

Э.С. КУЗНЕЦОВ
М.Ф. ВАН БРЕМ

ТЕОРИЯ
БУХГАЛТЕРСКОГО
УЧЕТА



Серия по бухгалтерскому учету и аудиту

ACCOUNTING THEORY

Eldon S. Hendriksen
Michael F. van Breda

Southern Methodist University

IRWIN

Homewood, IL 60430
Boston, MA 02116

Серия по бухгалтерскому учету и аудиту UNCTC

ТЕОРИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Э.С.ХЕНДРИКСЕН

М.Ф. ВАН БРЕДА

Главный редактор серии проф. Я.В.Соколов



МОСКВА
“ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА”
2000

ББК 65.052
Х38

Перевод с английского пятого издания И.А. СМИРНОВОЙ

Под редакцией проф. Я.В. СОКОЛОВА

Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф.
Х38 Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ./Под ред. проф. Я.В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 576 с.: ил. — (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту).

ISBN 5-279-01669-1.

Учебник по теории бухгалтерского учета отражает требования зарубежных стандартов и не противоречит отечественным национальным традициям счетоводства и счетоведения. Авторы Э.С. Хендриксен и М.Ф. Ван Бреда принадлежат к числу наиболее известных американских ученых в данной области.

Для специалистов бухгалтерского учета, преподавателей и студентов вузов.

0607000000 - 192
010(01) - 2000

ББК 65.052

ISBN 0-256-11269-X Int'lEd. (США)

ISBN 5-279-01669-1 (Россия)

© Richard D. Irwin, Inc., 1965, 1970,
1977, 1982, and 1992

© Я.В. Соколов, предисловие, 1997 ©

Я.В. Соколов, И.А. Смирнова,
послесловие, комментарий, 1997

ПРЕДИСЛОВИЕ

Эта книга носит привычное для русских бухгалтеров название: «Теория бухгалтерского учета». Именно так она называется и в оригинале — «Accounting Theory».

Слово *теория* — греческого происхождения и буквально означает — рассматриваю, исследую. Таким образом, теоретик рассматривает и исследует, истолковывает и объясняет то, что составляет предмет занятий многочисленной и разноязычной профессии, именуемой на немецкий лад — бухгалтерами, а по-русски — счетоводами или более обобщенно — счетными работниками. И как они истолковывают и объясняют, что делают, как рассматривают и исследуют свое дело и проблемы, с ним связанные, зависит от многих обстоятельств.

Читатель, привыкший к отечественным учебникам по теории бухгалтерского учета, не найдет в этой книге, написанной двумя известными американскими учеными, таких традиционных для нас понятий, как предмет и метод (что, может быть, не столь и существенно, ибо обсуждения их слишком напоминают средневековую схоластику); не увидит он и изложения классификации счетов, о чем, конечно, следует пожалеть (но это скорее проявление американского прагматизма, чем злая воля авторов); не встретит он и таких близких нам вопросов, как формы бухгалтерского учета (так как это не столько вопросы теории, сколько практики, не счетоведения, а счетоводства); не найдет он и традиционного, особенно для старых русских трудов, анализа двойной записи, исследования ее феномена (предполагается и, может быть, не без основания, что это и так ясно); нет тут и разъяснений статичности и динамики бухгалтерского баланса, о чем так любят писать немецкие исследователи (в США больше ценят отчет о прибылях и убытках, чем баланс); нет в книге и такой темы, как правовые основы учета, ибо то, что связано с правом, согласно авторам, органически присуще самим проблемам, анализируемым в книге (что, конечно, правильно).

Невольно возникает вопрос: если столь многого нет, то зачем нужна такая книга? Каждый научный труд оценивается не тем, чего в нем нет, но тем, что в нем есть. А есть в этой книге очень много дельного и нужного.

Прежде всего это идеи. И главная из них состоит в понимании теории бухгалтерского учета, которую представители американской школы трактуют как методологический анализ процедур по исчислению финансовых результатов. В связи с этим каждый объект бухгалтерского учета (здания, машины, финансовые инструменты, материалы, товары, деньги и т.п.) рассматривается с точки зрения его влияния на прибыль*. Это, в сущности, возвращение к идеям отца бухгалтерии — Луки Пачоли (1445—1517), который учил, что «счета суть не более как надлежащий порядок, установленный самим купцом, при удачном применении которого он получает сведения о всех своих делах и о том, идут ли дела его успешно или нет». [Трактат о счетах и записях. — М.: Финансы и статистика, 1994. — С. 79.] В этой ремарке, сделанной пять веков назад, вся суть бухгалтерского учета в условиях рыночной экономики: 1) система счетов определяется самим предпринимателем (купцом — согласно старой терминологией подход характерен и для других фундаментальных трудов англо-американских авторов по основам теории бухгалтерского учета (См.: Кам. Accounting Theory. N.Y. 1986; A. R. Belkaoui Accounting Theory. London, 1992; R. G. Schroeder. M. Clark. Accounting Theory. N.Y., 1995.)

гаи); 2) задачи ее сводятся к отслеживанию хода хозяйственных процессов и выявлению их экономической эффективности. Последнее обстоятельство привело уже в XX в. к выделению категории значимости (существенности). Из этого следовало, что бухгалтер должен, как бы анализируя любой методологический прием и/или каждый реальный факт хозяйственной жизни, принимать во внимание их влияние на финансовый результат.

Итак, вся теория бухгалтерского учета — это анализ методов исчисления прибыли. Рассматривая их, авторы предлагают читателям целый калейдоскоп как новых, так и уже известных понятий, но излагают их всегда под непривычным углом, как бы «высвечивая» глубинную сущность сложившихся бухгалтерских категорий. Анализируя их, авторы отталкиваются от практического случая, идя от частного к общему, от индукции к дедукции, от практики к теории, от счетоводства к счетоведению. Вместе с тем при всем обилии предлагаемых ими общих теоретических концепций все их можно свести к двум традиционным для нашей бухгалтерии группам теорий: персоналистических и материалистических. Первые предполагают, что предметом бухгалтерского учета выступают лица (лица, занятые в хозяйственных процессах), их права, ответственность, взгляды, интересы и т.п., вторые исходят из того, что предметом учета являются ценности, ресурсы, средства и их источники. Необходимо отметить, что любая теория, описывающая бухгалтерский учет, отражает представления той или иной группы пользователей.

В первой группе, рассматриваемой авторами, выделяется так называемая налоговая теория, которая в значительной степени, хотя и не официально, господствует в нашей практике. Ее суть составляет тезис о том, что сумма налогооблагаемой прибыли и есть прибыль предприятия. Тем самым эта теория трактует бухгалтерский учет как частный случай налогового права.

Другая теория, оказавшая огромное влияние на развитие бухгалтерской мысли, получила название правовой, или юридической. В отличие от предыдущей она связывает бухгалтерскую науку не с налоговым, а с гражданским правом, объясняя предмет бухгалтерского учета как контроль прав и обязательств лиц, участвующих в хозяйственных процессах. И отсюда прибыль — не полученные средства, а право на их получение.

Третья теория, на которую ссылаются авторы, — этическая. Ее сторонники полагают, что в основе учета лежат не просто правовые нормы, но справедливость в отношениях между участниками хозяйственного процесса, обеспечивающая успешность функционирования всего хозяйственного механизма. При этом неременным условием его работы признается истинность и не относительная, а абсолютная истинность данных, представленных информационной системой предприятия.

Наконец, выделяется психологическая, точнее бихевиористическая, теория, согласно которой каждое информационное сообщение, представленное в бухгалтерском учете, — только стимул, призванный вызвать у пользователя, получателя этой информации, соответствующую реакцию. (Исходные данные этой теории восходят к идеи условных рефлексов И. П. Павлова.)

Отмеченные нами четыре теории составляют первую группу, вторая — представлена материалистическими, или экономическими, теориями. Авторы выделяют три такие теории.

Первая теория — макроэкономическая, предполагает, что объектом учета выступает все народное хозяйство страны, вторая — микроэкономическая, ограничивает его хозяйственной деятельностью отдельного хозяйствующего субъекта — фирмы. Некоторую особенность представляет социально-корпоративная теория, которая как бы сочетает микроуровень с некоторыми социальными за

дачами, которые ставит общество перед администрацией фирм. (Обычно тут ссылаются на экологические проблемы и социальную защиту различных групп населения.) Сторонники материалистических (экономических) теорий склонны рассматривать бухгалтерский учет как частный случай политической экономии.

Наконец, есть нейтральная, или структурная, теория, представляющая весьма обширный концептуальный каркас, в котором можно разместить и различные другие предметные персоналистические и материалистические теории.

Все отмеченные теории, доставляя нам своим разнообразием бесконечное удовольствие, правильны, они дополняют, а не исключают друг друга, каждая отвечает какой-то существенной и необходимой цели.

Именно это методологическое разнообразие позволяет достигнуть того, что каждый объект бухгалтерского учета, представленный и в отчете о прибылях и убытках, и в балансе, разбирается с необходимой полнотой, рассматриваются все имеющиеся точки зрения, приводятся аргументы «за» и «против». И это столкновение мнений оказывается очень полезным для развития науки. Авторы не навязывают своих взглядов, они преследуют исключительно научную и благородную цель: растолковать читателю глубинный и обычно скрытый от рядового бухгалтера смысл тех исходных понятий, с которыми он работает повседневно. Это особенно важно для нас, живущих во времена рыночной экономики. Сейчас бухгалтер как бы брошен в водоворот жизненных будней и вынужден решать новые задачи, связанные с тем, как избежать потерь и как добиться успеха. И далеко не всегда он находит правильные решения. Одна из причин этого — отсутствие необходимой литературы. Многие десятилетия наша научная мысль была отгорожена непроходимой стеной от мысли мировой, развивающейся и добившейся больших достижений. А достижения наших бухгалтеров, особенно эпохи нэпа, к началу 90-х годов были прочно забыты. Недавно изданные подзеводы работ западных авторов мало могли помочь в решении сложных проблем, ибо они освещают только процедуры, принятые в англоязычных странах, но не раскрывают их смысл. Совсем другое значение имеет труд Э. С. Хецдриксена и М. Ф. ван Бреды. Это одновременно классическая и современная работа, получившая широкое признание во всем мире. Особую ценность придает ей методика исследования, проделанная авторами, и то, как излагаются полученные ими результаты. Авторы последовательно, в духе взглядов великого мыслителя XX в. Карла Поппера, разбирают каждую проблему, связанную с регистрацией тех или иных объектов бухгалтерского учета. Согласно Попперу любое утверждение признается научным только в том случае, если оно объясняет ряд факторов — «практика — критерий истины» (традиционный критерий верификации), а ряд факторов не объясняет. В последнем случае выступает критерий фальсификации. Именно он позволяет выявить нерешенные проблемы и указать новые теоретические подходы, объясняющие то, что предыдущая теория объяснить не могла. Используя такой прием, авторы не дают готовых рецептов, и каждое положение рассматривается ими с точки зрения всех «за» и «против». В результате читатель лучше понимает суть бухгалтерского учета, его содержание и смысл.

Конечно, можно считать, что в книге излагается американская теория бухгалтерского учета, и такая теория нужна только американцам. Это большая ошибка, так как национальная наука, а тем более национальная теория, невозможна, как невозможна национальная таблица умножения. Иное дело — практическое применение результатов научных исследований. В этом случае можно и нужно говорить о национальных школах бухгалтерского учета, их суть в трансформации общенаучных идей в конкретных условиях, в выработке правил этой трансформации.

Знание теории необходимо прежде всего тем, кто работает и решает жизненно важные проблемы, в частности, как получить прибыль, а следовательно, как ее исчислить, ведь выбирая ту или иную методологию, бухгалтер (предприниматель) может увеличить или уменьшить финансовый результат. Недавно общественность была удивлена тем, что известный немецкий концерн Даймлер-Бенц составил два бухгалтерских отчета: один - для Нью-Йоркской биржи, другой - для внутригерманского пользования, при этом в одном отчете была показана прибыль, а в другом - убыток. И это не следствие обмана, а результат того, что руководство американской биржи исходит из одной, а немецкие предприниматели - из другой концепции учета. В сущности, и в России мы наблюдаем почти то же: бухгалтер составляет баланс с убытком, а работники налоговых служб по своей методологии исчисляют прибыль.

Однако чтобы и собственники, и инвесторы, администраторы, рабочие и служащие, и государственные чиновники понимали достаточно адекватно методы определения финансовых результатов, нужна современная теория. И настоящая книга - одна из ее версий.

Непредубежденный читатель найдет в этой книге бесконечно много интересных идей. Более того, все, что написано в ней, будет полезно для любого мыслящего человека, любящего учет и заинтересованного в бухгалтерской проблематике. Эта книга полезна всем. И именно в этом ее ценность.

Если вы хорошо усвоите содержание этой книги, то знание овладеет вами и вы будете по-настоящему счастливы.

Ярослав Соколов

ГЛАВА 1 ВВЕДЕНИЕ В МЕТОДОЛОГИЮ УЧЕТА

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы получите общее представление

- о различных подходах к разработке теорий учета: налоговом, правовом, этическом, экономическом, поведенческом и структурном;
- об отдельных уровнях рассмотрения теорий учета: синтаксическом, семантическом и прагматическом;
- о классификации теорий учета: нормативной (предписывающей) и позитивной (описывающей), эмпирической и неэмпирической, дедуктивной и индуктивной;
- о верификации теорий учета.

ОБЗОР

Подходы к теории учета

Бухгалтерами опробовано множество подходов к решению таких вопросов, как признание дохода полученным. Можно выделить шесть подходов: налоговый, правовой, этический, экономический, бихевиористический (поведенческий) и структурный.

Классификация теорий бухгалтерского учета

Теория учета может быть отнесена к различным категориям: по ее уровню — к синтаксической, семантической или прагматической; по методам ее аргументации — к индуктивной или дедуктивной; по ее установке — к нормативной или позитивной.

Верификация теории

Каждый подход к толкованию теории учета требует использования методов подтверждения ее истинности.

Резюме

Каждый из подходов, описанный в этой главе, занимает свое место в теории учета и будет использован в познании сущности учета, определяя рамки для развития, оценок и прогнозирования на практике.

В начале 70-х годов компания ABC (Alleghany Beverages Corporation) по производству и продаже безалкогольных напитков оказалась втянутой в трудноразрешимый конфликт со своими аудиторами по поводу финансовой отчетности. В свое время компанией было сформировано дочернее предприятие VV (Valu Vend), деятельность которого состояла в установке торговых автоматов, реализующих напитки. Указанная компания зарегистрировала факт продажи автоматов в момент их поставки клиентам VV. Суть же конфликта по представлению ABC состояла в следующем:

W реализует автоматы в соответствии с условиями хозяйственного договора, по которому покупатель вносит первоначальный платеж в размере 50 дол., а остаток долга погашает ежемесячно равными долями в течение 48 месяцев с момента покупки. По условиям отсрочки платежа первое из ежемесячных погашений должно быть выполнено через 120 или 210 дней после покупки. Автоматы реализованы торговым агентам и через них другим покупателям, которые, в свою очередь, могут сами заниматься размещением этих машин. Каждый торговый агент обязан осуществлять хранение и распределение напитков по контролируемой им торговой территории, организовывать торговлю и проводить техническое обслуживание автоматов.

В письме акционерам, которое здесь приводится, излагается позиция администрации компании ABC:

Компания пришла к решению о необходимости заменить своих аудиторов — Alexander Grant & Company (AG). Наши бухгалтеры в течение года работали в тесном сотрудничестве с этой аудиторской фирмой и применяли в учете метод начисления, который принят в нашей отрасли. Тем не менее 2 марта мы были извещены Балтиморским агентством AG о необходимости задержки регистрации доходов, полученных от дочернего предприятия VV. На протяжении долгой дискуссии с аудиторами мы запрашивали данные аналогичных компаний для поддержки нашей позиции. Необходимая информация была получена, и, таким образом, принятый нами метод учета был подкреплен доказательствами. После дополнительных исследований и множества совещаний Балтиморское агентство AG было готово вернуться к методу начислений в нашем учете и утвердить данные отчетности, представленные нами ранее. Тем не менее на совещании 21 марта в Чикаго нас поставили в известность о том, что они все-таки не признают метод начислений и предлагают комбинированный подход, который нам представляется неприемлемым. У нас не было иного выбора, кроме как рекомендовать нашему Совету расторгнуть договор с этой аудиторской фирмой.

Проблема, поставленная здесь, является одной из наиболее фундаментальных в теории учета. Когда доход может быть признан полученным? Вопрос, возникший между участниками спора, был прост, но ответ на него получить достаточно трудно. Возможен ли одинаковый подход к оценке реализации как торгового автомата, так и бутылки с напитком? Справедливо ли было признать факт реализации свершившимся в момент поставки торгового автомата в случае продажи с принудительным ассортиментом? Зависит ли решение этого вопроса от величины сделки? И наконец, имеет ли какое-нибудь значение тот факт, что товар продается не конечному пользователю, а посреднику?

Рассмотренный случай поднимает ряд интересных вопросов, относящихся к теории учета.

Во-первых, выясняется, что теоретические проблемы на самом деле имеют отношение не только к теории. Они возникают и в практической деятельности как управленческого персонала, так и аудиторов. В случае с компанией ABC отказ признать доход VV полученным с момента поставки означал бы сокращение объемов реализации ABC на 30%, что пагубно отразилось бы на кредитоспособности и подорвало планы развития компании. С позиции аудиторов неправомерный отказ вынести некавалифицированное заключение может привести к иску со стороны компании и расторжению договора; в то же время согласие дать такое заключение вызовет соответствующие действия разгневанных акционеров, если последствия окажутся для них неблагоприятными. В любом случае жизнь и доходы многих людей зависят от того, как будут решены подобные вопросы. Таким образом, теория играет определенную роль в практической жизни.

