с положениями Директив ЕС)	Общий план счетов бухгалтерского учета, стандарты Официального института бухгалтеров и аудиторов
Италия	Гражданский кодекс	Стандарты Национального совета специалистов торговли и учета
Канада	—	Стандарты Канадского института присяжных бухгалтеров
Кипр	Закон о компаниях	МСФО
Китай	Закон о бухгалтерском учете	Стандарты и регулятивы Министерства финансов
Корея	—	Стандарты Корейского совета по стандартам бухгалтерского учета
Малайзия	Закон о компаниях	Стандарты Малайзийского совета по стандартам бухгалтерского учета

Мексика	—	Стандарты Мексиканского института публичных бухгалтеров; в вопросах, не охваченных национальными стандартами, рекомендуются следовать МСФО
Нидерланды	Гражданский кодекс (с соответствующими дополнениями положений Директив ЕС)	Руководства Совета по представлению годовых отчетов
Новая Зеландия	Закон о финансовой отчетности	Стандарты Новозеландского института сертифицированных бухгалтеров
Норвегия	Закон о бухгалтерском учете (с соответствующими дополнениями положений Директив ЕС)	Стандарты Норвежской организации уполномоченных государством аудиторов, положения Фондовой биржи (Осло)
Польша	Коммерческий кодекс, Закон о бухгалтерском учете, Декрет по правилам консолидирования	Форматы отчетности и аналитические расшифровки для публичных компаний предписаны Польской комиссией по ценным бумагам и биржам
Португалия	—	Португальский Общий план счетов бухгалтерского учета, бухгалтерские директивы и технические интерпретации Комиссии по стандартизации бухгалтерского учета
Россия	Гражданский кодекс, Закон о бухгалтерском учете, другие законы в части, относящейся к учету	Положения по бухгалтерскому учету, Единый план счетов
Словакия	Коммерческий кодекс, Закон о бухгалтерском учете	Стандарты и регулятивы Министерства финансов
Словения	Закон о компаниях	Стандарты Словенского института аудиторов
США	—	Стандарты и положения Совета по стандартам финансового учета; листинговые компании должны следовать регулятивам Комиссии по ценным бумагам и биржам
Турция	Налоговый кодекс	Унифицированный план счетов; для листинговых компаний действуют стандарты Совета по рынкам капитала
Украина	Закон о бухгалтерском учете	Стандарты Министерства финансов
Финляндия	Закон о бухгалтерском учете, Закон о компаниях (с рекомендациями Директив ЕС)	Регулятивы Министерства финансов и бухгалтерские стандарты Совета по бухгалтерскому учету Министерства торговли и промышленности. Листинговые компании должны следовать US GAAP или IFRS в части, не противоречащей Директивам ЕС
Франция	Коммерческий кодекс, Закон о компаниях, декрет о бухгалтерском учете	Правила Комитета по регулированию бухгалтерского учета, Национальный план счетов
Чехия	Закон о бухгалтерском учете	План счетов и учетные процедуры, разработанные Министерством финансов
Швейцария	Закон о компаниях	Стандарты Фонда по учету и отчетности
Швеция	Закон о годовых бухгалтерских отчетах (с соответствующими дополнениями положений Директив ЕС)	Стандарты Шведского совета по финансовым стандартам
Япония	Коммерческий кодекс	Стандарты Японского института сертифицированных публичных бухгалтеров

Составлено по: Блейк Дж., Аман О. Европейский бухгалтерский учет: справочник: пер. с англ. М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1997; Бухгалтерский учет в зарубежных странах: учеб. / отв. ред. Ф. Ф. Бутынец. М.: Проспект, 2005; GAAP 2001 – A Survey of National Accounting Rules / Editor C. Nobes / Joint publication of Andersen, BDO, at al. 2001; The History of Accounting: An International Encyclopedia / Edited by M. Chatfield, R. Vangermeersch. Garland Publishing, Inc., 1996.

