

Алексей Герасименко

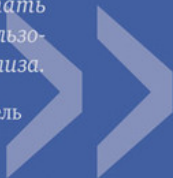
Финансовая отчетность

для руководителей
и начинающих
специалистов



*Просто, профессионально, практично.
Настольная книга для каждого, кто
хочет научиться не только читать
финансовую отчетность, но и использо-
вать ее как инструмент бизнес-анализа.*

Илья Котлов, партнер, руководитель
Отдела управления рисками
и комплаенс КПМГ в Украине



cutting through complexity™

 альпина
ПАБЛИШЕР

Алексей Герасименко
Финансовая отчетность
для руководителей и
начинающих специалистов

Текст предоставлен издательством

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6310613

Финансовая отчетность для руководителей и начинающих специалистов / Алексей Герасименко. – 3-е изд: Альпина Паблишер;

Москва; 2011

ISBN 978-5-9614-2459-1

Аннотация

В этой книге шаг за шагом рассматриваются вопросы составления и интерпретации финансовой отчетности предприятия. Умение грамотно «читать» отчетность дает менеджерам и предпринимателям возможность анализировать текущую деятельность компании и принимать правильные управленческие решения. Книга написана простым, понятным языком и ориентирована, прежде всего, на людей, которые не являются профессиональными бухгалтерами. Все концепции раскрываются на примерах из реальной отчетности крупных российских компаний. Используя богатый практический опыт, автор раскрывает все нюансы финансовой отчетности, в том числе

и специфические «западные» вопросы составления отчетности по МСФО.

Книга адресована менеджерам (не только финансовым) и предпринимателям, а также студентам бизнес-школ финансовых вузов.

3-е издание.

Содержание

Предисловие	8
Благодарности	10
Введение	11
Кому и как лучше читать эту книгу	14
Веб-сайт	16
Компании, о которых шла речь в книге	17
Глава 1	19
Компании	21
Инвесторы (акционеры)	27
Аудиторы	30
Консультанты	32
Рейтинговые агентства	34
Коммерческие банки	36
Инвестиционные банки	37
Глава 2	40
Зачем все нужно?	41
Как все происходит	45
Компания ABC	50
А теперь финансовая отчетность	59
Баланс	60
Отчет о прибылях и убытках	64
Отчет о движении денежных средств	66
Компания ABC (продолжение)	69

Принципы еще разок	74
Стандарты финансовой отчетности	79
Аудиторские заключения	83
А что дальше?	86
Приложение: дебет, кредит и т-счета	92
Глава 3	97
Без нее не обойтись	98
Конец ознакомительного фрагмента.	99

Алексей Герасименко

Финансовая отчетность

для руководителей и

начинающих специалистов

Редактор М. Савина

Руководитель проекта М. Шалунова

Технический редактор Н. Лисицына

Корректор О. Ильинская

Компьютерная верстка М. Поташкин

Художник обложки С. Прокофьева

© Герасименко А.В., 2009

© ООО «[Альпина Паблишер](#)», 2011

© Электронное издание. ООО «[Альпина Паблишер](#)»,
2012

Герасименко А.

Финансовая отчетность для руководителей и начинающих специалистов / Алексей Герасименко. – 3-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2011.

ISBN 978-5-9614-2459-1

Все права защищены. Никакая часть электронного эк-

земляра этой 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 частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

Предисловие



Илья Котлов

Партнер, руководитель Отдела управления рисками и

Прежде всего хочется поблагодарить автора за прекрасную работу!

Уверен, книга будет по достоинству оценена широким кругом читателей, поскольку представляет собой результат кропотливой работы, выполненной с благородной целью – позволить читателю лучше разобраться в хитросплетениях современного бизнеса, финансов и отчетности.

Безусловным преимуществом является подача материала в форме непринужденного диалога, что избавляет читателя от дискомфорта при попытках разобраться в сложных концепциях финансовой науки. Автор умышленно отошел от академичности в изложении, насытив каждый раздел книги живыми примерами из практики западного и российского бизнеса. Этот синтез теории и практики делает книгу незаменимой как для начинающих финансистов, так и для продвинутых «пользователей отчетности».

Автор дает читателю ценное понимание не только взаимосвязи бизнеса и отчетности, но и гибкости подходов к ее формированию, что зачастую становится краеугольным камнем при подготовке, аудите и анализе отчетов, представляющих итоги деятельности компаний во всем мире.

Благодарности

Очень признателен своей жене Кате за ее неоценимую помощь и поддержку в процессе написания и издания этой книги.

Хочу также сказать огромное спасибо моим рецензентам Валентину Васильевичу Проскурне, Сергею Ющенко, Сергею Новикову и Илье Котлову, которые, несмотря на огромную занятость, смогли найти время, чтобы внимательно прочитать эту книгу.

И еще я благодарен тем людям, которые помогали мне в поиске материала и тестировании книги: Ахмеду Бедрединову, Ольге Шимель, Виктору Бусько, Владимиру Козлову, Александре Лукьяновой, Александру Павлюченко, Анатолию Игнатуше, Ольге Кузнецовой, Андрею Резникову.

Хотел бы также выразить свою признательность сотрудникам издательства «Альпина Бизнес Букс», которые помогли этой книге появиться на свет: Алексею Ильину, Сергею Турко, Марии Шалуновой, Дарье Васильевой и Маргарите Савиной.

Введение

Почему надо читать эту книгу

Книга, что вы сейчас держите в руках, – это продукт моего пятнадцатилетнего опыта работы, который я получил в нескольких крупных компаниях, работая как в России, так и за рубежом. Но это и знания, которые я получил в виде степени MBA в одной из лучших бизнес-школ мира – в Школе менеджмента Слоуна Массачусетского технологического института (MIT Sloan School of Management).

Прочитав эту книгу, вы поймете суть учета и научитесь свободно обращаться с тем, что у многих вызывает панический страх, – с финансовой отчетностью. Вы спросите, почему именно финансовая отчетность? Задумывая книгу, я задал себе вопрос: а какие знания были базовыми и наиболее востребованными в моей жизни и работе? Какая тема лучше всего помогла мне понять реальный бизнес? Ответ был «финансовая отчетность» (и, заметьте, я никогда не работал бухгалтером). Вы хотите понять бизнес на практике, грамотно изучить такие вещи, как стратегия, финансы, операционный менеджмент? Мое глубокое убеждение – это можно сделать, только если вы понимаете основы, а именно финансовую отчетность. Эти знания дадут вам толчок в карьере в любой профессиональной области, обеспечат вам преиму-

щество перед коллегами и позволят вырасти как профессионалу. Да что уж там темнить, даже бизнес-газеты вроде «Ведомостей» и «Коммерсанта» невозможно осмысленно прочитать без понимания основ финансовой отчетности! В них через слово встречаются такие понятия, как EBITDA, EPS, задолженность, опционы, баланс, SPE, объяснение которых вы найдете в этой книге. Финансовую отчетность надо знать и понимать. Точка!

Но что же в этой книге такого особенного? Зачем писать еще одну книгу, когда написаны десятки томов на эту тему?

Во-первых, я старался все объяснять простым языком, «на пальцах» (впрочем, это обещают все, так что судить вам). Рассказывал так, как все сам понял на практике. Разбирал все на реальной финансовой отчетности ведущих российских компаний. Почему-то в подавляющем большинстве книг о бизнесе и отчетности (по крайней мере, в той, которая попадалась в магазинах) в примерах используются не цитаты из реальной отчетности, а искусственно созданные задачки. Это все хорошо, но для реального понимания нужны практические примеры, выдержки из реальной отчетности. Эта книга научит вас не просто читать финансовую отчетность, а читать ее между строк, т. е. понимать, что стоит за фразами и цифрами, которые сообщают компании.

Во-вторых, в книге я учитывал российскую специфику. Переводные книги часто остаются для российского читателя отстраненной теорией, потому что не содержат информа-

ции о знакомых нам, россиянам, реалиях. В них упоминаются какие-то зарубежные компании или события, едва знакомые российскому читателю, который не жил на Западе. Мне-то легко их понять, поскольку я «варился» в бизнесе США несколько лет и знаю особенности культуры, судебной, пенсионной системы этой страны. Но переводчики переводят, а не объясняют специфику. Поэтому в данной книге особенности «западной» специфики я объяснял в сравнении с Россией.

В-третьих, эта книга не только о финансовой отчетности. Эта книга о том, как работает реальный бизнес – как и почему менеджеры принимают какие-то решения, как они мыслят, что ими движет, как на эти решения влияет финансовая отчетность. Вы увидите это на примерах многих реальных компаний и реальных менеджеров. Это то, чему меня учила жизнь, чему обычно не учат в вузе или бизнес-школе.

Кому и как лучше читать эту книгу

Есть несколько категорий читателей, которых я держал в уме, когда писал эту книгу. Во-первых, это молодые специалисты. Приходят работать в компании молодые ребята, умные, способные, но не знают о бизнесе совершенно ничего! Больно смотреть, честное слово. Приходится учить с нуля. Не готова пока, к сожалению, наша система образования давать будущим экономистам и финансистам практические знания! Все есть у людей – способности, желание учиться. Но учиться негде и не у кого. Это касается не только регионов, но и Москвы, включая наиболее престижные учебные заведения. Утверждаю со всей ответственностью. Поверьте, я нанимал в своей жизни массу людей, в том числе со студенческой скамьи. Для вас, будущие менеджеры, настоящая книга может стать первым шагом в понимании бизнеса. Это выражение моего желания как практика немного приблизить знания молодых профессионалов к реальности и восполнить пробелы российского вузовского образования. Так что вам читать ее надо от корки до корки. Но не только ее. Вместе с книгой начинайте (или продолжайте) читать бизнес-прессу, прежде всего газеты вроде «Ведомостей». Каждый день! Тогда вы получите максимальную пользу от книги. Я писал не для тех, кто хочет быстренько сдать экзамен и обо всем забыть. Эта книга для тех, кто хочет узнать бизнес и сделать

карьеру.

Думал я и о профессионалах с опытом. Вспоминал себя и многих своих знакомых. Российская экономика быстро развивалась в последние годы. Был огромный спрос на людей, которые хоть что-то смыслили в бизнесе и финансах. Надо было делать деньги, на учебу и систематизацию знаний времени не было. А между тем, если постоянно не обновляешь знания, начинаешь деградировать как профессионал. Конкуренция среди профессионалов будет ужесточаться. На гребне успеха останутся только самые «продвинутые», постоянно совершенствующие свои знания профессионалы. Для них эта книга – возможность систематизировать и обновить свои знания. Я постарался осветить самые актуальные проблемы, связанные с бизнесом и отчетностью за последние пять лет, такие, например, как проблема Enron, опционные программы и антикризисные мероприятия.

Профессионалам рекомендую читать эту книгу по диагонали, пропуская концепции, которые вам знакомы. Тестируйте, насколько ваши знания не забылись, читайте бизнес-кейсы, читайте «продвинутые» главы, которые наверняка дадут вам много новой информации, даже если вы профессионально работаете с отчетностью.

И естественно, дорогие студенты МВА, вам сам Бог велел ее читать. Это база!

Веб-сайт

Чтобы облегчить вам изучение этой книги, я открыл веб-сайт: <http://www.gerasim.biz>. Здесь вы сможете найти примеры, используемые в книге, которые облегчат работу с некоторыми темами. Здесь вы также сможете оставить свои комментарии и пожелания, а также найдете информацию об авторе и мои мысли по некоторым вопросам.