Во-вторых, данный случай показывает, что теоретические вопросы учета нередко являются объектами профессионального суждения лиц, вовлеченных в происходящие события. Теоретизировать приходится не только членам Совета по разработке стандартов финансового учета США (Financial Accounting Standards Board — FASB), но и практикующим бухгалтерам часто необходимо вырабатывать собственные суждения по теоретическим вопросам. Теоретические проблемы редко могут быть решены полностью авторитетными в области учета органами. Некоторые фундаментальные положения проработаны ими достаточно подробно, но по решению многих других вопросов теоретического плана оставлена значительная степень свободы для менеджеров и местных аудиторов. Вот как эти требования формулирует FASB.

Решения по бухгалтерскому учету принимаются по крайней мере на двух уровнях. На первом уровне — Совет по стандартам или другие органы определяют требования к бухгалтерской отчетности предприятий и запрещают отчет по формам, им не соответствующим. Второй уровень — предприятия, которые имеют некоторую возможность интерпретировать решения первого уровня. По мере того как все больше и больше бухгалтерских стандартов публикуется, сфера индивидуального выбора сужается. Но все еще останется множество вопросов бухгалтерского учета и отчетности, решения по которым придется принимать предприятиям. Это, как правило, либо выбор между альтернативными вариантами по вопросам, для которых пока не разработаны стандарты, либо выбор между способами применения стандартных методик [1].

Признание доходов полученными — классический пример достаточно широко сформулированного правила, которое требует профессионального суждения на нижнем (местном) уровне. Вот, что записано в одном руководстве по поводу этого правила:

Доход должен быть признан полученным в момент, когда (1) предприятие в значительной степени выполнило все, что требуется, чтобы впоследствии получить прибыль, и (2) величина этого дохода может быть измерена с достаточной степенью достоверности [2].

Во многих отраслях первая часть этого правила признается выполненной в момент поставки. В рассматриваемом нами случае с компанией ABC оборудование было доставлено. Вторая часть с точки зрения менеджеров тоже выполнена. Почему же возникли разногласия? Очевидно, аудиторы AG не были вполне уверены, что вышеперечисленные условия полностью соблюдены, так как сделка не была завершена. Кто же прав? И кто определит, кто прав?

Может быть, целесообразно таким органам, как FASB или Комиссия по ценным бумагам и биржевым операциям (Securities and Exchange Commission — SEC), разработать более детальные руководства, чтобы в дальнейшем избежать подобных конфликтов. Здесь есть аргументы «за» и «против», высказываемые сторонниками трех разных точек зрения. Одни весьма убедительно, как мы увидим позже, утверждают, что менеджеры, если им дать свободу выбора, в конечном итоге придут к выводу, который удовлетворит все заинтересованные стороны. Другие же считают, что решение по подобным вопросам должны принимать специалисты профессиональных органов (институтов присяжных бухгалтеров). По их мнению, рядовые бухгалтеры — всего лишь клерки, и говорить о возможностях выбора ими решений не стоит. И наконец, третьи считают этот случай весьма поучительным, так как он показывает, насколько пагубно разрешать менеджерам и аудиторам устанавливать какие-либо свои правила.

Менеджеры склонны манипулировать доходами. Бухгалтеру же для борьбы с этим требуются определенные средства, каковыми и являются бухгалтерские стандарты. Подход послабления в конечном итоге приведет либо к смешению альтернатив, либо к выбору слабой из них*. Во всяком случае окончательного решения на этот счет пока нет. Как говорится, жюри еще заседает и ждет, кто предложит более веские аргументы. Однако если оставить в стороне аргументы, то именно установление более-менее жестких процедур бухгалтерского учета официальными органами и является современной тенденцией, по которой развивается бухгалтерский учет большинства стран, в частности США, где есть такая организация, как FASB. Например, в бухгалтерском учете недвижимости правило принятия момента получения дохода уже сформулировано весьма детально в документе SFAS 66.

Подходы к теории учета

Попытки разрешить узловые проблемы бухгалтерского учета, подобные случаю с компанией ABC, породили различные подходы к теории учета. В этом разделе будут описаны наиболее распространенные из них: налоговый, правовой, этический, экономический, бихевиористический (поведенческий) и структурный. Некоторые подходы более подробно будут рассмотрены в последующих главах.

Налоговый подход

Этот подход характерен для тех, кто делает первые шаги в бухгалтерском учете. Суть его состоит в том, чтобы уяснить позицию Налогового управления (Internal Revenue Service — IRS) в решаемой проблеме. Например, можно задаться вопросом: разрешит ли IRS компании ABC считать в какой-то момент доход полученным или, напротив, запретит это?

Первое и наиболее очевидное затруднение, с которым мы сталкиваемся при попытке ответить на этот вопрос, состоит в том, что остается неясным: на основании чего IRS принимает свои решения? Если начать исследовать теоретические предпосылки налогового учета, то мы сразу обнаружим, что конечные цели налогового учета существенно отличаются от целей финансовой отчетности. IRS не слишком интересуется способ измерения дохода компании, чтобы определить основу своих налоговых задач, поэтому выводы, которые дает налоговый учет, не имеют отношения к рассматриваемым нами проблемам.

Однако это не значит, что налоговый регламент вообще не оказал влияния на учетную практику. Он сыграл важную роль тем, что поднял ее до уровня стандартов, присущих лучшим компаниям того времени. Это привело к общему улучшению учетной деятельности, сделало ее более содержательной и последовательной. Так, нормативные требования по амортизации, включенные в Акт 1909 года, и последующие документы послужили толчком для использования систематических методов амортизации, поиска улучшенных концепций амортизации и применения более удобных методов исчисления амортизационных затрат.

* Говорят, что это вытекает из закона Грешема (Gresham's Law), названного в честь английского финансиста Томаса Грешема (Thomas Gresham, 1519—1579), который считал, что «плохие деньги обычно вытесняют хорошие».

Установленное Актом 1918 года требование обязательного проведения инвентаризаций активов в тех случаях, когда необходимо определить доход предприятия, вызвало к жизни широкие дискуссии по поводу методов оценки активов. Положение, допускающее использование для этих целей минимальной из двух оценок: себестоимости или рыночной цены, было не только повсеместно принято, но и позволило убедить в правильности этого подхода. В конечном итоге, как будет показано в следующей главе, нормативные решения о налогах оказали существенное влияние на развитие концепций учета.

Однако приходится признать, что необходимость применения одних и тех же принципов и методов как в исчислении налогов, так и в учетной практике — скорее недостаток, чем достоинство. В качестве иллюстрации приведем следующие примеры:

1. Любой метод исчисления амортизации, используемый для определения налогов, должен применяться и для учетных целей. Независимо от того, согласуется ли этот метод в конкретной ситуации с хорошей учетной теорией.

2. Принцип LIFO должен применяться и при составлении финансовой отчетности, если он использовался в исчислении налогооблагаемой базы.

3. Стремление ускорить процесс расчетов возможных налогов приводит к тому, что статьи затрат, которые могли бы быть показаны в финансовой отчетности как капитализированные, отражаются в разделе текущих расходов.

4. Поскольку налоговое законодательство не предусматривает формирования в финансовой отчетности статей для накопления средств на ремонт и обслуживание оборудования, предприятие вынуждено вести учет косвенно путем начисления амортизации.

Обобщая изложенное, отметим, что эффект, который оказал налоговый регламент на развитие учета в США и других странах, был весьма существенным, хотя и не решающим. Сами по себе законы о налогах не привели к революционному перевороту учетной теории, но ускорили распространение передовой бухгалтерской практики, привнесли критическую направленность в анализ применяемых учетных процедур и концепций и в то же время послужили сдерживающим фактором в развитии передовой учетной мысли.

Правовой подход

Второй широко распространенный среди начинающих бухгалтеров подход к анализу ситуации, в которой оказалась компания ABC, состоит в разработке правового аспекта. Аргументация сторонников этого подхода опирается на утверждение, что факт реализации ценностей необходимо признавать свершившимся в тот момент, когда право собственности на нее переходит от продавца к покупателю. Однако решение проблемы при подобной постановке оказывается не простым, ибо только суд, рассматривая конкретный случай, может установить переход права собственности на товар.

Так, в свое время в суде штата Техас слушалось дело по иску компании Pennzoil, которая обвинила некую фирму Техасо в присвоении товара, предназначавшегося компании Getty. Техасо мотивировала свои действия тем, что оформление договора о сделке не идентично факту продажи, т. е. заключение соглашения не означает перехода права собственности на товар. Многие наблюдатели разделяли мнение Техасо, суд же принял сторону Pennzoil. По соглашению, достигнутому сторонами в конце концов вне суда, Техасо, отказавшись от

товара, получила компенсацию в размере 3 млрд. дол. Что же касается сути проблемы, то она осталась неразрешенной.

Значительное число конфликтных ситуаций, рассматриваемых судом США, имело место в связи с разногласиями в толковании природы дохода. Например, действительной причиной возникновения дела Eisner против Masomber (1920) явилась дилемма: считать доходом или нет дивиденды в форме акций. Защита, представленная Чарльзом Эвансом Хьюзом (Charles Evans Hughes), выдвинула следующие аргументы:

Сущностью дохода является то, что он должен быть реализован. Потенциальная возможность здесь недостаточна. Доход обязательно подразумевает его отделение и реализацию. Например, подросший лес — еще не доход, пока он не будет срублен и реализован. Также и возрастание цены земли, вследствие процветания живущего на ней населения, не может стать доходом, пока она не будет продана. Что же касается доходов от инвестиций, то их просто нет, пока нет отделенной реализованной прибыли [3].

«Пока нет денег — нет прибыли» — этот аргумент и был признан судом.

В свое время имел место один довольно занятный процесс James против Соединенных Штатов. Суть дела состояла в том, что некий гражданин, в период с 1951 по 1954 г. незаконно присвоивший 738 тыс. дол. своего нанимателя, был привлечен IRS к суду за неуплату налогов с этой суммы [4]. Судья Виттейкер (Whittaker) принял сторону обвиняемого, мотивируя это тем, что мошенник действует вне правовой среды, и так как средства, присвоенные незаконно, не становятся его собственностью, то они и не могут облагаться налогом.

FASB в процессе разработки Концептуальной основы бухгалтерского учета исследовал влияние права на установление учетных принципов. Попытки трактовки юристами понятия «собственность» сродни попыткам со стороны бухгалтеров в отношении понятия «активы» — и те, и другие испытывают трудности при формулировке конкретных определений [5]. Вместе с тем бухгалтеры и юристы имеют различное представление об одном и том же понятии, что обусловлено различием их профессиональных интересов. Например, юриста интересует доход, который должен облагаться налогом, или доход, служащий основой для исчисления дивидендов, а не доход как величина, на которую увеличивается стоимость, или как мера хозяйственной эффективности [6].

Подводя итог, отметим, что закон ставит вопросы, стимулирующие развитие учетной теории, но редко дает на них ответы.

Этический подход

Попытка разрешить проблему компании ABC, руководствуясь этическими соображениями, приводит к необходимости поиска ответов на такие вопросы, как: существует ли что-либо, что администрация обязана сделать; есть ли что-то более важное, нежели просто следование набору принятых учетных процедур? То, что мы ставим эти вопросы, рассматривая этический подход отдельно, ни в коей мере не означает, что все другие подходы не имеют этической базы или что этическая постановка вопроса исключает другие подходы или концепции. Фундаментальные этические проблемы составляют сущность всех современных теоретических построений, устанавливая акцент на справедливости и честности (истинности, правдивости) [7]. Здесь важно отметить, что такой подход нашел отражение в Концептуальной основе бухгалтерского учета, разработанной FAS B.

Учет таких соображений, как отсутствие предубеждения и репрезентативная честность (истинность, правдивость), считается необходимой предпосылкой создания надежной учетной системы. Нейтральность, означающая, что информация не должна быть каким-либо образом приукрашена, чтобы воздействовать на развитие событий в определенном направлении, является существенной чертой стандартных установок. Другими словами, этические соображения оказывают всестороннее воздействие на всю учетную систему.

В конкретном случае с компанией ABC мы должны задаться вопросом: честно (правдиво) ли поступает администрация компании по отношению к держателям акций, устанавливая момент реализации? Или: честно (правдиво) ли было не признать доход полученным в какой-либо момент? Хотя, что такое правда, определить в учете весьма трудно, а следовать ей еще труднее.

Многие используют термин «*правда*» (*истина — truth*) в смысле соответствия фактам, что эквивалентно концепции *репрезентативной достоверности*, определение которой дается в гл. 5. Однако не все те, кто упоминает слово «*правда*» (*истина*), одинаково определяют «факт». Один говорят об учетных «фактах» как о данных, которые являются объективными и могут быть проверены. Например, для них учетным «фактом» выступает себестоимость (историческая, или первоначальная, стоимость).

Другими термин «*правда*» (*истина*) используется, когда они имеют в виду измерение стоимости активов и произведенных затрат в действующих (текущих) ценах. Так, бытует мнение, что информация финансовых отчетов правдива только тогда, когда она отражает текущую стоимость активов, доходов и потерь с учетом изменений цен. Однако в этом случае возникает новая сложность: что такое истинная нереализованная стоимость, как дать потенциальную оценку активам? [8].

Многими утверждения признаются истинными, если они согласуются с общепринятыми принципами. Например, признание факта получения дохода в момент продажи — это отражение истинных событий. Но тогда, следуя этой логике, отражение в отчете увеличения стоимости объекта до его реализации (иными словами, потенциального дохода), как и дохода, уже реализованного в деньгах, не соответствует истине. Таким образом, общепринятое правило, касающееся факта получения дохода, используется сторонниками такого подхода в качестве средства определения истинности, а не наоборот. Тем самым получается, что достоверность финансовых отчетов зависит от правильности (состоятельности) принятых правил и принципов, которые лежат в основе формирования отчетных данных. На самом деле это неправильный (неадекватный) подход для определения и оценки истинности.

Экономический подход

В последние годы возросло число попыток экономической интерпретации учетных данных. Мы выделяем три подхода к выбору экономических аспектов бухгалтерского учета: макроэкономический, микроэкономический, социальнокорпоративный.

Макроэкономический подход состоит в определении влияния альтернативных методов представления отчетных данных на экономические показатели отрасли или страны в целом, т.е. на более высоком уровне, чем уровень предприятия или фирмы. Если каждая фирма будет признавать доход полученным в тот момент, в который предпочитает это делать правление компании ABC, то как это повлияет на экономику?

Некоторые сторонники макроэкономического подхода не ограничивают задачи бухгалтерского учета только выявлением такого эффекта, предполагая, что одной из целей учета следует считать ориентирование деятельности предприятий в направлении осуществления национальных экономических программ. Например, существует мнение, что национальные экономические цели требуют такой бухгалтерской отчетности, которая стимулировала бы увеличение дивидендов и капитальных вложений во время экономического спада и сдерживала инвестиции в период инфляции.

Большинство стран реализует макроэкономическую политику путем прямого регулирования с помощью финансовых и фискальных рычагов, другие страны (особенно примечательна в этом смысле Швеция) строят учетные концепции, ориентированные на цели макроэкономики [9]. Одно из следствий подобного подхода состоит в том, что отчетность создает правовую базу для исчисления устойчивых доходов, использования резервов и гибких методов начисления амортизации. Однако этот подход не может помочь в решении проблемы компании ABC.

Микроэкономический подход к учетной теории предполагает выявление эффекта альтернативных отчетных процедур на экономические показатели деятельности фирмы. Современная учетная теория, ориентированная на микроэкономику, т.е. на предприятие как экономическую единицу, оказывает воздействие на экономику через операции и взаимодействие предприятий на рынке. Именно этот подход реализован в Концептуальной основе бухгалтерского учета, принятой FASB. В качестве фундаментальной предпосылки здесь выступает положение о том, что финансовая информация предполагает неизбежные *экономические последствия*. Какими могут быть эти последствия, предугадать трудно, поэтому формы их проявления дискуссионны [10].

Мы еще вернемся к этому вопросу в гл. 6—8, а пока отметим, что теоретики склоняются к мнению, что если в отчетности информация представлена достаточно полно, то не столь важно, как она отражается. В случае с компанией ABC сторонники микроэкономического подхода, возможно, посчитали бы, что варианты признания дохода независимы от рыночной ситуации, поскольку в любом случае имеет место полное отражение фактов хозяйственной жизни. Некоторый интерес представлял бы лишь вопрос, почему администрация ABC оказалась заинтересованной в более высоком доходе, что было истинной мотивацией ее поведения.

Социально-корпоративный подход. Микроэкономическая позиция в учете не обязательно предполагает всесторонний охват влияния деятельности фирмы на общество. Стоимость загрязнения окружающей среды, безработицы, неудовлетворительных условий труда и других социальных последствий не отражается в отчетности фирмы, разве что через механизм налогообложения эти затраты общества непосредственно ложатся на фирму. Социально-корпоративный подход акцентирует внимание именно на этой области.

Одним из ярких примеров попытки объединения макроэкономических и социальных целей в теории корпоративной отчетности является так называемый *корпоративный отчет* — дискуссионный документ, опубликованный Институтом присяжных бухгалтеров Англии и Уэльса [11]. В частности, в этом документе предлагается к публикации дополнительный отчет, отражающий распределение доходов за минусом стоимости материалов между группами наемных работников, кредиторов и акционеров предприятия [12]. Эти группы часто объединяют в одну, именуемую участниками (*stakeholders*) компании. Сторонники позиции участников утверждают не без основания, что ортодоксальный учет, ориентированный на акционеров, представляет собой частный слу

чай социального учета, делающего акцент на более широкой группе лиц — участников.

