

ПИТЕР ЭТРИЛЛ
ЭДДИ МАКЛЕЙНИ

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И БИЗНЕСМЕНОВ

Разбираться в финансах и знать основы управленческого учета — обязательный навык любого руководителя. Прочитав эту книгу, вы узнаете все о составлении отчетности по МСФО, бюджетировании и финансовом менеджменте.

Ключевые понятия

ФИНАНСЫ ■■■■■ ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ■■■■■ КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ ■■■■■

Эдди Маклейни

**Финансовый менеджмент
и управленческий учет для
руководителей и бизнесменов**

«Альпина Диджитал»

2008

Маклейни Э.

Финансовый менеджмент и управленческий учет для
руководителей и бизнесменов / Э. Маклейни — «Альпина
Диджитал», 2008

ISBN 978-5-9614-3429-3

Книга об основах бухгалтерского учета и финансов. Основное внимание в книге уделено не техническим аспектам подготовки бухгалтерской отчетности, а принципам и понятиям, а также тому, как применять анализ финансовой информации на практике при принятии решений. Издание полностью приведено в соответствие с требованиями МСФО.

ISBN 978-5-9614-3429-3

© Маклейни Э., 2008
© Альпина Диджитал, 2008

Содержание

Введение	6
Как пользоваться этой книгой	7
Проверочные задания внутри глав	8
Вопросы для повторения в конце глав	9
Краткий обзор книги	10
Благодарности	12
Глава 1	14
Введение	14
Цели	15
Что такое бухгалтерский учет и финансы?	16
Кто является пользователем бухгалтерской информации?	18
Бухгалтерский учет как услуга	20
Существенна ли информация?	22
Оценка затрат и выгод	23
Бухгалтерский учет как информационная система	25
Управленческий и финансовый учет	27
Содержание книги	29
В чем причина роста интереса к бухгалтерскому учету?	30
Изменения в сфере бухгалтерского учета и финансов	32
Как управляют компанией?	34
Какие финансовые цели преследует компания?	35
Баланс риска и доходности	38
Некоммерческие организации	40
А зачем мне бухгалтерский учет и финансы?	41
Выводы	42
Литература	44
Вопросы для повторения	45
Часть 1	46
Глава 2	46
Введение	46
Цели	46
Активы, денежные средства и прибыль	46
Основные формы финансовой отчетности	47
Баланс	51
Пассивы	54
Влияние продаж на баланс	57
Классификация активов	59
Внеоборотные активы	60
Классификация пассивов	62
Структура баланса	63
Конец ознакомительного фрагмента.	64

Эдди Маклейни, Питер Этрилл

Финансовый менеджмент

и управленческий учет

для руководителей и бизнесменов

Переводчик *В. Ионов*

Корректоры *О. Ильинская, Е. Чудинова*

Компьютерная верстка *К. Свищёв, А. Абрамов*

© Prentice Hall Europe 1995, 1997

© Pearson Education Limited 2001, 2004, 2006, 2008

Издано по лицензии Pearson Education Limited

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Паблишер», 2016

Все права защищены. Произведение предназначено исключительно для частного использования. Никакая часть электронного экземпляра данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для публичного или коллективного использования без письменного разрешения владельца авторских прав. За нарушение авторских прав законодательством предусмотрена выплата компенсации правообладателя в размере до 5 млн. рублей (ст. 49 ЗОАП), а также уголовная ответственность в виде лишения свободы на срок до 6 лет (ст. 146 УК РФ).

Введение

Эта книга представляет собой введение в бухгалтерский учет и финансы. Она адресована прежде всего руководителям и бизнесменам, которые не являются специалистами в сфере бухгалтерского учета и финансов. Однако книга будет полезна и будущим бухгалтерам и финансистам, поскольку дает начальные знания, которые пригодятся при дальнейшем изучении этих дисциплин. Основное внимание уделяется не техническим аспектам бухучета, а основным принципам и понятиям, а также тому, как анализ финансовой отчетности и финансовой информации позволяет повысить качество принимаемых решений. Такой практический подход дополнен обширным иллюстративным материалом – выдержками из отчетов компаний, данными исследований и т. д.

В настоящем издании мы учли предложения и замечания наших читателей, которые пользовались предыдущими версиями книги. Кроме того, мы обновили многие примеры.

Изменения, связанные с переходом на международные стандарты финансовой отчетности, привели к тому, что крупные компании перестали следовать принципам, изложенным в предыдущих изданиях. Структура нынешнего издания ориентирована на то, что является стандартной практикой в настоящее время.

Книга написана в стиле «открытого обучения». Это означает, что вы найдете в ней многочисленные задания, упражнения, примеры и вопросы, облегчающие усвоение излагаемого материала. Предполагается, что вы будете активно работать с этим материалом и постоянно себя оценивать. Эта книга более «дружелюбна к пользователю», чем обычный учебник, и с нею легко работать, независимо от того, изучаете вы ее самостоятельно или в учебном заведении.

Поскольку большинство из вас еще ничего не знают о бухгалтерском учете или финансах, мы стремились писать как можно проще и доходчивее и свести к минимуму использование специальных терминов. Мы вводим новые проблемы постепенно и постоянно все объясняем. Там, где нельзя обойтись без специальных терминов, приводятся пояснения. Кроме того, все основные термины в тексте выделены, в конце каждой главы вы найдете их список. Все основные термины вместе с определениями приведены в словаре, представляющем собой единый и удобный для пользования справочный материал.

Лучшему пониманию и усвоению содержащейся в книге информации способствует оформление текста. Благодаря особому форматированию элементов страниц и выделению отдельных фрагментов текста в этой книге легко ориентироваться, ее легко читать. Оформление книги отличают четкое выделение иллюстративных материалов, заданий, упражнений и вопросов для самопроверки и повторения. Более детально эти особенности рассмотрены в разделе «Краткий обзор», где приведены примеры страниц с характерными оформительскими элементами.

Как пользоваться этой книгой

Мы расположили главы книги в логической последовательности и поэтому советуем вам работать с текстом в том же порядке, в каком он излагается. Мы старались не использовать в начальных главах термины и понятия, которые объясняются лишь в последующих главах. Если вы будете читать эту книгу не по порядку, то можете встретить понятия, смысл которых объяснялся в пропущенных вами главах.

Такой подход следует применять независимо от того, как вы используете эту книгу – в рамках учебного курса или для самостоятельной подготовки.

Проверочные задания внутри глав

В каждой главе вы найдете многочисленные *задания*. Мы настоятельно рекомендуем вам последовательно выполнять их. Они аналогичны вопросам, которые преподаватель обычно задает во время лекций и семинаров. Такие задания выполняют двойную роль:

- дают возможность оценить, как вы усвоили изложенный материал;
- помогают вам обдумать то, что вы узнали, и увязать это с имеющимися знаниями или с последующим материалом.

Ответы на задания приводятся сразу же после них. Но не спешите заглядывать в них, постарайтесь дать свой ответ, а потом сравните его с имеющимся в книге.

В каждой главе, кроме первой, вы найдете *вопросы для самопроверки*. Они сложнее и объемнее, чем задания, и дают возможность оценить, как вы усвоили основные моменты главы, а также применить новые знания. Ответы на эти вопросы вы найдете в конце книги. Очень важно, чтобы и в этом случае вы сначала ответили самостоятельно и только потом ознакомились с готовыми вариантами. Если вам не удастся ответить на вопрос для самопроверки, то прочитайте соответствующую главу еще раз.

Вопросы для повторения в конце глав

В конце каждой главы вы найдете четыре *вопроса для повторения*. На эти короткие вопросы нужно ответить устно или их нужно обсудить в учебной группе. Это поможет определить, как вы поняли и запомнили основные термины и понятия каждой главы. Ответы на эти вопросы приведены в конце книги.

Также в конце каждой главы, кроме первой, вы найдете пять *упражнений*. В основном они предполагают расчет различных показателей и позволяют вам закрепить свои знания. Упражнения отличаются по степени сложности. Некоторые из них довольно просты, другие сложнее, вы сможете справиться с ними, если добросовестно изучите соответствующую главу и выполните простые упражнения. В конце книги показано, как выглядят правильные результаты трех выделенных цветом упражнений из каждой главы. И здесь крайне важно, чтобы вы сначала попытались выполнить упражнения самостоятельно и только потом посмотрели готовое решение. Ответы на два оставшихся упражнения приведены в отдельном «Руководстве для преподавателей».

Краткий обзор книги

Цели

Маркированные пункты в начале каждой главы показывают, что вы узнаете из этой главы, а также раскрывают ее основное содержание.

Примеры

Большинство глав насыщены примерами расчетов, в которых последовательно демонстрируются действия, необходимые для получения решения.

Ключевые термины

Ключевые понятия и методы, когда они впервые встречаются в главе, выделяются шрифтом, что облегчает поиск.

Иллюстративные вставки

Задания

Это короткие вопросы, встроенные в канву каждой главы. Они позволяют проверить, как вы усваиваете материал по мере чтения. Вопросы могут быть описательными, требующими анализа или критической оценки темы, или вычислительными, требующими проведения расчета. Правильные ответы приводятся сразу же после задания.

«Реальная практика»

Такие вставки в тексте иллюстрируют практическое применение принципов и методов бухгалтерского учета реальными предприятиями. Это могут быть выдержки из отчетов компаний, финансовая отчетность, аналитические данные и другие интересные примеры.

Выводы

Каждую главу завершают выводы, оформленные в виде маркированных пунктов. В них обобщены основные моменты, рассмотренные в главе, кроме того, их можно использовать в качестве тематического указателя.

Вопросы для самопроверки

В большинстве глав ближе к концу встречается один или несколько таких вопросов, которые позволяют протестировать полученные знания до того, как вы приступите к вопросам для повторения. Правильность ответов можно проверить по готовым вариантам, приведенным в конце книги.

Литература

В этом разделе перечисляются главы из других учебников, в которых данная тема раскрывается более глубоко или представлена под другим углом.

Вопросы для повторения

Такие короткие вопросы предполагают устный ответ или обсуждение основных тем главы в учебной группе. Это помогает определить, насколько вы поняли и запомнили материал. Ответы на вопросы приведены в конце книги.

Упражнения

Такие развернутые вопросы приводятся в конце большинства глав. Там же указывается, какие из этих вопросов являются менее сложными, а какие – более сложными. Ответы

на некоторые вопросы (те, у которых номер выделен цветом) приведены в конце книги. Ответы на оставшиеся вопросы доступны только преподавателям в онлайн-режиме. Дополнительные упражнения можно найти в рамках онлайн-учебной программы MyAccountingLab на сайте <http://www.pearsoned.co.uk/atrillmclaney>.

Благодарности

Авторы благодарны за разрешение воспроизвести следующие защищенные авторским правом материалы.

Рисунок 8.10 из «Traditional versus activity-based costing», *Activity Based Costing: A Review with Case Studies*, by J. Innes and F. Mitchell, © Elsevier 1990, воспроизводится с разрешения; рис. 11.4 «Масштабы финансирования активов среди членов Ассоциации финансов и лизинга, 2002–2006 гг.» из *Finance and Leasing Association Annual Review 2007*, www.fla.org.uk, воспроизводится с разрешения FLA; рис. 11.11 «Финансирование небольших компаний, 2000–2002 гг.» из *Finance for Small Firms – An eleventh report*, Bank of England, April 2004, приводится с разрешения Банка Англии.

Данные во вставках «Реальная практика 1.2» из *The Times*, Business Section, 26 September 2002; «Реальная практика 1.3» из «Margin of success for clothing retailers», *The Times*, 20 November 2002; «Реальная практика 4.7» из «Dirty laundry: how companies fudge the numbers», *The Times*, Business Section, 22 September 2002; «Реальная практика 2.1» из «2007 Brandz Top 100 Most Powerful Brands», by Millward Brown Optimor, приводятся с разрешения; «Реальная практика 2.2» из *Tottenham Hotspur plc Annual Report 2007* приводятся с разрешения; «Реальная практика 2.3» из *Marks and Spenser plc Annual Report 2006* и «Реальная практика 6.10» из *Marks and Spenser plc Annual Report 2007* приводятся с разрешения; «Реальная практика 2.6» из *Greene King plc Annual Report 2007* приводятся с разрешения; «Реальная практика 3.2» из *First Choice Holidays plc Annual Report 2006* приводятся с разрешения; «Реальная практика 3.3» из *Jarvis plc Annual Report and Accounts 2007* приводятся с разрешения; «Реальная практика 3.6» из «JJB massages results to boost profits», *Accountancy Age*, 20 October 2005; и «Реальная практика 11.16» из «Internet FD is in the money after floatation», David Jeyuah, *Accountancy Age*, 2 August 2007, приводятся с разрешения; «Реальная практика 10.9» из «The theory-practice gap in capital budgeting: evidence from the United Kingdom», G. C. Arnold and P. D. Hatzopoulos, *Journal of Business Finance and Accounting*, June/July 2000, © Wiley-Blackwell Publishing Ltd; «Реальная практика 10.12» из *Rolls-Royce plc Annual Report and Accounts 2006* приводятся с разрешения; «Реальная практика 11.1» из «Ryanair blunted by Buzz takeover», A. Osborne, *Daily Telegraph*, 6 August 2004; и «Реальная практика 11.15» из «From the market to the market», Harry Wallop, *Daily Telegraph*, 22 September 2006, © The Telegraph 2004, 2006; «Реальная практика 11.19» из *Financial Statistics*, Share Ownership 2006, Office for National Statistics, Crown Copyright, воспроизводятся с разрешения руководителя Королевского издательства; «Реальная практика 12.2» из *2007 Annual Working Capital Survey*, conducted by REL and CFO Europe, www.relconsultancy.com, 29 August 2007, приводятся с разрешения.