В общем, читайте. Уверен, что вы узнаете много нового и ценного и не пожалеете о потраченном времени.

С уважением, Алексей Герасименко

Компании, о которых шла речь в книге

Глава	Компании и кейсы
Введение	
1 Действующие лица и исполнители	KPMG, Deloitte, PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young, McKinsey & Co, BCG, Bain, Accenture, Bearing Point, Deloitte Consulting, IBM, Fitch, Standard & Poors, Moody's, Millhouse, Базовый элемент, Ренова, Intel Capital, Сбербанк, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Merrill Lynch, JP Morgan, Deutsche Bank, Credit Suisse, UBS
2 Основные принципы составления финансовой отчетности	PricewaterhouseCoopers, Газпром, Калина
3 Выручка	Interpa, UTair, Circuit City Stores, Intel, Xerox, Qwest Communications
4 Дебиторская задолженность	ММК, Вымпелком, Oracle
5 Запасы	Мечел
6 Основные средства	Норильский никель, Аэрофлот, Delta, PanAm
7 Нематериальные активы	Worldcom, Лукойл, Microsoft, МТС, Arthur Andersen
8 Налоги	Уралкалий, Utair, Аэрофлот
9 Отчет о движении денежных средств	Аптеки 36,6, Транснефть, шахта «Распадская»
10 Долговые обязательства	Акрон, Евразхолдинг
11 Ценные бумаги	ВТБ, Barings, Societe Generale, Intel, КамАЗ
12 Лизинг	X5, PPL Corporation, Тинькофф, Копейка, Аптеки 36,6, Аэрофлот, Ильяшин Финанс
13 Пенсионные обязательства	General Motors, Газпром, Лукойл, Евразхолдинг
14 Опционные программы	X5, Полюс Золото, Yahoo, Google, Евразхолдинг
15 Забалансовые обязательства	Enron, ОГК-1, ВТБ, Уралкалий, Магнит, Банк «Союз»
16 Антикризисные мероприятия	Калина, Procter & Gamble
17 Капитал и резервы	Amazon, Utair, Сбербанк
18 Группы, инвестиции и поглощения	Группа ГАЗ, Ростелеком, Uniphase, JDS FITEL
19 Иностранные валюты и курсовые разницы	Газпромнефть, Норильский никель
20 Финансовый анализ	Седьмой континент, Магнит, X5, Аптеки 36,6
Заключение	

Глава 1

Действующие лица и исполнители

Сначала немного о тех, о ком пойдет речь в этой книге. Многие из нас обращаются к услугам банков, аудиторских компаний, финансовых консультантов, однако не очень хорошо представляют себе, чем занимаются эти организации и люди, которые в них работают. Мы становимся в тупик, встречая в прессе такие сокращения, как CEO, CFO, или термины вроде *private equity* или «венчурный капитал». Что ж, восполним этот пробел, коротко пройдясь по основным действующим лицам этой книги.

В этой книге параллельно с русскими терминами постоянно будут использоваться английские. Зачем это нужно? В современном мире и особенно в сфере бизнеса английский распространен повсеместно. Если вы «побраузите» веб-сайты крупнейших российских компаний, то можете обнаружить, что многие отечественные компании не выпускают финансовую отчетность на русском языке — только на английском! Кроме того, в жизни очень часто вместо длинных русских переводов терминов используются английские эквиваленты. Например, гораздо проще сказать EBITDA, чем «прибыль до вычета амортизации, процентных расходов и налогов», не так ли? Потому в жизни так и говорят —

EBITDA. Так что сразу запоминайте английские термины – они вам однозначно пригодятся.

Компании

Естественно, в любой книге о бизнесе говорят о компаниях. Компании бывают большими и маленькими, могут производить товары или оказывать услуги.

Две наиболее распространенные формы организации компаний:

- партнерства (partnerships);
- акционерные общества (joint stock companies).

В партнерствах владельцами бизнеса обычно являются партнеры. Причем по обязательствам компании партнеры отвечают не только своей долей в партнерстве, но и всем своим личным имуществом. Понятно, что подставлять под удар свой дом или любимую машину мало кто хочет, поэтому такая форма организации компаний не очень распространена. Иногда партнерства организуют в форме партнерств с ограниченной ответственностью (limited liability partnership). В таких компаниях обычно один партнер несет полную ответственность, включая ответственность своим имуществом (его называют general partner), и есть ряд партнеров, ответственность которых ограничивается их долей в бизнесе (или limited partners). Обычно партнер с неограниченной ответственностью является и менеджером компании, т. е. имеет право подписывать договоры и другие официальные документы. Партнеры с ограниченной ответственностью только

участвуют в капитале компании, т. е. дают деньги.

Наиболее распространена форма организации компаний в виде акционерных обществ. Называться они могут по-разному, но все такие компании объединяет одно – их акционеры несут ответственность только той долей акционерного капитала, которой они владеют в компании. Иными словами, если компания разоряется, то никто не может обратиться с иском на личное имущество акционеров. Таких компаний в мире подавляющее большинство.

Акционерные компании бывают частными и публичными. Публичные – это компании, акции которых можно купить и продать на бирже. Остальные компании частные. Обычно любая компания в начале своей истории является частной. В какой-то момент она решает «выйти на биржу», т. е. зарегистрировать на бирже и предложить свои акции широкому кругу потенциальных покупателей. Момент первого выхода частной компании на биржу называется IPO¹ (initial public offering).

В небольших компаниях все просто – акционеры сами управляют ими либо назначают генерального директора компании и ключевых менеджеров, которые от их имени управляют компанией. Акционеры периодически получают отчеты от менеджеров и время от времени проверяют их работу.

Крупные акционерные общества, особенно публичные

¹ Читается «ай-пи-о».

компании, обычно имеют несколько уровней управления. Самым главным считается собрание акционеров. Оно имеет право решать только суперважные вопросы работы компании, такие, например, как утверждение выплат дивидендов, утверждение финансовой отчетности и выбор членов советов директоров.

Очевидно, что часто собирать собрание акционеров невозможно, особенно если компания крупная и акционеров у нее тысячи, как, например, у Газпрома или Сбербанка. Кроме того, все акционеры не могут контролировать работу менеджеров компании и оценивать их эффективность. Поэтому акционеры вынуждены выбирать людей, которые будут от их имени наблюдать за работой и оценивать менеджеров компании на более постоянной основе. Этих людей называют директорами. Вместе они составляют совет директоров компании.

Советы директоров невелики, обычно не более десяти человек. Основные задачи советов директоров:

- назначение ключевых менеджеров компании;
- утверждение наиболее значимых проектов компании (например, крупнейших инвестиционных проектов, сделок по покупке крупных компаний и т. д.);
- оценка работы менеджеров (менеджеры периодически отчитываются перед советом директоров о результатах работы компании);
- контроль работы менеджеров (грубо говоря, чтобы они

не проворовались, не разорили компанию и т. д.).

В состав совета директоров обычно входит генеральный директор компании или несколько топ-менеджеров (executive directors). Если член совета директоров не является работником компании, его называют non-executive director.

Иногда у компании есть контролирующий акционер, т. е. человек (или организация), который контролирует большую часть акций компании. Это особенно актуально для России – у нас практически у всех компаний есть контролирующие акционеры, большинство из них известны как олигархи. Контролирующий акционер, как правило, назначает несколько своих представителей в совет директоров компании, где они должны представлять его интересы. Часть членов совета директоров попадают в третью категорию: они не являются сотрудниками компании и не имеют отношения к акционерам компании, обладающим крупными пакетами акций. Таких директоров называют независимыми.

Советы директоров обычно встречаются где-то раз в месяц. Понятно, что при такой частоте встреч все указанные выше задачи они решить не могут. Для помощи в этих вопросах у советов директоров есть два основных инструмента:

- эксперты (консультанты, аудиторы), которые готовят или проверяют подготовленную для совета директоров информацию, а также могут давать совету директоров реко-

мендации по принятию решений по каким-либо вопросам;

- комитеты по разным вопросам; в эти комитеты обычно входят нескольких членов совета директоров и в некоторых случаях специальные эксперты. Задача таких комитетов – заранее рассмотреть отдельные специфические вопросы и подготовить проект решения для совета директоров.

Советы директоров, как уже было сказано, нанимают топ-менеджеров компании. Это именно найм – работодателем генерального директора компании считается совет директоров. Других топ-менеджеров, например финансового директора, формально нанимает компания, но совет директоров обычно утверждает кандидатуры и размер оплаты труда топ-менеджеров.

Топ-менеджеры на ежедневной основе управляют компанией. Их святая задача – 24 часа в сутки, 7 дней в неделю охранять и приумножать доверенные им акционерами деньги (впрочем, по идее это задача не только топ-менеджеров, но и каждого работника компании). Под понятием «топ-менеджер» обычно подразумевают генерального директора и менеджеров, напрямую подчиненных ему. Каждый из этих менеджеров обычно возглавляет либо какую-то бизнес-единицу (грубо говоря, подразделение, которое производит или продает часть продуктов или услуг компании), либо функциональное направление (например, финансы, управление персоналом и т. д.).

Топ-менеджеров в английском языке обычно называют

сокращениями, начинающимися на «С» (от англ. chief – главный). Наиболее часто упоминаемые топ-менеджерские позиции:

- CEO (chief executive officer) – по-русски генеральный директор, т. е. первое лицо компании;
- COO (chief operations officer) – исполнительный или операционный директор, фактически второе лицо в компании – первый заместитель генерального директора. Обычно такая должность существует в очень крупных компаниях, где CEO просто физически не может справиться с объемом необходимой работы и, чтобы «сбросить» с себя часть обязанностей, берет COO;
- CFO (chief financial officer) – финансовый директор компании.

Инвесторы (акционеры)

Слово «инвестор» у большинства ассоциируется с людьми – олигархами, менеджерами, специалистами. Действительно, в конечном итоге акциями любой компании владеют люди (или государство). Вы можете купить несколько акций Лукойла и стать инвестором (акционером) Лукойла. Однако часто люди не могут определить, какие акции лучше купить, и доверяют управление своими деньгами специалистам. Эти специалисты обычно объединяют переданные им деньги в фонды. Фонды уже и выступают инвесторами. Фонды бывают разные:

- паевые инвестиционные фонды, или ПИФы (mutual funds), получили некоторое распространение в России. Суть проста – вы приносите деньги, взамен денег вам выдают паи фонда. На ваши деньги фонд покупает акции и другие ценные бумаги, т. е. инвестирует. Если все идет хорошо, инвестиции приносят доход. Потом общая стоимость ценных бумаг фонда делится на количество паев. Получается стоимость вашего пая, который вы в какой-то момент по вашему выбору можете продать обратно фонду и получить свои деньги (надеюсь, с прибылью, но этого фонд не гарантирует);
- пенсионные фонды (pension funds) – наверное, самый распространенный и крупный вид фондов. Суть – ваши пенсионные накопления вы отдаете в управление пенсионному

фонду, который, когда вы выйдете на пенсию, будет выплачивать вам понемногу вашу пенсию. В России есть государственный пенсионный фонд, но в последнее время образовался и ряд негосударственных пенсионных фондов (НПФ). Вы можете выбрать, куда направить свои пенсионные выплаты, которые перечисляет с вашей зарплаты ваш работодатель. Можете оставить их в государственном пенсионном фонде, а можете поместить в НПФ, такой, например, как НПФ Сберегательного банка;

- частные инвестиционные фонды (private equity funds). Обычно эти фонды управляют активами одного или нескольких богатых людей или семей. Один «вкладчик» может дать в управление такому фонду сотни миллионов и даже миллиарды долларов. Если НПФы и ПИФы инвестируют только в акции публичных компаний, то фонды private equity часто инвестируют свои средства в акции частных компаний, стараясь через некоторое время выйти на IPO или прибыльно продать компанию другому инвестору. В России управление активами некоторых наших олигархов организовано в виде таких фондов. Например, фонд «Базовый элемент» управляет активами Олега Дерипаски, Millhouse – деньгами Романа Абрамовича, «Ренова» – деньгами Виктора Вексельберга;

- венчурные фонды (venture capital funds) – фонды, инвестирующие в компании на самом начальном этапе, когда те еще являются новичками (start-up company). Например, тот же Google в начале своего существования финансировался

венчурными фондами. В России в качестве примера венчурного фонда можно назвать Intel Capital;

- хедж-фонды (hedge funds). Обычно эти фонды работают с акциями, торгуемыми на биржах, но, как правило, используют значительно более рискованные стратегии управления деньгами, которые могут принести как хорошую прибыль, так и большие убытки. Часто для игры на бирже хедж-фонды кроме собственного капитала своих инвесторов используют заемные деньги, чего не могут делать другие виды инвестиционных фондов.