Признание более широкого значения объединений также основано на концепции *капитала предприятия (enterprise theory of equity)*, о которой мы будем говорить в гл. 19. Также FASB в Концептуальной основе признал, что помимо собственников предприятия существуют и другие лица, проявляющие интерес к финансовой информации. К ним можно отнести кредиторов, потребителей, профессиональные и трудовые союзы, преподавателей и, наконец, студентов. Современная учетная теория признает, что информация сама по себе является продуктом деятельности общества со всеми присущими ему качествами. Например, финансовые отчеты, точно так же как нежелательный шум или загрязнения окружающей среды, бесплатно достаются получателям.

И все же предстоит многое сделать, чтобы разработать полную теорию социального учета. В прошлом к этой стороне слишком большой интерес не проявлялся, возможно, потому, что в США трудящиеся, хотя и представляли собой главных участников компании, существенной роли в установлении учетной политики не играли. В будущем эта ситуация, вероятно, изменится, особенно если США пойдут по пути европейских стран [13]. Кроме того, теоретики, подходя к финансовой информации как к общественному продукту, могут разработать технологии, позволяющие оперировать и другими общественными продуктами, составляющими объект социального учета.

Отметим, что здесь, как и в остальном, определенную роль играет этика. Подход с точки зрения *самостоятельной хозяйствующей единицы (entity)*, являющийся предпочтительным для FASB, предполагает, что фирма не только стремится максимизировать свои прибыли, но и обязана это делать. Основанием для последнего результата является стремление рыночной экономики к этически желаемому результату, известному как *оптимум Парето (Pareto Optimality)*. Сторонники же социального подхода (социальные бухгалтеры), требуя более широкого этического подхода, сводят этот результат на нет. На данной стадии рассмотрения в нашу задачу не входит принимать ту или иную сторону, а лишь дать понять читателю, что этические проблемы встают перед теоретиками бухгалтерского учета на каждом шагу.

Бихевиористический (поведенческий) подход

Альтернативный экономическому бихевиористический подход опирается при разработке теории учета на психологические и социологические аспекты. Здесь делается акцент на взаимосвязи информации, служащей основой для принятия решений, и поведения отдельных лиц или их групп, вызванного полученной информацией. В случае с компанией ABC возникает вопрос: какое влияние может оказать на решение акционеров факт признания прибыли на ранней стадии и раскрытие возникших противоречий?

Обычно считается, что к самым важным потребителям бухгалтерских отчетов вне фирмы относятся акционеры и другие инвесторы, кредиторы и чиновники правительственных учреждений; однако бихевиористическая теория также принимает во внимание эффект воздействия внешней бухгалтерской отчетности на администрацию компании, эффект обратной связи, который может быть оказан на бухгалтеров и аудиторов. Таким образом, бихевиористическая теория пытается измерить и оценить экономический, психологический и социологический эффекты различных учетных процедур и отчетных данных.

Бихевиористический подход к учетной теории стимулировал поиски в среде научных и практикующих бухгалтеров базовых целей учета, а также от

ветов на вопросы такого рода, как: Кто является пользователями опубликованной финансовой отчетности? Какая информация необходима различным пользователям? Как инвесторы, кредиторы и менеджеры реагируют на различные учетные процедуры и формы представления отчетных данных?

Структурный подход

Классический подход к разрешению проблемы, вставшей перед компанией ABC, может быть назван структурным, так как он сфокусирован на структуре учетной системы. Здесь процесс доказательства, особенно на локальном уровне, идет по методу аналогий. Решение проблемы, какой момент считать наиболее правильным для признания того или иного события, базируется на аналогичных моментах, которые используются для каких-то других событий. Иными словами, бухгалтеры пытаются одинаково классифицировать сходные факты хозяйственной жизни или, более формально, пытаются отыскать *последовательность (consistency)* в записях и отчетах о хозяйственной деятельности. И только в том случае, если они сталкиваются с фактом, который не вписывается в знакомую схему, они прибегают к другим методам.

Весь этот процесс напоминает первую неделю изучения курса Основ бухгалтерского учета. Большинство читателей наверняка вспомнят судорожные поиски на начальном этапе знакомства с бухгалтерским учетом — на какой счет отнести те или иные предметы? Где отразить покупку карандашей? Может, там же, где отражена покупка скрепок? Что отнести к оборудованию, а что к вспомогательным материалам?

Пример с компанией ABC показывает, что как аудиторы, так и администрация следовала структурному подходу. И те, и другие исходили из принципа последовательности. В прошлом поставка товаров означала их продажу, и компания распространяет это правило и дальше, уверовав, что новые сделки подобны прошлым. Аргументация аудиторов сводится к тому, что спорная сделка отличается особенностями и параллель здесь проводить нельзя. Принцип последовательности не оспаривался, разногласия возникли по поводу его применения в частном случае.

Процесс классифицирования данных по аналогии их агрегирования «в специфические группировки (счета и книги) и последующий их свод в бухгалтерской отчетности» называется *упаковкой (compacting)* [14]. Иллинойский профессор А.Клигглтон (A.C. Littleton) описывает этот процесс как нечто, напоминающее действия статистикой [15]. Как бухгалтеры, так и статистики агрегируют числа, чтобы прийти в конечном счете к общим или средним величинам. И тех, и других должен интересовать правильный подход к классификации объектов. Наверное, бессмысленно давать среднегодовую температуру воздуха, когда кто-то хочет знать о средней летней. Так же и бухгалтеры должны правильно классифицировать факты хозяйственной жизни, чтобы финансовая информация приобрела смысл.

В 1941 г. Комитет по терминологии Американского института бухгалтеров (American Institute of Accountants — AIA), предшественника Американского института присяжных бухгалтеров (American Institute of Certified Public Accountants — AICPA), обрисовал этот процесс агрегирования в следующем определении, которое часто цитируется:

Бухгалтерский учет — это искусство регистрации, классификации и обобщения в денежном измерении фактов хозяйственной жизни, которые полностью или частично носят финансовый характер, а также интерпретации полученных результатов [15]

Сегодня популярно более широкое определение бухгалтерского учета, но процессы «регистрации, классификации и обобщения» все еще остаются его сутью.

Классификация теорий бухгалтерского учета

Независимо от подхода, которого придерживается исследователь при поиске решения какой-либо проблемы учета, перед ним встает вопрос: правильно ли найденное решение? Отсюда вытекает и второй вопрос: какое решение правильное в определенном контексте? Ответы на эти вопросы зависят не только от избранного подхода, но и от способа аргументации, которого придерживается исследователь. Здесь мы рассмотрим три способа аргументации и обсудим, как можно оценить правильность решения, полученного каждым из этих способов. Выражаясь более формально, мы будем обсуждать, как можно классифицировать теории и как их проверять.

Теория как язык

Первый способ классифицирования основан на положении, что бухгалтерский учет — это язык. Многие называют его языком бизнеса. Теоретики предполагают, что следует задать три вопроса о языке, его словах и фразах:

1. Какой *эффект* оказывают слова на слушателя? 2. Какой *смысл*, если таковой существует, имеют слова? 3. Образуют ли слова *логическое* умозаключение?

Ответы на эти вопросы составляют лишь часть учения о языке. *Прагматика* (*pragmatics*) — изучение эффекта языка, *семантика* (*semantics*) — изучение смысла языка, *синтаксис* (*syntactics*) — грамматики или логического построения языка. Бихевиористический и экономический подходы, о которых мы говорили ранее, изначально прагматичны, тогда как структурный подход — синтаксичен. И хотя почти все современные исследования в области бухгалтерского учета носят прагматический характер, семантическая и синтаксическая ориентации все же имеют немалое значение. Так, важность семантики видна из того, что в идеале финансовая информация имеет то экономическое и физическое содержание, которое удовлетворяет и ее производителя, и пользователя. Синтаксис же важен в связи с тем, что в идеале порции учетной информации логически связаны друг с другом.

Смысл и значение учетной информации находятся в зависимости от того, как она интерпретируется читателем бухгалтерской отчетности. Например, статья «Денежные средства» (*Cash*) в отчете о финансовом состоянии предприятия достаточно четко воспринимается именно в том смысле, в котором его употребил бухгалтер. С другой стороны, статья «Расходы будущих периодов» (*deferred charges*) не имеет однозначного толкования вне того процесса, в котором эти расходы возникли. Роль тех теорий, которые делают акцент на семантике, состоит в том, чтобы отыскать способы улучшения толкования бухгалтерской информации. FASB постоянно работает над тем, чтобы устранить из бухгалтерского баланса статьи, не несущие четкого смыслового содержания.

Однако, несмотря на все усилия FASB, а также на трудности в восприятии для начинающих бухгалтеров и широкой публики, многие бухгалтерские понятия по-прежнему не несут семантического содержания. Вернемся к примеру с компанией ABC, т. е. к проблеме признания дохода. Мы понимаем, что в реальном мире не существует сигнала, который может известить, что момент

образования дохода наступил. Подписание договора, доставка торгового автомата, оплата поставки — это все реальные события. Но момент продажи — всего лишь момент, когда клерк регистрирует сделку, — не более, не менее. Таким образом, признание продажи, расходов, активов и кредиторской задолженности — все это понятия изначально синтаксические, и здесь нет семантических сопоставлений.

Теория как способ доказательства (аргументации)

Второй подход к классифицированию теоретических рассуждений состоит в том, чтобы выяснить, каким образом строится аргументация — от общих положений к частным (это дедуктивное доказательство) или от частных к общим (индуктивное доказательство). В бухгалтерском учете общие положения часто именуются *постулатами* (*postulates*). Отталкиваясь от них, теоретики надеются вывести *бухгалтерские принципы* (*accounting principles*), которые могут быть положены в основу учета. При дедуктивном методе практические рекомендации и правила выводятся из постулатов, индуктивный метод предполагает вывод принципов из наилучшей практики.

Дедуктивное доказательство. Цели занимают важное место в дедуктивном процессе, так как различные цели могут быть реализованы в различных структурах на основе различных принципов. Например, цели налогового учета не совпадают с целями финансового учета — именно здесь и кроется причина отличия правила определения налогооблагаемой прибыли от бухгалтерской. Тем не менее здесь иногда находят компромиссное решение. Так, несмотря на то, что пользователи бухгалтерской отчетности могут преследовать различные цели, не представляется целесообразным разрабатывать для каждого из них специальные правила и принципы отчетности. Вместо этого в качестве компромисса создается один документ общего назначения.

Более точный метод формулировки логики дедуктивного доказательства обнаруживается в *аксиоматическом* (*axiomatic*), или математическом, подходе к теории учета. Основа теории создается в форме математических моделей, использующих матричную алгебру и символическую логику. Ограничения могут быть выражены в форме математических выражений. Следовательно, начав с базовых постулатов и правил логического вывода, можно формулировать теоремы, которые проверяются математическими выкладками. Таким образом, аксиоматический подход может обеспечить довольно точное (строгое) применение дедуктивного метода.

Однако его главный недостаток состоит том, что если какой-либо из постулатов ложен, то и выводы могут оказаться ложными. Существует также мнение, что этот подход слишком далек от реальности, чтобы создавать работающие принципы или формировать основу для реалистичных практических рекомендаций. Но эта критика происходит от неверного понимания смысла и целей теории. Дело в том, что для теории нет необходимости быть безусловно полезной в установлении практических процедур. Главные цели теории — создание основы для развития новых идей и процедур и помощь в выборе альтернатив. Если эти цели достигаются, то совершенно не обязательно, чтобы теория ограничивалась созданием безупречных рабочих процедур и технологий. На самом деле многие из принятых принципов служат скорее общими руководствами к действию, нежели конкретными инструкциями, которых нужно придерживаться абсолютно точно.

Индуктивное доказательство. Процесс индукции состоит в выводе обобщенных следствий из частных. Типично индуктивный ход рассуждения на-

пинается с конкретного набора случаев, затем обосновывается утверждение репрезентативности этих примеров и делается обобщающее заключение. Обычно, правда не всеца, набор частных случаев формируется экспериментальным путем. Науки, которые полагаются на опыт, называются *эмпирическими (empirical)*. Экспериментальные науки являются эмпирическими по определению. Математика по сути не эмпирическая наука. Теория же бухгалтерского учета, которая собирает и исследует финансовые данные, чтобы сделать некоторые выводы, может рассматриваться как эмпирическая наука. С другой стороны, структурный подход не носит эмпирического характера.

Однако, если исследователь успешно пользуется лишь голыми фактами, это вовсе не означает, что не нужны простейшие первичные постулаты и концепции. Дело в том, что в самом выборе тех фактов, которые подлежат рассмотрению, уже проявляется предварительное мнение о том, что является существенным, а что нет. Например, ограничивая себя рассмотрением финансовой информации о фирме, исследователь как бы выделяет постулаты, относящиеся к сфере бухгалтерского учета. Если же область рассмотрения ограничена финансовыми сделками, исследователь может только подтвердить существующую практику. Индуктивный и дедуктивный методы, следовательно, дополняют друг друга, и почти все теории содержат элементы и того, и другого.

Преимущество индуктивного подхода состоит в том, что он не обязательно ограничивается заранее заданной моделью или структурой. Исследователь свободен делать любые выводы, которые он считает существенными. Главный же недостаток индуктивного рассуждения состоит в том, что исследователь подсознательно может быть подвержен влиянию мнения о том, какие связи являются существенными и какие исходные факты подлежат рассмотрению. Другой недостаток подхода кроется в том, что наборы исходных данных скорее всего будут специфичны для каждой фирмы, что затруднит получение обобщающего вывода.

Теория как руководство

И индуктивная, и дедуктивная теория может быть как *описывающей (позитивной)*, так и *предписывающей (нормативной)*. Описывающие теории пытаются установить и объяснить, как финансовая информация представляется и сообщается пользователю учетных данных. Нормативные теории предписывают, как и какие данные следует представлять. Индуктивные по сути обычно позитивны, но отсюда не следует, что дедуктивные теории обязательно должны быть нормативными. Человек может начать с общих представлений о том, как устроен мир, и вывести из этого частные положения, которые по своему предназначению являются полностью описывающими.

Решение проблемы компании ABC нормативно по сути, так как ответ укажет на то, что компания обязана сделать. Однако в этом случае можно задаться и позитивным вопросом: почему правление компании преследует цель показать свои доходы увеличенными? Можно ответить, что правление предпочитало выполнить то, что теоретически является верным, независимо от того, что окажется верным. Можно дать другой, более циничный ответ: правление пыталось искусственно увеличить размер доходов, чтобы произвести впечатление на акционеров и кредиторов. При этом вопрос о том, действительно ли это произвело ожидаемое впечатление, остается открытым.

Теоретики бухгалтерского учета ставят вопросы обоих типов — как нормативные, пытаясь найти лучший способ учета хозяйственной операции, так и позитивные, раскрывая мотивацию принятия решения. Способы поиска ответов на такие вопросы и сами ответы составляют предмет теории учета.

Верификация теории

Верификация может быть определена как установление приемлемости или истинности теории. Разумеется, все теории должны обладать свойством логической непротиворечивости. Способ проверки зависит от сути теории, которая проверяется. Нормативные теории проверяются одним методом, позитивные — другим.

О нормативных теориях, включая и саму теорию верификации, судят с точки зрения приемлемости их предположений. В идеальном случае базисные теоретические предположения и предпосылки их приемлемости четко формулируются самой теорией. В этом случае теоретические нормативные выводы могут быть отвергнуты в силу непризнания базисных предположений.

Описывающие теории оцениваются двумя различными способами в зависимости от того, имеют ли они эмпирическое содержание. Синтаксические теории — всегда описывающие теории, которые, по определению, не имеют эмпирического содержания. Они подтверждаются самой логикой. Так, равенство $2(y+3) = 2y + 6$ справедливо, так как оно вытекает из принятых правил математики. Точно так же прибыль составит 500 дол., если доход равен 800 дол., а издержки — 300 дол., но не потому, что это определено экспериментально, а потому, что это следует из общепринятых правил учета. Многие из бухгалтерских утверждений попадают в эту категорию и признаются истинными исключительно по синтаксическим причинам. В качестве примера рассмотрим вопрос о том, является ли некий конкретный объект, например отработанная скважина, активом или нет. Возможен следующий путь рассуждения:

все активы представляют ценность для компании;
отработанная скважина не представляет никакой ценности для компании;
следовательно, отработанная скважина не является активом компании.

Это абсолютно правильное заключение, однако нужно отдавать себе отчет, что его правильность совершенно не зависит от смысла термина «*актив*» (*asset*). На самом деле можно подставить бессмысленные слова и это никак не повлияет на ход рассуждений и истинность результата. Например, можно выразиться так: все *A* обладают *У*, если *K* не обладает *У*, то оно не может быть *A*. В бухгалтерском учете, особенно при структурном подходе, многие рассуждения и выводы являются по своей природе синтаксическими, они могут быть логически истинными, но не обладать эмпирическим содержанием.

Семантические теории, с другой стороны, являются описывающими и имеют эмпирическое содержание. Поскольку это теории, призванные отражать реальный мир, их истинность зависит от наблюдений. Например, то, что ще-то имеется наличность в сумме 56,23 дол., можно проверить только экспериментально. Проверка содержательности семантических теорий может быть осуществлена путем исследования с целью определения, действительно ли пользователи бухгалтерской информации понимают ее в том же смысле, что и тот, кто эту информацию представил.

Прагматические теории являются также позитивными с эмпирическим содержанием. Они делают акцент на полезности бухгалтерского учета для инвесторов. И здесь объектом проверки должна быть не столько истинность, сколько ценность для пользователей учетной информации. Другими словами, нельзя проверять прагматическую теорию саму по себе, но надо оценить ее полезность, что, как будет ясно из следующих глав, и есть тот путь, по которому идут современные теоретики учета.