Мы благодарны *Financial Times Limited* за разрешение использовать следующие материалы:

«Реальная практика 1.1» – «Morrison in uphill battle to integrate Safeway», © *Financial Times*, 26 May 2005; «Реальная практика 1.5» – «Fair shares?», © *Financial Times*, 11 June 2005; «Реальная практика 1.6» – «Profit without honour», © *Financial Times*, 29/30 June 2002; «Реальная практика 1.7» – «Appetite for risk drives industry», © *Financial Times*, 27 June 2007; «Реальная практика 3.8» – «How the banks assess their customers», © *Financial Times*, 23 October 2007; «Реальная практика 4.1» – «Monotub Industries in a spin as founder gets Titan for £1», © *Financial Times*, 23 January 2003; «Реальная практика 4.8» – «Dell reduces profit by \$92m», © *Financial Times*, 30 October 2007; «Реальная практика 6.4» – «Investing in Bollywood», © *Financial Times*, 26 June 2007; «Реальная практика 6.6» – «Small companies surprise on lending», © *Financial Times*, 25 April 2003; «Реальная практика 7.6» – «The tricky question of who pays», © *Financial*

Times, 25 July 2007; «Реальная практика 9.4» – «Watchdog warns on Olympic costs», © *Financial Times*, 20 July 2007; «Реальная практика 10.6» – «Bond seeks funds in London to mine African diamonds», © *Financial Times*, 23 April 2007; «Реальная практика 10.7» – «A hot topic, but poor returns», © *Financial Times*, 27 August 2005; «Реальная практика 10.11» – «Satellites need space to earn», © *Financial Times*, 14 July 2003; «Реальная практика 11.3» – «New appetite develops for euro bonds», © *Financial Times*, 17 September 2004; «Реальная практика 11.13» – «Greed and gullibility keep new issues afloat», © *Financial Times*, 8 August 2003; «Реальная практика 12.8» – «Late payment hits small companies», © *Financial Times*, 29 January 2007; «Реальная практика 12.12» – «NHS paying bills late in struggle to balance books, say suppliers», © *Financial Times*, 13 February 2007.

В некоторых случаях нам не удалось обнаружить владельцев авторских прав использованных нами материалов, и мы будем благодарны за любую информацию, которая позволит это сделать.

Глава 1

Введение в бухгалтерский учет и финансы

Введение

Добро пожаловать в мир бухгалтерского учета и финансов! Во вступительной главе мы постараемся дать общее представление об этих дисциплинах. Сначала мы рассмотрим их значение, а затем назовем основных пользователей финансовой информации. Мы покажем, что и бухгалтерский учет, и финансы могут быть ценными инструментами принятия решений. В последующих главах мы разовьем тему роли бухгалтерского учета и финансов в принятии решений и подробно рассмотрим виды финансовой отчетности и методы, облегчающие принятие решений.

Для многих из вас бухгалтерский учет и финансы не являются основным направлением специализации, и не исключено, вы спрашиваете себя, а надо ли вообще изучать эти предметы. Поэтому, после того как мы выясним, что такое бухгалтерский учет и финансы и какую роль они играют, мы расскажем вам, для чего вам могут пригодиться познания в этих областях.

Цели

Изучив эту главу, вы узнаете:

- что такое бухгалтерский учет и финансы, какие функции они выполняют;
- кто основные пользователи финансовой информации, в какой именно финансовой информации они нуждаются;
- чем финансовый учет отличается от управленческого;
- как знания в области бухгалтерского учета и финансов можно использовать в дальнейшем.

Что такое бухгалтерский учет и финансы?

Начнем изучение бухгалтерского учета и финансов с выяснения их функций. **Бухгалтерский учет** включает сбор, анализ и предоставление пользователям финансовой информации. В этой информации нуждаются те, кто принимает решения и разрабатывает планы развития компаний, а также те, кто этими компаниями управляет. Например, руководители компаний используют бухгалтерскую информацию, когда решают, следует ли им:

- разработать новую продукцию или услуги (например, производитель компьютеров может проанализировать эту информацию и принять решение разработать новую линию компьютеров);
- повысить или понизить цену на свою продукцию, увеличить или сократить ее производство (например, телекоммуникационная компания может изменить тарифы на звонки и текстовые сообщения, передаваемые на сотовые телефоны);
- взять кредит для расширения дела (например, супермаркет может взять кредит для расширения сети своих магазинов);
- увеличить или сократить производственные мощности (например, сельскохозяйственное предприятие может изменить размер своего стада);
- изменить методы закупок, производства или сбыта (например, производитель одежды может сменить британских поставщиков на иностранных).

Бухгалтерская информация позволяет выявить и оценить финансовые последствия подобных решений.

Важными потребителями бухгалтерской информации о компании являются ее руководители. Конечно, эта информация интересует не только их. И за пределами компании есть пользователи (о них мы подробнее скажем позже), которые нуждаются в этой информации, чтобы решить:

- вложить ли свои средства в эту компанию или, наоборот, избавиться от ее акций;
- предоставить ли ей кредит;
- заключить ли с ней контракт на поставку.

Иногда создается впечатление, что основная задача бухгалтерского учета заключается в регулярном составлении финансовой отчетности. Бухгалтеры действительно занимаются подобной работой, но это отнюдь не самоцель. Конечная цель работы бухгалтера – снабжать пользователей качественной информацией, которую можно использовать при принятии решений. Эта роль бухгалтерского учета в принятии решений, которая согласуется с основной задачей данной книги, и определяет угол зрения, под которым мы будем рассматривать здесь все вопросы.

Как и бухгалтерский учет, **финансы** (или **финансовый менеджмент**) существуют для того, чтобы облегчать принятие решений. Финансы – это наука о том, как компании привлекают капитал и осуществляют инвестиции. Финансы имеют отношение ко всем важнейшим аспектам работы компании. Ведь компании, по сути, и создаются для привлечения капитала инвесторов (своих собственников и кредиторов) и его дальнейшего инвестирования (в оборудование, здания, товарный запас и т. д.), чтобы получить прибыль и обогатить своих владельцев. Важно, чтобы компания могла привлечь капитал способом, соответствующим ее потребностям. Знание финансов помогает определить:

- возможные виды финансирования;
- затраты и результаты по каждому виду финансирования;
- риски, связанные с каждым видом финансирования;

- роль финансовых рынков в финансировании компаний.

Получив капитал, компания должна его вложить таким образом, чтобы получить доход. Знание финансов позволяет оценить:

- рентабельность инвестиций;
- связанные с этими инвестициями риски.

Компании обычно привлекают капитал в значительных объемах и инвестируют его на продолжительное время. Поэтому судьба любой компании во многом зависит от качества принимаемых ею инвестиционных решений.

Четкую грань между финансами и бухгалтерским учетом провести невозможно. Мы уже видели, что эти дисциплины имеют отношение к финансовым аспектам принятия решений. Между ними очень много общего: бухгалтерские отчеты, например, являются основным источником информации при принятии решений по финансированию и инвестициям. В этой книге мы не будем акцентировать внимание на различиях между ними.

Кто является пользователем бухгалтерской информации?

Чтобы бухгалтерская информация была полезной, бухгалтеры должны ясно представлять, *кто и для чего* будет ее использовать. Существуют разные группы людей (которые называют «группами пользователей»), заинтересованных в информации о конкретной организации в связи с необходимостью принять то или иное решение относительно нее. Важнейшие группы пользователей бухгалтерской информации о частных компаниях представлены на рис. 1.1. Внимательно изучите этот рисунок и попробуйте выполнить задание 1.1.

Задание 1.1

Ptarmigan Insurance plc (PI) — крупная компания, работающая в сфере автомобильного страхования. Ориентируясь на группы пользователей, представленные на рис. 1.1, представьте, какие решения относительно PI может принимать каждая из них, а также какие факторы они должны учитывать при этом?

На этот вопрос можно ответить следующим образом.

<i>Группа пользователей</i>	<i>Решение</i>
Клиенты	Пользоваться ли страховыми услугами PI в дальнейшем? Клиенты могут оценивать способность PI продолжать деятельность и удовлетворять их потребности, в частности удовлетворять страховые требования.
Конкуренты	Как конкурировать с PI или лучше уйти с рынка из-за невозможности прибыльно конкурировать с PI? Конкуренты могут использовать результаты деятельности PI в различных сегментах в качестве ориентира при оценке собственной результативности. Они могут оценивать финансовую устойчивость PI и идентифицировать значительные изменения, указывающие на характер будущих действий PI (например, привлечение средств в качестве первого шага на пути к увеличению рыночной доли).
Работники	Стоит ли продолжать работу в PI и, если да, можно ли требовать повышения вознаграждения за труд? Планы на будущее, прибыли и финансовая устойчивость компании могут представлять особый интерес при принятии таких решений.
Органы власти	Должна ли PI платить налоги и если да, то в каких размерах; соблюдает ли компания согласованную ценовую политику; нуждается ли в финансовой поддержке? Для ответа на эти вопросы необходимо оценить прибыль PI, выручку от продаж и финансовую устойчивость.
Представители общественности	Разрешить ли PI расширить офис и/или предоставить ли экономическую поддержку компании? При принятии решения может учитываться способность PI создавать рабочие места, использовать местные ресурсы и финансировать природоохранные мероприятия.

Инвестиционные аналитики	Стоит ли рекомендовать клиентам вложение средств в PI? Принятие такого решения связано с оценкой рисков и будущей доходности PI.
Поставщики	Продолжать ли сотрудничество с PI и если да, то можно ли поставлять ей товары в кредит? Принятие такого решения связано с оценкой способности компании оплачивать товары и услуги.
Кредиторы	Кредитовать ли PI и/или требовать ли досрочного погашения существующих кредитов? При принятии такого решения важным фактором является способность PI выплачивать проценты и вернуть основную сумму.
Руководители	Требуют ли улучшения результаты деятельности PI? Текущие результаты сравниваются с плановыми или с другими ориентирами. Руководители могут также рассматривать вопрос о необходимости изменения направления деятельности. Принятие решения связано с оценкой способности PI продолжать деятельность и анализом доступных возможностей.
Собственники	Вложить ли в PI дополнительные средства или продать имеющуюся долю полностью или частично? Такое решение требует оценки вероятного риска и доходности PI. Собственники могут также участвовать в принятии решения о вознаграждении руководителей высшего звена. При этом обычно рассматриваются финансовые результаты компании.

Хотя эти ответы довольно полно раскрывают основные моменты, вы можете назвать другие решения и/или факторы, которые каждая из этих групп пользователей должна принимать в расчет.



Бухгалтерский учет как услуга

Бухгалтерский учет можно рассматривать как особый вид услуг. Бухгалтеры предоставляют финансовую информацию своим «клиентам», которыми являются перечисленные выше пользователи. Качество оказанных бухгалтерами услуг зависит от того, в какой мере удовлетворяются информационные потребности разных групп пользователей. Чтобы финансовая информация соответствовала потребностям пользователей, она должна обладать определенными качествами или характеристиками: **релевантностью, достоверностью, сопоставимостью и понятностью.**

Релевантность

Бухгалтерская информация должна быть такой, чтобы она помогала принимать решение. Если информация не помогает в принятии решения, то нет смысла генерировать ее. Информация может быть релевантной либо для предсказания будущих событий (например, какая прибыль будет получена в следующем году), либо для подтверждения прошлых событий (например, для выяснения, какая прибыль была получена в прошлом году). Бухгалтерский учет играет в подтверждении прошлых событий важную роль, поскольку пользователи нередко хотят проверить точность сделанных ими прогнозов. Точность (или неточность) прежних прогнозов помогает пользователям судить о том, насколько точны текущие прогнозы. Чтобы обладать полезностью, информация должна быть доступной в момент принятия решения, т. е. она должна предоставляться своевременно.

Достоверность

Бухгалтерская информация должна быть объективной и не содержать существенных ошибок. Пользователи должны быть уверены, что она отражает истинное положение дел. Такие качества информации, как релевантность и надежность, имеют большое значение, но в бухгалтерском учете мы нередко сталкиваемся с тем, что релевантная информация ненадежна, и наоборот.

Задание 1.2

Для иллюстрации последнего утверждения предположим, что менеджеру нужно продать специальный станок, в котором компания больше не нуждается, и что он получил предложение от покупателя. Этот станок является уникальным, и рынка для таких устройств не существует.

Какая информация релевантна для принятия решения о том, стоит ли согласиться на это предложение? Насколько достоверной будет эта информация?

Скорее всего, менеджер попытается узнать текущую рыночную стоимость станка. Такая информация будет релевантной для принятия окончательного решения, но она может оказаться не вполне достоверной, поскольку станок уникален и вряд ли по нему удастся найти много стоимостной информации. Если необходимо решить, какую информацию предоставить – более релевантную или более достоверную, то предпочтение

следует отдать более релевантной информации. Нерелевантная информация независимо от того, насколько она достоверна, бесполезна. В то же время совершенно недостоверная информация также бесполезна, даже если она и релевантна.

Сопоставимость

Это качество информации позволяет пользователям выявлять изменения, произошедшие в компании (например, можно выявить тенденцию в изменении продаж за последние пять лет), а также оценивать работу данной компании по сравнению с другими. Сопоставимость обеспечивается выражением сходных статей одинаковым образом в целях учета, а также ясным изложением принятой политики в области измерения и представления информации.

Понятность

Финансовая отчетность должна быть понятной для тех, кому она предназначена.

Задание 1.3

Должна ли финансовая отчетность быть понятной тем, кто не изучал бухгалтерский учет?

Было бы очень хорошо, если бы все понимали финансовую отчетность. Однако на практике это не так. Сложные финансовые события и операции не всегда можно представить в общедоступной форме. Правильнее всего, пожалуй, подходить к финансовой отчетности как отчету на иностранном языке. Чтобы понять то и другое, нужна определенная подготовка. Попросту говоря, финансовая отчетность составляется исходя из предположения, что пользователь не только имеет представление о компании и бухгалтерском учете, но и готов потратить время на изучение отчетности.

Несмотря на ответ, приведенный после задания 1.3, бухгалтеры, все же должны представлять информацию так, чтобы она была максимально понятной для неспециалистов в сфере бухгалтерского учета.

Существенна ли информация?