Аудиторы

Внешних аудиторов нанимают для того, чтобы они подтвердили корректность выпускаемой компанией финансовой отчетности. Часто это требуется по законодательству или диктуется правилами биржи.

В мире существует так называемая «большая четверка» (Big Four). Это четыре наиболее крупные и уважаемые аудиторские компании в мире. В «большую четверку» входят:

- KPMG;
- PricewaterhouseCoopers;
- Deloitte & Touche;
- Ernst & Young.

Все эти компании имеют свои представительства в России, причем весьма крупные – по несколько тысяч человек в каждом. Аудиторские компании обычно организованы в качестве партнерств, т. е. высшим «рангом» в компании является должность партнера (в российском офисе аудиторской компании «большой четверки» количество партнеров обычно измеряется десятками, а внутри компаний у партнеров существует своя иерархия – одни партнеры «главнее» других).

Некоторые компании кроме найма внешних аудиторов имеют свои подразделения внутреннего аудита. Основная задача этих подразделений – контроль соблюдения сотруд-

никами компании внутренних процедур (грубо говоря, чтобы не воровали и не мошенничали). Для этого внутренние аудиторы периодически проверяют операции и отчетность внутренних подразделений.

О роли аудиторов мы еще будем говорить в следующей главе, да и вообще еще не раз в этой книге.

Консультанты

Не всегда компания может справиться с проблемами внутренними силами. В связи с этим для помощи часто нанимают сторонних экспертов-консультантов. Иногда их нанимают, потому что для выполнения каких-то одноразовых задач не хватает внутренних специалистов, иногда потому, что необходимо получить независимое внешнее мнение по какому-либо вопросу, иногда потому, что внешняя компания обладает какими-то знаниями или квалификацией, которых нет у «своих» специалистов.

Консалтинговых компаний в мире великое множество. Среди них можно выделить несколько «кланов».

Прежде всего, это «большая тройка» наиболее уважаемых компаний, которые оказывают услуги стратегического консалтинга, т. е. прежде всего услуги по разработке стратегии развития бизнеса (и по массе других бизнес-вопросов):

- McKinsey;
- Bain;
- Boston Consulting Group.

В России из этого списка наиболее известна McKinsey.

Вторым «кланом» я бы назвал консультационные подразделения «большой четверки», многие из которых были выделены в отдельные компании после событий с фирмой Enron:

- Bearing Point (ранее – часть KPMG);

- Cap Gemini (ранее – часть Ernst & Young);
- IBM Business Services (ранее – часть PricewaterhouseCoopers);
- Deloitte Consulting.

Все они представлены в России.

Кстати, сама «большая четверка» также оказывает консультационные услуги.

Кроме вышеназванных компаний существует огромное множество фирм-консультантов, действующих в самых различных областях.

Рейтинговые агентства

Рейтинговые агентства делают для компаний... правильно, рейтинги, точнее, кредитные рейтинги. Если компания собирается занимать большие деньги, то она для подстраховки может получить кредитный рейтинг. Это облегчает процесс выпуска облигаций, так легче получить кредит в банке. Кредитный рейтинг, по сути, «определяет» тот процент, под который компания сможет получить деньги. Чем рейтинг выше, тем ниже процент. Кроме того, у некоторых инвестиционных и пенсионных фондов есть правила, позволяющие им инвестировать свои средства только в компании, имеющие кредитный рейтинг. Наибольший авторитет из рейтинговых агентств имеют:

- Standard & Poors;
- Moody's;
- Fitch.

Кредитный рейтинг компания не получает бесплатно. Она нанимает агентство, чтобы оно дало ей рейтинг и затем платит определенные суммы за поддержание рейтинга. При этом оплата не гарантирует уровня рейтинга – на то эти агентства и независимые.

У разных агентств обозначения рейтинга немного отличаются, но обычно самый высокий рейтинг – это AAA. Далее рейтинги идут по убывающей: AA, A, BBB и т. д. Са-

мый низкий кредитный рейтинг обычно D. Он означает, что компания объявила дефолт, т. е. практически неплатежеспособна. Рейтинги с AAA до BBB считаются инвестиционными (investment grade), ниже – неинвестиционными, или мусорными (junk grade). В данном случае «мусорный» отнюдь не означает «плохой». В мире полно замечательных и стабильных компаний с «мусорным» рейтингом. Просто давать деньги этим компаниям более рискованно, чем давать деньги компаниям с «инвестиционным» рейтингом, стало быть, «мусорным» компаниям придется платить по кредитам более высокие проценты. У инвестиционных и пенсионных фондов опять-таки есть правила, диктующие, сколько денег они могут вкладывать в облигации и акции компаний «мусорного» уровня.

Коммерческие банки

Уверен, что каждый в жизни сталкивался с коммерческими банками. Их основная задача – снабжать компании деньгами. Бизнес по сути прост – возьми деньги в одном источнике под низкий процент, выдай кредит другому под более высокий. Естественно, надо правильно оценить риск выдачи денег, а то ведь банк может и не дожждаться возврата кредита, что стало особенно актуально в 2009 г. в связи с проблемами в экономике России.

Плюс еще, конечно, банки обеспечивают перевод денег между компаниями (естественно, между физическими лицами тоже). Думаю, примеры коммерческих банков дополнительно приводить не надо – все знают хотя бы Сбербанк.

Инвестиционные банки

В конце расскажу про инвестбанки. Часто люди не понимают различия между коммерческими и инвестиционными банками. А между тем различия огромны. Бизнес инвестиционных банков – это не выдача кредитов. У инвестиционных банков есть несколько основных направлений работы:

- помощь компаниям в выпуске акции и облигации. Предположим, вы хотите выпустить акции своей компании на биржу или продать их сторонним инвесторам. Но как это сделать и кому вы их продадите? Это же не молоко, за ними бабушки в очередь не выстраиваются. Обычно акции сначала покупают профессиональные инвесторы – инвестиционные фонды, с которыми знакомства вы, как правило, не водите. Но их водят инвестиционные банкиры. Поэтому вы и нанимаете инвестиционный банк. Банкиры помогают вам подготовить необходимые документы, помогают найти инвесторов, которые купят ваши акции или облигации;

- помощь в сделках по покупке других компаний. Предположим, вы хотите купить какую-то компанию, например своего конкурента, чтобы сделать ваш бизнес больше, получить экономию. Кого можно купить? Сколько надо заплатить? Как лучше проверить сделку? Где взять деньги на покупку? Обычно компаниям собственных внутренних ресурсов на анализ и проведение крупных сделок по поглощению

не хватает, поэтому они прибегают к помощи инвестиционных банков. Иногда инвестиционные банки как независимые эксперты дают специальные заключения, например, о справедливости сумм, которые предполагается заплатить за компанию. Это часто необходимо для утверждения решения о покупке компании советом директоров;

- услуги клиентам по покупке/продаже ценных бумаг. Например, у вас существенные сбережения, и вы не знаете, куда их лучше вложить. Инвестиционный банк сможет управлять вашими деньгами за вас (это будет не совсем инвестиционный фонд – банкиры всего лишь посоветуют вам, куда можно вложить деньги, а окончательное решение вы будете принимать сами; банк же поможет вам выполнить ваши решения, т. е. купит акции, облигации и что-то еще, что вы решили купить). Инвестиционные банки часто имеют целый штат аналитиков, задача которых – изучать какие-либо ценные бумаги с тем, чтобы давать клиентам рекомендации о том, стоит эти бумаги покупать или продавать. Некоторые аналитики, кстати, настолько авторитетны, что их негативно-го прогноза по акциям какой-то компании достаточно, чтобы обрушить курс акций этой компании

Инвестиционные и коммерческие банки не обязательно существуют отдельно. Некоторые крупные коммерческие банки имеют свои инвестбанковские подразделения.

Если в аудиторских компаниях есть «большая четверка»,

то у инвестиционных банков есть bulge bracket – группа самых крупных инвестиционных банков мира. В нее входят:

- Goldman Sachs;
- Morgan Stanley;
- Merrill Lynch (сейчас часть Bank of America);
- JP Morgan;
- Deutsche Bank;
- Credit Suisse;
- UBS.

Глава 2

Основные принципы составления финансовой отчетности

Любая книга, напоминающая учебник, должна начинаться с основ. Не будем делать исключения. Обратимся к фундаменту, на котором будет стоять наше здание. Вы поймете, как реальные операции бизнеса находят свое отражение в отчетности, узнаете, какая отчетность существует. Все не так уж и сложно: финансовая отчетность построена главным образом на здравом смысле.

Финансовая отчетность старается отразить все события, которые произошли в компании. И практически любое бизнес-событие находит то или иное отражение в финансовой отчетности.

У многих финансовая отчетность устойчиво ассоциируется со страшными словами бухучет, дебет и кредит. Я постараюсь объяснить все на уровне здравого смысла и без использования этих слов. Надо сказать, что тем, кто не работает бухгалтером, эти термины не нужны, но важно понимать принципы, по которым в финансовой отчетности отражаются те или иные операции. Для тех же, кому интересно, в конце этой главы я дам краткую справку по счетам, дебету и кредиту.

Зачем все нужно?

Прежде всего давайте найдем ответ на самый главный вопрос: а зачем вообще нужна финансовая отчетность? Может, и без нее нормально сможем жить? Но тогда:

- Вы – государство. Вам нужны налоги. Как вы сможете узнать, сколько налогов должна заплатить компания?
- Вы скопили немного денег. Хотите купить акции. Как вы узнаете, в какую компанию стоит вложить свои деньги?
- Вы – менеджер компании. Как вы узнаете, хорошо или плохо вы работаете?
- Вы – владелец компании. Как вы узнаете, увольнять вам ваших менеджеров за плохую работу или, наоборот, дать им премию за хорошую?
- Вы – банк. К вам обращается компания и просит денег. Как вы сможете решить, дать ей денег или нет, а если дать, то сколько?