Приложение 5

Программа подготовки профессионального бухгалтера (IFAC)

Модуль 1. Бухгалтерский учет, финансы и корреспондирующие с ними знания

- (1) Финансовый учет и отчетность
- (2) Управленческий учет и контроль
- (3) Налогообложение
- (4) Правовое обеспечение предпринимательской деятельности
- (5) Аудит
- (6) Финансы и финансовый менеджмент
- (7) Профессиональные ценности и этика

Модуль 2. Организация и ведение бизнеса

- (1) Экономика
- (2) Бизнес-среда
- (3) Управление корпорацией
- (4) Этика бизнес-отношений
- (5) Финансовые рынки
- (6) Количественные методы
- (7) Бихевиористские аспекты деятельности фирмы
- (8) Стратегические решения в системе менеджмента
- (9) Маркетинг
- (10) Международный бизнес и проблемы глобализации

Модуль 3. Информационные технологии

- (1) Основы информационных технологий
- (2) Информационные технологии контроля профессиональных знаний
- (3) Информационные технологии контроля профессиональной компетентности
- (4) Информационные технологии контроля компетентности специалистов как пользователей бухгалтерской информации.
- (5) Участие и роль отдельных групп специалистов в разработке информационных технологий.

БИБЛИОГРАФИЯ

Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 21 октября 1994 г. Часть вторая от 22 декабря 1995 г.

Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1 и 2. СПб.: Издательский дом «Греда», 2001.

О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ (с изменениями и дополнениями).

О формах бухгалтерской отчетности организаций. Приказ Минфина России от 22 июля 2003 г. № 67н.

План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению. Утверждены приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н.

Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/98). Утверждено приказом Минфина России от 9 декабря 1998 г. № 60н.

Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). Утверждено приказом Минфина России от 6 июля 1999 г. № 43н.

Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности. Утверждено приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34н.

Александровский А. П. Анализ работы промышленного предприятия. М., 1938.

Александровский А. П. Учет, калькуляция и техническая отчетность. М.: Машгиз, 1945.

Аринушкин Н. С. Балансоведение. Курс элементарный. Самара, 1925.

Аринушкин Н. С. Балансы акционерных предприятий. М., 1912.

Арнольд К. И. Самоучитель бухгалтерии, сочиненный на немецком языке. М., 1809.

Аудиторский словарь / под ред. В. Я. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2003.

Ахматов И. Итальянская или опытная бухгалтерия. СПб., 1809.

Баканов М. И., Татур С. К. Анализ хозяйственной деятельности торговых предприятий и организаций: учебник для вузов. М., 1948.

Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 1981. (4-е изд. – 2002).

Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория анализа хозяйственной деятельности. 2-е изд. М.: Финансы и статистика, 1987.

Барнгольц С. Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития. М.: Финансы и статистика, 1984.

Барнгольц С. Б., Мельник М. В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2002.

Бауэр О. О. Мемуары к истории бухгалтерии и памятники священной старины. М., 1911.

Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1996.

Бетге Й. Балансоведение: пер. с нем. М.: Бухгалтерский учет, 2000.