Качества или характеристики, которые мы только что перечислили, показывают, может ли финансовая информация быть полезной. Если та или иная информация обладает ими, то она полезна. Это, однако, не означает, что такую информацию нужно автоматически предоставлять пользователям. Следует учитывать, насколько информация существенна или важна. Это означает, что мы должны задаться вопросом, повлияет ли на принимаемые пользователями решения исключение этой информации из финансовой отчетности или ее искажение. Поэтому финансовая информация должна не только обладать упомянутыми выше качествами, но и отвечать требованию **существенности**. Если информация не считается существенной, ее не следует включать в отчетность, поскольку она загромождает отчетность и мешает пользователю правильно интерпретировать финансовые результаты. Обычно существенность информации определяют исходя из ее характера и размера соответствующих сумм.

Оценка затрат и выгод

Прочитав предыдущие разделы, вы, возможно, решили, что если какая-то информация обладает перечисленными выше качествами и существенна, то ее обязательно следует предоставлять пользователям. К сожалению, надо преодолеть еще один барьер. Определенные соображения могут не позволить включить финансовую информацию в отчетность, даже если она и является полезной. Выполним задание 1.4.

Задание 1.4

Допустим, есть некая информация, которую можно включить в финансовую отчетность. Она вполне релевантна, достоверна, сопоставима, понятна и существенна.

Может ли что-то удержать вас от включения этой информации в отчетность?

Препятствием могут стать затраты на подготовку информации, которые превышают потенциальные выгоды от использования этой информации. Соотношение затраты/выгоды ограничивает объем предоставляемой бухгалтерской информации.

Теоретически тот или иной элемент бухгалтерской информации должен включаться в отчетность только тогда, когда затраты на его представление меньше выгод, или стоимости, от его использования.

Для пояснения практических проблем предположим, что кто-то помял и поцарапал дверь нашего автомобиля. Мы хотим устранить вмятину и покрасить дверь в местном автосервисе. Насколько нам известно, в ближайшем автосервисе за эту работу берут £250, но мы подозреваем, что в других местах она может стоить дешевле. Единственный способ выяснить цены – это объездить автосервисы и показать им масштабы повреждений. На посещение автосервисов нужно определенное количество бензина. Также на это требуется время. Стоит ли поиск более выгодной цены тех затрат, с которыми он связан? Ответ, как мы уже говорили, выглядит так: если стоимость выяснения цен меньше потенциальной выгоды, то получение такой информации имеет смысл.

Итак, чтобы оценить затраты, связанные с выяснением стоимости ремонта в разных местах, мы должны ответить на ряд вопросов.

- Сколько автосервисов нам нужно посетить?
- Во что обойдется бензин, потраченный на посещение автосервисов?
- Сколько времени потребуется на посещение всех автосервисов?
- Сколько стоит потраченное время?

Экономическую выгоду от получения информации о стоимости работы оценить сложнее – не забывайте, пока мы были только в одном автосервисе. Нам необходимо получить ответы на следующие вопросы.

- Какой может быть самая низкая стоимость работы?
- Какова вероятность того, что нам назовут стоимость ниже £250?

Понятно, что ответы на эти вопросы неоднозначны. При оценке стоимости бухгалтерской информации мы имеем дело с такими же проблемами.

Предоставление бухгалтерской информации может быть очень затратным, однако эти затраты нередко трудно поддаются количественной оценке. Хотя прямые затраты, такие как зарплата бухгалтеров, обычно известны, они составляют лишь часть общих затрат. Существуют еще и не такие явные – и более сложные в оценке – затраты, например стоимость времени пользователя, потраченного на анализ и интерпретацию информации из финансовой отчетности.

Оценить экономическую выгоду от обладания бухгалтерской информацией еще сложнее. Можно, конечно, подойти «по-научному» к проблеме взвешивания затрат и выгод, однако это связано с субъективными оценками. Никто, конечно, не хочет, чтобы компании вообще не предоставляли бухгалтерскую информацию. Но никто не выступает и за то, чтобы они включали в отчетность всю информацию, удовлетворяющую одному или нескольким упомянутым выше критериям, невзирая на связанные с этим затраты.

Характеристики, определяющие полезность бухгалтерской информации, представлены на рис. 1.2.



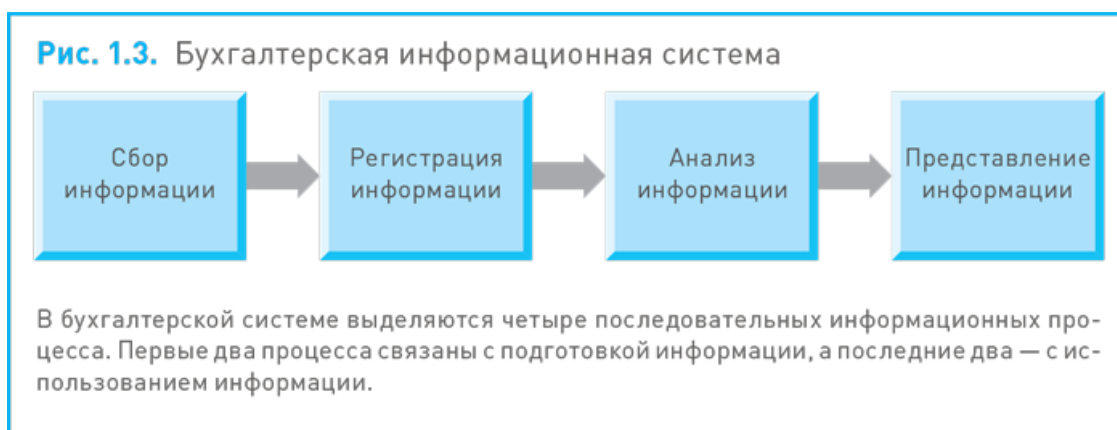
Бухгалтерский учет как информационная система

Мы уже видели, что бухгалтерский учет можно рассматривать как оказание услуги «клиентам». Также его можно рассматривать как часть общей информационной системы компании. Внутренние и внешние пользователи информации о компании должны принимать решения о распределении ограниченных экономических ресурсов, а чтобы эти решения были правильными, они должны основываться на соответствующей финансовой информации. Предоставлять такую информацию должна система бухгалтерского учета.

Бухгалтерская информационная система должна выполнять те же функции, что и все остальные информационные системы компании. В частности, она должна обеспечивать:

- выявление и извлечение релевантной (в данном случае финансовой) информации;
- регистрацию и систематизацию собранной информации;
- анализ и интерпретацию собранной информации;
- представление этой информации в форме, удобной для пользователей.

Взаимосвязь функций бухгалтерской информационной системы представлена на рис. 1.3.



Учитывая, что в этой книге нас интересует прежде всего информационное обеспечение принятия решений, мы сосредоточимся на двух последних процессах – анализе финансовой информации и ее представлении. Мы сосредоточимся не на сборе и регистрации информации, а на ее использовании и полезности для потребителей.

Эффективные системы бухгалтерского учета – существенный атрибут эффективной компании. Сбои в работе системы бухгалтерского учета могут приводить к катастрофическим последствиям. Во вставке «Реальная практика 1.1» приведен пример сбоя при объединении двух предприятий в процессе интеграции их систем бухгалтерского учета.

Реальная практика 1.1

Виновата система учета

Приобретение розничной сети Safeway за £3,35 млрд в марте 2004 г. позволило сэру Кену Моррисону практически удвоить размеры своей сети супермаркетов и превратиться из регионального оператора в национального. Его план был довольно простым. Часть сети Safeway он продал (184 магазина примерно за £1,3 млрд), а оставшиеся 230 магазинов репрофилировал

в Morrison's. Планируется продажа еще около полусотни магазинов. Вместе с тем спустя почти 15 месяцев становится ясно, что процесс интеграции на практике идет не так гладко, как на бумаге. Сеть Morrison's, славившаяся выдающимися финансовыми результатами, выпустила четыре предупреждения о снижении прибыли за последние 10 месяцев. И каждый раз виноватой оказывалась Safeway. В июле прошлого года в качестве причины было названо более резкое, чем ожидалось, падение продаж в магазинах Safeway. В марте, когда было выпущено целых два предупреждения, причиной стали недочеты в системе бухгалтерского учета Safeway, из-за которых Morrison's недосчиталась прибыли от поставок. В текущем месяце предупреждение было списано на более высокие, чем ожидалось, затраты, связанные с параллельным управлением двух систем магазинов. После выпуска первого предупреждения в июле прошлого года Саймон Проктер из брокерской фирмы Charles Stanley заметил, что эта новость «обратила в прах все прогнозы относительно прибыли и сделала перспективы очень мрачными». Но если тогда было трудно что-либо говорить относительно прибылей Morrison's, то сейчас это и вовсе невозможно. Сам Моррисон не может сказать, чего ожидать. «Никто не предполагал такого, – говорит г-н Проктер. – Когда я рассуждал о перспективах в июле прошлого года, речь шла о 12-месячном горизонте, а не о двухлетнем». По словам Моррисона, из-за сложности сделки по приобретению Safeway он «упустил контроль» над системой управленческого учета. «Это повлияло на способность совета директоров прогнозировать тенденции изменения прибыльности, и теперь у директоров нет возможности достоверно предсказывать уровень прибыльности в целом», – признался владелец сети супермаркетов.

Источник: "Morrison in uphill battle to integrate Safeway", Elizabeth Rigby, FT.com, 26 May 2005.

Управленческий и финансовый учет

Различают два вида бухгалтерского учета:

- **управленческий учет**, обслуживающий потребности руководства компаний;
- **финансовый учет**, обслуживающий потребности всех пользователей финансовой отчетности (см. рис. 1.1).

Различия между двумя видами бухгалтерского учета определяются тем, что предоставляемая ими информация адресована разным группам пользователей. Эти различия касаются:

- *характера составляемой отчетности*. Финансовая отчетность – это обычно отчетность общего назначения. Она содержит финансовую информацию, которая представляет интерес для широкого круга пользователей и может понадобиться для принятия разнообразных решений. В ней нет информации, которая предназначена для определенной группы пользователей или решения каких-то узких задач. Управленческая отчетность, напротив, составляется, как правило, с конкретной целью, т. е. она предназначена либо для определенного руководителя, либо для принятия определенного решения;

- *степени детализации*. Финансовая отчетность дает пользователям общее представление о положении и результатах деятельности компании за тот или иной период. Поэтому при ее подготовке показатели агрегируются, какие-то подробности опускаются. Управленческая отчетность, напротив, нередко обеспечивает руководителей очень подробной информацией, чтобы им было легче принять то или иное производственное решение;

- *регулирования*. Финансовая отчетность для многих компаний является объектом регулирования, которое нацелено на обеспечение стандартного представления информации. Регулирование осуществляется законодательными органами и специальными регулирующими органами. Поскольку управленческая отчетность предназначена только для внутреннего пользования, ее форма и содержание произвольны и зависят лишь от потребностей того или иного руководителя;

- *периодичности представления отчетности*. Большинство компаний составляют только годовую финансовую отчетность, но некоторые крупные компании готовят полугодовые и даже квартальные отчеты. Управленческая отчетность составляется по мере необходимости – во многих компаниях определенные отчеты составляются ежемесячно, еженедельно и даже ежедневно, что позволяет руководителям постоянно контролировать состояние дел. Специальные отчеты могут составляться в связи с конкретными событиями (например, для оценки предложения по приобретению оборудования);

- *временного горизонта*. Финансовая отчетность отражает результаты деятельности и положение компании за прошлый период. По сути, она ориентирована на прошлое. Управленческая отчетность, напротив, нередко содержит информацию, касающуюся не только прошлого, но и будущего. Это не означает, однако, что финансовая отчетность никогда не отражает ожиданий в отношении будущего. Иногда компании предоставляют внешним пользователям прогнозную информацию, чтобы привлечь капитал или избежать нежелательных предложений о поглощении. Даже обычная финансовая отчетность (которая относится к прошлым событиям) содержит оценки некоторых будущих показателей, как показано в главе 3;

- *полноты и качества информации*. Финансовая отчетность содержит главным образом информацию о том, что поддается количественной оценке в денежном выражении. Управленческий учет помимо такой информации предоставляет отчеты, содержащие нефинансовую информацию, например данные о запасах или полученных заказах в натуральном выражении, о количестве новых продуктов и выработке на работника. В финансовую отчетность включают главным образом объективные, поддающиеся проверке данные. А управленческая отчетность

может содержать информацию, которая не вполне объективна и трудно поддается проверке, но которая необходима руководителям.

Из сказанного видно, что в управленческом учете нет таких ограничений, как в финансовом. Он может черпать сведения из различных источников и использовать данные разной степени достоверности. Единственный критерий ценности подготовленной для руководителей информации – это ее способность повышать качество принимаемых решений.

Различия между управленческим и финансовым учетом указывают на то, что руководителям и прочим пользователям нужна разная информация. Вместе с тем, несмотря на все различия, информационные потребности этих двух групп в значительной мере совпадают.

Задание 1.5

Как мы видим, руководители получают не такую информацию, как другие пользователи. Означает ли это, что руководителям совершенно не нужна информация, предоставляемая другим пользователям, а этим пользователям, в свою очередь, неинтересна управленческая учетная информация?

Наш ответ выглядит так.

- Руководителям иногда требуются исторические результаты деятельности компании, сходные с теми, что предоставляются другим пользователям.
- Других пользователей могут интересовать перспективные показатели компании, например будущая прибыль, а также нефинансовая информация, касающаяся, скажем, портфеля заказов и инноваций.

Разграничение двух видов бухгалтерского учета отражает в определенной мере различия в доступе к финансовой информации. Руководители в значительно большей мере могут определять форму и содержание предоставляемой им информации. А прочие пользователи вынуждены довольствоваться тем, что компании хотят или обязаны раскрыть им по закону. И хотя объем финансовой отчетности все время увеличивается, из опасения утратить конкурентные преимущества и подорвать доверие инвесторов к прогнозам компании стараются не давать другим пользователям такую же подробную и всеобъемлющую информацию, какую получают их руководители.