Испытание описывающих теорий часто выливается в проверку предсказаний. Например, теория гравитации позволяет предсказать, как себя поведут падающие тела. Можно устроить эксперимент, чтобы проверить, что они действительно ведут себя так, как было предсказано. Если тесты повторяют результаты, которые в достаточной степени удовлетворяют исследователя, то теория подтверждается. Если обнаруживаются отклонения, то теория не подтверждается или даже опровергается [17].

Некоторые авторы, например Томас Кун (Thomas Kuhn), так описывают научный процесс: «Наука устанавливает *парадигму*, которую можно определить как основу генерации научных вопросов. От теории отворачиваются, когда она перестает инициировать вопросы» [18].

Часть ученых отвергают оценку теорий, основанную лишь на проверке предсказаний. При этом они считают, что предсказание, и это особенно касается социальных наук, не может быть надежным, так как влечет за собой бихевиористические последствия. Например, предсказание экономической депрессии может заставить правительство предпринять шаги, которые на самом деле спровоцируют или усугубят депрессию (начнется массовая закупка товаров в запас, паническая продажа ценных бумаг). Теория, которая могла бы предсказать кризис на бирже, и породила бы его. Отказом в финансировании фирме, которая оказалась в затруднительном положении, инвесторы и кредиторы действительно могут привести эту фирму к банкротству. Бухгалтеры, которые используют традиционные учетные процедуры, не задумываются об этой возможности, так что, чем более точными будут предсказания, тем больше возникнет подобных случаев. Следовательно, способность предсказывать не может быть единственным критерием оценки развития теории учета.

Использование предсказания в качестве главной оценки теории бухгалтерского учета также затрудняется и тем, что бухгалтерский учет представляет собой сплав различных подходов к теоретизированию. И их подтверждение, следовательно, нужно выполнять на различных уровнях:

1. Предположения, касающиеся реального окружающего мира, должны подвергаться проверке путем выявления соответствия между сделанным утверждением и наблюдаемым явлением.
2. Взаимоотношение различных утверждений в теории должно быть проверено на логическую состоятельность.
3. Если какие-либо из предпосылок основаны на системе оценок, то их можно принять или отвергнуть в зависимости от того, соотносятся ли они с другой системой оценок.
4. Если эмпирическая проверка не дает однозначных результатов, то выводы о гипотезе необходимо получить путем другой независимой эмпирической проверки.

Резюме

Теория бухгалтерского учета, как она представлена здесь, концентрируется на наборе принципов и предположительно помогает учетной практике (это так называемые общепринятые принципы бухгалтерского учета (Generally Accepted Accounting Principles — GAAP), на которые опираются аудиторы при подготовке заключения). Однако следует отметить, что принципы учета являются лишь одним из факторов, формирующих учетную практику. Политика, экономика и право — вот те из многих сил, которые принимаются во внима-

ние благодаря теоретическим рассуждениям при формировании практики. Теория бухгалтерского учета в дополнение к тому, что она развивает принципы, также позволяет осмыслить воздействие этих сил.

Словарь Webster's дает более четкое определение теории бухгалтерского учета как связанного набора гипотетических, концептуальных и прагматических принципов, формирующих общую основу природы учета [19]. Это определение сознательно дано в широком смысле, чтобы охватить наряду с традиционным взглядом на теорию как на справочную систему для оценки и развития учетной практики и более современный взгляд на теорию как систему ссылок, с помощью которых учетная практика может быть объяснена и предсказана.

Сразу можно опротестовать это определение тем, что единая общая теория учета является только желаемой, но бухгалтерский учет как наука еще находится на слишком примитивном уровне развития. Лучшее, что может быть достигнуто на этом этапе, — это набор теорий, подтеорий, моделей, которые могут дополнять друг друга, сочетаться и конкурировать между собой. Но даже это уже было бы ценно. Как однажды сказал итальянский историк Дж. Ферреро (G. Ferrero):

... теория, которая придает фактам значимость, часто бывает полезной, даже если она отчасти и ложна, потому что она высвечивает явление, которое раньше никто не наблюдал, изучает те факты, которые не изучались, дает толчок для более широких и продуктивных исследований ...[20].

Справедливость этого высказывания становится очевидной по мере того, как рассматриваешь различные подходы к теории, которая развивается в настоящее время.

Суть теории учета образуют простые вопросы: когда, например, признать факт продажи? С самого начала изучающие эту дисциплину сталкиваются с подобными вопросами, а значит, и с теоретическими проблемами. В результате многие, даже не подозревая об этом, приносят с собой в аудиторию теоретические знания. Теория учета не столько дает новые знания, сколько систематизирует те знания, которыми читатель уже обладает.

Итоги

Теория бухгалтерского учета была определена как взаимосвязанный набор логических принципов, которые:

1. Обеспечивают лучшее понимание существующей практики инвесторами, менеджерами, студентами и практикующими специалистами.
2. Дают Концептуальную основу для оценки существующей учетной практики.
3. Направляют развитие новых практических методов и процедур.

В этой главе были изложены различные подходы к развитию такой теории: налоговый, правовой, этический, экономический, поведенческий и структурный. Каждый из них имеет свои достоинства, помогающие установить и оценить принципы и процедуры учета. Экономический и поведенческий подходы помогают установить мизансцену, в которой существует и оперирует учет, и выбрать те данные, которые должны быть представлены в отчетности. Этический подход выдвигает фундаментальные цели для установления бухгалтерских стандартов, социальный учет и макроэкономический подход вносят свой вклад в противоречивость развития и применения теории и т.д.

Было показано, что существуют три уровня теории — синтаксический, семантический и прагматический. Обсуждались три направления классифицирования — эмпирический/неимперический, индуктивный/дедуктивный, нормативный/позитивный. Ни один из подходов к теории учета не полагается полностью на единственный метод. В этой книге отдается предпочтение эклектическому подходу, в котором используется любой из подходов и уровней в зависимости от того, какой из них приемлем в конкретной ситуации. Цель данной книги — снабдить читателя взаимосвязанным набором логических принципов для оценки и развития практических бухгалтерских методов и процедур.

Следующая глава посвящена истории развития учетной теории. Ретроспективный взгляд позволяет лучше воспринять различные теории, принятые в настоящее время, а также понять, что представляет собой современный бухгалтерский учет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Financial Accounting Standards Board, Statements of Financial Accounting Concepts, № 2 (FASB, May 1980), pars. 6 & 7.
2. Robert N. Anthony and James W. Reese, Accounting: Texts and Cases (Homewood, 111.: Richard D.Irwin, 1983), p.132.
3. Eisner v.Macomber, 252 US 189 (1920).
4. James v. US, 366 US 213 (1961).
5. FASB Discussion Memorandum, An Analysis of Issues Related to Conceptual Framework for Financial Accounting and Reporting: Elements of Financial Statements and Their Measurement (FASB, December 1976), p. 116—123.
6. Henry Rand Hatfield, Accounting, Its Principles and Problems (reprinted by Scholars Book, 1971, originally printed in 1927), p. 250.
7. James W. Pattillo. The Foundation of Financial Accounting (Baton Rouge: Louisiana State University Press, 1965), p. 11.
8. Kenneth MacNeal. Truth in Accounting (Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1939), p. 203.
9. F.D.S. Choi and G.G. Mueller. International Accounting (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, Inc., 1984), p. 89—91.
10. Stephen A. Zeff «The Rise of Economic Consequences»,The Journal of Accountancy, December 1978, p. 56—63.
11. The Corporate Report (London, Eng.: Accounting Standards Steering Committee of the Institute of Chartered Accountants of England and Wales, 1975).
12. Gary K. Meek and Sidney J. Gray «The Value Added Statement: An Innovation for US Companies?» Accounting Horizons, June 1988, p. 73—81.
13. William H. Beaver. Financial Reporting: An Accounting Revolution (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1967), p.8.
14. James W. Pattillo. Foundation of Financial Accounting, p. 41.
15. A.C. Littleton. The Structure of Accounting Theory, American Accounting Association Monograph № 5 (AAA, 1958).
16. AIA «Review and Resume». Accounting Terminology Bulletin № 1 (New York: AIA, 1953), p.9.
17. Karl Popper. Conjectures and Refutations (Basic Books, 1965).
18. Thomas S. Kuhn. The Structure of Scientific Revolution (Chicago: University of Chicago Press, 1962).
19. Webster's Third New International Dictionary, Unabridged (Springfield, Mass.: G.& C. Merriam, 1961), p.2371.
20. Guglielmo Ferrero. Les Lois psychologiques du symbolisme, p. viii; used by Karl Jung on the flyleaf introducing Part 1 of Symbols of Transformation (Collected Works, vol. 5, New York: Pantheon Books, 1956), p. 2.

ГЛАВА 2 ЧЕТЫРЕ ТЫСЯЧИ ЛЕТ УЧЕТА

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы будете способны:

- объяснить, какие социальные, культурные и технологические предпосылки обусловили возникновение бухгалтерского учета;
- описать значительный вклад незападных цивилизаций в создание бухгалтерского учета;
- определить основные различия и сходства между системами бухгалтерского учета, которые существовали на рубеже XX в. и используются сегодня;
- связать развитие общества с развитием учета;
- оценить учетные знания древних и их значение для нашего общества.

ОБЗОР

Эпоха Возрождения

Самые ранние свидетельства двойной записи, относящиеся к XIV в., были обнаружены в Северной Италии; они были систематизированы в книге, изданной в 1494 г. в Венеции монахом Лукой Пачоли.

Предпосылки развития учета

Учет расцвел на почве, веками обогащаясь развитием науки, торговли с Востоком, такими изобретениями, как треугольный парус, книгопечатание и новая система счисления, многие из которых проникли в Европу из Китая и Индии.

Эпоха Застоя

Достаточно слабое развитие бухгалтерского учета наблюдалось в течение нескольких последующих веков. Этот период был отмечен великими географическими открытиями и началом промышленной революции.

Рождение профессии

В конце XVIII в. начали появляться профессиональные бухгалтеры. В 1880 г. был основан Институт присяжных бухгалтеров Англии и Уэльса, в 1887 г. — Американский институт.

Будущее бухгалтерского учета

Прогрессивные явления общественной жизни, науки и техники создали условия для появления и развития бухгалтерского учета. Нет оснований сомневаться, что это развитие продолжится и в дальнейшем.

Бухгалтерский учет — продукт итальянского Ренессанса. Движущие силы возрождения человеческого духа в Европе также обусловили и зарождение бухгалтерского учета. Пожалуй, можно сказать, что если бы система двойной записи не была изобретена, то наш мир был бы иным, поскольку именно она и дала основу развития частного капитала, создающего благосостояние для жиз

ни и творчества [1]. История бухгалтерского учета — история нашего времени. Часто учет сам рассказывает нам эту историю. Очень много сведений о великих людях прошлого, таких, как Исаак Ньютон и Джон Уэсли, мы почерпнули из бухгалтерских книг, которые они вели. По словам писательницы Джозе-фины Тей, «истина кроется не в счетах, а в бухгалтерских книгах». Поэтому бухгалтерский учет, если его правильно понимать, может считаться гуманитарной наукой.

В этой главе рассказывается об истории учета во взаимосвязи с миром, в котором он зародился. Первые современные учетные записи относятся к шестисотлетней давности. Авторы этой книги пытаются объяснить, почему бухгалтерский учет был изобретен именно в это время. Они также выражают надежду, что изучающий бухгалтерский учет читатель, ознакомившись с истоками этой древней и благородной науки, осознает значение для нашего наследия великих цивилизаций Азии и Африки. Глава заканчивается историей подъема бухгалтерской профессии в Британии, Европе и Америке, волной прокатившегося по земному шару вместе с индустриализацией.

Эпоха Возрождения

Никому не известно, кто был изобретателем бухгалтерского учета. Можно лишь утверждать, что система двойной записи постепенно начала появляться в XIII—XIV вв. в некоторых торговых центрах Северной Италии. Первое свидетельство полной системы двойной бухгалтерии, датированное 1340 г., обнаружено в муниципальных записи Генуи [2]. Более ранние фрагментарные записи были найдены в счетах Giovanni Farolfi & Company, флорентийской торговой фирмы (1299—1300), а также фирмы Rinieri Fini & Brothers, торговавшей на знаменитой в то время ярмарке провинции Шампань во Франции [3].

Впервые систематизация учета была проведена францисканским монахом Лукой Пачоли, который большую часть своей жизни преподавал в университетах Перуджи, Флоренции, Болоньи. Он закончил свою карьеру на почетном посту преподавателя математики римского Университета, куда был приглашен Папой Львом X. (Исследование связи бухгалтерского учета и математики было продолжено в XIX в., когда в Англии была опубликована книга Артура Кейли (1821—1895), профессора математики Кембриджского университета, под названием «Принципы двойной бухгалтерии».) Лука Пачоли, будучи истинным сыном Возрождения, имел в числе своих многочисленных друзей Леона Баттиста Альберти и Леонардо да Винчи.

Книга, которую он написал, называлась «Summa de Arithmetica, Geometrica, Proportioni et Proportionalita». Она появилась на свет в Венеции в 1494 г., всего лишь два года спустя после того, как Колумб ступил на землю Америки, и несколькими годами позже создания в Венеции первой типографии. Её «Summa» была посвящена главным образом математике, но включала раздел о двойной бухгалтерии, который назывался «Particularis de Computis et Scripturis», что явилось первой публикацией на эту тему. Книга раскрывает смысл учетных записей, а её толкования уместны и актуальны и по сей день, хотя были сделаны 500 лет назад. Вот, например, описание действий бухгалтера по составлению пробного баланса:

Итак, чтобы уяснить процесс закрытия, вам необходимо выполнить следующее: просуммировать все дебетовые сальдо счетов Главной книги по статьям и расположить их с левой стороны листа бумаги; затем просумми

ровать кредитовые сальдо и расположить их с правой стороны; после этого необходимо определить сумму всех дебетовых статей, которая будет называться итоговой суммой, а затем кредитовых, также получив итоговую сумму; но первая из них — это итог по дебету, а вторая — итог по кредиту. Теперь, если эти две суммы равны между собой, вы можете сделать вывод, что ваша книга велась хорошо. Если же один из вышеупомянутых итогов будет превышать другой, то это означает, что в вашу Главную книгу закралась ошибка, которую вам будет лучше найти с прилежанием и разумением, которыми наделил вас Господь, а также с разумной хитростью (смекалкой), которой вы должны хорошо обучиться и которая чрезвычайно важна для хорошей торговли; иначе, не будучи хорошим бухгалтером, в своем деле вы почувствуете себя, как слепец на дороге, а эта беда чревата многими и гораздо большими бедами [4].

Нельзя не согласиться с мнением историка учета А.К.Литтлтона (A.C. Littleton), что, прочитав эти слова, поражаешься тому, как мало с тех пор было сделано для бухгалтерского учета, хотя перемены, несомненно, имели место [5]. Если мы попытаемся сравнить бухгалтерский учет времен Луки Пачоли и современный, то обнаружим, что:

1) до XVI в. главной целью бухгалтерского учета было обеспечение информацией единоличного собственника, поэтому данные бухгалтерских счетов содержались в секрете, а стандартов, регулирующих отчетность, характерных для нашего времени, не существовало;

2) четкой границы между личной собственностью и имуществом предприятия не проводилось, иными словами, принцип *хозяйствующей единицы* не был широко распространен, хотя и не было редким явлением, когда купец вел отдельно бухгалтерские книги для домашнего хозяйства и для магазина [6];

3) понятий *отчетного периода* и *действующего предприятия* не существовало. Большинство предприятий продолжало свою деятельность только до достижения определенной коммерческой цели, поэтому прибыль исчислялась по завершении предприятия, а без понятия прибыли отчетного периода не было необходимости в операциях начислений и отсрочек. Так как основные средства не играли заметной роли, не было необходимости и в расчете амортизации. Для предприятий, создававшихся на более длительный срок, существовала незначительная необходимость периодического исчисления прибыли, поскольку собственник находился в непосредственном контакте с деятельностью предприятия;

4) наконец, в средние века существовало множество денежных единиц, что затрудняло использование двойной бухгалтерии, поэтому записи в учетном регистре, известном как Мемориал, носили описательный характер и содержали подробные сведения о товаре, такие, как вес, размер, единица измерения и цена. Недавние предложения FASB по поводу описания в отчетности методов учета финансовых инструментов свидетельствуют о том, что первые бухгалтеры опережали свое время на 500 лет.

Вывод

К моменту появления книги Луки Пачоли в 1494 г. весь современный механизм счетоводства был уже известен и работал. Когда в соответствии с решением Конгресса США в 1934 г. была образована Комиссия по ценным бумагам и биржевым операциям (SEC), то это не представляло собой создания новой информационной системы, а лишь предназначалось для регулирования системы, появившейся пять веков назад. То, что до этих пор система учета, созданная управленческими органами предприятия, включая бухгалтеров, действовала без

правительственного регулирования, дает основание полагать, что такое регулирование не представляется столь уж необходимым и в дальнейшем. Мы еще вернемся к этой проблеме в последующих главах.

Этимология терминов

Дебет, кредит, проводки, регистры, счета, пробный баланс, баланс, отчет о прибылях и убытках — истоки всех этих терминов восходят к эпохе Возрождения. Бухгалтерский учет, следовательно, может претендовать на столь же благородное происхождение, что и большинство гуманитарных наук. Современные бухгалтеры могут гордиться своим наследством, частью которого является богатый словарь. Термины «дебет», «дебиторы», «дебетование» происходят от латинской основы *debere*, т.е. *должен*. Термин «кредит» происходит от того же корня, что и *creed*, означающее «нечто, чему некто верит», как и Христианское утверждение о вере, известное как Вероучение Апостолов (Apostles' Creed). Этот термин также обозначает людей, дающих займы, — *кредиторов*, которые полагаются на веру в должника.