- Блатов Н. А. Балансоведение (курс общий). Л.: Экономическое образование, 1928.
- Блейк Дж., Амант О. Европейский бухгалтерский учет: справочник: пер. с англ. М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 1997.
- Блосс Дж. Показатели хозяйственной успешности предприятий: пер. с англ. М., 1927.
- Бороненкова С. А. Управленческий анализ: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2002.
- Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: полный курс. В 2 т.: пер. с англ. / под ред. В. В. Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 1997.
- Бутынец Ф. Ф., Соколов Я. В., Панков Д. А., Горецкая Л. Л. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: учеб. пособие. Житомир, 2002.
- Бычкова С. М. Аудит для руководителей и бухгалтеров. СПб.: Питер, 2003.
- Ванинский А. Я. Факторный анализ хозяйственной деятельности. М.: Финансы и статистика, 1987.
- Вейцман Н. Р. Счетный анализ. Методы исследования деятельности торгового предприятия по данным его бухгалтерии. М., 1924. (5-е изд. – 1929).
- Вейцман Н. Р. Курс балансоведения. М.: Центросоюз, 1927. (2-е изд. – 1928).
- Вейцман Н. Р. Методика преподавания счетного анализа. М., 1934.
- Вейцман Р. Я. Счетоводство и ревизия // Ревизия и контроль в кооперации: сб. статей. М., 1922.
- Волков Д. Л. Основы финансового учета: учебник. СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2003.
- Вреден Э. Строй экономических предприятий. Исследование морфологии хозяйственных оборотов. СПб., 1873.
- Гальперин В. М. Слово о словах // Экономическая школа. Вып. 3. 1993.
- Гальперин В. М., Гребенников П. И., Леусский А. И. и др. Макроэкономика: учебник / под общ. ред. Л. С. Тарасевича. 2-е изд., перераб. и доп. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997.
- Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика: в 2 т. / под общ. ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1994 (т. 1), 1997 (т. 2).
- Гальперин Я. М. Основы балансоведения. Тифлис, 1925.
- Гальперин Я. М. Учебник балансоведения (методы учета на основе баланса). Тифлис, 1926.
- Гальперин Я. М. Школы балансового учета. Тифлис, 1926.
- Гальперин Я. М. Очерки теории баланса. Тифлис, 1930.
- Герстнер П. Анализ баланса: пер. с нем. / под ред. Н. Г. Филимонова. М.: Экономическая жизнь, 1926.
- Готовим бухгалтерскую отчетность / М. А. Волович, А. А. Салтыкова, В. Я. Соколов и др.; под ред. проф. Л. З. Шнейдмана. М.: Бухгалтерский учет, 2002.
- Губер Т. Как читать баланс. М.: МАКИЗ, 1925.
- Дембинский Н. В. Вопросы теории экономического анализа. М.: Финансы, 1973.
- Денисова Д. Как стать убийцей затрат // Эксперт. 2003. № 2.
- Евзлин З. П. Балансы. Как их составлять, разбирать и проверять: в 2 ч. Л., 1926 (ч. I), 1927 (ч. II).

Евзлин З. П. Общепонятный отчет акционерных предприятий и его значение в торгово-промышленной жизни (к вопросу об однообразной форме отчетов для акционерных обществ). СПб., 1901.

Евзлин З. П. Техника определения кредитоспособности. М., 1927.

Елисеева И. И., Юзбашев М. М. Общая теория статистики: учебник / под ред. И. И. Елисеевой. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2002.

Ефимова О. В. Финансовый анализ. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Бухгалтерский учет, 1999.

Инвестиции: учебник / под ред. В. В. Ковалева, В. В. Иванова, В. А. Лялина. М.: Проспект, 2003.

История экономических учений: учеб. пособие / под ред. В. Автономова, О. Ананьиной, Н. Макашевой. М.: ИНФРА-М, 2001.

Каракоз И. И., Самборский В. И. Теория экономического анализа. Киев: Вища школа, 1989.

Кипарисов Н. А. Анализ баланса. М., 1925.

Кипарисов Н. А. Основы балансоведения. М., 1928.

Ключ коммерции или торговли, т. е. наука бухгалтерии, изъясняющая содержание книг и произведение счетов купеческих. СПб., 1783.

Ковалев В. В. Курс финансового менеджмента. М.: Проспект, 2008.

Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2007(а).

Ковалев В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. М.: Проспект, 2007(б).

Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. М.: Финансы и статистика, 2004.

Ковалев В. В. Балансоведение и экономический анализ в работах российских ученых // Бухгалтерский учет в Санкт-Петербурге 1703–2003 / под ред. Я. В. Соколова. СПб.: Юридический центр Пресс, 2003.

Ковалев В. В. Справедливая стоимость: pro et contra // Финансовый мир. Вып. 1 / под ред. В. В. Иванова и В. В. Ковалева. М.: Проспект, 2002.

Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2001.

Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1999.

Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1997.

Ковалев Вит. В. Аренда: право, учет, анализ, налогообложение. М.: Финансы и статистика, 2000.

Ковалев Вит. В. Учет, анализ и бюджетирование лизинговых операций: теория и практика. М.: Финансы и статистика, 2005.

Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Финансы предприятий: учебное пособие. М.: Проспект, 2002.

Ковалев В. В., Либман А. В. Управление агентскими издержками в корпорации: введение в проблему // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. 5. Экономика. 2001. Вып. 4.

Ковалев В. В., Патров В. В. Как читать баланс. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2002. (1-е изд. – 1991).

Ковалев В. В., Уланов В. А. Курс финансовых вычислений. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2002.

Кошкин И. А. Построение бухгалтерского баланса (теория баланса). Л., 1940.

Курсель-Сенель Ж. Руководство к теоретическому и практическому изучению предприятий: пер. с франц. / под ред. В. Вишнякова. СПб., 1860.

Кутер М. И. Теория бухгалтерского учета: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2002.

Ле-Кутре В. Основы балансоведения: пер. с нем. М., 1925.

Леоте Э., Гильбо А. Общие руководящие начала счетоведения: Пер. с франц. Н. В. Богородского / под ред. А. П. Рудановского. М., 1924.

Леотей Э. Общие руководящие начала счетоведения. М., 1924.

Либман А. В. Теоретические аспекты агентской проблемы в корпорации // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. 8. Менеджмент. 2005. Вып. 1.

Либман А. В. Влияние структуры капитала корпорации на величину агентских издержек // Финансовый мир. Вып. 2 / под ред. В. В. Иванова и В. В. Ковалева. М.: Проспект, 2004.

Локишин А. Я. Анализ отчета. М., 1934.

Лунский Н. С. Лекции по высшим финансовым вычислениям. Ч. 1. М.: Т-во «Печатня С. П. Яковлева», 1912.

Ляйтнер Ф. Организация промышленных предприятий. Пг.: Право, 1923.

Мак Кинсей Дж., Мич С. Финансовое управление предприятием: пер. с англ. М., 1927.

Малюга Н. М., Давидюк Т. В. Двойная запись в бухгалтерском учете: историко-теоретический аспект. Житомир, 2003.

Маркин-Конкин А. Г. Анализ хозяйственной деятельности рабкопа и райпотребсоюза. Вып. I. Товарный кредит. Харьков, 1928.

Международные и российские стандарты бухгалтерского учета: Сравнительный анализ, принципы трансформации, направления реформирования / под ред. С. А. Николаевой. М.: Аналитика-Пресс, 2001.

Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Аскери, 2006.

Международные стандарты финансовой отчетности для общественного сектора. М., 2001.

Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: в 2 т.: пер. с англ. / под ред. И. И. Елисеевой, В. Л. Тамбовцева. СПб.: Экономическая школа, 1999.

Мудров Э. Счетоводство для всех родов торговли. СПб., 1846.

Муравьев А. И. Теория экономического анализа: проблемы и решения. М.: Финансы и статистика, 1988.

Мюллер Г., Гернон Х., Миш Г. Учет: международная перспектива: пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1992.

Наставление необходимо-нужное для российских купцов, а более для молодых людей. М., 1788.

Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета: пер. с англ. / под ред. Я. В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 1993.

Никлиш Г. Анализ балансов торговых предприятий // Энциклопедия торгового счетоводства / под ред. Н. Р. Вейцмана. М., 1924.

Николаев И. Р. Балансоведение. Л., 1930.

Николаев И. Р. Балансоведение. Счетоводно-бухгалтерские курсы на дому. Второй год обучения. Кн. VIII. Л., 1929.

Николаев И. Р. Проблема реальности баланса. Л.: Экономическое образование, 1926.

Николаева С. А. Принципы формирования и калькулирования себестоимости. М.: Аналитика-Пресс, 1997.