Ответы на все эти и многие другие вопросы и дает финансовая отчетность. В современном виде она появилась эволюционным путем, потому что нужна человечеству, нужна практически любому, кто хоть как-то связан с бизнесом. В ходе этой эволюции человечество выработало ряд требований или принципов, которым должна удовлетворять финансовая отчетность.

Основное требование к финансовой отчетности – это объ-

ективность. Чтобы принести пользу, финансовая отчетность должна правдиво показывать состояние дел в компании. Если это не так, то это не отчетность, а просто никому не нужные бумажки. Она не сможет помочь ответить на вопросы, которые мы видели чуть выше. Все остальные принципы составления финансовой отчетности исходят из принципа объективности.

Финансовая отчетность часто используется собственниками (акционерами) компаний для оценки работы компании в целом и ее менеджеров. При этом основной вопрос почти всегда: какова прибыль компании? Ответ на него не так уж и прост. Например, клиент купил у вас товар на 100 руб. Но вы дали ему отсрочку платежа. Иными словами, деньги эти он вам заплатит не сразу, а скажем, через три месяца. Вопрос: когда вы получите прибыль – сразу или в тот момент, когда клиент вам заплатит? Предположим, что сделка произошла в декабре, а деньги вы получили в марте следующего года. Сама покупка – это результат работы ваших менеджеров в этом году, а не в следующем. Получение 100 руб. в следующем году – это результат работы менеджеров не в следующем году, а в этом. Прибыль стала результатом усилий компании в этом году. Поэтому в мире принят принцип финансовой отчетности, согласно которому компания должна регистрировать доходы и расходы в тот момент, когда они возникли, а не когда реально были заплачены деньги. Этот принцип называется принцип учета по начислению (accrual principle).

По той же самой причине (необходимости получения «правдивой» прибыли) образовался и еще один важный принцип составления финансовой отчетности – принцип соответствия (*matching principle*). В чем он состоит? Очевидно, что прибыль – это превышение доходов над расходами. Поэтому при регистрации прибыли важно правильно указать не только доходы, но и все расходы, которые понадобились для получения этих доходов. Иными словами, расходы должны соответствовать доходам. Дело в том, что часто некоторые виды расходов не соответствуют по времени получению доходов. Например, в январе мы внести предоплату за аренду офиса на год вперед. Означает ли это, что мы все эти расходы вычтем из прибыли января? Нет. Пользу от этих расходов мы будем получать в течение всего года, а не только в январе. Аренда офиса – это нормальный вид расходов для бизнеса. По идее мы должны платить за офис каждый месяц понемногу. Предоплата – это всего лишь способ избежать будущих расходов. Чтобы такие операции не приводили к искажению прибыли, принцип соответствия заставит нас фиксировать в расходах аренду офиса равномерно каждый месяц. В этом случае $1/12$ годовых расходов на офис будет вычитаться из прибыли каждого месяца.

Как вы еще не раз увидите в этой книге, ведение финансовой отчетности – это не точная наука. Время от времени при составлении отчетности приходится делать предположения. Очевидно, что иногда возникает соблазн сделать

эти предположения чуть более оптимистичными, чем следует, чтобы завысить прибыль или сократить убытки. Но это может исказить объективность финансовой отчетности. Поэтому принцип консервативности (conservatism) говорит о том, что используемые предположения должны быть консервативны, т. е. не должны приводить к завышению прибыли (но иногда могут приводить к некоторому ее занижению).

В то же время при составлении финансовой отчетности не надо впадать в крайности. Не надо стараться «учесть каждую загогульку». Надо помнить, что главная цель отчетности – дать объективное представление о состоянии дел в компании. Поэтому принцип разумности (reasonableness) говорит о том, что вопросы, которые не приведут к искажению объективности финансовой отчетности, можно учитывать приближенно, что позволяет сократить издержки на ведение финансовой отчетности.

А теперь взглянем, как создается финансовая отчетность.

Как все происходит

Давайте посмотрим, как работает компания в течение своей жизни — с момента появления и до момента ликвидации. Изначально, когда предприниматель создает бизнес, он вкладывает в него деньги, обычно собственные. На эти деньги он покупает оборудование, материалы, арендует офис, платит зарплату работникам и т. д. Заметьте, что деньги на все эти расходы не берутся из воздуха — компания может потратить не больше того, что имеет в своем распоряжении. Иными словами, у каждого расхода и приобретения, которое делает компания, есть некий источник финансирования этого приобретения. Мы можем сказать, что:

Активы (все то, что может принести компании пользу в будущем)	=	Пассивы (источники приобретения активов)
--	---	---

Что обычно подразумевается, когда говорят об активе (asset):

- деньги (cash) — наличные деньги в кассе компании и деньги на счетах в банках;
- дебиторская задолженность (accounts receivable, или A/R) — то, что нам должны наши покупатели, когда мы предоставляем им отсрочку по оплате товаров или услуг;
- запасы готовой продукции и материалов, которыми мы владеем (inventory);
- основные средства (fixed assets) — здания, оборудование,

транспорт и т. д. (обычно под основными средствами понимают все то, что служит больше года);

- нематериальные активы (intangible assets) – например, патенты, программы, которые мы купили и т. д. (в общем, все те активы, которые не имеют материальной формы).

Покупаются все эти замечательные активы за счет пассивов (в английском слова «пассив» нет, поэтому эквивалентным понятием будет liabilities and shareholders' equity – обязательства и собственный капитал), включающие:

- акционерный капитал (shareholders' equity или просто equity) – те деньги, которые мы получили от выпуска акций;
- чистая прибыль компании (net profit или net income) – прибыль, накопленная за годы работы и не выданная акционерам в виде дивидендов;
- кредиторская задолженность (accounts payable, или A/P) – отсрочка платежа за товары или услуги, которые нам дают поставщики;
- кредиты, которые предоставлены нам банками, держателями наших облигаций и т. д. (debt).

Для терминологии: в бухгалтерском учете каждая строка активов или пассивов называется «счетом» (account), численное значение счета называется «балансом счета» (account balance).

Давайте расширим равенство, приведенное выше, за счет

этих категорий:

Денежные средства	Cash	
+	+	
Дебиторская задолженность	Accounts receivable	
+	+	
Запасы материалов и готовой продукции	Inventory	
+	+	Активы
Основные средства	Fixed assets	
+	+	
Нематериальные активы	Intangible assets	
=	=	=
Кредиторская задолженность	Accounts payable	
+	+	Обязательства
Долговые обязательства	Debt	
+	+	
Акционерный капитал	Equity	
+	+	Собственный капитал
Прибыль	Profit	

Напоследок давайте раскроем понятие чистой прибыли как выручка (revenues) минус затраты (expenses):

Денежные средства	Cash	
+	+	
Дебиторская задолженность	A/ R	
+	+	
Запасы материалов и готовой продукции	Inventory	Активы
+	+	
Основные средства	Fixed assets	
+	+	
Нематериальные активы	Intangible assets	
=	=	=
Кредиторская задолженность	A/P	Обязательства
+	+	
Долговые обязательства	Debt	
+	+	+
Акционерный капитал	Equity	
+	+	
Выручка	Revenues	Собственный капитал
-	-	
Затраты	Expenses	

Это равенство называется равенством бухгалтерского баланса. Что бы ни происходило в бизнесе, это равенство соблюдается. Всегда! Без исключений! Действительно, что бы ни менялось в составе наших активов, всегда у этого изменения есть свой источник финансирования. Например, если мы покупаем станок за миллион рублей, то мы это делаем за счет денежных средств или в кредит. Если у нас есть этот миллион, то у нас уменьшится количество денег на один миллион и увеличится объем основных средств на тот же миллион. Если нам не хватает собственных денег, то эти деньги мы либо займем в банке (и на миллион увеличится долг), либо нам даст отсрочку платежа поставщик (тогда на миллион увеличится наша кредиторская задолженность пе-

ред поставщиком), либо нам дадут деньги наши акционеры (тогда на миллион увеличится акционерный капитал). Цифры справа и слева в равенстве могут меняться, но активы всегда будут равны пассивам.

Компания ABC

Давайте рассмотрим жизнь небольшого бизнеса:

Компания ABC существовала два года. За это время она сделала следующее:

Год 1

- 1. Владельцы вложили в компанию 240 000 руб. наличными.*
- 2. В начале года владельцы арендовали склад на два года, заплатив деньги вперед за весь срок – всего 120 000 руб.*
- 3. Купили товаров на сумму 100 000 руб. Продавец дал товары в кредит.*
- 4. Продали половину товаров за 240 000 руб., получив 200 000 руб. наличными и выдав товаров в кредит на 40 000 руб.*
- 5. Выплатили заработную плату персоналу в размере 60 000 руб., еще 40 000 руб. должны выплатить, но не заплатили.*

Год 2

- 1. Оплатили остаток долга за товары, купленные в первом году.*
- 2. Выплатили всю начисленную, но не выплаченную зарплату.*
- 3. Продали остатки купленных ранее товаров за 300 000 руб. наличными.*

4. Получили все деньги за товары, проданные в кредит в первом году.
5. Начислили и выплатили персоналу зарплату в размере 120 000 руб.
6. Все оставшиеся деньги вернули владельцам и закрыли компанию.

Попробуйте самостоятельно отразить влияние каждой из этих операций на основное равенство бухгалтерского учета и заполнить отчет. А затем мы с вами рассмотрим каждую операцию отдельно.

Активы						Обязательства		Собственный капитал	
	Денежные средства (cash)	Дебиторская задолженность (A/R)	Запасы товаров (inventory)	Предоплаченная аренда (prepaid rent)	=	Кредиты (loans)	Задолженность перед персоналом (salary payable)	Акционерный капитал (equity)	Прибыль (profit)
Год 1									
1					=				
2					=				
3					=				
4					=				
5					=				
Итого									
Год 2									
1					=				
2					=				
3					=				
4					=				
5					=				
6					=				
Итого					=				

Итак, давайте проанализируем жизнь нашей компании...

Год 1

1. Владельцы вложили в компанию 240 000 руб. наличными.

Что произошло? У компании увеличились денежные средства, источником которых стали деньги акционеров, т. е.

акционерный капитал:

	Денежные средства (cash)	=	Акционерный капитал (equity)
1	+ 240 000	=	+ 240 000

2. В начале года владельцы арендовали склад на два года, заплатив деньги вперед за весь срок, всего 120 000 руб.

Итак, компания заплатила за аренду 120 000 руб., т. е. объем денежных средств уменьшился на 120 000. Однако не забывайте, что часть денег компания заплатила вперед, причем за два года. При рассмотрении этой операции надо учесть два соображения:

а) услуга нам еще не оказана. Например, мы можем расторгнуть договор, и тогда часть денег за аренду нам вернут;

б) аренда склада – это расходы, которые влияют на прибыль. Очевидно, что стоимость аренды в расходах нашего бизнеса составляет 60 000 в год. Но если мы сразу запишем всю уплаченную сумму в наши расходы, то исказим нашу прибыль за первый и второй годы работы. Предположим, что в первый и второй годы компания продаст одинаковое количество товаров по одинаковой цене (при этом закупочная цена товаров тоже останется неизменной). Логически прибыль компании в обоих годах при этом должна остаться одинаковой, ведь в бизнес-смысле ничего не изменилось. Менеджеры компании во второй год не работали лучше, чем в первом. Но в этом случае получится, что в первый год прибыль компании будет меньше на 60 000, чем должна была быть. А

во второй год, наоборот, на 60 000 больше, чем должна была быть. И если сторонний человек взглянет на работу (отчетность) компании, не зная этого нюанса, то покажется, что менеджеры во втором году отлично поработали и значительно увеличили прибыль. Вроде как им бонусы надо давать за отличную работу, хотя по факту они ничего не сделали. Но финансовая отчетность должна давать правдивую информацию о работе компании и ее менеджеров. Поэтому, согласно принципу соответствия, мы должны будем учитывать в прибыли первого года только ту часть затрат на аренду, которая соответствует первому году.