Интересные сведения мы можем почерпнуть из истории учета налогов в ранней Англии. Налоги собирались на столе, покрытом клетчатой скатертью, причем налоговые долги отмечались фишками на одной клетке, а их погашение — на другой, соседней. Это было примитивным, но достаточно наглядным способом ведения бухгалтерии с помощью двойной записи. Термин «*checkered*», или «*chequered*», что по-английски означает «клетчатый», «шахматный», впоследствии перешел в название английского Казначейства (Министерства финансов) — *Exchequer* (аналога американского Налогового управления). Государственные векселя и облигации в США именуются «*cheques*».

Предпосылки развития учета

Теперь постараемся понять, почему современный бухгалтерский учет возник именно в средневековой Италии. По мере изложения станет очевидно, что он явился продуктом «многих рук и многих земель». История показывает, насколько космополитичными были наши предки: наша культура почти полностью предопределена культурами других народов. Она также свидетельствует о том, что человечество достигло величайших интеллектуальных и социальных успехов только во времена мира и веротерпимости.

Ранние цивилизации

Еще задолго до того, как Европа выбралась из звериных шкур и лачуг, на Среднем и Дальнем Востоке уже существовала развитая экономика. Китайская династия Шан возникла в 1600 г. до н.э., а свидетельства существования культурной цивилизации в Индии относятся к 2300 г. до н.э. Грандиозные египетские пирамиды, первая из которых была построена 4000 лет назад, говорят о величии древней культуры. Переходя к более поздней, классической эпохе, отметим, что древнегреческие философы Платон и Аристотель, писатели Гомер и Софокл, математики Евклид и Пифагор, несомненно, оказывают влияние на развитие научной мысли и культуры по сей день, а клятва, данная Гиппократом более двух тысяч лет назад, ежегодно произносится молодыми медиками, приступающими к врачебной практике.

Одним из учеников Аристотеля был Александр Македонский, которому было суждено создать одну из величайших империй. В 332 г. до н.э. им была основана Александрия, где позднее была собрана наиболее выдающаяся библиотека древнего мира. К 235 г. до н.э. она насчитывала свыше 500 000 рукописей. Именно здесь в первой половине второго века Птолемеем была разработана астрологическая теория и написана книга «Almagest», связывающая мир людей и мир звезд [7].

Существуют многочисленные свидетельства ведения учетных записей в те далекие времена. Например, египетские землевладельцы платили налоги зерном и льном за использование воды Нила для орошения полей. Сборщики налогов оставляли расписки в получении налога, рисуя иероглифы зерна и льна на стенах домов землевладельцев [8]. По мнению археологов, глиняные знаки, обнаруженные в значительном количестве в Месопотамии, служили для тех же целей. Развитые системы учета, по всей видимости, имелись в Китае еще в 2000 г. до н.э., а элементы двойной бухгалтерии — в раннехристианском Риме. Существует мнение, хотя и спорное, что римлянам было знакомо и понятие амортизации [9].

Всего лишь столетие спустя после завершения Птолемеем своей великой работы полчища древнегерманских племен вандалов и варваров нахлынули на Римскую Империю. В 410 г.н.э. они захватили и в 455 г. разграбили Рим. Гунны под предводительством Аттилы проникли за пределы России, гоня североевропейские племена дальше на Запад. Англосаксы, захватившие Англию, положили начало англосаксонской культуре. В хаосе войн и разрушений была погребена древнегреческая цивилизация. В 646 г. в захваченной арабами Александрии уничтожена великая библиотека. Западный мир на долгие века погрузился во тьму.

Арабское влияние

Тогда же в небольшом селении нынешней Саудовской Аравии, называвшемся Меккой, родился пророк Магомед, автор Корана (610 г.) и основоположник Ислама. В течение следующего столетия последователи его учения завоевали большую часть Северной Африки и Среднего Востока, проникли в Европу, где и были остановлены. Испания была ими отвоевана у вестготов в 711 г., а Сицилия стала арабской провинцией, Иерусалим захвачен, а в период между 685 и 705 гг. на месте храма Соломона был воздвигнут Великий Ковчег, известный под именем Dome of the Rock. Мусульмане распространились до самой Индии.

В 765 г. халиф Абасид перенес столицу империи в Багдад, где следующему халифу Аль-Мансуру было суждено тяжело заболеть. В поисках лекарства его придворные обнаружили в 150 милях к югу от Багдада монастырь Джунди Шапур, в котором находились последователи бывшего патриарха Константинополя Нестория. В 431 г. патриарх был изгнан из Эфесуса за еретические проповеди. С собой в изгнание несториане захватили копии древних рукописей, так совершенно случайно было обнаружено и сохранено основное наследие греческой культуры.

В Багдаде возник величайший научный центр первого тысячелетия. Арабы перенесли из Индии одно из главных открытий человеческой мысли — понятие нуля. В свое время Александр Македонский, войска которого достигли Индии, познакомил местных ученых с астрологической наукой Птолемея. Сирийские и индийские учения были положены еврейским ученым Джакобом бен Тариком в основу создания Багдадской астрологической школы, одним из пред

ставителей которой был великий арабский математик Аль-Хорезми. Им была написана известная книга «Al-Jabr Wa'l Mugabala», в которой мы впервые встречаем термин «алгебра». Главным в этой работе было введение числа «ноль» и понятия числового разряда, которые легли в основу современной системы счисления. Сейчас нам все это кажется настолько само собой разумеющимся, что трудно по достоинству оценить значение данного открытия, поскольку нам просто не ведомо, до какой степени была неудобной прежняя арифметика.

Новые знания распространились за пределы Багдада и через африканское побережье достигли Испании. Возникшие новые учения были плодами многочисленных различных культур и содействовали процветанию гуманизма и веротерпимости [10]. Мусульмане, иудеи и христиане работали бок о бок в университетах Кордовы, Севильи, Малага и Гранады, превращая их в центры научной мысли Европы. Среди посетителей Кордовы были: архиепископ Равенны Джильберт (впоследствии Папа Сильвестр II), который в числе первых ввел арабскую систему счисления в Европе; английский ученый Аделард из Бата, возвратившийся в Англию с копиями трудов Евклида, которые затем были положены в основу изучения математики. Но золотой век Мавританской Испании длился недолго. Войсками христиан в 1085 г. был захвачен город Толедо. Великий еврейский философ Маймонид бежал в Египет, где стал целителем Саладина, завоевателя Иерусалима. (Саладин известен также и тем, что против него воевал Ричард Львиное Сердце.) В 1258 г. монгольские орды Кубла Хана взяли Багдад.

Погибали люди и города, но не погибла наука. Находились люди, подобные Леонарду Фибоначчи, выросшему в северной Африке, где, будучи ребенком, он изучал язык и арифметику арабов. Возвратившись в Пизу, он написал книгу «Liber Abacci», которая сыграла важную роль для популяризации в Европе арабской системы счисления. Однако церковь сочла применение арабской системы ересью, и в 1299 г. она была запрещена, правда ненадолго. В книге Луки Пачоли пропагандируется использование арабских чисел (за исключением нумерации): «вы будете записывать в Главной книге номера годов старым способом, то есть используя символы алфавита: MCCCCLXXXIII ... и тогда вы скажете, давайте использовать буквы, хотя бы ради их красоты» [11]. Что же, и каждый из нас неосознанно несет стародавнее недоверие к новомодным цифрам, когда предпочитает цифрам арабским цифры римские.

Технологические достижения и социально-экономические перемены

Восток для современной цивилизации дал нечто большее, чем просто книжное учение. Арабские войска в сражении за Самарканд захватили китайскую бумагоделательную фабрику, и вскоре Ксатива, один из южных городов Валенсии, стала европейским центром по производству бумага. Порох, изобретенный в Китае и использовавшийся монголами, также нашел дорогу в Европу. В 1180 г. Александр Некхам, молочный брат короля Ричарда, дал описание китайского компаса, а почти сто лет спустя, при Альфонсе Мудром, короле Кастилии и Леона, стали применять его в мореплавании.

Но, пожалуй, наибольшее значение имело изобретение треугольного паруса, который сделал возможным плавание против ветра, а не только при ветре попутном. Треугольный парус позволил совершать путешествия круглый год, независимо от сезонных ветров. Новый парус использовали при изобретении сначала португальской каравеллы, которая отнесла Бартоломео Диаса к

Мысу Доброй Надежды, а позднее — каррака, доставившего Колумба к берегам Америки [12].

Такие корабли стали главным транспортным средством, но потребность в транспортировке возникла несколько позже, и это было связано с захватом турками в 1079 г. Иерусалима. Через 16 лет Папа Урбан II объявил священную войну, известную как Первый Крестовый Поход. Именно крестовые походы с конца XI в. до середины XIII в. дали толчок развитию торговли между Востоком и городами Италии. Крестоносцы, возвращаясь с Востока, привозили шелка, пряности и красители, на новые товары возник спрос. Из Европы вывозились соль, лес, зерно и шерсть. Портовые купцы Генуи, Амальфи и Венеции на этой торговле быстро и сказочно разбогатели.

По мере того как расширялась торговля и росло благосостояние купцов, индивидуальная торговля стала заменяться торговлей через посредников, возникли товарищества. Такая форма предприятий позволяла разделить риск морских экспедиций между солидными купцами и дерзкими молодыми авантюристами.

В пассивном товариществе капитал, вкладываемый пассивным партнером, был подобен беспроцентному займу, предоставленному активному партнеру. (Практику таких товариществ церковь в то время не одобряла.) Товарищества сыграли определенную роль в развитии учета, поскольку они предполагали возникновение фирмы как самостоятельной хозяйствующей единицы, отделенной от собственников. Несомненно, важную роль сыграло появление агентств и филиалов фирм, ибо это привело к развитию подотчетности и подготовило почву для последующего развития корпораций.

Однако распространение торговли имело и свою трагическую сторону: вместе с торговыми караванами по земле распространялись и страшные болезни. В 1347 г. моряки, возвратившиеся в Марсель из Каффы, привезли в Европу бубонную чуму. В течение короткого времени треть населения Европы стала ее жертвой. Но что для одних было бедствием и разорением, для других стало возможностью разбогатеть. Фермы, дома и предприятия были наполнены умирающими, а оставшиеся в живых покидали свои дома. Недостаток рабочей силы привел к резкому росту заработной платы, и крестьяне подались в города за «большими» деньгами. Широкое распространение получила частная собственность, денежная экономика вступила в свои права. Так была заложена основа современного капиталистического общества.

Одним из побочных результатов эпидемий был огромный рост стоимости рукописей, связанный с гибелью множества грамотных людей. Как часто случается, негативное явление может принести позитивные последствия. В начале XV в. Йоганн Гутенберг произвел революционный переворот изобретением типографского шрифта. В 1457 г. увидела свет первая книга — «Псалтырь», опубликованная бывшим партнером Гутенберга Йоганном Фастом, а тридцать семь лет спустя в Венеции, мировом центре книгопечатания, была издана первая книга по бухгалтерскому учету.

Дебет и кредит

Понятие двойственности, которое так часто используется для оправдания двойной записи, просто требует, чтобы были признаны и отражены в учете две стороны одной операции. Это можно легко сделать как в одной колонке, используя знаки «+» и «-», так и в двух колонках, одна из которых называется «дебет», а другая — «кредит». Например, при покупке товаров можно просто поместить положительное число в колонку счета «Товары» и отрицательное

число записать в колонку счета «Касса». При этом нет смысла говорить об одновременном дебетовании одного и кредитовании другого счета. К чему эти сложности? Любопытно, что изобретатели бухгалтерского учета, оперируя такими понятиями, как «касса», «капитал», «расходы», не имели представления об отрицательных числах. Отрицательные числа были известны науке, но даже в 1544 г. их считали абсурдными и надуманными. До XVII в. их не использовали даже в математике [13]. Т-счет появился только для того, чтобы показать увеличение на одной стороне, а уменьшение — на другой. Баланс достигался путем применения техники «вычитания меньшей противоположности», или, по словам Пачоли, «путем осмотра, кто победил — дебет или кредит» [14]. Другими словами, весь механизм «дебет-кредит» представляет собой остроумное решение несуществующей проблемы!

Эпоха Застоя

С конца XV в. итальянские города стали приходить в упадок. С открытием Нового Света и новых торговых путей центр коммерции переместился в Испанию и Португалию, а затем в Антверпен и Нидерланды. Вполне естественно, что итальянская система двойной бухгалтерии должна была распространиться и на другие страны. Голландский математик Симон Стевин, в числе других авторов, популяризировал идеи Пачоли в своей книге «*Vorstelicke Boukhouding*», изданной в 1607 г. в Лейдене и позже переведенной на французский язык. Были введены незначительные изменения методов счетоводства. По словам Э.Пе-рагалло, в период с 1458 по 1558 г.

авторы намеревались отразить прогрессивные изменения техники счетоводства. Но никто не попытался развить теорию двойной записи и не вышел за пределы практических нужд торговой фирмы. Во втором круге попыток с 1559 по 1795 г. появился новый элемент — критика счетоводства. В это время двойная запись стала использоваться и в организациях других типов: монастырях и государственных учреждениях. Вместе с расширением сферы бухгалтерского учета и его критикой началось теоретическое исследование предмета [15].

Историк Раймонд де Рувер назвал период с 1494 по 1800 г. эпохой Застоя в бухгалтерском учете [16], что не совсем справедливо, поскольку именно в это время закончились революционные преобразования и начались серьезные исследования. Мир преобразался, и вместе с ним преобразался учет.

Век исследований

В 1492 г., за два года до выхода в свет книги Пачоли, Христофор Колумб на испанском карраке отплыл к берегам Америки. Примечательно, что Колумб был родом из Генуи, и именно в этом городе были обнаружены первые из известных нам бухгалтерские записи, но еще более примечательно то, что в этом путешествии его сопровождал аудитор, назначенный Испанским двором для «предотвращения обмана при оценке золота и пряностей Колумбом». Вслед за Диасом' и Колумбом открывать новые земли направились Васко да Гама, Фернан Магеллан, Джон Кабот и многие, многие другие.

Необходимость финансирования таких крупных и дорогостоящих предприятий привела к образованию акционерных обществ, которые развились из итальянских товариществ и стали предшественниками современных корпора

ций. Участники финансирования получали акции пропорционально их вкладам в предприятие, по окончании которого каждый акционер получал назад свой вклад вместе с причитающейся долей прибыли, если таковая имела место.

Англо-Вестиндская компания, образованная в 1600 г., была одним из первых акционерных обществ. Поскольку финансируемые экспедиции не всегда заканчивались успешно, то средств для расчетов с акционерами иногда не хватало. В таких случаях дивиденды выплачивались в виде акций других экспедиций, что усложняло учет. Поэтому сначала появились акционерные общества, финансирующие сразу несколько экспедиций, а затем, в 1657 г., были выпущены акции для финансирования всех путешествий на неопределенный срок. После перехода от акций с конечным сроком к бессрочным быстро распространилась практика определения финансового результата хозяйственной деятельности предприятия в конце каждого года, а не по завершении какой-либо операции (экспедиции). В 1673 г. Коммерческий кодекс Франции потребовал, чтобы каждое предприятие один раз в два года составляло баланс [18]. Так зародилась эпоха инвестора — главного пользователя финансовой отчетности [19].

Акционерным компаниям того времени было суждено прийти к довольно печальному концу. В начале XVIII в. существовало много чрезвычайно выгодных предприятий, поэтому повышенный спрос на акции приводил к многократному увеличению цен на них. Не удивительно, что в таких условиях появлялись мошеннические предприятия, наиболее известным из которых стала компания «South Sea». Предполагалось, что она образована с целью получения прибыли от торговли рабами между Африкой и Северной Америкой. Но предприятие оказалось фиктивным. Когда обман был раскрыт, многочисленные инвесторы, включая и королевскую семью, понесли убытки на сотни тысяч фунтов стерлингов, что эквивалентно нынешним многим миллионам. В результате в Британии на акционерные компании более чем на столетие был наложен запрет.

Промышленная революция

Промышленная революция положила конец эпохе застоя. Сейчас трудно определить, когда она началась, и точно указать на ее причины. По всей вероятности, период благоприятных погодных условий и рост урожайности сельскохозяйственных культур в Британии, обеспечивший снижение цен, обусловили рост благосостояния и спроса на товары. Крупные сельские хозяйства и фабрики, оснащенные оборудованием, стали обычным явлением. Потребность в крупных капиталовложениях привела к образованию банков. К 1800 г. в Лондоне насчитывалось уже 80 банков, а в целом по стране их было около четырехсот. В 1773 г. была создана Лондонская фондовая биржа, а в 1792 — Нью-Йоркская.

XIX и начало XX в. были ознаменованы небывалым расширением промышленности, особенно в США и Англии. Например, производство стали в США возросло с 20000 т в 1867 г. до 24 млн т в 1914 г. и до 56 млн т в 1929 г. Технические изобретения XVIII в. нашли практическое применение в XIX в. Например, ткацкий станок Картрайта, изобретенный в 1787 г., через 30 лет нашел применение в производстве. Расширение торговли было частично подготовлено трактатом Адама Смита «Богатство народов», опубликованным в 1776 г. В 1786 г. между Францией и Великобританией был заключен договор о торговле.