Основы балансоведения и статистики / под ред. Н. Р. Вейцмана. М., 1962.

Палий В. Ф. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: ИНФРА-М, 2002.

Пачоли Л. Трактат о счетах и записях / под ред. Я. В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2001.

Пеленкин А. П. Рациональная теория бухгалтерских счетов. СПб., 1898 (а).

Пеленкин А. П. Что такое баланс вообще и бухгалтерский в частности. СПб., 1898 (б).

Плошко Б. Г. Группировка и системы статистических показателей. М.: Статистика, 1971.

Помазков Н. С. К вопросу о некоторых понятиях в балансоведении. Л., 1930.

Почтенный купец, или Бухгалтерия, показывающая, каким образом производить собственной, по комиссиям и товарищеской торг, как в государстве, так и вне оно, водою и сухим путем: пер. с нем. М., 1790.

Пятов М. Л. Применение законодательства в бухгалтерской практике. М.: Бухгалтерский учет, 2002.

Рау К. Г. Основные начала финансовой науки: в 2 т.: пер. с нем. СПб., 1867.

Регламент благочестивейшего Государя Петра Великого, отца отечества, императора и самодержца всероссийского о управлении Адмиралтейства. СПб., 1722.

Романов А. Н., Островский О. М., Ковалев В. В. О международных тенденциях в развитии бухгалтерской профессии // Бухгалтерский учет. 2004. № 4.

Рощаховский А. К. Балансы акционерных предприятий. СПб., 1910.

Рудановский А. П. Анализ баланса. М.: Макиз, 1925.

Рудановский А. П. Построение баланса. М.: Макиз, 1926.

Рудановский А. П. Теория балансового учета. Введение в теорию балансового учета. Баланс как объект учета. М.: Макиз, 1928.

Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 4-е изд., перераб. и доп. Мн., 1999.

Самуэльсон П. Основания экономического анализа: пер. с англ. / под ред. П. А. Ватника. СПб.: Экономическая школа, 2002.

Селезнева Н. Н., Ионова А. Ф. Финансовый анализ: учеб. пособие для курсов по подготовке и переподготовке бухгалтеров и аудиторов. М.: ЮНИТИ-Дана, 2001.

Сиверс Е. Е. Счетоведение и счетоводство. Опыт научного исследования. СПб., 1892.

Словарь по экономике: пер. с англ. / под ред. П. А. Ватника. СПб.: Экономическая школа, 1998.

Соколов В. Я. Оценки: их виды и значение // Бухгалтерский учет. 1996. № 12.

Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учеб. пособие для вузов. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996.

Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2000.

Соколов Я. В., Патров В. В., Карзаева Н. Н. Новый план счетов и основы ведения бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2002.

Соколов Я. В., Пятов М. Л. Бухгалтерский учет для руководителей. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2001.

Справочник корреспонденций счетов бухгалтерского учета / под ред. А. С. Бакаева. М.: Институт профессиональных бухгалтеров России; Информационное агентство «ИПБ-БИНФА», 2002.

Столмов Л. Ф. Рынковедение. М., 1983.

Стоцкий В. И. Основы калькуляции и экономического анализа себестоимости. 5-е изд. Л.: Соцэкгиз, 1936. (1-е изд. – 1932 г.)

Стоцкий В. И. Анализ хозяйственной деятельности промышленных предприятий. Л., 1938.

Стоцкий В. И. Баланс промышленного предприятия и его анализ. М.-Л., 1941.

Суслов И. П. Теория статистических показателей. М.: Статистика, 1975.

Татур С. К. Анализ отчета промышленных предприятий. М.-Л., 1934.

Татур С. К. Анализ хозяйственной деятельности промышленных предприятий. М., 1940.

Татур С. К. Баланс как орудие управления предприятием. М., 1941.

Теория анализа хозяйственной деятельности: учебник / под общ. ред. В. В. Осмоловского. Мн.: Выш. шк., 1989.