Учитывая эти соображения, мы можем сказать, что в тот момент, когда мы заплатили авансом за аренду, у нас, по сути, образовался новый актив – предоплаченная аренда:

Денежные средства (cash)		+	Предоплаченная аренда (prepaid rent)	=	Прибыль (profit)
2а	- 120 000		+ 120 000	=	

В конце первого года, когда мы должны будем подсчитать прибыль компании ABC, нам придется отразить тот факт, что часть услуг по аренде мы уже «закрыли»:

	Предоплаченная аренда (prepaid rent)	=	Прибыль (profit)
2б	- 60 000	=	- 60 000

Обратите внимание, что операция 2б будет осуществлена не в тот момент, когда мы заключим договор аренды и за-

платим деньги, а в тот момент, когда мы будем составлять финансовую отчетность за год. Это так называемые операции конца периода. Операции конца периода – это одно из применений принципа разумности. Очевидно, что по отношению к учету проплаченной авансом арендной платы мы могли бы производить ее списание на расходы по чуть-чуть хоть каждый день. Но поскольку отчетность компании ABC мы составляем только раз в год, то бессмысленно делать перевод prepaid арендной платы на расходы чаще чем раз в год.

3. Купили товаров на сумму 100 000 руб. Продавец дал товары в кредит.

В тот момент, когда мы купили товары, у нас, естественно, увеличились их запасы. Однако денег поставщику мы не заплатили. Поставщик дал нам товары в кредит, что должно привести к увеличению кредиторской задолженности:

Запасы товаров (inventory)		=	Кредиты (loans)
3	+ 100 000	=	+100 000

4. Продали половину товаров за 240 000 руб., получив 200 000 руб. наличными и выдав товаров в кредит на 40 000 руб.

Давайте проанализируем, что произошло в бизнесе:

- во-первых, компания продала товары, за которые получила деньги и частично обязательства заплатить через какое-то время. Компания получила выручку;
- во-вторых, у компании уменьшилось количество това-

ров, которые она может продать в будущем. У компании появилась себестоимость проданных товаров.

Разница между ценой продажи и себестоимостью товаров будет составлять прибыль компании. При анализе этой операции мы используем все основные принципы составления финансовой отчетности.

Во-первых, мы должны помнить про принцип учета по начислению, который гласит, что компания должна показать, как она работала, вне зависимости от того, когда она получит или заплатит деньги. Соответственно, в момент продажи, даже несмотря на то, что за часть товара денег мы еще не получили, выручку компании мы должны учесть полностью:

	Денежные средства (cash)	+	Дебиторская задолженность (A/R)	=	Прибыль (profit)
4а	+ 200 000		+ 40 000	=	+ 240 000

У вас может возникнуть вопрос: «А что будет, если нам не заплатят или вернут товар?» Ответ на него вы получите в главе «Дебиторская задолженность».

Во-вторых, мы должны помнить про принцип соответствия, который гласит, что компания должна сводить потенциальные плюсы (выручку) с минусами (издержками на получение этой выручки). Поскольку была продана половина имеющихся в запасе товаров, т. е. себестоимость товаров составила 50 000 руб. (раньше мы купили товаров на 100 000 руб., половину из которых продали), то мы должны зафиксировать следующую операцию:

	Запасы товаров (inventory)	=	Прибыль (profit)
46	– 50 000	=	– 50 000

5. Выплатили заработную плату персоналу в размере 60 000 руб., еще 40 000 руб. должны выплатить, но не заплатили.

Итак, мы должны нашим работникам 100 000 руб. Деньгами мы им заплатили 60 000 руб, т. е. наши денежные средства уменьшились на 60 000 руб. Остаток – это наши обязательства перед работниками. Фактически они нам предоставляют кредит на сумму нашей задолженности (такие вот хорошие люди). Деньги мы им начисляли не авансом – это деньги, которые мы уже должны людям за ту работу, которую они уже для нас сделали. Это наши издержки, которые мы уже понесли в первом году. Используя принцип учета по начислению и принцип соответствия, даже несмотря на то, что часть денег мы еще не заплатили, всю сумму (100 000 руб.) мы должны списать в наши издержки:

	Денежные средства (cash)	=	Задолженность перед персоналом (salary payable)	+	Прибыль (profit)
5	– 60 000	=	+ 40 000		– 100 000

Обратите внимание, что основное равенство бухгалтерского баланса соблюдается во всех операциях компании ABC первого года.

Давайте сведем все операции первого года в одну таблицу:

Активы					Обязательства		Собственный капитал		
Денежные средства (cash)	Дебиторская задолженность (A/R)	Запасы товаров (inventory)	Предоплаченная аренда (prepaid rent)	=	Кредиты (loans)	Задолженность перед персоналом (salary payable)	Акционерный капитал (equity)	Прибыль (profit)	
Год 1									
1	+ 240 000			=			+ 240 000		
2а	– 120 000		+ 120 000	=					
2б			– 60 000					– 60 000	
3		+ 100 000		=	+ 100 000				
4а	+ 200 000	+ 40 000		=				+ 240 000	
4б			– 50 000					– 50 000	
5	– 60 000			=		+ 40 000		– 100 000	
Итого	260 000	40 000	50 000	60 000	=	100 000	40 000	240 000	30 000

Обратите внимание, что сумма в левой части равенства (410 000) равна сумме в правой его части. Баланс сходится, иными словами, балансируется.

А теперь финансовая отчетность

Итак, финансовая отчетность – это:

- баланс (balance sheet);
- отчет о прибылях и убытках (income statement, или IS, или profit and loss statement, или P&L);
- отчет о движении денежных средств (cash flow statement);
- отчет об изменениях в собственном капитале (statement of shareholders' equity)²;
- пояснения ко всем этим отчетам.

Давайте попробуем составить финансовую отчетность компании ABC.

² Будем рассматривать позднее.

Баланс

Что такое бухгалтерский баланс? Это просто представление всех активов и пассивов компании на определенную дату (в нашем случае на конец первого года).

Активы				Обязательства			Собственный капитал	
Денежные средства (cash)	Дебиторская задолженность (A/R)	Запасы товаров (inventory)	Предоплаченная аренда (prepaid rent)	=	Кредиты (loans)	Задолженность перед персоналом (salary payable)	Акционерный капитал (equity)	Прибыль (profit)
Итого	260 000	40 000	50 000	60 000	=	100 000	40 000	30 000

В более стандартном виде баланс ABC на конец первого года выглядит следующим образом:

Активы	
Денежные средства	260 000
Дебиторская задолженность	40 000
Запасы товарно-материальных ценностей	50 000
Предоплаченная аренда	60 000
Всего активы	410 000
Пассивы	
Кредиторская задолженность	100 000
Задолженность перед персоналом	40 000
Собственный капитал	240 000
Нераспределенная прибыль	30 000
Всего пассивы	410 000

Обратите внимание на следующие моменты:

- в активной части баланса активы идут сверху вниз по мере убывания их ликвидности. (Ликвидность – это возможность быстро обратить актив в деньги.) Очевидно, что наиболее ликвидны денежные средства (это, собственно, и есть деньги). Дебиторскую задолженность тоже достаточно легко превратить в деньги (это деньги, которые нам должны). Больше проблем с распродажей запасов материалов и готовой продукции (идут следом). Далее обычно идут основные средства и прочие активы. Иногда баланс показывают наоборот – по мере роста ликвидности активов;

• в балансе есть понятие оборотных (current assets) и внеоборотных (non-current assets) активов. К оборотным относятся:

- денежные средства;
- ценные бумаги;
- дебиторская задолженность;
- запасы товаров, сырья и материалов.

Все остальное – это внеоборотные активы. Суть определения оборотных активов: у компании есть бизнес-цикл. Она покупает сырье, делает из него товары, продает эти товары, получает за проданные товары деньги. Дальше все по новой. Оборотные активы полностью обновляются в течение одного бизнес-цикла (это немного упрощенный взгляд на вещи, но это так). Оборудование же и другие внеоборотные активы потребляются в течение нескольких бизнес-циклов;

• в пассивной части баланса сначала идут обязательства, причем первыми идут так называемые текущие (краткосрочные) обязательства (current liabilities), т. е. обязательства, которые мы должны выполнить в течение следующих 12 месяцев. Иногда опять же показывают наоборот – первым собственнй капитал, далее обязательства, причем сначала долгосрочные, а потом уже краткосрочные.

Зачем нужен бухгалтерский баланс? Как и любая другая форма финансовой отчетности, баланс нужен для анализа состояния компании и эффективности действий менеджеров. Вообще, анализу финансовой отчетности мы посвятим

отдельную главу. Пока же скажу только об основных моментах. Баланс показывает наличие у компании денежных средств, активов, структуру капитала компании (соотношение собственных и заемных средств). Особенно полезен анализ изменений баланса в динамике, т. е. по годам.

Отчет о прибылях и убытках

Что представляет собой отчет о прибылях и убытках? Это свод прибылей и убытков компании за период (в нашем случае за первый год):

Прибыль (profit)	
Год 1	
1	
2а	
2б	– 60 000
3	
4а	+ 240 000
4б	– 50 000
5	– 100 000
Итого	30 000

В более стандартном виде отчет о прибылях и убытках

компании ABC за первый год будет выглядеть так:

Выручка (sales)	240 000
Производственная себестоимость (cost of goods sold, или COGS)	(50 000)
Валовая прибыль (gross profit)	190 000
Прочие операционные расходы (selling, general and administrative expenses, или SG&A)	(160 000)
Прибыль до налогообложения (profit before tax, или PBT)	30 000
Налоги (taxes)	0
Чистая прибыль (net income, или NI)	30 000

Обратите внимание, что в P&L отдельно показывается производственная себестоимость (cost of goods sold, или COGS). На нее относятся лишь прямые затраты на производство или закупку товара, которые можно идентифицировать. Для упрощения ситуации мы опустили налоги, которые будем рассматривать отдельно.

Зачем нужен отчет о прибылях и убытках? В основном, естественно, для анализа прибыльности компании. Опять же очень полезен анализ отчетов о прибылях и убытках в динамике и в сравнении с конкурентами: какова прибыльность компании, как она меняется от года к году и т. д.

Отчет о движении денежных средств

Что представляет собой отчет о движении денежных средств (cash flow statement)? Это стандартным образом построенный свод всех операций с денежными средствами компании за период:

Денежные средства (cash)	
Год 1	
1	+ 240 000
2а	– 120 000
2б	
3	
4а	+ 200 000
4б	
5	– 60 000
Итого	260 000

В более стандартном виде отчет о движении денежных средств компании ABC за первый год выглядит следующим образом:

Баланс денежных средств на начало периода	0
Денежный поток от операционной деятельности	
Денежные средства, полученные от клиентов	200 000
Денежные средства, заплаченные поставщикам	–120 000
Денежные средства, заплаченные работникам	–60 000
Итого денежный поток от операционной деятельности	20 000
Денежный поток от инвестиционной деятельности	
Покупки основных средств	0
Итого денежный поток от инвестиционной деятельности	
Денежный поток от финансовой деятельности	
Средства от выпуска акций	240 000
Итого денежный поток от финансовой деятельности	
Баланс денежных средств на конец периода	260 000

Более подробно об особенностях отчета о движении денежных средств мы будем говорить в отдельной главе.