Расширение масштабов производства усилило роль основных средств, составляющих главную часть капитала, и активизировало использование понятия «амортизация». Потребность в управленческой информации о производстве

ных расходах и торговых издержках стимулировала поиск способов исчисления себестоимости. Разделение функций собственника и управляющего позволило выделить одну из основных задач бухгалтерского учета — предоставление отчетности не только и не столько аппарату управления, сколько инвесторам, кредиторам и правительственным органам. Все это привело к тому, что прибыль инвесторов не была равной отдаче капитала. Потребность в крупных капиталовложениях позже послужила причиной образования корпораций, а затем и возникновения аудиторских проверок.

Выводы

Итак, к концу XIX в. система бухгалтерского учета, основы которой были заложены Лукой Пачоли, претерпела некоторые изменения, связанные со спецификой хозяйственной деятельности больших промышленных корпораций: 1) созданы первые компании, отделенные от их собственников; 2) возник акционерный капитал; 3) разграничены капитал и прибыль; 4) введено понятие «действующее предприятие»; 5) стали работать фондовые биржи; 6) расширились промышленность и торговля. На сцену вышли люди учетной профессии.

Рождение профессии

С началом промышленной революции стали появляться профессиональные бухгалтеры. В городском справочнике Эдинбурга за 1773 г. насчитывалось семь бухгалтеров. К началу XIX в. во всех справочниках всех крупных городов Англии и Шотландии их было не больше пятидесяти. Закон о компаниях 1844 г. предусматривал обязательную аудиторскую проверку фирм-банкротов и получил неофициальное название «Друг бухгалтера», поскольку расширял потребность в этой профессии. По этому поводу в 1875 г. судья Квайн (Quain) высказал недовольство следующим образом: «Все дела о банкротствах передавались группе невежественных людей, именуемых бухгалтерами, что было одним из величайших узаконенных злоупотреблений». Каждый член Общества бухгалтеров, образованного в 1854 г. в Эдинбурге, в соответствии с королевской хартией получил право на титул «присяжного бухгалтера». А в 1880 г. королева Виктория одобрила создание Института присяжных бухгалтеров Англии и Шотландии. (Первое в истории общество бухгалтеров было образовано в Венеции в 1581 г.)

Американский институт присяжных бухгалтеров

Индустриализация Америки сопровождалась значительным притоком иностранного капитала, особенно из Великобритании, в то время экономически самой развитой страны. Вполне естественно, что британские присяжные бухгалтеры оказались в Америке в качестве аудиторов. Многие аудиторские фирмы, в том числе и Price Waterhouse & Co., и KPMG, имеют британские корни. Аудиторская фирма Haskins & Sells (в настоящее время часть Deloitte & Touche), одна из старейших всеамериканских фирм, была образована в 1895 г. Валдо Хаскинсом и Элиа Ватт Селлзом. К 1887 г. американские профессиональные бухгалтеры были еще немногочисленны, но стояли достаточно прочно на ногах, чтобы образовать Американскую ассоциацию общественных бухгалтеров (American Association of Public Accountants — AАРА) и свой печатный орган «Journal of Accountancy».

Все эти события произошли за пятьдесят лет до того, как бухгалтеры приобрели право устанавливать профессиональные стандарты, и за сто лет до наших дней, когда численный состав организации достиг 290 000 человек.

ААРА не была единственной бухгалтерской организацией в Америке. Независимые общества появились в различных штатах. Первое из них, получившее юридическое признание в 1896 г., возникло в штате Нью-Йорк, члены которого стали именоваться «дипломированными общественными (присяжными) бухгалтерами» (Certified Public Accountants — CPA) после получения сертификата Совета университета штата. В течение десятилетия такая практика распространилась на все штаты, а это привело к тому, что можно было стать дипломированным общественным (присяжным) бухгалтером (CPA), не будучи членом ААРА, и наоборот. Сложность выхода из этого парадоксального положения заключалась в том, что признание бухгалтера дипломированным было правовой прерогативой каждого штата. ААРА в 1917 г. была преобразована в Американский институт бухгалтеров (American Institute of Accountants — AIA) с более строгими квалификационными требованиями, но обладание сертификатом CPA не было обязательным. Четыре года спустя организуется альтернативное AIA Американское общество дипломированных общественных бухгалтеров (American Society of Certified Public Accountants — ASCPA) с единственным критерием членства — наличием сертификата CPA какого-либо штата. В течение долгих пятнадцати лет две организации представляли американских бухгалтеров, пока в 1936 г. они не слились, сохраняя название AIA, которое окончательно в 1957 г. было заменено на Американский институт присяжных бухгалтеров (American Institute of Certified Public Accountants — AICPA)*.

В Соединенных Штатах существовали и другие бухгалтерские организации, например: Национальная ассоциация бухгалтеров (National Association of Accountants — NAA), Американская ассоциация преподавателей университетов, позже Американская бухгалтерская ассоциация (American Association of Accountants — AAA), Организация финансовых руководителей (Financial Executives Institute — FEI). Две международные организации, Комитет по международным бухгалтерским стандартам (International Accounting Standards Committee — IASC) и Международный координационный комитет по бухгалтерской профессии (International Coordination Committee for the Accountancy Profession — ICCAP), были созданы в целях достижения некоторой однородности бухгалтерского учета в многонациональных корпорациях.

Национальная ассоциация бухгалтеров

NAA была образована в 1919 г. для представления интересов управленческих бухгалтеров. В 1972 г. ею был основан Институт управленческого учета (Institute of Management Accounting — IMA), который дает специальное образование и присваивает сертификат специалиста по управленческому учету (Certificate of Management Accounting — CMA), что является хорошей альтернативой для тех, кто не собирается быть присяжным бухгалтером. Со времени

♦Термин «присяжный» применительно к американскому бухгалтеру используется при переводе условно для обеспечения соответствия британскому присяжному бухгалтеру (*chartered accountant*). Строго говоря, американские бухгалтеры именовались «дипломированными общественными», что подчеркивало не только их квалификацию, но и принадлежность к частному, а не государственному сектору. — *Примеч. пер.*

своего образования NAA финансировала целый ряд научно-исследовательских работ в области учета себестоимости. Ассоциация издает ежемесячный журнал «Management Accounting».

Американская бухгалтерская ассоциация

Американская ассоциация преподавателей университетов по бухгалтерскому учету была основана в 1916 г., а в 1935 г. сменила свое название на Американскую бухгалтерскую ассоциацию (AAA). С самого начала эта организация финансировала исследования в области разработки учетных принципов и стандартов, для которых характерен фундаментальный теоретический подход. Ассоциация издает журналы «Accounting Review» и «Accounting Horizons», публикует монографии, многие из которых упоминаются в этой книге.

Будущее бухгалтерского учета

С тех пор, как 500 лет назад Пачоли написал свою книгу, бухгалтерский учет в сущности остался неизменным. Наверное, Лука Пачоли чувствовал бы себя комфортно при существующих учетных системах. Ему было бы несложно понять и новые финансовые инструменты, которые поначалу, может быть, его и озадачили. Но, выслушав один раз объяснения, что это всего лишь новые формы кредита, которые следует показывать в правой части баланса, он в дальнейшем не имел бы никаких трудностей понимания.

Между тем в мире произошла информационная революция, которая радикально должна была бы повлиять на учет. Сейчас мы наблюдаем нечто похожее на то, что было во времена промышленной революции, когда использование технических достижений отставало во времени от их изобретения. Авторы учебников все еще объясняют, как дебетовое сальдо показывать с левой стороны, а кредитовое — с правой, учат студентов технике вычитания меньшей противоположности, которая еще три века назад была признана арифметически устаревшей. Программисты старательно отражают эти средневековые идеи на экране компьютера. Бухгалтерскому учету еще предстоит адаптировать новые изобретения, которые трансформируют финансовую отчетность.

На смену бухгалтерским регистрам придут базы данных, частью которых станет финансовая информация. Для менеджеров будет обеспечен непосредственный доступ к этим данным. Сокращенная версия баз данных будет передаваться по телефону на лазерные компакт-диски пользователей, и они сами смогут определять тип финансового отчета, который их интересует. Компании уже не будут выбирать единственный способ определения прибыли, а смогут использовать весь спектр методов для углубления и расширения анализа. Использование структурированных гипертекстов позволит пользователю добраться до информации любого уровня детализации, которая может ему понадобиться для анализа. Со всей этой информацией «на кончиках пальцев» инвесторов и совершится реальная революция в бухгалтерском учете. Все, что для этого необходимо, — принять новую технологию.

Резюме

Изучив историю бухгалтерского учета, мы должны уяснить следующее: 1) бухгалтерский учет не новичок в бизнесе: первые учетные записи были сделаны 4000 лет назад; 2) бухгалтерский учет и общественный учет — не одно и

то же: весь ранний бухгалтерский учет предназначался для целей управления, а не для инвесторов; 3) бухгалтерский учет не является созданием ни белых, ни англосаксонских, ни протестантских лиц мужского пола: его развитие решающим образом зависело от событий, происходивших в Африке, Индии, Иране, Ираке и, может быть, где-нибудь еще, т. е. это продукт интеллектуальной деятельности иудеев, христиан и мусульман — результат взаимодействия многих культур; 4) развитие бухгалтерского учета стимулировалось техническим прогрессом.

Период, рассмотренный в этой главе, наиболее интересен для теоретиков бухгалтерского учета, поскольку именно в это время учет был нерегулируемым, что дает некоторое представление о том, каким он мог бы быть при отсутствии государственного регулирования.

Термины и методы, унаследованные современным бухгалтерским учетом, представляют собой свидетельство того, что мы являемся детьми наших предков, что мы с ними составляем единый мир. Самые богатые результаты интеллектуальной деятельности человечества были получены во времена, когда многонациональные культуры взаимообогащали друг друга, как было в Мавританской Испании, а самые скудные плоды человеческого разум приносил под диктаторским гнетом.

Итоги

В этой главе рассказано об истории бухгалтерского учета с времен его зарождения до конца XIX в. Первые записи о финансовых операциях были сделаны 4000 лет назад, но двойная запись, которую мы сейчас используем в бухгалтерском учете, появилась только в XIV в. Современный бухгалтерский учет родился в Италии, и это явление было подготовлено целым рядом достижений и событий в математике, технологии и общественном устройстве.

Со времени создания системы бухгалтерского учета его технология изменилась незначительно, хотя некоторые его аспекты, особенно финансовая отчетность, претерпели ощутимые изменения, например, с увеличением объемов капиталовложений и числа инвесторов в системе учета возникла необходимость составления периодической отчетности, предназначенной собственникам.

Аудит привел к образованию учетной профессии сначала в Британии, а затем в США. Период относительного невмешательства в профессиональные дела бухгалтеров закончился в 1929 г. с наступлением экономического кризиса. В следующей главе рассказывается о роли бухгалтеров в развитии учета в XX в. и о его регулировании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Werner Sombart. *Der Moderne Kapitalismus*, 6th ed., vol. II (Munich: Dunker & Humblot, 1924), p. 118—119.
2. Raymond de Roover «The Development of Accounting Prior to Luca Pacioli according to the Account-Books of Medieval Merchants». In *Studies in the History of Accounting*. Edited by A. C. Littleton and B.S. Yamey. Homewood, 111.: Richard D. Irwin, 1956, p. 115.
3. Geoffrey Alan Lee «The Coming of Age of Double Entry: The Giovanni Farolfi Ledger of 1299—1300», *The Accounting Historians Journal* 4, № 2, p. 79—96.
4. Frater Luca Pacioli. *An Original Translation of the Treatise on Double-Entry Book-Keeping by Pietro Crivelli for the Institute of Book-keepers*. New York: Harper & Row, 1924, p.100.

5. A. C. Littleton. Accounting Evolution to 1900. New York: American Institute Publishing Co., 1933, p. 77.
6. Wilmer L. Green. History and Survey of Accountancy. New York: Standard Text Press, 1930, p. 101.
7. James Burke. Connections. Boston: Little, Brown, 1978, p. 21.
8. Bertil Nystromer. Four Thousand Years in the Office, National Office, Management Association, Stockholm, Sweden, 1940. Reprinted in the World of Business, vol. I, Harvard Business School, New York: Simon & Schuster, 1962, p. 62.
9. From Lyndon Lamarr. Rate Making for Public Utilities. New York: McGraw-Hill Book Co., 1923, p. 51 quoting from Drexel Institute Monograph by C.J. Tilden, February 16, 1916.
10. James Parkes. A History of the Jewish People. Middlesex, England: Pelican Books, 1964, p. 48—53
11. Pacioli. An Original Translation, p. 36.
12. James Burke. Connections, p. 15.
13. Florian Cajori. A History of Mathematics, 2nd ed. New York: MacMillan, 1922, p. 139-141.
14. Pacioli. An Original Translation, p. 84.
15. Edward Peragallo. Origin and Evolution of Double-Entry Bookkeeping. New York: American Institute Publishing Co., 1938, p.54.
16. Raymond de Roover «New Perspectives on the History of Accounting». The Accounting Review», July 1955, p. 418.
17. Alistair Cooke. America. New York: Alfred A. Knopf, Inc., 1973, p. 32—33.
18. Witt Bowden. Michael Karpovich, and Abbott P. Usher, An Economic History of Europe since 1750. New York: American Book Co., 1937, p. 36.
19. James O. Winjum. The Role of Accounting in the Economic Development of England: 1500— 1750. Champaign: Center for International Education and Research in Accounting, University of Illinois, 1972, p. 214.
20. James Don Edwards. History of Public Accounting in the United States. Michigan State University Press, 1960, p. 14.

ГЛАВА 3 ВЕК ПРИСЯЖНЫХ БУХГАЛТЕРОВ

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы сможете:

узнать о происхождении Совета по разработке стандартов финансового учета (Financial Accounting Standards Board — FASB) и его предшественников; сопоставить организацию и функции FASB, Комитета по учетным процедурам (Committee on Accounting Procedure — CAP) и Совета по разработке принципов бухгалтерского учета (Accounting Principles Board — APB);

определить роль Комиссии по ценным бумагам и биржевым операциям (Securities and Exchange Commission — SEC) в разработке стандартов учета; узнать о происхождении аудита в Соединенных Штатах и Великобритании; уяснить важность понятия однородности стандартов учета и сопоставить его с понятием гибкости.

ОБЗОР

Начало регулирования

Финансовое регулирование в Америке началось вместе с появлением железных дорог в 1887 г., в год основания Американского института присяжных бухгалтеров (AICPA). Попытки установления контроля за деятельностью монополий-гигантов привели к распространению финансового регулирования и на другие отрасли.

Крах 1929 года

Биржевой крах обусловил образование в 1934 г. Комиссии по ценным бумагам и биржевым операциям (SEC) и создал предпосылки к разработке в 1938 г. Комитетом по учетным процедурам (CAP) бухгалтерских стандартов.

Послевоенный «бум»

Возросший приток на рынок ценных бумаг первичных инвесторов привел к усилению требований однородности учетных процедур для обеспечения возможности сравнения, а также к образованию в 1959 г. Совета по разработке принципов бухгалтерского учета (APB).

Современная эпоха

Невозможность разрешить фундаментальные проблемы в финансовой отчетности привела к замене APB на FASB, не зависимо от AICPA.

Резюме

За истекшее столетие со времени основания того, чем сегодня является AICPA, численность и влияние присяжных бухгалтеров значительно возросли.

Период с 1887 г. может быть назван «веком присяжных бухгалтеров», так как это профессиональное направление получило в Соединенных Штатах настолько широкое и преобладающее распространение, что многие смотрят на присяжных бухгалтеров и бухгалтеров, как на одно и то же. Это кажется удивительным, поскольку на протяжении тысячелетий существования бухгалтерского учета он исполнялся для менеджеров управленческими бухгалтерами. Но это также свидетельствует о том, насколько новым является наш промышленный век с его огромным числом инвесторов и возникшей потребностью в аудиторах. Этот период может также быть назван «веком финансового регулирования», так как на протяжении большей части столетия правительство США пыталось контролировать поток финансовой информации.

В гл.3 мы начинаем рассказ с момента создания железных дорог и образования первых правительственных регулирующих органов. Затем переходим к 30-м годам, прослеживая появление общепринятых бухгалтерских принципов и возникновение Комиссии по ценным бумагам и биржевым операциям (SEC). Английский опыт финансового регулирования освещается для того, чтобы выделить особенности американского опыта в этой области. Характерное для послевоенного периода стремление к однородности информации бухгалтерских отчетов, которое было обусловлено необходимостью сравнения данных, мы рассматриваем далее. Затем переходим к истории формирования и развития FASB, на который в настоящее время возложена обязанность определения общепринятых принципов бухгалтерского учета (Generally Accepted Accounting Principles — GAAP). Краткая хронология событий, раскрытых в этой главе, представлена в табл. 3.1. Глава заканчивается кратким обзором.