Теория фирмы / под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995.

Усачев А. Я. Экономический анализ баланса. М., 1928.

Успенский Н. Х лет советской счетной литературы (Краткий обзор) // Счетоводство. 1927. № 11. С. 1028–1038.

Учет по международным стандартам: учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. / под ред. Л. В. Горбатовой. М.: Бухгалтерский учет, 2003.

Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: пер. с нем. / под ред. и с предисл. А. А. Турчака, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича. М.: Финансы и статистика, 1997.

Хендриксен Е. С., Ван Бреда М. Ф. Теория бухгалтерского учета: пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1997.

Худяков П. Анализ баланса. Одесса, 1920.

Цыганов Н. Рецензия на книгу Н. Р. Вейцмана «Курс балансоведения» // Счетоводство. 1927. № 10.

Шарп У. Ф., Александер Г. Дж., Бэйли Дж. Инвестиции: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1997.

Шер И. Ф. Бухгалтерия и баланс: пер. с нем. С. И. Цедербаума. М.: Экономическая жизнь, 1925.

Шер И. Ф. Калькуляция и статистика в хозяйстве потребительных обществ: пер. с нем. Г. Вульфа. М., 1920.

Шеремет А. Д. Развитие теории экономического анализа в условиях хозяйственной реформы. М., 1971.

Шеремет А. Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия (вопросы методологии). М.: Экономика, 1974.

Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. М.: ИНФРА-М, 2002.

Шеремет А. Д., Незащев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2003.

Широкий В. Ф. Отчетность торгово-промышленного предприятия в России XVIII века // Труды Ленинградского института советской торговли им. Ф. Энгельса. Вып. IV. Л., 1940.

Шмалыц К. Оперативный анализ предприятия: пер. с нем. М., 1930.

Шнейдман Л. З. Рекомендации по переходу на новый план счетов. М.: Бухгалтерский учет, 2000.

Шумпетер Й. А. История экономического анализа: в 3 т.: пер. с англ. / под ред. В. С. Автономова. СПб.: Экономическая школа, 2001.

Щенков С. А. Бухгалтерский баланс промышленного предприятия. М.: Госфиниздат, 1963.

Эдельгауз Г. Е. Достоверность статистических показателей. М.: Статистика, 1977.

Экономикс: англо-русский словарь-справочник / Э. Долан, Б. И. Домненко. М.: Лазурь, 1994.

Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование: учеб. пособие / под ред. М. И. Баканова, А. Д. Шеремета. М.: Финансы и статистика, 2002.

Altman E. I. Corporate Financial Distress. – New York: John Wiley & Sons, 1983.

Beaver W. Financial Reporting: An Accounting Revolution. 2-nd ed. – Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1989.

Bowlin O. D., Martin J. D., Scott D. F. Guide to Financial Analysis, 2-nd ed. – McGraw Hill, Inc., 1990.

Brown L. D. The Modern Theory of Financial Reporting. – Business Publications, Inc., 1987.

Copeland T. E., Weston J. F. Financial Theory and Corporate Policy, 3-rd ed. – Addison-Wesley, 1988.

Edwards J. A History of Financial Accounting. – Routledge, 1989.

Edwards J. R. The Process of Accounting Innovation: the Publication of Consolidated Accounts in Britain in 1910 // The Accounting Historians Journal. Vol. 18. December 1991. № 2.

Foulke R. A. Practical Financial Statement Analysis, 5-th ed. – McGraw-Hill Book Company, 1961.

Harrington D. R., Wilson B. D. Corporate Financial Analysis, 3-rd ed. – Richard D. Irwin, Inc., 1989.

Hirsh M. L. Advanced Management Accounting. PWS-KENT Publishing Company, 1988.

Horrigan J. O. A Short History of Financial Ratio Analysis // Accounting Review. April 1968. P. 284–294.

Johnson H. T., Kaplan R. S. Relevance Lost: The Rise and Fall of Management Accounting. – Harvard Business Press, Boston, Massachusetts, 1991.