Обратите внимание на один момент: количество денег, которые получает компания от своих операций (20 000 руб.), не равно прибыли компании (30 000 руб.). Это важный момент в реальной жизни. Хотя эти два понятия, безусловно, взаимосвязаны, они не равны друг другу. Часто менеджеры путают эти понятия – «прибыль» и «деньги от операции». В результате радуются большому количеству денег, которые получает компания, а потом сильно удивляются, когда эконо-

номисты сообщают им о значительных убытках. Или, наоборот, радуются прибыли в отчетности, но потом недоумевают, почему компании нечем оплачивать счета. Мы еще будем говорить об этой проблеме.

Зачем нужен отчет о движении денежных средств? Инвесторов при анализе стоимости акций компании, а также кредиторов при анализе финансового состояния компании и ее способности возратить взятые кредиты часто интересует не столько прибыльность компании, сколько ее способность расплатиться по счетам, а также способность получать деньги («генерировать кэш») от операций. Подчас эти показатели более важны, чем прибыльность.

Компания ABC (продолжение)

Для закрепления пройденного давайте рассмотрим операции компании ABC во втором году (можете сначала сделать это сами, а потом уже проверить себя по книге).

Год 2

1. Оплатили остаток долга за товары, купленные в первом году.

Иными словами, уменьшили остатки денежных средств, равно как и сумму задолженности:

Денежные средства (cash)		=	Кредиты (loans)	
1	- 100 000	=		- 100 000

2. Выплатили всю начисленную, но не выплаченную зарплату.

Опять же уменьшаем денежные средства и ликвидируем задолженность перед персоналом:

Денежные средства (cash)		=	Задолженность перед персоналом (salary payable)	
2	- 40 000	=		- 40 000

Обратите внимание, что эта операция не влияет на прибыли и убытки компании, так как эти платежи относились к затратам предыдущего года, которые уже были учтены в прибыли первого года.

3. Продали остатки купленных ранее товаров за 300

000 руб. наличными.

Операция аналогична продаже товаров в первом году, за исключением того, что все продается за наличные деньги (без увеличения дебиторской задолженности):

	Денежные средства (cash)	+	Запасы товаров (inventory)	=	Прибыль (profit)
3а	+ 300 000			=	+ 300 000
3б			- 50 000	=	- 50 000

4. Получили все деньги за товары, проданные в кредит в первом году.

К счастью, клиенты вернули нам все, что были должны, так что у нас увеличились денежные средства и уменьшилась дебиторская задолженность клиентов:

	Денежные средства (cash)	+	Дебиторская задолженность (A/R)	=	Прибыль (profit)
4	+ 40 000		- 40 000	=	

5. Начислили и выплатили персоналу зарплату в размере 120 000 руб.

Сколько начислили, столько и выплатили, так что дополнительной задолженности перед персоналом у нас не возникает. Опять же поскольку зарплата была начислена за реально проделанную работу, все эти расходы влияют на нашу прибыль:

	Денежные средства (cash)	=	Прибыль (profit)
5	- 120 000	=	- 120 000

6. Все оставшиеся деньги вернули владельцам и закрыли

компанию.

При закрытии компании мы должны будем сначала вернуть всю имеющуюся задолженность, а затем уже выплачивать деньги акционерам. Для этого нам надо будет:

- не забыть про необходимость учета второй части арендной платы за склад как расходы компании:

Предоплаченная аренда (prepaid rent)		=	Прибыль (profit)
6a	- 60 000	=	- 60 000

- ...и подвести итоговые балансы счетов ABC:

	Денежные средства (cash)	Дебиторская задолженность (A/R)	Запасы товаров (inventory)	Предоплаченная аренда (prepaid rent)	=	Кредиты (loans)	Задолженность перед персоналом (salary payable)	Акционерный капитал (equity)	Прибыль (profit)
Год 2	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Остатки на начало периода	260 000	40 000	50 000	60 000	=	100 000	40 000	240 000	30 000
1	- 100 000				=	- 100 000			
2	- 40 000				=		- 40 000		
3a	+ 300 000				=				+ 300 000
3b			50 000						- 50 000
4	+ 40 000	- 40 000			=				
5	- 120 000				=				- 120 000
6a				- 60 000	=				- 60 000
Итого	+ 340 000	+ 0	+ 0	+ 0	=	+ 0	+ 0	+ 240 000	+ 100 000

- Мы видим, что после уплаты всех долгов у компании осталось 340 000 денежных средств, которые мы и возвратим акционерам в виде дивидендов:

Денежные средства (cash)	=	Акционерный капитал (equity)	+	Прибыль (profit)
66	– 340 000	=	– 240 000	+ – 100 000

А теперь давайте посмотрим на финансовую отчетность компании ABC на конец второго года работы.

Баланс на конец второго года:

Активы	
Денежные средства	0
Дебиторская задолженность	0
Запасы товарно-материальных ценностей	0
Предоплаченная аренда	0
<i>Итого активы</i>	0
Пассивы	
Кредиторская задолженность	0
Задолженность перед персоналом	0
Собственный капитал	0
Нераспределенная прибыль	0
<i>Итого пассивы</i>	0

Поскольку компанию мы ликвидируем, перед ликвидацией не удивительно, что баланс «нулевой».

Отчет о прибылях и убытках ABC за второй год:

Выручка (sales)	300 000
Производственная себестоимость (cost of goods sold, или COGS)	(50 000)
Валовая прибыль (gross profit)	250 000
Прочие операционные расходы (selling, general and administrative expenses, или SG&A)	(180 000)
Прибыль до налогообложения (profit before tax, или PBT)	70 000
Налоги (taxes)	0
Чистая прибыль (net income, или NI)	70 000

Отчет о движении денежных средств за второй год:

Баланс денежных средств на начало периода	260 000
Денежные поток от операционной деятельности	
Денежные средства, полученные от клиентов	340 000
Денежные средства, заплаченные поставщикам	–100 000
Денежные средства, заплаченные работникам	–160 000
Итого денежный поток от операционной деятельности	80 000
Денежный поток от инвестиционной деятельности	
Покупки основных средств	0
Итого денежный поток от инвестиционной деятельности	
Денежный поток от финансовой деятельности	
Дивиденды, выплаченные акционерам	–340 000
Итого денежный поток от финансовой деятельности	–340 000
Баланс денежных средств на конец периода	0

Принципы еще разок

Теперь, рассмотрев операции небольшого бизнеса, давайте еще раз закрепим основные принципы составления финансовой отчетности. Это – основы, база, поэтому не стыдно повторить их дважды.

1. Принцип объективности (objectivity principle)

Финансовая отчетность должна отражать реальное состояние дел в компании.

2. Принцип учета по начислению (accrual principle) Он означает, что для учета операций компании:

- фиксируются не только транзакции, которые связаны с деньгами, но и бартер, продажи в кредит, обмен активами и обязательствами и т. д.;
- записываются все сделки, которые имеют потенциальное денежное выражение;
- при этом не обязательно наличие факта уплаты денег.

3. Принцип соответствия (matching principle) Он означает, что для учета операций компании:

- необходимо капитализировать расходы будущих периодов (записывать их как активы) и переводить их в издержки по мере получения экономического эффекта (например, арендная плата, заплаченная авансом);
- необходимо признавать обязательства расходы, выгода от которых получена уже сейчас, но оплата которых про-

изойдет в будущем (например, долги персоналу по оплате труда).

Рассмотрим еще один пример для иллюстрации принципа соответствия.

Вы владеете компанией по прокату DVD. Вы купили у компании – распространителя DVD с фильмом «Превосходство Борна» за 670 руб. Опыт показывает, что DVD вы будете давать в прокат, получая по 20 руб. за один сеанс проката:

Год 1: 50 раз;

Год 2: 17 раз.

Вопрос: Какую сумму вы должны записать себе в расходы каждый год? Принцип соответствия говорит о том, что вы должны списывать свои затраты на DVD пропорционально количеству сеансов его проката. Таким образом, всего один DVD вы ожидаете давать в прокат 67 раз. Соответственно, каждый раз при прокате вы будете списывать $1/67$ его стоимости.

За первый год вы спишете в издержки $50 \times 670/67 = 500$ руб., за второй год – $17 \times 670/67 = 170$ руб.

	Денежные средства	+	DVD	=	Прибыль
Купили DVD	– 670		+ 670	=	
В первый год сдали в прокат 50 раз по 20 руб.	+ 1000			=	+ 1000
Конец 1-го года			– 500	=	– 500
Во второй год сдали в прокат 17 раз по 20 руб.	+ 340			=	+ 340
Конец 2-го года			– 170		– 170
Итого	670		0		670

4. Принцип консерватизма

Принцип консерватизма говорит о том, что при принятии оценок, влияющих на размеры цифр финансовой отчетности, необходимо минимизировать риск попадания в финансовую отчетность слишком оптимистической информации. Иными словами, включаемая в отчетность положительная информация (например, об увеличении размера активов компании или прибыли) должна быть очень обоснованной. Например, если у нас есть опасения, что нам вернут товар по какой-то продаже, мы не должны фиксировать у себя прибыль от этой продажи, пока эти опасения в значительной мере не будут развеяны (подробнее эту ситуацию и методы учета принципа консервативности в таких обстоятельствах мы будем разбирать дальше).

Еще один пример как продолжение приведенного выше. Мы предполагали, что DVD в прокат мы отдадим 67 раз. Очевидно, что, если менеджмент будет настроен более оптимистично и посчитает, что DVD в среднем мы будем сдавать в прокат 100 раз, это приведет к существенному увеличению прибыли в первом году (мы будем списывать за каждый прокат в издержки не $1/67$, а $1/100$ себестоимости DVD). Согласно принципу консерватизма у нас должна быть полная уверенность в том, что мы не завишим прибыль в первом году из-за чрезмерного оптимизма менеджеров. Для этого нам, возможно, в качестве предположения придется использовать некое усредненное количество прокатов на один DVD

по нашим статистическим выкладкам (может быть, с целью «перестраховки» будет использоваться показатель даже ниже среднего). В данном случае принцип консерватизма говорит о том, что лучше занижить показатель прибыли в отчетности, чем завысить его. В то же время это предположение должно быть обоснованным, а не просто взятым с потолка.

5. Принцип разумности

Как мы уже видели, подчас излишняя детализация учета бессмысленна. Принцип разумности помогает сократить издержки на ведение учета. Очень часто для учета мелких транзакций компании применяют не фиксацию каждой транзакции, а принцип проведения периодического учета суммарного эффекта этих транзакций. Например, в любой компании используют канцелярские принадлежности – ручки, бумагу и т. д., каждая единица которых обладает очень малым влиянием на финансовую отчетность. Абсолютно бессмысленно учитывать в расходах каждую ручку в момент, когда в ней заканчиваются чернила. Это слишком маленькая цифра для бизнеса. В связи с этим по отношению к расходам канцелярских принадлежностей компании используют периодическое списание на расходы всего объема потраченных канцелярских принадлежностей, например раз в месяц.