Содержание книги

В этой книге рассматриваются вопросы как финансового, так и управленческого учета. Если брать в целом, то пять глав части 1 (главы 2–6) посвящены финансовому учету, а три главы части 2 (главы 7–9) – управленческому учету. В завершающей третьей части книги (главы 10–12) говорится о финансовом менеджменте, т. е. о том, как компании решают вопросы финансирования и инвестирования. Как мы уже видели, бухгалтерская информация имеет ключевое значение для принятия подобных решений.

В чем причина роста интереса к бухгалтерскому учету?

В последние годы вопросы бухгалтерского учета не сходят с первых полос американской и британской прессы и являются основным предметом обсуждений в деловых кругах. Но, к сожалению, причины, по которым бухгалтерский учет оказался в центре всеобщего внимания, не радуют. Мы видели, что инвесторы нуждаются в финансовой отчетности, чтобы следить и за своими инвестициями, и за работой руководителей. Но что если руководители предоставят им недостоверную финансовую отчетность? А последние события показали, что руководство некоторых крупных компаний именно так и поступает.

Больше всего шума наделали два следующих скандала:

- вокруг техасской энергетической компании Enron, которую обвинили в заключении сложных финансовых соглашений с целью сокрытия убытков и завышения прибыли;
- вокруг WorldCom, крупного американского оператора междугородной и международной телефонной связи, которого обвинили в неправильном отражении в учете расходов в размере \$3,9 млрд и завышении объявленной прибыли.

После этих скандалов аналитики и инвесторы стали более внимательно изучать составляемую компаниями финансовую отчетность, и в результате еще несколько компаний в США и Великобритании были обвинены в сомнительной бухгалтерской практике и приукрашивании прибыли.

Скандалы, связанные с бухгалтерским учетом, могут оказывать существенное влияние на всех, кто связан с компанией. Скандал с Enron, например, привел к банкротству компании и в конечном итоге к ликвидации рабочих мест и крупным финансовым потерям для кредиторов, поставщиков и инвесторов. Подобные события способны подорвать доверие к миру бизнеса и создать массу проблем для общества в целом. Неудивительно, что власти очень жестко подходят к виновникам. В США Берни Эбберс, бывший генеральный директор WorldCom, получил 25 лет тюрьмы за мошенничество.

Эту серию скандалов объясняют по-разному. Возможно, причиной некоторых из них стало стремление руководства удовлетворить нереалистичные ожидания инвесторов в отношении роста прибыли. В других случаях причиной могла стать алчность неразборчивых в средствах руководителей, зарплата которых привязана к финансовым результатам. Не исключено, однако, что все они обусловлены сложившимися экономическими условиями.

Во вставке «Реальная практика 1.2» приведен комментарий, показывающий, что в ситуации, когда компания кажется успешной, люди становятся легковверными и излишне доверчивыми.

Реальная практика 1.2

Что по этому поводу думает Уоррен Баффетт

Уоррен Баффетт – один из самых прозорливых и успешных инвесторов мира. Он полагает, что упомянутым выше бухгалтерским скандалам способствовал «бум новой экономики» конца 1990-х гг., когда доверие к рынку было высоким, а прогнозы инвесторов на будущее отличались излишним оптимизмом. По его словам, в этот период:

«Произошла эрозия бухгалтерских стандартов и в какой-то мере норм поведения руководителей. Однако в такие периоды, когда все "верят", людям, которые не считают зазорным наживаться на других, многое сходит с рук».

Но теперь, считает Баффетт, худшее позади, накопившееся в эти горячие деньки «грязное белье» уже постирано, и стиральная машина работает в режиме полоскания.

Источник: The Times, Business Section, 26 September 2002, p. 25.

Каковы бы ни были причины, эти бухгалтерские скандалы подорвали доверие к финансовой отчетности и привели к введению гораздо более строгих правил в отношении качества финансовой информации. Мы еще вернемся к этому вопросу в последующих главах, когда будем рассматривать финансовую отчетность.

Изменения в сфере бухгалтерского учета и финансов

За последние 25 лет среда, в которой функционируют компании, сильно изменилась, она стала значительно более изменчивой и конкурентной. Это связано с целым рядом причин, включая следующие:

- усложнение запросов клиентов;
- появление глобальной экономики, которая понизила значение границ между государствами;
- быстрое развитие технологий;
- дерегулирование внутренних рынков (например, рынков электроэнергии, водо- и газо-снабжения);
- повышение давления со стороны собственников (акционеров), требующих конкурентоспособной доходности;
- рост волатильности финансовых рынков.

Более сложная среда поставила новые проблемы перед руководителями и другими пользователями бухгалтерской информации. Их потребности изменились, и, как следствие, изменился финансовый и управленческий учет. Чтобы удовлетворить эти потребности, пришлось радикально пересмотреть характер предоставляемой информации.

Изменение деловой среды заставило сконцентрироваться на поиске более ясной концепции и принципов построения финансовой отчетности. Предпринимались многочисленные попытки прояснить цель финансовой отчетности и создать более прочную базу для разработки правил бухгалтерского учета. В целом они должны были дать ответ на такие фундаментальные вопросы, как:

- Кто является пользователем финансовой учетной информации?
- Какие финансовые отчеты необходимо предоставлять и что они должны содержать?
- Как измерять статьи учета?

В ответ на критические замечания по поводу непрозрачности некоторых компаний разработчики правил бухгалтерского учета попытались усовершенствовать систему представления отчетности, с тем чтобы учетная политика компаний стала более сопоставимой и прозрачной, а также с тем, чтобы она более надежно отражала экономическую реальность. Хотя в целом это принесло положительный эффект, недавние скандалы, связанные с бухгалтерским учетом, высветили недостатки бухгалтерского учета в плане защиты инвесторов и других пользователей.

В результате интернационализации компаний появилась потребность в таких правилах бухгалтерского учета, которые признаются на международном уровне. Больше нельзя исходить из того, что пользователи бухгалтерской информации, относящейся к той или иной компании, находятся в той же стране, что сама компания, и знакомы с правилами бухгалтерского учета, принятыми в этой стране. Это вызвало масштабную гармонизацию правил бухгалтерского учета в различных странах.

Изменения не обошли стороной и управленческий учет: он стал более внешнеориентированным. В прошлом информация, предоставляемая руководителям, в значительной мере ограничивалась происходящим внутри компании. Теперь в сферу внимания попали взгляды и поведение клиентов, а также конкурирующих компаний. Успеха добиваются те, кому удастся получить и сохранить конкурентное преимущество перед соперниками.

Для получения такого преимущества компании все в большей мере ориентируются на клиента (т. е. стремятся удовлетворить его потребности). В подобной ситуации в состав

информации, поставляемой управленческим учетом, неизбежно входят данные о клиентах и о рынке. Это могут быть результаты анализа удовлетворенности клиентов услугами, предоставляемыми компанией, и оценка рыночной доли. Помимо этого собирается и предоставляется информация о затратах и прибылях конкурентов, которая может использоваться в качестве «ориентиров» для оценки конкурентоспособности.

Чтобы успешно конкурировать, компании должны также управлять затратами. Современные компании постоянно анализируют затратную базу, и это потребовало разработки более сложных методов оценки и контроля затрат.

Как управляют компанией?

Как мы уже отмечали, среда, в которой функционируют компании, стала более изменчивой и конкурентной. Помимо прочего это повысило требования к руководителям и усложнило их работу. Иными словами, руководителям приходится нынче искать новые пути управления бизнесом. Именно по этой причине появилась такая дисциплина, как **стратегическое управление**.

Стратегическое управление предполагает ясное видение цели компании и принятие действий, необходимых для ее достижения. Такие действия должны увязывать внутренние ресурсы компании с внешней средой, в которой действуют конкуренты, поставщики, клиенты и т. д., причем так, чтобы сильные стороны компании, например квалифицированная рабочая сила, использовались, а слабые стороны, например недостаток инвестиций, не были видны. Для достижения этого необходима разработка стратегий и планов, учитывающих сильные и слабые стороны компании, а также существующие возможности и угрозы со стороны внешней среды. Доступ к новому растущему рынку является примером возможности; решение основного конкурента снизить цены – примером угрозы. Эта тема рассматривается более детально в главе 9 при обсуждении процессов планирования и бюджетирования в компании.

Какие финансовые цели преследует компания?

Компания обычно создается для приумножения состояния ее собственников, и в нашей книге мы будем исходить из того, что это основная цель компании. Это может показаться неожиданным, поскольку компании преследуют и другие цели и удовлетворяют потребности других связанных с ними людей. Бывает, например, что компании стремятся создать персоналу хорошие условия работы или сохранить окружающую среду. Компании действительно могут ставить перед собой и такие задачи, но тем не менее они создаются с целью обогащения собственников, и на практике действия компаний вполне отвечают этой цели.

Во вставке «Реальная практика 1.3» приведен пример того, как розничные продавцы одежды ищут пути получения прибыли.

Реальная практика 1.3

Погоня за прибылью

Компании должны приносить прибыль, и бухгалтерская информационная система отражает процесс ее генерирования. Если руководители обнаруживают, что прибыль невелика, они могут пойти на изменения, которые будут иметь серьезные последствия и для тех, кто работает в компании, и для тех, кто в ней не работает.

Последние годы прибыль многих фирм, торгующих одеждой, снижалась. Это заставило их решительно пересмотреть методы работы. Низкая инфляция и острая конкуренция заставили ужесточить контроль затрат, в том числе:

- перенести производство в страны с более дешевой рабочей силой и закрыть негибкие производственные линии;
- сократить количество поставщиков и теснее сотрудничать с поставщиками при создании моделей одежды. В результате модели стали более разнообразными, в них начали использовать больше деталей, например вышивку, и торговые компании смогли повысить цены, хотя их затраты увеличились при этом незначительно;
- больше общаться с поставщиками, чтобы решения, касающиеся дизайна одежды и ее поставок, принимались быстрее и были более обоснованными. В результате сроки изготовления одежды сократились с девяти месяцев до нескольких недель;
- точнее прогнозировать спрос во избежание появления неходовой продукции.

Эти меры позволили фирмам сократить затраты (а значит, и повысить прибыль), сделать их структуру более гибкой, и теперь они легче переносят периоды падения спроса.

Источник: по материалам "Margin of success for clothing retailers", The Times, 20 November 2002, p. 30.

Сильная конкуренция в условиях рыночной экономики не допускает длительного существования ситуации, когда компания не приносит дохода собственникам. Борьба за финансовые ресурсы, предоставляемые собственниками, и соперничество за право занять место в руководстве компании обычно приводят к выдвиганию интересов собственников на первый план. Если руководители не могут обеспечить ожидаемого прироста состояния собственников,

то собственники вправе заменить существующую команду руководителей на новую, которая более внимательно относится к потребностям собственников.

Означает ли это, что потребности других групп людей, связанных с компанией (работники, клиенты, поставщики, местные жители и т. д.), не имеют значения? Безусловно, это не так, если компания действительно хочет работать и преуспевать длительное время. Обычно в долгосрочной перспективе задача удовлетворения потребностей других связанных с компанией групп людей не противоречит задаче приумножения состояния собственников компании.

Значение клиентов для компании невозможно переоценить. Неудовлетворенные клиенты уходят к другому поставщику, а это приводит к снижению доходов собственников. Во вставке «Реальная практика 1.4» приведен пример того, как одна из ведущих компаний видит взаимосвязь между удовлетворенностью клиентов и состоянием своих собственников.

Реальная практика 1.4

Цели компании Sainsbury

Компания J. Sainsbury plc, ведущий розничный продавец продовольственных товаров, признает значимость клиентов для приумножения состояния ее собственников (т. е. акционеров) следующим образом:

«Мы представляем ситуацию довольно просто; наша цель заключается в хорошем обслуживании клиентов, в предложении им большого выбора продовольственных товаров по справедливым ценам и в результате этого в обеспечении хорошей и устойчивой финансовой доходности для акционеров».

Источник: "Corporate objectives", in J Sainsbury plc Annual report and financial statement 2007, p. 1.

Недовольство работников может обернуться падением производительности труда, забастовками и т. д., что отрицательно скажется на доходах собственников компании. Аналогично компания, которая восстанавливает против себя местных жителей, например в результате загрязнения окружающей среды, рискует приобрести дурную славу, лишиться клиентов и быть оштрафованной на крупную сумму.

Во вставке «Реальная практика 1.5» показано, как две компании реагируют на серьезные обвинения.

Реальная практика 1.5

Цена одежды

Американские производители повседневной и спортивной одежды Gap и Nike поставляют большинство своих изделий из стран Азии, где стоимость труда относительно невысока. Однако некоторых подрядчиков, занимающихся производством одежды от имени этих двух компаний, обвинили в использовании неприемлемой практики.

Представители общественности после посещения фабрик выдвинули серьезные обвинения. Они заявили, что на фабриках используется труд несовершеннолетних, а руководители занимаются сексуальным домогательством.

В ответ на это Nike и Gap согласились допустить на фабрики независимых инспекторов. Они обещали добиться от подрядчиков обеспечения приемлемых условий труда. В начале текущего года Nike пошла на беспрецедентный шаг и опубликовала названия и адреса всех фабрик подрядчиков в Интернете. Она заявила, что не уверена в искоренении всех нарушений. И добавила, что если представители общественности посетят фабрики ее подрядчиков и обнаружат негативные факты, то она примет необходимые меры.

В Nike и Gap считают, что такой подход вполне обоснован с деловой точки зрения. Они хотят, чтобы общество положительно воспринимало их процветание. По утверждению Nike, ей безразлична реакция потенциальных работников из США на выдвинутые против нее обвинения. Они могут не захотеть работать в компании, которую в новостях постоянно обвиняют в жестоком обращении с теми, кто производит ее продукцию.

Источник: "Fair shares?", Michael Skapinker, FT.com, 11 June 2005.