Keon A. J., Martin J. D., Petty J. W., Scott, Jr. D. F. Financial Management: Principles and Applications, 9-th ed. – Prentice Hall, 2002.

Kieso D., Weygandt J. Intermediate Accounting, 6-th ed. – John Wiley & Sons, Inc., 1989.

Lev B. Financial Statement Analysis. A New Approach. – Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1974.

Luthans F. Organizational Behavior. McGraw Hill Inc., 1992.

Porter M. Competitive Advantage. New York: Free Press, 1985.

Rees B. Financial Analysis. – Prentice Hall, 1990.

Rima I. H. Development of Economic Analysis, 5-th ed. – Richard D. Irwin, Inc., 1991.

Shank J., Govindarajan V. Strategic Cost Analysis: The Evolution from Managerial to Strategic Accounting. Richard D. Irwin, Inc., 1989.

Short D., Welsch G. Fundamentals of Financial Accounting, 6-th ed. – Irwin, Homewood, IL, 1990.

Taylor P. A. Consolidated Financial Statements: Concepts, Issues and Techniques. – Paul Chapman Publishing Ltd, 1990.

The History of Accounting: An International Encyclopedia / Edited by M. Chatfield, R. Vangermeersch. – Garland Publishing, Inc., 1996.

White G. I., Sondhi A. C., Fried D. The Analysis and Use of Financial Statements. – John Wiley & Sons, Inc., 1994.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Введение</i>	3
Глава 1. Финансовая отчетность в контексте интересов пользователей . . .	6
1.1. Предприятие (фирма) как базовая ячейка экономической системы .	6
1.2. Информационное обеспечение управленческих решений	9
1.3. Отчетность, поведенческие и психологические аспекты бухгалтерского учета	21
1.4. Логика структурирования отчетных бухгалтерских данных	26
1.5. Регулирование учета и отчетности	30
1.6. Международные стандарты финансовой отчетности	37
1.7. Отчетность как информационная база аналитического обоснования решений финансового характера.	44
<i>Материалы для самостоятельной работы</i>	48
<i>Вопросы для обсуждения</i>	49
Глава 2. Финансовая отчетность: состав, структура, системообразующие элементы	50
2.1. Состав форм финансовой отчетности	50
2.2. Бухгалтерский баланс: структура и системообразующие элементы .	52
2.3. Отчет о прибылях и убытках	61
2.4. Приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках .	63
2.5. Пояснительная записка.	63
2.6. Итоговая часть аудиторского заключения	64
<i>Материалы для самостоятельной работы</i>	65
<i>Вопросы для обсуждения</i>	65
Глава 3. Экономическая интерпретация основных статей финансовой отчетности.	66
3.1. Бухгалтерский баланс.	67
3.1.1. Общее понятие о балансе	67
3.1.2. Актив бухгалтерского баланса.	71
3.1.3. Пассив бухгалтерского баланса	86
3.2. Отчет о прибылях и убытках	97
3.3. Логика построения отчета о движении капитала	104
3.4. Логика построения отчета о движении денежных средств.	105
<i>Материалы для самостоятельной работы</i>	107
<i>Вопросы для обсуждения</i>	107
Глава 4. Техника составления финансовой отчетности	109
4.1. Отчетность как свод данных по счетам	109
4.2. Процедуры составления отчетности	112
4.3. Проблема трансформации отчетности в соответствии с требованиями МСФО.	122