Таблица 3.1

Век присяжных бухгалтеров (CPA)

1830		В Великобритании открывается железная дорога Ливерпуль — Манчестер
1844	Закон об акционерных компаниях в Великобритании	
1886	Первое собрание AАРА 22 декабря	
1887	AАРА зарегистрирована 20 августа в Нью-Йорке	Образование ICC
1890	Антимонопольный закон Шермана	
1906	Закон Хепберна, позволяющий ICC устанавливать единые правила учета	
1914	Антимонопольный закон Клейтона Образование FTC Образование FRB	Начало мировой войны Открытие Панамского канала
1916	AАРА становится AIA	
1917	Издание FRB унифицированного бухгалтерского учета	
1919		Конец первой мировой войны
1926	NYSE требует годовые бухгалтерские отчеты, не прошедшие аудиторскую проверку	
1929	Крах фондовой биржи	

Продолжение

1933	NYSE требует годовые бухгалтерские отчеты, прошедшие аудиторскую проверку	Франклин Рузвельт становится президентом
1934	Закон об истине в ценных бумагах	
1936	Образование SEC	
1936	AIA образует CAP	
1959	Основание APB	
1965	Издание Правила 203	
1971	Неудавшаяся попытка пересмотра сущности APB 2	
1973	APB заменяется FASB Выходит ASR 150	

Начало регулирования

Регулирование бухгалтерского учета началось вместе с появлением железных дорог, первой из которых в 1830 г. стала линия Ливерпуль—Манчестер в Великобритании. Наибольшего развития эта отрасль достигла в период с 1840 по 1870 г., когда железнодорожная сеть покрыла около трех четвертей площади страны. В Соединенных Штатах строительство железных дорог достигло максимума несколько позже — с 1878 по 1893 г., в период массового переселения американцев через континент [1]. Экспроприация сельскохозяйственных земель для железнодорожных линий привела к возникновению массового недовольства и споров. Кроме того, на ранних этапах становления этой отрасли в Соединенных Штатах для учредителей железнодорожных фирм не было необычным выплачивать огромные дивиденды, не обеспеченные капиталом. Инвесторы, полагавшие, что эти дивиденды свидетельствуют о будущей прибыли фирмы, приобретали акции по очень высоким ценам, впоследствии выяснилось, что огромные дивиденды не могут выплачиваться без риска для будущих операций фирмы. Когда это стало известно, рыночная цена акций упала, и акционеры понесли огромные потери.

Межштатная Комиссия по коммерческой деятельности

В отдельных штатах местная администрация пыталась защищать интересы своих жителей от действий железнодорожных компаний, но в конечном счете в 1886 г. в деле «Wabash, St. Louis и Pacific Railroad Company против штата Иллинойс» Верховный суд постановил, что регулирование коммерческой деятельности, организованной и закончившейся за пределами границ штата, находится вне юрисдикции штата. Годом позже Конгресс США основал первое федеральное агентство по регулированию — Межштатную коммерческую комиссию (Interstate Commerce Commission — ICC), с присвоением ей особых прав регулирования деятельности железнодорожных компаний [2]. Законом Хепберна (Hepburn Act) 1906 г. ICC было также присвоено право создания единой системы установления и учета железнодорожных налогов (норм, ставок). Это событие и открыло начало века регулирования учета. Примечательно, что с тех пор попытки создания единой системы продолжают преследовать бухгалтерский учет [3].

Наряду с железнодорожным транспортом огромный интерес вызывали и другие отрасли. Путь создания монополий был открыт в нефтяной промышленности

ности Джоном Рокфеллером (John D. Rockefeller) и Standard Oil Company, затем последовало образование монополий в отраслях производства хлопкового масла (1884), льняного масла (1885), свинца, виски и сахара (1887), спичек (1889), табака (1890) и резины (1892). Такие фамилии, как Армур (Armour) и Свифт (Swift), контролировали производство мяса, Гугенхейм (Guggenheims) — меди, Маккормик (McCormicks) — сельскохозяйственного оборудования, Дюк (Dukes) — табака. Таким образом, оказалось, что небольшая горстка баснословно богатых и часто совершенно безжалостных людей стала управлять страной по-своему усмотрению. В ответ на это в 1890 г. Конгресс США принял так называемый Антимонопольный закон Шермана (Sherman Antitrust Act), который, однако, не принес ожидаемых результатов, поскольку компания умело обходила его, а Верховный суд США поддерживал монополии по некоторым ключевым моментам.

Создание Американской ассоциации общественных бухгалтеров

Таким был мир, в котором увидели себя первые американские бухгалтеры и их коллеги, приехавшие из Британии. В октябре 1886 г. из Лондона в Нью-Йорк прибыл Джеймс Анион (James Anyon), который вступил в первую в США бухгалтерскую фирму Barrow, Wade, Guthrie & Company. В декабре 1886 г. фирму посетил Эдвард Гатри (Edward Guthrie), и они оба создали собрание заинтересованных сторон с целью учреждения организации, подобной недавно созданному Английскому институту (см. гл. 2). На первом собрании 22 декабря 1886 г. присутствовали шесть или семь человек. На следующий день десять присутствующих проголосовали за образование Американской ассоциации общественных бухгалтеров (ААРА), предшественника АИСРА. Годом позже (1887), 20 августа, т. е. всего через шесть месяцев после создания ИСС, восемь американцев подписали свидетельство об образовании в штате Нью-Йорк Американской ассоциации общественных бухгалтеров (ААРА); двум британцам поставить подпись под этим документом закон штата не разрешил [4].

С самого начала предполагалось, что объектом деятельности новой организации будут учетные стандарты. И действительно, еще в 1894 г. ААРА приняла резолюцию, рекомендующую отражать статьи баланса в порядке убывания ликвидности, тем самым подчеркивая преимущества кредиторов как пользователей бухгалтерских отчетов. (Британский учет, в Первое время строивший отчетность с ориентацией на собственников, впоследствии изменил свое отношение и стал показывать собственный капитал в верхнем левом углу, а денежную наличность — в нижнем правом углу баланса.) Позже, в 1910 г., Комитетом ассоциации было принято решение сформулировать определения учетных терминов для придания им однородности. ААРА, кроме того, пыталась сделать ощутимым свое влияние в области учета налогооблагаемой прибыли.

Федеральная комиссия по торговле

Несмотря на принятие Антимонопольного закона Шермана, стала очевидной неспособность правительства контролировать рост крупного бизнеса, что привело к власти в 1913 г. Вудро Вильсона (Woodrow Wilson) с его лозунгом «новой свободы». В течение года его правительство предприняло новую попытку наступления на монополии — был ратифицирован Антимонопольный закон Клейтона (Clayton Antitrust Act), который объявил вне закона блокирующие объединения правления компаний. В это же время для наблюдения за выполнением положений закона была образована Федеральная комиссия по торговле

(Federal Trade Commission — FTC), которая получила особое право исследовать, приостанавливать и прекращать любую деятельность, сдерживающую торговлю. Кроме того, в 1914 г., когда началась первая мировая война и был открыт Панамский канал, правительство США сформировало Федеральное управление резервов (Federal Reserve Board — FRB), первым шагом которого было установление общественного контроля центральной банковской системы.

В течение последующих трех лет новые регулирующие органы ощутили необходимость стандартизации финансовой отчетности банков для кредитных целей. И здесь FTC взяла курс, сходный, по выражению одного автора, с бомбардировкой «еще не оперившейся» учетной профессии. Предполагалось, что FRB должно вести регистр бухгалтеров, пригодных для практической работы. В 1917 г. FRB выпустило брошюру «Унифицированный бухгалтерский учет». Название было выбрано из уважения к пожеланиям Эдварда Харли (Edward Hurley), в то время возглавлявшего FTC, но оно совершенно не соответствовало содержанию, так как в брошюре ничего не говорилось ни об учете, ни об его унификации; на самом деле это был аудиторский документ. Молчаливое согласие ААРА с неудачным заголовком оставило впечатление справедливости «мнения, вынесенного за пределы профессии, о том, что *унификация* могла бы разрешить все проблемы бухгалтерского учета» [5]. И хотя годом позже название было изменено на более осторожное, описательное — «Одобренные методы составления балансов», тем не менее появившийся термин «*унификация*» начал играть свою пагубную роль.

Значение документа 1917 г. для изучающих бухгалтерский учет состоит в том, что он явился первым формальным изложением приемлемой (рекомендуемой) практики, разработанной американскими бухгалтерами, хотя документ и был выпущен сторонней организацией. Кроме того, он положил начало довольно любопытным взаимоотношениям между управляющей организацией частных бухгалтеров и правительственными регулирующими органами [6]. В 1929 г. брошюра вновь появилась на свет под названием «Проверка финансовой отчетности». Именно она стала официальной основой аудиторских проверок компаний, вносимых в листинг Нью-Йоркской фондовой биржи с 1933 г.

Регулирование в Британии

В XVII в. акционерные компании начали возникать и исчезать, разоряя своих владельцев, что привело к их полному запрещению* законом 1719 г. «О дутых предприятиях». В начале XIX в. корпоративная организация стала наиболее успешной формой управления новыми предприятиями, порожденными индустриальной революцией. В 1825 г. закон «О дутых предприятиях» был отменен и корпорации получили возможность вновь приобрести права путем прямых переговоров с представителями королевской власти.

Между тем в 1811 г. в Соединенных Штатах был принят закон, предусматривающий создание производственных корпораций путем простой регистрации. Первый современный закон, позволяющий объединение предприятий любого законного бизнеса в Соединенных Штатах, появился в Коннектикуте в 1837 г. Как только новая система объединения была узаконена, число корпораций резко возросло. Хотя следует признать, что в Британии для этого пришлось оказать некоторое давление на законодательство. Неудачный опыт с «дутыми предприятиями» обусловил появление оговорки в британском Законе об акционерных компаниях 1844 г., которая предусматривала при объединении через регистрацию обязательное принятие акционерами неограниченной ответственности. (Регистрация корпораций с ограниченной ответственностью была

введена повсеместно только Законом 1855 г. и более полным Законом о компаниях 1862 г. Первое же свидетельство существования предприятия с ограниченной ответственностью собственника относится к Флоренции 1408 г.) В качестве меры предосторожности Закон предусматривал периодическое представление акционерам «полного и справедливого» баланса, подтвержденного аудиторами, каждый из которых должен был владеть по крайней мере одной акцией компании. В то время аудиторами разрешалось:

нанимать за счет компании и по своему усмотрению бухгалтеров и других лиц, которые должны либо составлять специальный отчет по указанным им счетам, либо подтверждать готовые отчеты; этот отчет или его подтвержденные должны зачитываться вместе с отчетом директоров на собрании акционеров [7].

Другими словами, аудиторы того времени не отличались от современных, пользующихся услугами общественной бухгалтерской фирмы. (Термин «аудитор» унаследован от тех времен, коша бухгалтеры вслух зачитывали данные счетов неграмотным менеджерам.) По меткому замечанию Литтлтона, «аудит был средством контроля акционеров за выполнением обязательств, которые они делегировали» [8].

Британский Закон о компаниях до 1908 г. существенно не менялся. В течение этого периода распространенный принцип отношения к вопросам бухгалтерского учета основывался на невмешательстве. Законы 1900 и 1908 гг. ознаменовали начало возрастания требований увеличения объемов финансовой информации, отражаемой в ежегодных отчетах корпораций Объединенного Королевства и других стран, находящихся под влиянием британских законов. Закон о компаниях 1929 г. ввел изменения в направлении расширения отчетности, в частности, он обязывал представлять отчет о прибылях и убытках.

Главный вывод из изложенного состоит в том, что политика регулирования в Британии была направлена на формирование объема и содержания бухгалтерских отчетов, что в корне отличало ее от американской практики, где стремились к унификации учетной информации. Британская политика исходила из того, что учетная информация приобретает объективность только благодаря аудиторскому подтверждению, последнее отсутствовало в подходе американцев. Это привело к более раннему развитию учетной профессии в Британии, чем в Соединенных Штатах, и именно поэтому британские бухгалтеры оказали в дальнейшем влияние на становление американского учета [9].

Крах 1929 года

Крах Нью-Йоркской фондовой биржи 1929 г. оказался настолько значительным, что его последствия оказывали влияние еще на протяжении шестидесяти лет. Предшествующее ему десятилетие сейчас представляется весьма благоприятным. Окончание первой мировой войны в 1919 г. высвободило сдерживаемый спрос на потребительские товары, заводы и оборудование, что обусловило бум капиталовложений. Быстро расширялись новые отрасли, такие, как радиотехника, телефонная связь, кинематография и особенно автомобилестроение. Только производство автомобилей увеличилось с 485 000 единиц в 1913 г. до 1 934 000 в 1919 г. и, наконец, до 5 622 000 в 1929 г. По неофициальным данным, безработица сократилась до 3,3%. Цены стабилизировались и даже несколько снизились. Существенно увеличилась производительность труда. Вложения на Нью-Йоркской фондовой бирже резко возросли с четырехкратным

увеличением среднего оборота с 1922 по 1929 г. Это были лучшие времена, которые американская экономика когда-либо знала.

Но затем в течение каких-то двух месяцев все рухнуло и началась эра Великой депрессии. Первое внезапное падение цен на фондовом рынке 5 сентября было инспирировано зловещими предсказаниями Роджера Бэбсона (Roger Babson), почтенного финансового консультанта из Уэлсли штата Массачусетс. В течение последующих недель официальные правительственные лица и так называемые эксперты безуспешно пытались успокоить, заинтересованных лиц, но в понедельник 21 октября и еще раз в «черный» четверг 24 октября рынок ощутил рекордное снижение объемов торговли на сотни миллионов долларов. На следующий день, в пятницу, Герберт Гувер (Herbert Hoover) торжественно объявил, что «основной бизнес страны находится на здоровой и благоприятной почве». Реакция рынка во вторник 29 октября оказалась прямо противоположной ожидаемой. К концу дня огромные состояния были уничтожены, акционеры потеряли 15 млрд дол., прокатилась волна самоубийств, и великая экономика обратилась в руины [10].

Великая депрессия сопровождалась такими масштабами нищеты и лишений, которые статистика не в силах была полностью охватить. Частные капиталовложения снизились на 90%. Производство сократилось на 56%. Аудиторская фирма Arthur Andersen & Co. сообщила о падении за период между 1929 и 1932 гг. своих доходов более чем на треть [11]. По мере того как предприятия закрывались одно за другим, миллионы людей теряли работу, а уровень безработицы превысил 24%. Поступления налогов сократились до такой степени, что даже труд школьных учителей и городских служащих не мог быть оплачен [12]. К 9 марта 1933 г. все банки страны были закрыты [13].

К тому времени мнения по поводу причин кризиса, постигшего экономику, оставались спорными. Был подвергнут строгой критике бизнес за его пагубную роль, да и бухгалтерам не удалось избежать нападок. В книге Адольфа Берля (Adolph Berle), профессора права Колумбийского университета, и экономиста Гардинера Минза (Gardiner Means) были проанализированы последствия концентрации производственных мощностей и богатства в руках небольшой группы магнатов. Авторы приписали эту концентрацию власти, по крайней мере частично, отсутствию однородности бухгалтерской практики и выразили мнение, что, «пока учетные стандарты недостаточно жестки и закон не обязывает соблюдать какие-либо определенные правила, директора и их бухгалтеры могут по своему усмотрению трактовать, формулировать и отражать учетные данные». А это, в свою очередь, связано с тем, «что бухгалтеры сами пока не способны разработать такие стандарты» [14].

Отчеты аудиторов

Нью-Йоркская фондовая биржа (New York Stock Exchange — NYSE) была среди первых, кто отреагировал на крах. В сентябре 1930 г. во время выступления перед съездом Американского института бухгалтеров (AIA — новое название AАРА с 1916 г.) Дж.М.Б.Хокси (J.M.B. Hoxsey), исполнительный ассистент Комитета по фондовому листингу NYSE, подверг резкой критике отсутствие единообразия в практике бухгалтерского учета, особенно в области начисления амортизации и консолидации, ще в то время не существовало никаких правил, а компании даже не указывали, какие методы ими используются. Он отметил, что многие компании все еще отказываются оглашать свои доходы, остерегаясь злоупотреблений со стороны конкурентов. К тому же он обвинил фирмы в сверхконсерватизме при оценке материальных запасов и при

использовании чрезмерных амортизационных отчислений. (Что было оправдано фирмами как необходимая часть отчетности для кредиторов.) Он закончил речь призывом к обеспечению акционеров адекватной и понятной информацией, исключающей возможные заблуждения и помогающей им в определении истинной ценности своих вложений [15].

Безоговорочное обвинение бухгалтеров было не совсем справедливо, поскольку несколькими годами ранее AIA пытался вовлечь NYSE в обсуждение назревших проблем, но эти попытки оказались безрезультатными из-за неопределенности позиций NYSE при формировании биржевого листинга. Хотя NYSE была организована еще в 1792 г. с целью обеспечения обмена ценных бумаг корпораций и правительственных облигаций, она почти до 1866 г. не предпринимала попыток получать финансовую отчетность от внесенных в биржевой листинг компаний [16]. Такая практика сохранялась, пока в 1900 г. NYSE не запросила согласия всех компаний, обращающихся за внесением в листинг на бирже, на публикацию годовых отчетов о финансовом положении и операционных результатах. Это соглашение в 1926 г. было расширено требованием, чтобы все внесенные в листинг компании публиковали и представляли на рассмотрение акционерам годовой финансовый отчет перед проведением ежегодного собрания, хотя аудиторская проверка публикуемых отчетов этими требованиями и не предусматривалась.

AIA ответил на речь Хокси немедленным образованием Специального комитета по кооперации (объединению) с фондовой биржей (Special Committee on Cooperation with Stock Exchange) под руководством Джорджа О. Мэя (George O. May), главы AIA. Далее последовало требование NYSE, чтобы с 1 июля 1933 г., т. е. спустя 89 лет после подобного постановления в Британии, все компании, желающие войти в листинг NYSE, представляли финансовую отчетность, заверенную заключением аудиторов, «имеющих соответствующую квалификацию согласно законам какого-либо штата или страны» [17]. Это отвечало требованиям проверки финансовой отчетности Федерального управления резервов (FRB), опубликованным в 1929 г., и должно было подтвердить справедливость, последовательность и соответствие «принятым учетным методам» представленных данных.

Новое Дело

Несмотря на обнародованную реакцию бухгалтеров и NYSE, многие чувствовали, что лидеры бизнеса недостаточно хорошо ведут свои дела. И действительно, для многих было очевидно, что страна движется к нижней фазе экономического цикла. 2 июля 1932 г. Франклин Делано Рузвельт, кандидат в президенты от Демократической партии, приехал в Чикаго для того, чтобы произнести речь с выражением согласия баллотироваться в президенты и поручиться за «новое дело для американского народа».