Очень важно понимать, что приумножение состояния собственников и максимизация прибыли текущего года – это не одно и то же. Генерирование капитала – долгосрочная задача, выполнение которой зависит не только от прибыли этого года, но и от прибылей последующих лет. Повышение же текущей прибыли – задача краткосрочная, которую можно реализовать, срезая углы и принимая риски в ущерб будущей прибыли. Во вставке «Реальная практика 1.6» приведены примеры того, насколько опасным может быть концентрация на получении краткосрочной прибыли.

Реальная практика 1.6

Краткосрочные выгоды – долгосрочные проблемы

В последние годы многие компании критикуют за то, что они пренебрегают долгосрочными интересами своих собственников. По мнению Джона Кея, некоторые компании добиваются краткосрочного увеличения капитала в ущерб долгосрочному процветанию. В частности, он отмечает, что «Торговая компания Marks and Spencer имела блестящую репутацию, но она достигла зрелости. Чтобы добиться такого роста прибыли, который соответствовал бы ее гламурному имиджу, компания прижала своих поставщиков, подняла цены и сократила расходы на свои магазины. В 1998 г. она добилась рекордной валовой прибыли от продаж, но при этом так скомпрометировала себя, что ее продажи и прибыль резко упали.

Банки и страховые компании сокращают штат своих отделений и переобучают тех, кто остался, на специалистов по продажам. Фармацевтические компании используют слияния для укрупнения своих отделений по исследованиям и разработкам. Энергетические компании сокращают расходы на разработку месторождений.

Мы знаем, что эти меры позволяют компаниям увеличивать прибыль. Но мы не знаем, как они влияют на их долгосрочные перспективы, но самое главное – этого не знают и сами компании. Некоторым из них эти усовершенствования действительно пойдут на пользу. Однако многие разделят печальную судьбу Marks and Spencer».

Источник: "Profit without honour", John Kay, Financial Times Weekend, 29/30 June 2002.

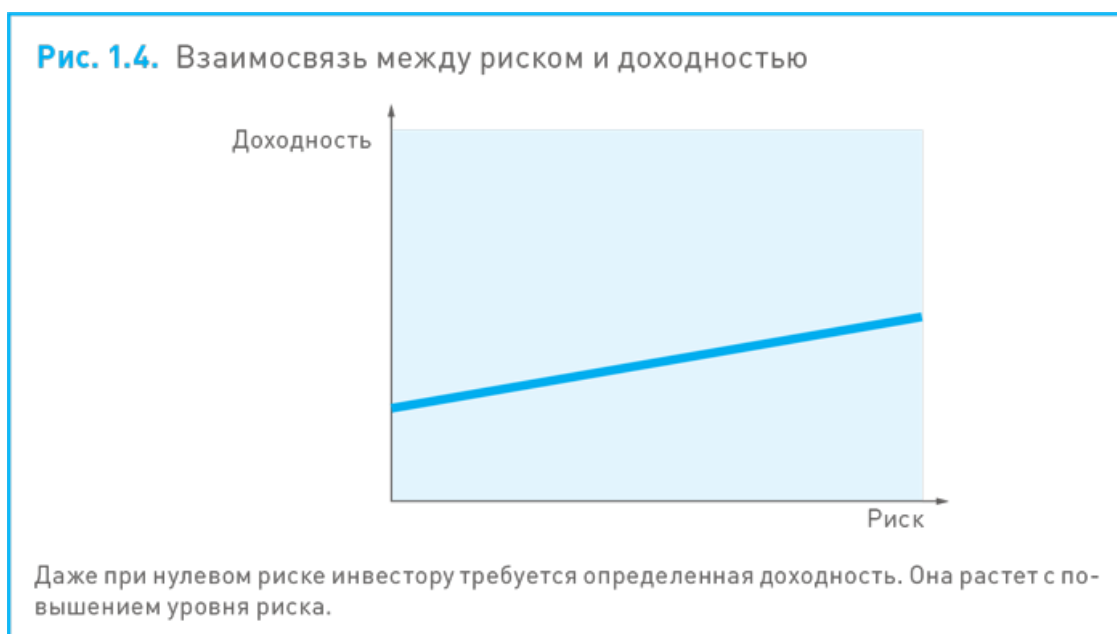
Баланс риска и доходности

Любое принимаемое решение нацелено на изменение будущих результатов, и финансовые решения не являются исключением. О будущем с абсолютной уверенностью можно сказать лишь то, что никто не знает наверняка, каким оно будет. Всегда существует риск, что все пойдет не так, как планировалось, и его необходимо учитывать при принятии финансовых решений.

Как и во всех остальных сферах нашей жизни, в финансах риск и доходность взаимосвязаны друг с другом. Факты говорят о том, что эта взаимосвязь выглядит примерно так, как показано на рис. 1.4.

Взаимосвязь риска и доходности имеет большое значение для определения финансовых целей компании. Минимальная доходность – это уровень, при котором собственники лишь начинают рассматривать возможность инвестирования, а за принятие риска они требуют дополнительной доходности; причем чем выше риск, тем выше требуемая доходность. Руководители должны знать об этом и находить приемлемый баланс между риском и доходностью при определении целей и выборе направления движения.

Во вставке «Реальная практика 1.7» показано, как некоторые компании предпринимают рискованные инвестиции в стремлении получить более высокую доходность.



Реальная практика 1.7

Готовность к принятию риска как двигатель бизнеса

В последние годы компании из США и Западной Европы перед лицом растущей конкуренции со стороны китайских и индийских компаний ищут новые рынки за рубежом как для производства, так и для сбыта своей продукции.

Под давлением конкуренции в своих странах компании начали заниматься прямыми инвестициями на рынках, которые совсем недавно

считались неприемлемыми. Однако в стремлении повысить доходность они принимают на себя повышенные риски.

С течением времени баланс между риском и вознаграждением меняется. В начале прошлого десятилетия, например, компании ринулись в Россию, но в последнее время доходность там упала в значительной мере в результате роста цен на сырье. В то же время риск инвестирования в Россию значительно повысился.

Поскольку соотношение «риск/вознаграждение» в России изменилось, компании стали уходить в такие страны, как Ливия и Вьетнам, где вознаграждение за риск более значительно, а угрозы, хотя и высокие, лучше поддаются контролю.

Источник: по материалам "Appetite for risk drives industry", Stephen Fidler, FT.com, 27 June 2007.

Некоммерческие организации

Хотя главная тема нашей книги – бухгалтерский учет в частном секторе, нельзя забывать о том, что существует множество организаций, основной целью которых не является извлечение прибыли. В число таких организаций входят:

- благотворительные организации;
- клубы и ассоциации;
- университеты;
- местные государственные органы;
- церкви;
- профсоюзы.

Такие организации также должны поставлять бухгалтерскую информацию в целях поддержки принятия решений. Бухгалтерская информация об организациях этого типа требуется различным группам пользователей, причем многие из них совпадают с теми, что были определены для коммерческих предприятий. Этим пользователям может интересовать жизнеспособность некоммерческих организаций, и бухгалтерская информация нужна им для контроля правильности использования средств и соответствия деятельности заявленным целям.

Во вставке «Реальная практика 1.8» показано, насколько важно вести бухгалтерский учет в агентствах по оказанию помощи.

Реальная практика 1.8

Бухгалтерский учет при устранении последствий катастроф

После цунами в Азии было собрано более £400 млн в качестве пожертвований. Было необходимо обеспечить максимально эффективное использование этой огромной суммы в целях оказания помощи и восстановления. Для выполнения такой задачи требовался не только медицинский персонал и инженеры. Нужны были бухгалтеры.

Финансовый контроль пожертвований взяла на себя благотворительная организация Mango (Management Accounting for Non-Governmental Organisations). Она направила бухгалтеров на место проведения работ, а также предоставила поддержку в виде обучения работе с финансами и других услуг, которые должны были обеспечить действительно эффективное управление финансами в зоне катастрофы.

Подход к оказанию помощи изменился коренным образом после цунами. По словам директора Mango Алекса Джейкобса, «бухгалтерский учет стал таким же важным атрибутом помощи, как и одеяла. Агентства знают об этом давно. Однако с ростом масштабов помощи пропорционально возрастает и потребность в обеспечении прозрачности использования средств».

Источники: по материалам «Tsunami: finding the right figures for disaster relief», Robert Bruce, FT.com, 7 March 2005, и «The work of Mango: Coping with generous donations», Robert Bruce, FT.com, 27 February 2006.

А зачем мне бухгалтерский учет и финансы?

Если вы собираетесь посвятить себя бухгалтерскому учету и финансам, то причина изучения этих дисциплин очевидна.

Если же ваши интересы лежат в другой сфере, то не исключено, что вас мучает вопрос о том, нужен ли вам бухгалтерский учет и финансы. Но из того, что мы успели рассказать вам, ясно следует, что учет и финансы составляют основу управленческой информационной системы любой компании. Используя предоставляемую этой системой информацию, руководители принимают решения о распределении ресурсов. Они решают:

- продолжать ли ту или иную деятельность;
- вкладывать ли средства в тот или иной проект;
- продавать ли ту или иную продукцию.

Такие решения могут иметь серьезные последствия для тех, кто связан с компанией. Поэтому важно, чтобы все, кто собирается работать в компаниях, были хорошо знакомы с определенными разделами бухгалтерского учета и финансов и знали:

- как анализировать и интерпретировать финансовую отчетность;
- как составляются финансовые планы;
- как принимаются инвестиционные решения;
- как финансируются компании.

Многие студенты хотят стать руководителями компаний – директором по персоналу, маркетингу или информационным технологиям. Если это – ваша основная цель, то знание бухгалтерского учета и финансов вам обязательно пригодится. Когда вы станете руководителем, даже низшего звена, вы наверняка будете пользоваться финансовой отчетностью при выполнении своих управленческих обязанностей. И судить о вашей работе как руководителя будут, конечно, и по соответствующей финансовой информации и отчетности.

Когда вы займете руководящую должность, вам, скорее всего, придется заниматься планированием работы своего подразделения. Иными словами, вы будете рассчитывать перспективные финансовые показатели и устанавливать финансовые цели. Если вы не будете знать, как пользоваться финансовой отчетностью, насколько надежна финансовая информация, то окажетесь в невыгодном положении по сравнению с теми, кому это хорошо известно. Как руководитель вы также будете участвовать в принятии решений, касающихся распределения ограниченных ресурсов компании между проектами. Для этого необходимы навыки проведения анализа затрат и результатов для различных проектов, и здесь вам снова пригодятся знания в области бухгалтерского учета и финансов.

Сказанное, конечно, не означает, что эффективным специалистом по управлению персоналом, маркетингу или информационным технологиям может быть только квалифицированный бухгалтер. Но если вы хотите добиться успеха, то должны приобрести определенные практические навыки в области бухучета. Данная книга поможет вам в этом.

Выводы

Все сказанное в этой главе можно резюмировать следующим образом.

Что такое бухгалтерский учет и финансы?

- Бухгалтерский учет обеспечивает финансовой информацией различные группы пользователей, которым она нужна для принятия обоснованных экономических решений.
- Финансы также помогают пользователям принимать более обоснованные решения и имеют отношение к финансированию компаний и их инвестиционной деятельности.

Кто является пользователем бухгалтерской информации?

- Чтобы бухгалтерский учет выполнял свои задачи, составители отчетности должны четко представлять, кто и с какой целью будет пользоваться предоставляемой информацией.
- Собственники, руководители и кредиторы являются важнейшими пользователями информации, однако есть и другие группы пользователей.

Бухгалтерский учет как услуга:

- бухгалтерский учет можно рассматривать как оказание услуги, суть которой состоит в предоставлении финансовой информации различным пользователям, или «клиентам»;
- чтобы эта услуга была полезной, бухгалтерская информация должна обладать определенными качествами: релевантностью, достоверностью, сопоставимостью и понятностью;
- бухгалтерская информация также должна быть существенной и предоставляться только в том случае, если связанные с этим затраты меньше получаемых выгод.

Бухгалтерский учет как информационная система

- Бухгалтерский учет – это элемент всей информационной системы компании. Как и другие ее информационные системы, он предполагает выявление, регистрацию, анализ информации и ее представление.

Управленческий и финансовый учет:

- существуют два направления бухгалтерского учета: управленческий учет и финансовый учет;
- управленческий учет ориентирован на потребности руководства компаний, а финансовый учет – на потребности других групп пользователей;
- эти направления различаются характером составляемой отчетности, степенью детализации, периодичностью предоставления отчетности, регулированием, а также полнотой и качеством информации.

В чем причина роста интереса к бухгалтерскому учету?

- В последние годы мы стали свидетелями волны связанных с бухгалтерским учетом скандалов в США и странах Европы.
- Скандалы разразились на фоне бурного экономического роста, хотя они могут объясняться и другими факторами.

Изменения в сфере бухгалтерского учета:

- изменение экономических условий привело к изменению характера и содержания бухгалтерского учета;

- были усовершенствованы правила финансового учета, идет масштабная гармонизация правил бухгалтерского учета в различных странах;
- управленческий учет стал более внешнеориентированным, появились новые методы управления затратами.

Как управляют компанией?

- В более сложной и более конкурентной деловой среде все шире применяют стратегическое управление.
- Стратегическое управление предполагает ясное видение цели компании и принятие действий, необходимых для ее достижения.

Какие финансовые цели преследует компания?

- Ключевой финансовой целью компании является приумножение состояния ее собственников. Стремясь к этой цели, компании не могут игнорировать потребности других связанных с ними групп людей, например работников.
- При определении финансовых целей необходимо соблюдать адекватный баланс между риском и доходностью.

Для чего нужно изучать бухгалтерский учет?

- Все, кто имеет хоть какое-то отношение к бизнесу, должны обладать определенными практическими познаниями в области бухгалтерского учета и финансов, поскольку финансовая информация имеет огромное значение для функционирования компании.

Литература

Более подробно проблематика данной главы освещается в следующих работах.

Atrill P. and McLaney E., *Management Accounting for Decision Makers* (5th edn), Prentice Hall, 2007, chapter 1.

Elliott B. and Elliott J., *Financial Accounting and Reporting* (12th edn), Financial Times Prentice Hall, 2008, chapter 7.