Принцип разумности включает также и понятие материальности (существенности). Это понятие говорит о том, что в финансовой отчетности могут быть определенные неточ-

ности, но эти неточности не должны приводить к тому, что финансовая отчетность дает необъективную картину работы компании. Обычно в качестве порога материальности используют процент от выручки. Показатель свыше 5 % считается материальной (существенной).

6. И не забывайте, что уравнение бухгалтерского баланса соблюдается. Всегда!

Стандарты финансовой отчетности

Вспомним, что финансовая отчетность делается для ее пользователей. А к числу пользователей относятся не только менеджеры компании, которые обладают еще и внутренней информацией, но и внешние пользователи (например, инвесторы, банки), для которых подчас это единственная доступная информация о компании. И объективная отчетность, отражающая состояние дел в компании, им просто необходима. Развитие рынка ценных бумаг невозможно без достоверной информации о работе компании: без нее в большинстве случаев невозможно принять решение об инвестировании в компанию (покупке акций) – покупать кота в мешке никто не будет. Кроме того, нередко годовые премиальные выплаты менеджерам компаний «завязаны» на финансовую отчетность компании (точнее, на финансовые результаты, которые показываются в финансовой отчетности).

Очевидно, что часто у менеджеров компаний возникает соблазн «приукрасить» финансовую отчетность, т. е. показать в ней, что дела в компании обстоят лучше, чем на самом деле. Причин тому может быть много:

- например, менеджеры хотят получить большие бонусы за хорошие финансовые результаты;
- контролирующий акционер желает подороже продать компанию другим инвесторам и для этого стремится пока-

зять «красивую» отчетность;

- менеджеры не хотят представить банку отчетность, которая показывает нарушение условий кредитного соглашения, так как это может привести к требованию досрочного возврата кредита и т. д. и т. п.

Чтобы минимизировать риски искажения финансовой отчетности, в мире существуют стандарты и правила ее составления. Эти стандарты являются обязательными к использованию и нацелены на обеспечение объективности содержащейся в финансовой отчетности информации и правильного применения принципов составления финансовой отчетности, которые мы рассматривали выше. Любая финансовая отчетность готовится в соответствии с определенными стандартами.

Вообще стандартов ведения финансовой отчетности много. У каждой страны есть национальные правила ведения финансовой отчетности. В России это стандарты РСБУ (Российские стандарты бухгалтерского учета), в США, например, это стандарты US GAAP (Generally Accepted Accounting Principles), в Великобритании – UK GAAP.

Поскольку правила учета в разных странах различаются, то, для того чтобы появилась возможность сравнивать между собой компании из разных стран, были разработаны международные стандарты финансовой отчетности – МСФО (IFRS – International Financial Reporting Standards). Эти стандарты отличаются и от РСБУ, и от US GAAP. Если интерес-

но, эти отличия неплохо описаны в специальном исследовании компании КПМГ, результаты которого есть в Интернете: <http://www.kpmg.ru/index.shtml/ru/services/assurance/IFRS/IFRSpublications/index.html>.

В этой книге мы будем рассматривать прежде всего МСФО, так как они наиболее точно отражают применение всех основных принципов формирования финансовой отчетности (РСБУ, к сожалению, еще не настолько «продвинуты»). Некоторые российские компании публикуют отчетность по US GAAP, поэтому в книге мы остановимся на основных различиях МСФО и US GAAP.

Так как РСБУ и МСФО отличаются, очевидно, что формирование отчетности по МСФО несет за собой дополнительные издержки – надо нанимать дополнительных специалистов для составления финансовой отчетности по МСФО. Это удовольствие недешевое, поэтому далеко не все компании формируют финансовую отчетность по МСФО. В основном это делают крупные публичные компании. Серьезные инвесторы не будут вкладывать в акции компании, у которой нет отчетности по МСФО. Государство, понимая, что ведение отчетности по МСФО требует от компаний дополнительных затрат, старается сблизить РСБУ и МСФО. Но это светлое будущее пока не наступило.

Публичные компании обычно размещают свою финансовую отчетность в свободном доступе на собственном веб-сайте в разделе «Акционерам и инвесторам». Отчетность

также доступна на специализированных сайтах органов, регулирующих работу рынков ценных бумаг. Например, в США финансовую отчетность публичных компаний, акции которых торгуются на американских биржах, можно найти на сайте Комиссии по биржам и ценным бумагам (Securities and Exchange Commission или SEC) (вот ссылка: <http://www.sec.gov/edgar.shtml>).

Аудиторские заключения

Для того чтобы внешние пользователи финансовой отчетности были уверены, что эта отчетность составлена в полном соответствии со стандартами, в мире существует институт аудиторских фирм. Аудиторы – это независимые эксперты по отчетности, которые проверяют данные, подготовленные компанией, и удостоверяются в том, что отчетность подготовлена в соответствии со стандартами составления финансовой отчетности. По результатам работы аудитор дает заключение, в котором высказывает свое мнение об отчетности компании. Это мнение не обязательно должно быть положительным. Аудитор говорит то, что видит. Если, например, компания не дает аудитору достаточной информации, он может отказаться от выдачи заключения или же высказать в нем, какой именно информации ему не хватало. Ниже приведен пример аудиторского заключения по отчетности Газпрома.

Аудитор несет ответственность перед пользователями финансовой отчетности своей лицензией, а также своим именем. Понятно, что некоторые компании используют «карманных» аудиторов, которые могут выдать заключение, иногда не соответствующее действительности. Однако работа с серьезными инвесторами невозможна без аудита отчетности с привлечением серьезных международных аудитор-

ских компаний (например, компаний «большой четверки», о которой мы говорили в предыдущей главе). Более подробную информацию о специфике работы аудиторских компаний можно получить в специализированной литературе.

ОТЧЕТ НЕЗАВИСИМОГО АУДИТОРА

Акционерам и Совету директоров открытого акционерного общества «Газпром»

1. Мы провели аудит прилагаемой консолидированной финансовой отчетности ОАО «Газпром» и его дочерних обществ (далее – Группа), которая включает консолидированные бухгалтерский баланс по состоянию на 31 декабря 2007 г., отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств и отчет об изменениях в капитале за год, закончившийся на указанную дату, а также существенные положения учетной политики и прочие примечания к финансовой отчетности.

Ответственность руководства за составление финансовой отчетности

2. Руководство Группы несет ответственность за составление и объективное представление данной консолидированной финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. Эта ответственность включает: разработку, внедрение и поддержание системы внутреннего контроля, связанной с составлением и объективным представлением финансовой отчетности, которая не содержит существенных искажений в результате ошибок или недобросовестных действий; выбор и применение надлежащей учетной политики; и использование обоснованных применительно к обстоятельствам бухгалтерских оценок.

Ответственность аудитора

3. Наша обязанность заключается в том, чтобы выразить мнение о представленной консолидированной финансовой отчетности на основе проведенного нами аудита. Мы проводили аудит в соответствии с Международными стандартами аудита. Согласно этим стандартам мы должны следовать этическим нормам и планировать и проводить аудит таким образом, чтобы получить достаточную уверенность в том, что финансовая отчетность не содержит существенных искажений.
4. Аудит предусматривает проведение процедур, целью которых является получение аудиторских доказательств в отношении числовых данных и информации, содержащихся в финансовой отчетности. Выбор процедур основывается на профессиональном суждении аудитора, включая оценку рисков существенного искажения финансовой отчетности вследствие недобросовестных действий или ошибок. В процессе оценки вышеупомянутых рисков аудитор рассматривает систему внутреннего контроля, связанную с составлением и объективным представлением финансовой отчетности компании с тем, чтобы разработать аудиторские процедуры, необходимые в данных обстоятельствах, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля компании. Кроме того, аудит включает оценку уместности используемой учетной политики и обоснованности бухгалтерских оценок, сделанных руководством, а также оценку представления финансовой отчетности в целом.
5. Мы полагаем, что полученные нами аудиторские доказательства являются достаточными и надлежащими и дают нам основания для выражения мнения аудитора.

Мнение аудитора

6. По нашему мнению, прилагаемая консолидированная финансовая отчетность во всех существенных аспектах объективно отражает финансовое положение Группы по состоянию на 31 декабря 2007 г., а также ее финансовые результаты и движение денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.
7. Не делая оговорок к выраженному выше мнению, обращаем внимание на Примечания 23 и 36 к консолидированной финансовой отчетности. Правительству Российской Федерации принадлежит контрольный пакет акций ОАО «Газпром», и государственная экономическая и социальная политика оказывает влияние на финансовое положение, результаты деятельности и движение денежных средств Группы.

ZAO PricewaterhouseCoopers Audit

А что дальше?

Дальше в этой книге мы будем с вами разбирать финансовую отчетность, строчка за строчкой. Мы будем учиться ее читать как построчно, так и «между строк», и будем изучать, что за операции скрываются за цифрами.

Вот пример финансовой отчетности концерна «Калина», крупнейшего производителя косметики в России. Цифры указывают главы книги, в которых мы будем более подробно рассматривать те или иные строки этой финансовой отчетности:

	Уставный капитал тыс. руб.	Добавочный капитал тыс. руб.	Резерв, образованный за счет курсо- вых разниц тыс. руб.	Нераспре- деленная прибыль тыс. руб.	Итого тыс. руб.
Сальдо на 1 января 2007 г.	851 843	661 378	(49 588)	2 090 633	3 554 266
Курсовые разницы, возникшие при пересчете операций в иностранной валюте	—	—	1 253	—	1 253
Чистая прибыль за год	—	—	—	417 193	417 193
Выплата дивидендов акционерам	—	—	—	(210 065)	(210 065)
Сальдо на 31 декабря 2006 г.	851 843	661 378	(48 335)	2 297 761	3 762 647
Курсовые разницы, возникшие при пересчете операций в иностранной валюте	—	—	57 075	—	57 075
Чистая прибыль за год	—	—	—	540 138	540 138
Выплата дивидендов акционерам*	—	—	—	(206 651)	(206 651)
Сальдо на 31 декабря 2007 г.	851 843	661 378	8 740	2 631 248	4 153 209

* В мае 2007 г. владельцам полностью оплаченных обыкновенных акций были выплачены дивиденды в раз-
мере 21 руб. на одну обыкновенную акцию (в 2006 г. — 22 руб. на акцию).

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ
ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2007 Г.