<i>Материалы для самостоятельной работы</i>	126
<i>Вопросы для обсуждения</i>	126
Глава 5. Консолидированная отчетность: сущность и процедуры	127
5.1. Сущность консолидации	127
5.2. Консолидирование финансовой отчетности	134
5.2.1. Варианты агрегирования информации о группе.	135
5.2.2. Составление консолидированной отчетности на момент совершения сделки.	138
5.2.3. Составление консолидированной отчетности по истечении года работы корпоративной группы	140
<i>Материалы для самостоятельной работы</i>	146
<i>Вопросы для обсуждения</i>	146
Глава 6. Отчетность и пользователь: условности интерпретации	147
6.1. Введение в проблему.	148
6.2. Оценка и ее роль в формировании представления о фирме	150
6.3. Гудвилл и его отражение в отчетности	155
6.4. Амортизация: бухгалтерский и финансовый аспекты	172
6.5. Группировка как метод воздействия на восприятие отчетных данных.	184
6.6. Условности анализа отчетных данных в динамике	185
<i>Материалы для самостоятельной работы</i>	190
<i>Вопросы для обсуждения</i>	190
Глава 7. Методы анализа отчетных данных	192
7.1. Показатели: виды, принципы построения и интерпретации	193
7.2. Аналитические таблицы: виды и способы построения	197
7.3. Методы и модели факторного анализа.	200
7.4. Методы прогнозного анализа	205
7.5. Логика и методы финансовых вычислений	207
<i>Материалы для самостоятельной работы</i>	213
<i>Вопросы для обсуждения</i>	213
Глава 8. Анализ отчетности в системе финансового анализа	215
8.1. Истоки зарождения финансового анализа	216
8.2. Финансовый анализ: виды и логика обособления	224
8.3. Логика и процедуры анализа финансовой отчетности	229
8.3.1. Принципы анализа.	229
8.3.2. Логика анализа финансовой отчетности	232
8.3.3. Методика и виды анализа финансовой отчетности.	236
8.4. Подготовка информационной базы для расчета коэффициентов	245
8.5. Коэффициентный анализ в исторической ретроспективе	251
<i>Материалы для самостоятельной работы</i>	253
<i>Вопросы для обсуждения</i>	254

Глава 9. Индикаторы оценки экономического потенциала фирмы:	
алгоритмы расчета и интерпретация	255
9.1. Оценка и анализ имущественного потенциала фирмы	255
9.2. Оценка и анализ ликвидности и платежеспособности	263
9.3. Оценка и анализ финансовой устойчивости.	279
<i>Материалы для самостоятельной работы</i>	<i>286</i>
<i>Вопросы для обсуждения</i>	<i>286</i>
Глава 10. Индикаторы оценки результативности деятельности фирмы:	
алгоритмы расчета и интерпретация.	288
10.1. Оценка и анализ внутрифирменной эффективности.	288
10.1.1. Логика и совокупность процедур оценки	288
10.1.2. Оценка степени соответствия планам, нормам, нормативам	290
10.1.3. Оценка динамичности развития фирмы	291
10.1.4. Оценка уровня эффективности использования ресурсов фирмы	294
10.2. Оценка и анализ прибыльности и рентабельности	302
10.2.1. Прибыль: сущность, виды.	302
10.2.2. Прибыль бухгалтерская и налоговая: логика согласования	307
10.2.3. Факторный анализ прибыли	315
10.2.4. Анализ рентабельности	317
10.3. Оценка и анализ рыночной привлекательности фирмы	326
<i>Материалы для самостоятельной работы</i>	<i>329</i>
<i>Вопросы для обсуждения</i>	<i>329</i>
Глава 11. Балансоведение и микроэкономический анализ в исторической	
ретроспективе	331
11.1. Бухгалтерия и анализ: преддверие балансоведения (1716–1900)	333
11.2. Зарождение балансоведения (1901–1917)	337
11.3. Становление анализа: балансоведение или счетный анализ (1917–1934)?	342
11.4. Анализ хозяйственной деятельности в системе контроля деятельности предприятия (1935–1964)	353
11.5. Становление теории анализа хозяйственной деятельности (1964–1990).	359
11.6. Экономический анализ и финансовый анализ (1991 — по наст. вр.)	365
<i>Материалы для самостоятельной работы</i>	<i>374</i>
<i>Вопросы для обсуждения</i>	<i>374</i>
Глоссарий	375
Приложения	411
Библиография	438