Hornigren C., Bhimani A., Datar S. and Foster G., *Management and Cost Accounting* (4th edn), Prentice Hall, 2007, chapter 1.

McLaney, E., *Business Finance: Theory and Practice* (7th edn), Prentice Hall, 2006, chapters 1 and 2.

Вопросы для повторения

Ответы на эти вопросы приведены в конце книги.

1.1. Какова цель предоставления бухгалтерской информации?

1.2. Назовите основных пользователей бухгалтерской информации в каком-нибудь университете. Отличаются ли эти пользователи от пользователей такой информации в частной компании? Есть ли значительная разница в том, как бухгалтерская информация используется в университете и в компании частного сектора?

1.3. Управленческий учет называют «глазами и ушами» руководства. Что, по вашему мнению, при этом имеют в виду?

1.4. Финансовая отчетность обычно отражает прошлые события. Почему в таком случае ее используют при принятии решений, если решения всегда касаются будущих действий?

Часть 1

Финансовый учет

Глава 2

Оценка и отражение в отчетности финансового положения компании

Введение

Из предыдущей главы вы узнали, что существует два вида бухгалтерского учета – финансовый и управленческий. В этой главе и главах 3–5 мы рассмотрим три основные формы финансовой отчетности, подготовка которых является главной задачей финансового учета. Сначала мы остановимся на общих моментах и покажем, что они дают для оценки финансового положения и результатов деятельности компании, а затем более детально разберем одну из форм финансовой отчетности – баланс. Мы расскажем, как и по каким принципам его составляют, какое значение он имеет для принятия решений.

Цели

Изучив эту главу, вы сможете:

- охарактеризовать особенности и назначение трех основных форм финансовой отчетности;
- составить простой баланс и интерпретировать содержащуюся в нем информацию;
- перечислить основные принципы построения бухгалтерского баланса;
- описать недостатки баланса как способа отражения финансового положения компании.

Активы, денежные средства и прибыль

Как было отмечено в главе 1, большинство людей участвуют в бизнесе с целью приумножения состояния, т. е. для улучшения собственного экономического положения. Это в равной мере относится и к тем, кто создает компанию за свой собственный счет (единоличные собственники), и к тем, кто создает компанию совместно с другими участниками (партнерами или акционерами). Из этого стремления к приумножению состояния вытекает ряд важных практических вопросов, в частности:

- как оценить размер активов, созданных за определенный период времени?
- есть ли разница между созданием активов и получением прибыли?
- создание активов – это увеличение количества денежных средств в конце периода по сравнению с его началом?
- есть ли разница между активами компании и состоянием собственников?

Попытаемся ответить на эти и другие вопросы в данной главе.

Основные формы финансовой отчетности

Основные формы финансовой отчетности призваны характеризовать финансовое положение и результаты деятельности компании. Для этого система бухгалтерского учета компании с определенной периодичностью генерирует три определенных отчета, которые дают ответы на следующие вопросы:

- какое движение (т. е. приход и расход) денежных средств имело место в тот или иной период?
- какие активы (т. е. прибыль) компания приобрела или потеряла за тот или иной период? (Прибыль (или убыток) определяется как увеличение (или уменьшение) активов в результате экономической деятельности.)
- каков размер активов, накопленных к концу того или иного периода, и какую форму имеют эти активы?

К основным формам отчетности относятся:

- **отчет о движении денежных средств;**
- **отчет о прибылях и убытках;**
- **баланс** (также называемый отчетом о финансовом положении).

Вместе они дают картину финансового состояния компании.

Пожалуй, лучший способ ознакомиться с финансовой отчетностью – изучить отчеты какой-нибудь очень простой компании. Так можно узнать, какую информацию содержит каждая форма отчетности. Следует отметить, что, хотя мы начинаем с простой компании, рассматриваемые принципы применимы и к более сложному бизнесу, поэтому мы будем иметь с ними дело и в последующих главах.

Пример 2.1

Пол никак не мог найти себе работу и решил открыть свое дело. Приближалось Рождество, и он решил купить у местного поставщика упаковочную бумагу для подарков и продавать ее с лотка. В магазинах упаковочная бумага стоила дорого, и Пол увидел в этом для себя хорошую деловую возможность.

Начальный капитал Пола составлял £40. В понедельник, первый день торговли он купил упаковочную бумагу на £40 и продал $\frac{3}{4}$ того, что купил, за £45.

Какое движение денежных средств имело место в понедельник?

Для понедельника можно составить следующий отчет о движении денежных средств.

Отчет о движении денежных средств за понедельник, £

Денежные средства, внесенные Полом – 40

Денежные средства, поступившие от продажи упаковочной бумаги – 45

Денежные средства, потраченные на покупку упаковочной бумаги – (40)

Исходящий остаток денежных средств – 45

Отчет показывает, что Пол вложил в дело £40. Его предприятие получило от клиентов £45, но ему пришлось заплатить £40 за покупку упаковочной бумаги. В результате в понедельник к вечеру осталось £45. Обратите внимание на то, что мы используем стандартный подход и приводим вычитаемые суммы (в данном случае £40) в скобках. В примерах финансовых отчетов, представленных в главах этой книги, мы будем все время применять такой подход.

Какая прибыль была получена в понедельник?

Чтобы показать прибыль, полученную в понедельник, можно составить *отчет о прибылях и убытках*. Эта прибыль равна разнице между выручкой от продаж и себестоимостью товара (т. е. упаковочной бумаги).

Отчет о прибылях и убытках за понедельник, £

Выручка от продаж – 45

Себестоимость реализованной продукции ($\frac{3}{4}$ от £40) – (30)

Прибыль – 15

Обратите внимание: чтобы определить прибыль, мы вычли из выручки от продаж только себестоимость реализованной упаковочной бумаги, а не всю стоимость закупленной упаковочной бумаги. Стоимость непроданных запасов (в данном случае $\frac{1}{4}$ от £40, т. е. £10) относится на выручку от будущих продаж.

Какие активы накопил Пол к концу понедельника?

Чтобы определить этот показатель на конец первого дня, можно составить *баланс (отчет о финансовом положении)*, отражающий ресурсы Пола на конец этого дня.

Баланс (отчет о финансовом положении) на конец понедельника, £

Денежные средства (исходящий остаток) – 45

Запасы товаров для перепродажи ($\frac{1}{4}$ от £40) – 10

Итого активы – 55

Капитал – 55

Обратите внимание на термины «активы» и «капитал», которые фигурируют в приведенном выше балансе. Активы – это ресурсы бизнеса (вещи, имеющие ценность для бизнеса), включающие в себя денежные средства и запасы. Термин «капитал» используется в бухгалтерском учете для обозначения инвестиций или доли одного или нескольких собственников (в нашем случае – Пола) в бизнесе. Оба термина будут рассмотрены более детально позднее в этой главе.

Мы видим, что каждая из приведенных выше форм финансовой отчетности отражает свой фрагмент общей картины финансового положения и результатов деятельности компании Пола. Мы начали с того, что показали движение денежных средств. Денежные средства – ценный ресурс, необходимый для эффективной работы любой компании. Деньги необходимы, чтобы рассчитываться по долгам, срок которых наступил, и приобретать другие ресурсы (например, запасы). Деньги называют «кровью бизнеса», и пользователи финансовой отчетности обычно пристально следят за движением денежных средств компании.

Очевидно, однако, что один отчет о движении денежных средств не дает полного представления о финансовом положении компании. Данные только об изменении во времени остатков денежных средств не позволяют оценить полученную компанией прибыль. Этот аспект деятельности характеризует отчет о прибылях и убытках. Из него, в частности, видно, что в течение понедельника была получена прибыль £15, а остаток денежных средств увеличился лишь на £5. Остаток денежных средств не вырос на сумму полученной прибыли, поскольку часть полученных активов (£10) находится в форме запасов.

Чтобы получить представление о совокупных активах компании, составляют баланс на конец дня. Денежные средства – лишь одна из форм, в которой могут находиться активы. В нашем случае помимо денег у компании есть еще и запасы. Поэтому, составляя баланс, мы должны отразить обе формы активов. У крупной компании активы могут иметь и другие формы, такие как земля и постройки, оборудование, транспортные средства. Но вернемся к нашему примеру.

Пример 2.1 (продолжение)

Во вторник Пол купил упаковочную бумагу еще на £20 и сумел продать ее и ранее приобретенные запасы за £48. Отчетность для вторника будет выглядеть следующим образом.

Отчет о движении денежных средств за вторник, £

Входящий остаток (остаток на конец понедельника) – 45
 Денежные средства, поступившие от продажи упаковочной бумаги – 48
 Денежные средства, потраченные на покупку упаковочной бумаги – (20)
 Исходящий остаток – 73

Отчет о прибылях и убытках за вторник, £

Выручка от продаж – 48
 Себестоимость реализованной продукции (£20 + £10) – (30)
 Прибыль – 18

Баланс на конец вторника, £

Денежные средства (исходящий остаток) – 73
 Запасы товаров для перепродажи –
 Итого активы – 73
 Капитал – 73

Как видим, к концу вторника ресурсы бизнеса увеличились до £73. По сравнению с предыдущим днем они выросли на £18 (£73 – £55), т. е. на сумму прибыли, полученной во вторник и показанной в отчете о прибылях и убытках.

Задание 2.1

В среду Пол купил еще бумагу на £46, но пошел дождь, и продажи упали. Продав половину своих запасов за £32, Пол решил прекратить торговлю до следующего дня. Попытайтесь самостоятельно составить три финансовых отчета для компании Пола за среду.

Отчет о движении денежных средств за среду, £

Входящий остаток (остаток на конец вторника) – 73

Денежные средства, поступившие от продажи упаковочной бумаги – 32

Денежные средства, потраченные на покупку упаковочной бумаги – (46)

Исходящий остаток – 59

Отчет о прибылях и убытках за среду, £

Выручка от продаж – 32

Себестоимость реализованной продукции (1/2 от £46) – (23)

Прибыль – 9

Баланс на конец среды, £

Денежные средства (исходящий остаток) – 59

Запасы товаров для перепродажи (1/2 от £46) – 23

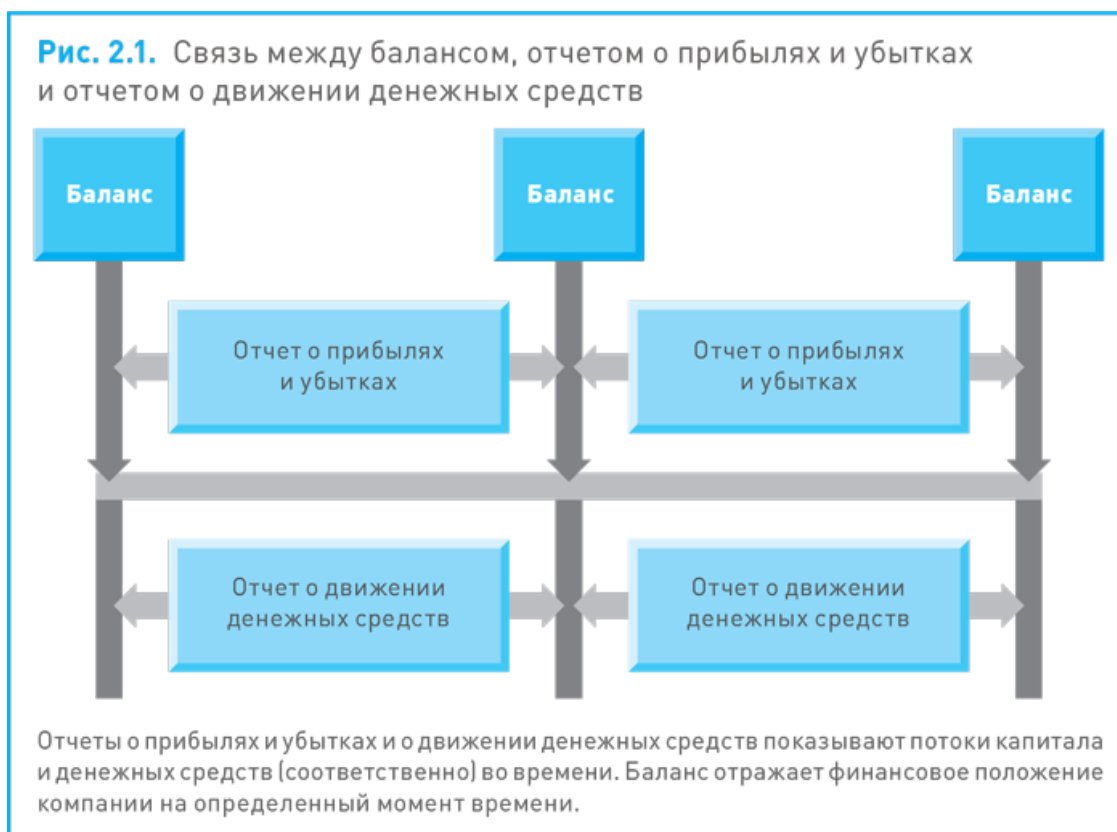
Итого активы – 82

Капитал – 82

Обратите внимание, что активы компании выросли на £9 (т. е. на сумму полученной в среду прибыли), хотя остаток денежных средств уменьшился. Это объясняется тем, что теперь активы имеют преимущественно форму запасов, а не денежных средств.

Как видим, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств показывают изменение (соответственно, активов и остатков денежных средств), произошедшее *за тот или иной период* (день, месяц или год). А баланс отражает финансовое положение компании *на тот или иной момент времени*.

Это различие иллюстрирует рис. 2.1. Комплект форм отчетности – отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств и баланс – нередко называют **ИТОВОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ**.