Примечание		Год, закончившийся 31 декабря 2007 г. тыс. руб.	Год, закончившийся 31 декабря 2006 г. тыс. руб.
Выручка	3 4		
Стоимость услуг	5 5	10 120 845 (5 305 544)	9 338 700 (5 135 979)
Валовая прибыль		4 815 301	4 202 721
Сбытовые расходы	7	(596 025)	(543 907)
Маркетинговые расходы	8	(1 597 638)	(1 391 612)
Административные расходы	9	(1 641 618)	(1 388 369)
Убытки от списания товарно-материальных запасов	5 1	(89 097)	(154 663)
Расходы по финансовым операциям, нетто	10 10	(199 391)	(141 209)
Доход от реализации ООО «Новопласт»	18 18	—	27 441
Затраты на реструктуризацию компании «Доктор Шеллер»	16 16	—	(85 086)
Прибыль по курсовым разницам	19 19	36 230 2 763	17 920 (779)
Прочие прибыли и убытки			
Прибыль до налогообложения		730 525	542 456
Расход по налогу на прибыль	8 11	(179 954)	(157 726)
Прибыль за год от продолжаемой деятельности		550 571	384 730
Прекращаемая деятельность			
ПРИБЫЛЬ ЗА ГОД ОТ ПРЕКРАЩЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ		—	32 463
Чистая прибыль за год	6	550 571	417 193
Относящаяся к:			
Акционерам материнского банка		540 138	417 193
Доля миноритарных акционеров	18 18	10 433	—
		550 571	417 193
Прибыль, приходящаяся на одну акцию			
От продолжаемой и прекращаемой деятельности			
Базовый и разводненный (убыток)/прибыль на акцию	12	55	43
От продолжаемой деятельности:			
Базовый и разводненный (убыток)/прибыль на акцию		55	39

Примечание	Год, закончившийся 31 декабря 2007 г. тыс. руб.	Год, закончившийся 31 декабря 2006 г. тыс. руб.
Денежные средства от операционной деятельности		
Прибыль за год до налога на прибыль	730 525	542 456
Расходы по финансированию, признанные в отчете о прибылях и убытках	199 391	141 209
Прибыль от реализации долгосрочных финансовых вложений	—	(87 076)
Убыток от реализации основных средств	(37 793)	1 476
Амортизация внеоборотных активов	293 940	306 524
Денежные средства от операционной деятельности до изменений в оборотном капитале	1 186 063	904 589
Движение оборотного капитала		
Увеличение дебиторской задолженности	(515 477)	(184 370)
(Увеличение)/ Уменьшение товарно-материальных запасов	(704 426)	548 789
(Увеличение)/ Уменьшение налогов к возмещению	(25 381)	12 348
Увеличение/ (Уменьшение) кредиторской задолженности по основной деятельности	497 963	(51 476)
Увеличение/ (Уменьшение) пенсионных обязательств	3 951	(45 699)
Уменьшение/ (Увеличение) налоговых обязательств	(54 367)	4 605
Итого поступления денежных средств от основной деятельности	388 326	1 188 786
Процентные расходы	(158 953)	(139 905)
Уплаченный налог на прибыль	(179 954)	(157 726)
Чистые денежные средства, полученные от/ (использованные в) операционной деятельности	49 419	891 155
Денежные средства от инвестиционной деятельности		
Расчеты за приобретение дополнительных акций у компании «Доктор Шеллер»	(168 086)	(446 187)
Поступления от частичной реализации инвестиций в «Кит-Капитал»	72 239	27 140
Поступления от частичной реализации инвестиций в «Новопласт»	49 981	—
Оплата основных средств	(467 079)	(434 188)
Поступления от выбытия основных средств	11 481	1 969
Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	(501 464)	(851 266)
Поток денежных средств от операционной деятельности		
Поступление займов	3 471 390	2 274 001
Погашение кредитов и займов	(2 787 010)	(2 049 556)
Погашение обязательств по финансовой аренде	(24 276)	(41 223)
Дивиденды	(206 651)	(210 065)
Чистые денежные средства, полученные от/ (использованные в) финансовой деятельности	453 453	(26 843)
Увеличение/ (Уменьшение) денежных средств и их эквивалентов, нетто	30 934	(35 290)

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2007 Г.

Примечание	Год, закончившийся 31 декабря 2007 г. тыс. руб.	Год, закончившийся 31 декабря 2006 г. тыс. руб.
АКТИВЫ		
Внеоборотные активы		
Основные средства 6	3 218 779	2 816 160
Деловая репутация 18	300 866	217 121
Прочие нематериальные активы 7	371 198	359 395
Финансовые инструменты, имеющиеся в наличии для продажи 11	23 993	29 012
Отложенные налоговые требования 8	201 890	193 357
Итого внеоборотные активы	4 116 726	3 615 045
Оборотные активы		
Товарно-материальные запасы 5	2 521 430	1 817 005
Торговая и прочая дебиторская задолженность 4	1 742 942	1 394 274
Авансы поставщикам и расходы будущих периодов, нетто 2	368 187	201 377
Текущие налоговые требования	38 662	—
Прочие налоги к возмещению 8	418 840	432 122
Денежные средства в кассе и в банках	189 009	158 075
	5 279 070	4 002 853
Активы, предназначенные для продажи	86 383	153 335
Итого оборотные активы	5 365 453	4 156 188
ИТОГО АКТИВЫ	9 482 179	7 771 233
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Капитал и резервы		
Выпущенный капитал 17	851 843	851 843
Добавочный капитал	661 378	661 378
Резерв, образованный за счет курсовых разниц 19	8 740	(48 335)
Нераспределенная прибыль 17	2 631 248	2 297 761
Собственный капитал, относящийся к акционерам материнской компании	4 153 209	3 762 647
Доля миноритарных акционеров 18	64 687	18 472
Итого капитал	4 217 896	3 781 119
Долгосрочные обязательства		
Долгосрочные кредиты 10	541 415	455 106
Долгосрочные обязательства по финансовой аренде 12	19 100	29 620
Пенсионные обязательства 13	131 947	127 995
Отложенные налоговые обязательства 8	372 258	338 198

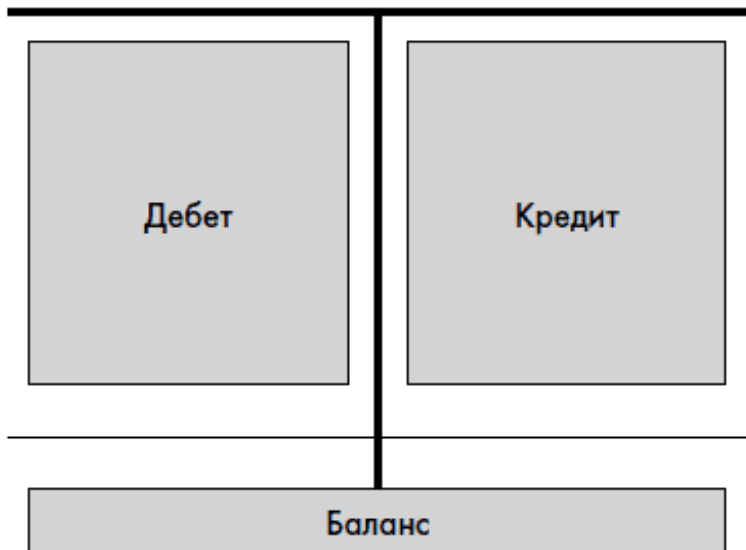
БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2007 Г.		
Примечание	Год, закончившийся 31 декабря 2007 г. тыс. руб.	Год, закончившийся 31 декабря 2006 г. тыс. руб.
Итого долгосрочные обязательства	1 064 720	950 919
Краткосрочные обязательства		
Торговая и прочая кредиторская задолженность	1 938 259	1 440 297
Краткосрочные кредиты и займы	2 187 421	1 464 770
Краткосрочные обязательства по финансовой аренде	20 165	26 043
Текущие налоговые обязательства	8 404	20 215
Прочие налоговые обязательства	45 314	87 870
	4 199 563	3 039 195
Обязательства, относящиеся к активам, предназначенным для продажи	—	—
Всего текущие обязательства	4 199 563	3 039 195
Итого пассивы	5 264 283	3 990 114
ВСЕГО СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	9 482 179	7 771 233

Приложение: дебет, кредит и т-счета

В конце, как и обещал, расскажу немножко о терминах бухгалтерского учета.

В бухгалтерском учете все строчки баланса, о которых мы говорили, представлены в виде счетов. Есть счет «Основные средства», есть счет «Кредиты», есть счет «Дебиторская задолженность» и т. д.

Счет «Основные средства»



У каждого счета есть дебет (debit) и кредит (credit). Счет

условно можно представить в виде буквы «Т», поэтому их часто называют Т-счетами. Левая сторона Т-счета называется дебет, правая – кредит. Сумма дебет минус кредит называется балансом. Если сумма получается положительной, то говорят, что счет имеет дебетовый баланс, если отрицательная – кредитовый.

Любая операция затрагивает дебиты и кредиты как минимум двух счетов.

Связывая дебет и кредит с уравнением бухгалтерского баланса, можно сказать, что увеличение счетов раздела «Активы» (левая часть равенства) идет в дебет счета, уменьшение – в кредит. Для счетов раздела «Пассивы» (правая часть равенства) увеличение счетов идет в кредит счета, уменьшение – в дебет:

	Активный счет	Пассивный счет
Увеличение (плюс)	Дебет	Кредит
Уменьшение (минус)	Кредит	Дебет

Чтобы сохранялось равенство бухгалтерского баланса, сумма по дебету счетов, задействованных в операции, должна быть равна сумме по кредиту счетов, задействованных в операции. Для иллюстрации давайте запишем пару первых операций компании АВС в «истинно бухгалтерской» форме.

Владельцы вложили в компанию 240 000 руб. наличными.

В «нашей» форме:

Денежные средства (cash)	=	Акционерный капитал (equity)
1 + 240 000	=	+ 240 000

В «бухгалтерской» форме:

Дебет «Денежные средства»	240 000
Кредит «Акционерный капитал»	240 000

Или вот так:

«Денежные средства»	«Акционерный капитал»
240 000	240 000

И еще одну операцию:

В начале года владельцы арендовали склад на два года, заплатив деньги вперед за весь срок, всего 120 000 руб.

В «нашей» форме:

Денежные средства (cash)	+	Предоплаченная аренда (prepaid rent)	=	Прибыль (profit)
2а - 120 000		+ 120 000	=	

и

Предоплаченная аренда (prepaid rent)	=	Прибыль (profit)
2б - 60 000	=	- 60 000

В «бухгалтерской» форме:

<i>Дебет «Предоплаченная аренда»</i>	<i>120 000</i>
<i>Кредит «Денежные средства»</i>	<i>120 000</i>

и

<i>Дебет «Прибыль»</i>	<i>60 000</i>
<i>Кредит «Предоплаченная аренда»</i>	<i>60 000</i>

Или в графической форме:

«Предоплаченная аренда»	«Денежные средства»	«Прибыль»
120 000	120 000	60 000
60 000		

При изучении отчетности у людей часто возникают затруднения по поводу определения, дебет и кредит каких счетов надо задействовать в операции. Мне кажется, что форма с уравнением бухгалтерского баланса интуитивно более

проста для понимания, поэтому дальше мы слова «дéбет» и «крéдит» использовать не будем, а будем руководствоваться «нашей» формой. Эту форму при желании вы можете самостоятельно переводить в «дебеты» и «кредиты», руководствуясь представленной выше таблицей и принципом сохранения равенства бухгалтерского баланса.

Глава 3

Выручка

В этой главе мы изучим правила и некоторые нюансы учета основного компонента любого бизнеса – выручки. Начнем с изучения общих правил, а далее рассмотрим несколько специфических ситуаций, таких как учет гарантийных обязательств, скидок и дополнительных обязательств продавцов.

Без нее не обойтись

Выручка – один из наиболее важных аспектов работы и отчетности компании. «Нарисуйте» в отчетности выручку, и у вас может серьезно увеличиться «бумажная» прибыль. Неудивительно, что по статистике более 50 % всех скандалов, касающихся фальсификации отчетности, связаны именно с завышением выручки. Например, в 2002 г. по этой причине Xerox Corporation была вынуждена признать, что завысила свою выручку на \$1,5 млрд. В том же году Qwest Communications International (крупная телекоммуникационная компания) признала неправильно зафиксированной выручку в \$1,16 млрд. И это только малая часть примеров.

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.