Для внешних пользователей (а это практически все за исключением руководителей компании) эта отчетность обычно носит ретроспективный характер, поскольку она основана на данных о прошлых событиях и операциях. Такая отчетность полезна для получения представления о прошлых результатах деятельности и выявления тенденций, имеющих определяющее значение для будущих результатов. Вместе с тем отчетность можно составить и на основе прогнозных данных, с тем чтобы оценить возможную будущую прибыль, денежные потоки и т. д. Как правило, такую отчетность готовят только с целью принятия решений внутри компании, как будет показано в главе 9. Обычно руководители неохотно предоставляют подобную отчетность внешним пользователям, поскольку она может раскрывать информацию, ценную для конкурентов.

Теперь, когда вы получили общее представление о финансовой отчетности, мы можем подробнее рассмотреть каждую из ее форм. В главе 3 мы расскажем об отчете о прибылях и убытках, а в главе 5 – об отчете о движении денежных средств (В главе 4 рассматриваются баланс и отчет о прибылях и убытках для компаний с ограниченной ответственностью.)

Баланс

Цель составления баланса – показать финансовое положение компании на тот или иной момент времени (именно поэтому баланс иногда называют *отчетом о финансовом положении*). Ранее мы видели, что баланс раскрывает формы, которые имеют активы компании, и показывает, сколько именно средств приходится на каждую из этих форм. Однако баланс показывает не только **активы** компании, но и ее **пассивы**. И прежде чем мы сможем приступить к анализу баланса, нам нужно выяснить, что означают эти понятия.

Активы

Активы компании – это, главным образом, ее ресурсы. Классифицировать тот или иной ресурс как актив в целях бухгалтерского учета можно в том случае, если он обладает следующими характеристиками:

- *способностью приносить в будущем какую-либо выгоду.* Иначе говоря, он должен иметь определенную будущую стоимость. Эта стоимость может возникать в результате его использования, сдачи в аренду или продажи. Поэтому устаревшие станки считаются активами, если их можно продать на металлолом, и не считаются таковыми, если продать их на металлолом нельзя;

- *эксклюзивное право на эту выгоду должно принадлежать компании.* Если у нее такого права нет, то ресурсы не могут считаться активами. Для компании, которая устраивает прогулки на катерах, система каналов может быть очень ценным ресурсом, но поскольку пользоваться этими каналами может не только она, то они не могут считаться ее активами (однако принадлежащие компании катера, безусловно, – ее активы);

- *возможность получить эту выгоду должна быть результатом определенной прошлой сделки или события.* Это означает, что выгода возникает благодаря уже совершенной сделке (или иному произошедшему событию), а не просто должна появиться в будущем. Так, если компания заключила договор на покупку станков, которые она получит только в будущем, то это не означает, что станки стали ее активами;

- *активы должны допускать оценку в денежном выражении.* Если что-то нельзя достаточно достоверно оценить в денежном выражении, то это нельзя считать активами и включать в баланс. Так, название журнала (например, *Hellow!* или *Vogue*), придуманное издателем, может быть очень ценным для издательского бизнеса, но, как правило, трудно поддается количественной оценке. Следовательно, его нельзя считать активом.

Обратите внимание на то, что должны выполняться все четыре условия. Если хотя бы одно из них не выполняется, ресурс нельзя классифицировать как актив в целях бухгалтерского учета и включать в баланс.

Как видим, перечисленные выше условия жестко ограничивают характер ресурсов, которые могут рассматриваться в балансе как актив. Совершенно очевидно, что не все ресурсы, используемые компанией, являются ее активами в целях бухгалтерского учета. Ресурсы вроде системы каналов и названия журнала – это, конечно, активы в широком смысле слова, но не с точки зрения бухгалтерского учета. Если компания приобретает актив, то он считается таковыми только до тех пор, пока приносит выгоду или пока компания не реализует его тем или иным образом.

Задание 2.2

Укажите, что из нижеперечисленного можно показать в балансе компании в качестве активов. Объясните свой выбор.

1. Один клиент должен компании £1000, но не в состоянии погасить свой долг.
2. Компания купила у изобретателя патент, теперь она сможет выпустить новый вид продукции, и ее прибыль увеличится.
3. Компания наняла нового директора по маркетингу, который, по всем расчетам, сможет увеличить ее прибыль в следующие три года на 30 %.

4. Компания купила станок, благодаря которому сможет ежегодно экономить £10 000. Компания уже использует этот станок, хотя он куплен в кредит и до сих пор не оплачен.

На эти вопросы вы должны ответить следующим образом.

1. Обычно, если компании рассчитывают на то, что клиент с ними когда-нибудь расплатится, они показывают сумму долга как актив в разделе «дебиторская задолженность». Однако в этом случае дебитор неплатежеспособен. Поэтому компания не получит выгоды, и причитающаяся ей £1000 не является активом. Долги, которые невозможно взыскать, называют «безнадежными».

2. Приобретенный патент удовлетворяет всем перечисленным выше критериям, поэтому может считаться одним из видов активов.

3. Приглашение нового директора по маркетингу нельзя рассматривать как приобретение активов, поскольку компания не имеет эксклюзивных прав на этого директора (хотя и имеет такие права на предоставляемые им услуги). К тому же достаточно точно определить стоимость директора в денежном выражении невозможно.

4. Станок и другое оборудование, даже не оплаченное, считаются активами. Как только компания согласилась купить станок и получила его, он уже принадлежит ей по праву независимо от того, расплатилась она за него или нет (как мы увидим ниже, ее задолженность перед поставщиком будет показана как пассив).

В качестве активов в балансе компании чаще всего фигурируют следующие статьи:

- здания и сооружения;
- машины и оборудование;
- приборы и приспособления;
- патенты и торговые марки;
- дебиторская задолженность;
- ссуды, предоставленные компанией.

Задание 2.3

Назовите еще какие-нибудь статьи, которые могут фигурировать в балансе компании в качестве активов.

Можно назвать целый ряд статей. До этого момента мы имели дело только с двумя, которые фигурировали в предприятии Пола по продаже упаковочной бумаги (в примере 2.1), а именно запасы и денежные средства в банке.

Обратите внимание, что активами могут быть не только физические ресурсы, но и нематериальные права на определенные блага. Активы, которые обладают материальной субстанцией, называют **материальными**. Активы, которые не обладают материальной субстанцией, но могут принести выгоду, например патенты, называются **нематериальными**.

Пассивы

Пассивы – это обязательства компании предоставить другой стороне денежные средства или другие блага. Пассив возникает в том случае, если другая сторона предоставляет компании средства для использования. Различают два вида пассивов:

- **капитал** – права собственника или собственников на активы компании. Может возникнуть вопрос, как у собственника компании могут быть права на ее активы, особенно если речь идет о бизнесе, принадлежащем одному лицу, которое, по сути, и есть сам бизнес. Однако в целях бухгалтерского учета необходимо четко различать компанию, каким бы ни был ее размер, с одной стороны, и ее собственника или собственников – с другой. Считается, что компания существует отдельно от ее собственника, и это в равной мере относится и к компаниям, принадлежащим одному лицу, например к компании продавца упаковочной бумаги Пола из примера 2.1, и к таким крупным фирмам, как Marks and Spencer. Компанию считают самостоятельным юридическим лицом, и когда она готовит финансовую отчетность, то это отчетность компании, а не собственника или собственников. Это означает, что баланс должен отражать финансовое положение компании как самостоятельного юридического лица. И с этой точки зрения все внесенные собственником средства нужно считать поступившими со стороны, а в балансе компании они должны фигурировать как пассивы.

Итак, компания и собственники разделяются в целях бухгалтерского учета независимо от характера и размера бизнеса. Использование раздела, раскрывающего информацию о капитале, также в целом не зависит от характера бизнеса. Как будет показано в главе 4, в компаниях с ограниченной ответственностью капитал должен анализироваться с целью выяснения происхождения каждой его части. Например, компании должны разделять ту часть капитала, которая состоит из нераспределенной прибыли, и ту часть, которая складывается из денежных взносов собственников, обычно платы за приобретенные акции компании;

- **обязательства** представляют собой права на активы компании физических лиц и организаций, помимо собственников, которые возникли в результате прошлых операций и событий, например если компания взяла кредит или ей были поставлены товары. При расчетах по обязательствам обычно происходит отток активов (чаще всего денежных средств).

Если у компании появляются пассивы, то они остаются таковыми, пока не будут погашены обязательства.

Теперь, когда мы знаем, что такое *активы* и *пассивы*, можно выяснить, какая между ними существует связь. А связь эта прямая и очень простая: чтобы приобрести активы, компания должна найти необходимые для этого средства, которые она может получить либо у собственников, либо у внешних сторон, либо у тех и других. Рассмотрим эту связь на примере одной компании (пример 2.2).

Пример 2.2

Начальный капитал Jerry & Co. – £20 000, которые были положены на ее счет в банке 1 марта. Предположим, что одну часть этих средств (£6000) предоставил ее собственник, а другую (£14 000) – кредитор. В результате у компании возникла задолженность и перед собственником (капитал), и перед кредитором (обязательство). Если составить баланс Jerry & Co. после этих операций, то он будет выглядеть следующим образом.

Jerry & Co. Баланс по состоянию на 1 марта, £

Активы

Денежные средства в банке – 20 000

Итого активы – 20 000

Пассивы

Капитал – 6 000

Обязательства (заимствования) – 14 000

Итого капитал и обязательства – 20 000

Из этого баланса мы видим, что совокупные активы равны совокупным пассивам, поэтому мы можем написать следующее уравнение:

Активы = Капитал + Обязательства

Это уравнение, которое часто называют *уравнением баланса*, справедливо для любого баланса. Какие бы изменения ни происходили с активами или пассивами компании, одновременно обязательно происходят и компенсирующие изменения, которые восстанавливают равновесие двух частей баланса. Рассмотрим следующие операции Jerry & Co.

2 марта за £5000 куплен и оплачен чеком автофургон.

3 марта куплены в кредит на один месяц товары для перепродажи на £3000. (Это означает, что товары покупаются 3 марта, но расчет с поставщиком за них будет произведен только 3 апреля.)

4 марта уплачено кредиторам £2000.

6 марта собственник компании внес на ее банковский счет еще £4000.

Если мы составим балансы Jerry & Co. на конец каждого из этих дней, то сможем проследить влияние каждой операции на ее активы и пассивы. Баланс по состоянию на 2 марта будет выглядеть следующим образом.

Jerry & Co. Баланс по состоянию на 2 марта, £

Активы

Денежные средства в банке (20 000 – 5000) – 15 000

Автофургон – 5 000

Итого активы – 20 000

Пассивы

Капитал – 6 000

Обязательства (заимствования) – 14 000

Итого капитал и обязательства – 20 000

Как видим, покупка автофургона привела к уменьшению остатка денежных средств в банке на £5000 и появлению в балансе нового актива. Общая сумма активов осталась неизменной, изменилась только их структура. Пассивы компании остались теми же, поскольку изменений в финансировании компании не произошло. Баланс по состоянию на 3 марта будет выглядеть следующим образом.

Jerry & Co. Баланс по состоянию на 3 марта, £

Активы

Денежные средства в банке (20 000 – 5000) – 15 000

Автофургон – 5 000

Запасы – 3 000
Итого активы – 23 000
Пассивы
Капитал – 6 000
Обязательства (заимствования) – 14 000
Обязательства (кредиторская задолженность) – 3 000
Итого капитал и обязательства – 23 000

Покупка товаров привела к тому, что в балансе появился новый актив (запасы). Кроме того, поскольку товары еще не были оплачены, пассивы компании увеличились на £3000, которые компания должна поставщику (в балансе эта статья обозначается как кредиторская задолженность).

Задание 2.4

Попытайтесь составить баланс Jerry & Co. на 4 марта.

После уплаты части долга баланс по состоянию на 4 марта будет выглядеть следующим образом.

Jerry & Co. Баланс по состоянию на 4 марта, £

Активы

Денежные средства в банке (15 000 – 2000) – 13 000

Автофургон – 5 000

Запасы – 3 000

Итого активы – 21 000

Пассивы

Капитал – 6 000

Обязательства (заимствования, 14 000 – 2000) – 12 000

Обязательства (кредиторская задолженность) – 3 000

Итого капитал и обязательства – 21 000

Уплата кредитору £2000 привела к снижению остатков на счете в банке на £2000 и уменьшению пассивов на ту же сумму.

Задание 2.5

Попытайтесь составить баланс Jerry & Co. на 6 марта.

Jerry & Co. Баланс по состоянию на 6 марта, £

Активы

Денежные средства в банке (13 000 + 4000) – 17 000

Автофургон – 5 000

Запасы – 3 000

Итого активы – 25 000

Пассивы

Капитал (6000 + 4000) – 10 000

Обязательства (заимствования, 14 000 – 2000) – 12 000

Обязательства (кредиторская задолженность) – 3 000

Итого капитал и обязательства – 25 000

Когда собственник сделал новый взнос на счет компании в банке, это привело к росту капитала на £4000 и росту денежных средств в банке на ту же сумму.

Этот пример показывает, что уравнение баланса (активы = капитал + обязательства) всегда выполняется. Объясняется это так: чтобы приобрести активы, компания должна привлечь средства в сумме, эквивалентной стоимости этих активов. Эти средства ей могут предоставить либо собственники (капитал), либо внешние стороны (обязательства), либо те и другие. Поэтому общая стоимость приобретенных активов всегда должна быть равна сумме капитала и обязательств.

На практике компании не составляют балансы на конец каждого дня, как это сделано в приведенном выше примере. Поскольку за день заключается слишком мало сделок, это было бы нерационально. В примере мы хотели показать влияние каждой операции на баланс. Как правило, баланс компании составляется на конец того или иного отчетного периода. При определении продолжительности этого периода обычно затраты на подготовку этой информации сопоставляют с возможными выгодами от ее использования при принятии решений. На практике у разных компаний разные отчетные периоды – месяц, квартал, полугодие или год. Внешним пользователям чаще всего предоставляют годовую отчетность (хотя некоторые крупные компании отчитываются чаще). Однако для собственных руководителей во многих компаниях финансовая отчетность составляется ежемесячно.

Влияние продаж на баланс

В предыдущем примере мы видели, как влияют на баланс компании такие операции, как покупка активов за наличные или в кредит, погашение задолженности и вливание капитала. Однако мы еще не рассматривали такую операцию, как продажа. Чтобы показать влияние продаж на баланс, вернемся к нашему примеру.

Пример 2.2 (продолжение)

Мы составили для Jerry & Co. следующий баланс на 6 марта.

Jerry & Co. Баланс по состоянию на 6 марта, £

Активы

Денежные средства в банке (13 000 + 4000) – 17 000

Автофургон – 5 000

Запасы – 3 000

Итого активы – 25 000

Пассивы

Капитал (6000 + 4000) – 10 000

Обязательства (заимствования) – 12 000

Обязательства (кредиторская задолженность) – 3 000

Итого капитал и обязательства – 25 000

Предположим, что 7 марта компания сумела продать все свои запасы за £5000 и сразу же получила от клиента чек на эту сумму. После этой операции ее баланс по состоянию на 7 марта будет выглядеть следующим образом.

Jerry & Co. Баланс по состоянию на 7 марта, £

Активы

Денежные средства в банке (17 000 + 5000) – 22 000

Автофургон – 5 000

Запасы –

Итого активы – 27 000

Пассивы

Капитал (10 000 + (5000–3000)) – 12 000

Обязательства (заимствования) – 12 000

Обязательства (кредиторская задолженность) – 3 000

Итого капитал и обязательства – 27 000

Мы видим, что запасы (£3000) теперь в балансе не фигурируют, но остаток на банковском счете увеличился на стоимость реализованной продукции (£5000). Поэтому активы выросли на £2000 (т. е. на £5000 – £3000). Этот рост представляет собой чистый рост активов (прибыли) компании от реализации продукции. Обратите внимание и на то, что одновременно с ростом активов компании увеличился на £2000 и ее капитал. Это увеличение капитала отражает тот факт, что рост активов в результате торговых и иных операций выгоден собственникам и увеличивает их долю в компании.

Задание 2.6

Как изменился бы баланс компании, если бы 7 марта компания продала свои запасы не за £5000, а за £1000?

Баланс по состоянию на 7 марта выглядел бы следующим образом.

Jerry & Co. Баланс по состоянию на 7 марта, £

Активы

Денежные средства в банке (17 000 + 1000) – 18 000

Автофургон – 5 000

Запасы –

Итого активы – 23 000

Пассивы

Капитал (10 000 + (1000–3000)) – 8 000

Обязательства (заимствования) – 12 000

Обязательства (кредиторская задолженность) – 3 000

Итого капитал и обязательства – 23 000

Как видим, запасы (£3000) в балансе не фигурировали бы, но денежные средства в банке увеличились бы только на £1000. В результате произошло бы сокращение активов на £2000. Это сокращение представляет собой убыток от продаж, который приводит к уменьшению капитала собственника.

Таким образом, мы видим, что любое уменьшение активов (т. е. убытки) в результате продаж или других операций приводит к сокращению доли собственника в капитале компании. Чтобы сохранить свои активы на уровне 6 марта, компании нужно привлечь дополнительные средства собственников или кредиторов, или тех и других.

Таким образом, уравнение баланса можно записать в следующем более развернутом виде:

$$\text{Активы (на конец периода)} = \text{Капитал (сумма на начало периода)} + \text{Прибыль (или – Убыток) за период} + \text{Обязательства (на конец периода)}$$

(Это уравнение предполагает, что собственник не производит ни пополнений, ни изъятий капитала в течение периода.)

Прибыль (или убыток) за период показана в балансе отдельно как то, что плюсуется к капиталу (или вычитается из него). Все средства, внесенные или изъятые собственником на личные или другие нужды, тоже влияют на капитал, но показываются отдельно. Когда это происходит, пользователям финансовой отчетности предоставляется более полная информация. Если бы компания продала свои запасы за £5000, а собственник изъяс £1500 на личные нужды, то капитал следовало бы показать в балансе следующим образом:

<i>Капитал</i>	<i>£</i>
Входящий остаток	10 000
Прибыль	2 000
Изъятия	<u>(1 500)</u>
Исходящий остаток	<u>10 500</u>

Если бы были изъяты денежные средства, то их остаток в балансе уменьшился бы на £1500.

Обратите внимание, что размер капитала, как и прочих статей баланса, – величина кумулятивная. Это означает, что вся полученная, но не изъятая собственником или собственниками прибыль остается в компании. За счет этой нераспределенной прибыли компания расширяет свою деятельность.

Классификация активов

Если бы статьи баланса приводились в произвольном порядке, активы с одной стороны, а пассивы с другой, это, несмотря на математическую корректность представления, затрудняло бы чтение баланса. Чтобы пользователям было легче понять представленную информацию, активы и пассивы обычно группируют по категориям. Активы могут классифицироваться как оборотные и внеоборотные.

Оборотные активы

Оборотные активы – это ресурсы, которыми компания владеет непродолжительное время. Точнее говоря, к ним относятся активы, обладающие хотя бы одним из следующих признаков:

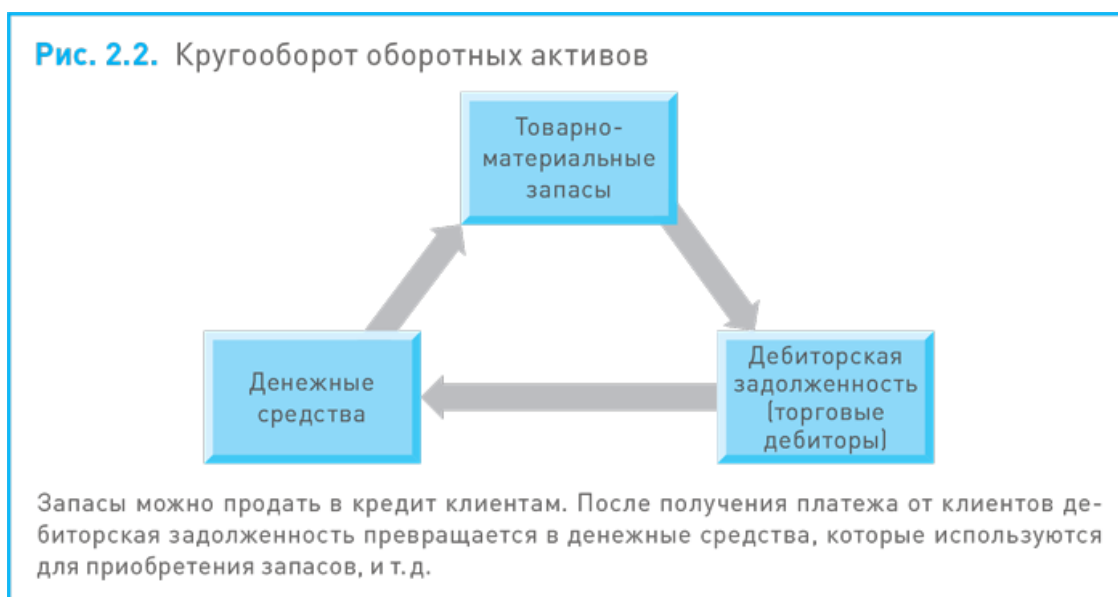
- их держат в целях продажи или потребления в ходе обычной производственной деятельности компании;
- они должны быть проданы в течение года;
- их держат, прежде всего, в целях продажи;

- это денежные средства или эквиваленты денежных средств, например легко реализуемые краткосрочные инвестиционные инструменты.

Чаще всего к оборотным активам относятся товарно-материальные запасы, суммы, причитающиеся с клиентов за поставленные в кредит товары и оказанные услуги (или дебиторская задолженность), а также денежные средства.

Отметим, что большинство продаж осуществляются компаниями в кредит. Иначе говоря, передача товаров или предоставление услуг клиентам осуществляется в один момент времени, а их оплата производится позже. Розничные продажи – единственное существенное исключение из этого общего правила.

У компаний, которые продают товары, в отличие от предоставления услуг, разные виды оборотных активов – запасы, дебиторская задолженность и денежные средства – взаимосвязаны друг с другом. Они циркулируют, как показано на рис. 2.2. Мы видим, что денежные средства можно использовать для покупки товаров, а товары можно продать в кредит. Когда торговые дебиторы погасят свою задолженность, компания получит денежные средства, на которые можно снова купить товары, и т. д.



У компаний, которые занимаются исключительно предоставлением услуг, ситуация аналогична за исключением того, что исчезает статья «запасы».

Внеоборотные активы

Внеоборотные активы (которые также называют долгосрочными активами) – это те ресурсы, которые не подпадают под определение оборотных активов. Обычно внеоборотные активы держат для осуществления долгосрочных операций.

Разделение активов, которые непрерывно циркулируют в компании, и активов, которые используются для долгосрочных операций, полезно при оценке адекватности состава имеющихся активов. Для эффективного функционирования большинству компаний необходимо определенное количество активов обеих групп.

Задание 2.7

Назовите какие-нибудь два вида активов, которые можно считать внеоборотными в страховой компании.

К числу активов, которые можно классифицировать как внеоборотные, относятся следующие:

- недвижимость;
- транспортные средства;
- компьютеры;
- программное обеспечение;
- справочники;
- мебель.

Но этим список внеоборотных активов не исчерпывается. Можно назвать и другие.

Проблемы, связанные с классификацией активов

Важно понимать, что отнесение ресурса к категории оборотных или внеоборотных активов зависит от характера бизнеса, поскольку разные компании приобретают и держат одни и те же активы *с разными целями*. Например, если у автомобильной компании есть запас готовой продукции для продажи, то для нее эти автомобили оборотные активы. А если какая-нибудь компания использует автомобили для перевозок, то она считает их своими внеоборотными активами.

Задание 2.8

Крупное рекламное агентство Kunalun and Co. располагает следующими активами:

- деньги в банке;
- приборы и приспособления;
- офисное оборудование;
- транспортные средства;
- недвижимость;
- компьютерное оборудование;
- незавершенное производство (т. е. частично выполненные заказы клиентов).

Что из перечисленного можно, по вашему мнению, отнести к внеоборотным, а что – к оборотным активам?

На этот вопрос вы должны ответить следующим образом.

Внеоборотные активы

Приборы и приспособления

Офисное оборудование

Транспортные средства

Недвижимость

Компьютерное оборудование

Оборотные активы

Деньги в банке

Незавершенное производство

Классификация пассивов

Как мы уже видели, пассивы обычно делят на капитал (права собственника) и обязательства (права внешних сторон). Обязательства, в свою очередь, классифицируются как краткосрочные и долгосрочные.

Краткосрочные обязательства

Краткосрочные обязательства – суммы, подлежащие уплате в краткосрочной перспективе. Точнее говоря, это обязательства, которые обладают хотя бы одним из следующих признаков:

- они погашаются в пределах обычного производственного цикла компании;
- они подлежат погашению в течение 12 месяцев с даты того баланса, в котором впервые появились;
- их держат, прежде всего, в торговых целях;
- компания не имеет права задерживать их погашение больше 12 месяцев с даты того баланса, в котором они впервые появились.

Долгосрочные обязательства

Долгосрочные обязательства – это подлежащие уплате суммы, которые не подпадают под определение краткосрочных обязательств.

Проблемы, связанные с классификацией пассивов

Обратите внимание на то, что долгосрочные обязательства могут превращаться в краткосрочные. Так, заимствования, срок которых наступает через 18 месяцев с даты определенного баланса, отражаются как долгосрочные обязательства, однако, если компания не погасит их досрочно, то в балансе годом позже они будут классифицироваться уже как краткосрочные обязательства.

Такая классификация обязательств помогает пользователю получить более ясное представление о способности компании рассчитываться по долгам при наступлении срока (т. е. по требованиям, которые нужно удовлетворять незамедлительно). Размер краткосрочных обязательств (т. е. суммы, причитающиеся к уплате в течение нормального операционного цикла) сравнивают со стоимостью оборотных активов (т. е. активов, которые либо находятся в форме денежных средств, либо примут форму денежных средств в течение того же периода).

Классификация обязательств должна также показывать, как компания привлекает долгосрочное финансирование. Если финансирование бизнеса осуществляется за счет долгосрочных заимствований, то возрастают связанные с компанией финансовые риски. Это происходит из-за того, что заимствования предполагают выплату процентов и погашение основной суммы долга, и деятельность компании может быть прекращена в случае невыполнения обязательств по заимствованиям. Таким образом, при привлечении долгосрочного финансирования ком-

пания должна соблюдать определенное соотношение между долгосрочными обязательствами и собственным капиталом. Этот вопрос будет рассмотрен более детально в главе 6.

Задание 2.9

Приведите примеры краткосрочных и долгосрочных обязательств.

Примерами краткосрочных обязательств могут служить суммы, причитающиеся за поставленные в кредит товары (так называемая кредиторская задолженность, или торговые кредиторы), и банковский овердрафт (форма краткосрочного банковского кредита, который погашается по первому требованию). Примером долгосрочного обязательства является долгосрочный кредит.

Структура баланса

Теперь, когда вы познакомились с классификацией активов и обязательств, можно перейти к рассмотрению структуры баланса. Существует множество способов представления информации в балансе, но на практике крупные и известные компании используют лишь одну структуру баланса. Мы придерживались именно ее, когда составляли баланс Jetty & Co. Более развернутый баланс, имеющий такую структуру, приведен в примере 2.3.

Статьи в каждой категории активов (внеоборотных и оборотных) приводятся в порядке возрастания ликвидности (возможности обращения в денежные средства). Поэтому наименее ликвидные активы указаны первыми, а наиболее ликвидные – последними. В случае внеоборотных активов на первом месте стоит недвижимость, поскольку этот актив обычно труднее всего обратить в денежные средства, а автофургоны – на последнем, поскольку обычно их легко реализовать. Что касается оборотных активов, то мы уже видели, что запасы превращаются в дебиторскую задолженность, а дебиторская задолженность – в денежные средства. Поэтому в разделе «Оборотные активы» сначала указывают запасы, затем – дебиторы и только в конце – денежные средства. Такой порядок расположения активов является обычным для любой структуры баланса.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.