Герберт Гувер, республиканец, потерпел поражение на президентских выборах.

4 марта 1933 г. Рузвельт начал свою речь, произнесенную по случаю ина-гурации, с выражения «твердой веры в то, что единственное, чего мы должны бояться, — сам страх». Бросив обвинение в депрессии прямо в лицо представителям бизнеса, которых описывал, прибегая к библейским образам, как «беспринципных менял, оскверняющих храм Америки», он заявил, что «настало время восстановить этот храм до античных истин» и что «степень восстановления будет измерена более благородными социальными ценностями, нежели простым денежным доходом» [18].

С этого начались знаменитые первые 100 дней Рузвельта у власти. Чрезвычайный Закон о банковском деле (Emergency Banking Act), дающий право банкам открываться заново, был принят 4 марта после четырехчасового обсуждения Конгрессом. Затем 26 мая последовал Закон об истине в ценных бумагах (Truth-in-Securities Act) 1933 г., требующий регистрации ценных бумаг, предложенных для публичной продажи, и содержащий меры предосторожности от ложных представлений и других обманных действий. 16 июня был принят банковский Закон Гласса-Стигала (Glass-Steagal Banking Act), образующий Федеральную корпорацию по страхованию вкладов (Federal Deposit Insurance Corporation — FDIC) и дающий право 100%-ного страхования банковских вкладов в сумме до 10000 дол. Всего три месяца спустя финансовый мир невмешательства был преобразован в мир жесткого регулирования [19].

Обширные и быстрые политические перемены, охватившие страну, настигли и учетную профессию, которая не имела никакой стратегии взаимоотношений с новым законодательством, заставшим ее врасплох. Ситуация была еще более усложнена существованием двух главных организаций, представляющих общественных бухгалтеров — Института и Общества, и отсутствием руководства организации, представляющей управленческих бухгалтеров. (История этих двух организаций рассказана в гл. 2.) Вдобавок к этим заботам присоединился страх, что бухгалтеры будут подвергнуты враждебным перекрестным нападкам, так как существовало мнение, что именно бухгалтеры должны нести ответственность за крах. Поэтому представители Института не появлялись ни на одном из слушаний принимаемых законов. В результате в первом варианте Закона об истине в ценных бумагах отсутствовало даже упоминание об аудиторах, а направление последующих обсуждений подводило к назначению правительственных аудиторов. К счастью, положение спас полковник Артур Х. Картер (Arthur H. Carter), старший партнер компании Haskins & Sells и президент Нью-Йоркского общества дипломированных общественных бухгалтеров, появившийся перед членами Комитета сената и убедивший их в том, что аудиторские проверки, выполненные частными бухгалтерами, являются главным условием надлежащего исполнения закона [20].

Комиссия по ценным бумагам и биржевым операциям

26 июня 1934 г. Конгрессом была образована Комиссия по ценным бумагам и биржевым операциям (Securities and Exchange Commission — SEC) как независимое регулирующее агентство правительства Соединенных Штатов для проведения в жизнь Закона об истине в ценных бумагах 1933 г., Закона о ценных бумагах 1934 г. и некоторых других законов. (Контроль за выполнением Закона 1933 г. первоначально осуществлялся Федеральной комиссией по торговле.) Закон 1934 г. предусматривал регистрацию ценных бумаг в SEC перед тем, как они могут быть проданы. Он предполагал отражение определенной финансовой и другой информации в отчетах и проспектах, каждый из которых доступен для изучения. Кроме того, информация, предназначенная для публики, должна обновляться периодической финансовой отчетностью и другими данными, имеющимися в распоряжении компании. Многие из этих требований можно найти в Правиле S-X. Если финансовая отчетность не будет раскрывать происшедшие изменения, то SEC известит об ее неполноте, что приведет к изъятию из листинга акций компании и приостановке торговли ими [21].

Комиссия имела широкие полномочия предписывать учетные процедуры и определять формы бухгалтерской отчетности. С 1936 по 1938 г. в Комиссии

проходила жаркая дискуссия относительно того, должна ли она публиковать перечень учетных принципов, которым обязаны следовать все фирмы при составлении отчетов. Несмотря на разногласия, возникшие между главным бухгалтером SEC Кармен Блафом (Carmen Blough) и специальным уполномоченным SEC (а позже судьей Верховного суда) Уильямом О. Дугласом (William

O. Douglas), Комиссия благодаря убедительности аргументов Блафа решила в 1938 г. признать это правом профессиональных организаций. Эта политика была отражена в Периодическом обзоре по учету № 4 (Accounting Series Release № 4 — ASR 4), который подготовлен в соответствии с учетными принципами, имеющими «прочную авторитетную поддержку», или в соответствии с правилами, требованиями или другими официальными решениями Комиссии или ее главного бухгалтера. Так была основана учетная политика, опирающаяся на общепринятые принципы, разработанные бухгалтерами частного сектора.

Комитет по учетным процедурам

Специфические отношения между специалистами по учету и правительственными регулирующими органами, свойственные американскому учету, начали складываться с образования в 1936 г. Американским институтом бухгалтеров (AIA) Комитета по учетным процедурам (Committee on Accounting Procedure — CAP). До 1938 г. этот Комитет ничего существенного не сделал, пока Кармен Блаф не выступил с угрозой, что SEC сама будет предписывать учетные принципы, если этого не сделают профессиональные организации. На что AIA ответил расширением состава Комитета с 7 до 21 члена и предоставлением права издавать решения по вопросам учетных принципов и процедур. CAP продолжал собираться до 1959 г. и выпустил 51 бюллетень, восемь из которых впоследствии были объединены в Бюллетень учетной терминологии №1 «Обзор и резюме» (Accounting Terminology Bulletin — ATB 1 «Review and Resume»); а тридцать один — в Бюллетень исследования учета № 43 (Accounting Research Bulletin — ARB 43). Но они были логически не последовательны, не взаимосвязаны между собой. Хотя, наверное, не следует увлекаться критикой, так как Комитет все же сделал великолепную работу по избавлению учета от самых серьезных эксцессов, которые характеризовали финансовую отчетность в 20-е годы.

Послевоенный бум

Конец второй мировой войны высвободил сдерживаемый спрос на товары и услуги, что привело к резкому скачку в экономике. Работа кипела — богатство росло. Это была эпоха «коротко остриженных девчат» (poodle skirts) и голосов Бенни Гудмана, Фрэнка Синатры и Бинга Кросби. Университеты преуспевали, так как военнослужащие согласно Биллю о правах (G.I. Bill of Rights) могли приступить к учебе. Возрожденное благосостояние Америки было убедительным аргументом в пользу вложения капитала в ценные бумаги. В 1940 г. насчитывалось 4 млн акционеров, к 1962 г. их было уже 17 млн. Обеспечение акционеров соответствующей информацией для принятия ими инвестиционных решений считалось вопросом национального значения. И в то время самой распространенной рекомендацией по определению приемлемой цены акции было

предложение перемножить прибыль компании на рыночный показатель — отношение цены акции к прибыли (коэффициент PE).

Показатель прибыли компании является ключевой частью в подходе цена-прибыль (PE) к капиталовложениям, так как это основа для получения реальной оценки акции. Бухгалтерский учет, следовательно, представлялся жизненно важным. Инвесторы вполне естественно полагали, что чем выше доходы, приходящиеся на акцию, тем лучше компания. Каково же было их разочарование, когда им было суждено обнаружить, что различия в доходах часто означали не больше, чем различие в способах учета какого-либо факта хозяйственной жизни. Стало очевидным, что различия в способах учета доходов также важно оговаривать в отчетах, как и раскрывать экономическую сущность хозяйственной деятельности.

Альтернативы бухгалтерского учета

Таким образом, перед администрацией каждой компании стояла проблема выбора из множества альтернатив методики отражения данных в отчетности. В 1963 г. на запрос Конгресса SEC составила перечень таких проблемных статей:

1. Оценка запасов (FIFO или LIFO, выбор возможен и в настоящее время).
2. Учет амортизации и учет истощения природных ресурсов (налоговый подход или интересы учета, «полезный срок службы» — главный выбор сегодня).
3. Распределение налога на прибыль по отчетным периодам (позже область выбора частично была сужена APB 11 и SFAS 96).
4. Пенсии (позже выбор ограничен APB 8 и SFAS 87).
5. Затраты на НИОКР (позже выбор исключен SFAS 2).
6. Гудвилл — цена фирмы (позже выбор исключен APB 17).
7. Время реализации прибыли (остается весьма неопределенным).
8. Всеобъемлющая (All-inclusive) (или операционная) концепция отчетной прибыли (остается важной проблемой после SFAS 52).
9. Межкорпоративные инвестиции (выбор остается).
10. Долгосрочная аренда (выбор снят SFAS 13).
11. Принципы консолидации (выбор значительно сокращен SFAS 94).
12. Объединение предприятий (в основном проблема выбора разрешена APB 16 и 17).
13. Оценка прибыли финансовых компаний (проблема урегулирована APB 13).
14. Нематериальные издержки в нефтяной и газовой отраслях (проблема выбора остается и сегодня) [22].

Корректировки уровня цен

Подъем экономики сопровождался всплеском инфляции. В результате была утеряна сопоставимость данных и возникла дискуссия о переоценке ценностей. В последующих главах мы детально обсудим сущность этих разногласий. Сейчас же отметим в общих чертах, что с ростом цен обычные методы начисления амортизации не обеспечивали покрытия стоимости замены зданий и оборудования. Сумма годовых амортизационных отчислений равнялась первоначальной стоимости актива. В условиях стабильности цен стоимость замены совпадает с первоначальной. В период инфляции стоимость замены становится выше. Пятилетние исследования этой проблемы финансировались Фондом Рокфеллера [23]. В 1952 г. был опубликован доклад по результатам исследования,

в котором рекомендовалась корректировка финансовой отчетности на изменения общего уровня цен. Как доблестный борец Джордж О.Мэй отстаивал необходимость корректировки амортизации до «текущих долларов», но SEC и общественность не поддерживали это мнение, поэтому решение проблемы было отложено, чтобы вернуться к ней 20 годами позже в споре, поднятом FASB и SEC.

Дискуссия о прибыльности

Весьма активный спор относительно правильного определения прибылей, бушевавший в то время, усугублял растерянность инвесторов. По мнению специалистов AIA, реальный процент по акциям соответствует ожидаемой *прибыльности* (*earning power*) фирмы, определенной как регулярная прибыль от ее деятельности без учета непредвиденных прибылей и убытков, исчисляемой из года в год последовательно и единообразно для всех компаний. Она также обозначалась термином «*текущая операционная прибыль*» (*current operating income*) компании. Это понятие может считаться приемлемым, однако возникает опасность, что администрация компании в стремлении преувеличить потенциальную прибыльность получает возможность во многих случаях называть все прибыли предвиденными, а все убытки непредвиденными. Такая практика привела к тому, что SEC и AAA потребовали *валового* (всевключающего) измерения прибыли, т. е. учета всех прибылей и убытков, препятствуя манипулированию показателями прибыли на акцию.

Требования сравнимости

В процессе дискуссий о наиболее правильном определении прибыли возродился призыв к обеспечению унифицированности учета — тот же призыв, с которым в 1917 г. Федеральная комиссия по торговле (FTC) обратилась к бухгалтерам. Борьба за обеспечение сравнимости бухгалтерской информации начата одним из наиболее могущественных авторитетов Леонардом Спэйсеком (Leonard Spacek), старшим партнером аудиторской фирмы Arthur Andersen. В своих речах он обвинял бухгалтеров в том, что

сравнения между двумя компаниями одной и той же отрасли, в еще большей степени между двумя компаниями различных отраслей и между целыми отраслями настолько произвольны, что являются не только ничего не стоящими, но и опасными [24].

Он отнес это отсутствие сравнимости на неспособность Комитета по учетным процедурам (CAP) противостоять давлению промышленных кругов. В августе 1957 г. в речи перед годовым собранием Американской бухгалтерской ассоциации (AAA) он потребовал образования Апелляционного суда по вопросам бухгалтерского учета (Accounting Court of Appeals), «ще аргументы могут быть услышаны, решения разумно приняты, а изобилие альтернатив отчетности ограничено» [25]. Таким образом, он уже подходил к тому, что прецедентное право могло бы создать Концептуальную основу бухгалтерского учета, которая была настоятельно необходима.

В 1957 г. AAA присоединила свой голос к борьбе за сравнимость, хотя и не за унифицированность учета, изданием третьей версии «Экспериментальных принципов» (Tentative Principles), сейчас называющихся «Принципы учета и отчетности» (Accounting and Reporting Principles), ще было отмечено:

Так как эффективное использование финансовой отчетности предполагает сопоставление данных различных периодов и различных компаний, сравнимость подобных данных приобретает особую важность. Препятствиями к обеспечению сравнимости выступают искажения, возникающие в результате колебаний цен, и различия в методах учета [26].

Однако далее следовало:

Унифицирование учетного метода не предполагается и не является неизбежно желаемым, но обоснованная сравнимость отчетных данных существенна Когда использование распространенных альтернативных приемов дает существенно различающиеся результаты, применяемый прием должен быть утвержден, и данные, необходимые для достижения обоснованной сравнимости, должны быть представлены [27].

По всей видимости, этот параграф был введен дополнительно с учетом критики версии 1936 г., поддерживавшей унифицированность учетной методологии [28].

Образование Совета по разработке принципов бухгалтерского учета

В октябре 1957 г. Алвин Р.Дженнингз (Alvin R. Jennings), президент АИСРА, предложил создать новую организацию, которой будет поручено рассматривать основные предложения по организации бухгалтерского учета, выявлять «наилучшие» принципы и создавать новые методы бухгалтерского учета [29]. В результате в декабре 1957 г. был утвержден Специальный комитет по научно-исследовательским программам (Special Committee on Research Programs), в отчете которого в декабре 1958 г. рекомендовалось расформировать Комитет по учетным процедурам, создав на его основе две организации — Совет по разработке принципов бухгалтерского учета (АРВ) и Отдел по научным исследованиям в области бухгалтерского учета (Accounting Research Division — ARD), что и было сделано в 1959 г.

Целью деятельности АРВ должны были стать распространение общепринятых принципов бухгалтерского учета, ограничение, разделение областей их применения на практике и организация обсуждения нерешенных и противоречивых проблем. Предполагалось, что его официальные заявления будут основаны главным образом на результатах работы ARD; заключения должны будут подтверждаться обоснованием, а решения содержать также и альтернативные мнения меньшинства членов Совета. Совет должен был включать 18 — 21 член, избранный в основном из представителей учетной профессии, промышленности, науки и правительства (однако каждый из них должен являться членом АИСРА). В результате возник вопрос о том, кому принадлежит решающее слово в формировании содержания финансовой отчетности — бухгалтерам или пользователям, и если бухгалтерам, то должны ли быть допущены к этому представители управленческого учета.

Беспокойные шестидесятые

Событиям было суждено перейти из относительно спокойных 50-х годов к беспокойным 60-м с их «хиппи», Элвисом Пресли, Битлз и войной во Вьетнаме. В 1960 г. Джон Ф.Кенеди стал 35-м президентом Соединенных Штатов. Для стимулирования капиталовложений в новые заводы и оборудование администрация президента узаконила инвестиционный налоговый кредит (Investment Tax Credit — ИТС), суть которого сводилась к тому, что реинвестируемая при

быль облагалась по сниженным налоговым ставкам. Ожесточенные споры возникли по поводу того, как это снижение отражать на счетах. По мнению одних, эта налоговая скидка должна показываться в уменьшение расходов по налогам на прибыль, что давало немедленное повышение отражаемой в отчетности чистой прибыли. Сторонники другой позиции утверждали, что в результате налоговый кредит снижает стоимость новых активов, поэтому должен быть использован метод «отсрочки», при котором выгоды налогового кредита используются лишь в течение срока службы активов. В декабре 1962 г. APB только во втором чтении и при минимальном перевесе в голосах принял метод отсрочки.

Это решение не было одобрено профессиональными бухгалтерами. Несколько бухгалтерских фирм «большой восьмерки» (Big Eight) объявили, что они не будут твердо придерживаться данного решения Совета. SEC добавила масла в огонь изданием ASR 96, в котором она объявила, что будет применять оба метода, что вынудило APB пересмотреть свою позицию и издать поправку (APB 4), позволяющую использовать альтернативные методы, включая и прямое уменьшение расходов по налогу на прибыль.

Предпочитая теоретически правильный метод, APB в 1971 г. сделал вторую попытку навязать метод отсрочки в APB 11 «Учет налогов на прибыль» (Accounting for Income Taxes). Сопrotивление Налогового управления (Internal Revenue Service — IRS) и других сторон привело к возникновению пункта в Законе о доходах 1971 г., вполне определенно устанавливающего, «что налогоплательщикам не следует использовать какие бы то ни было особые методы учета кредита для целей финансовой отчетности, подчиненной юрисдикции какого-либо федерального агентства, или отчетности, подготовленной для федерального агентства» [30]. Этот пункт заставил APB изъять свою рекомендацию перед окончательным утверждением проекта, еще раз пересмотреть проблему, обращая внимание на трудность ее разрешения ввиду разнообразия целей и понятий, принятых теорией учета.

Авторитетные рекомендации

Значение рекомендаций APB (APB Opinions) и бюллетеней CAP (ARB) поддерживалось престижем Института (AICPA). Этой ситуации было суждено измениться в связи с возникновением спора об инвестиционном налоговом кредите. Чтобы в дальнейшем избежать случаев, коща фирмы просто отказываются придерживаться постановлений AICPA, Совет Института принял решение, что после 1965 г. все отклонения от рекомендаций и бюллетеней должны объясняться в примечаниях к финансовой отчетности или в аудиторских заключениях членов Института. Иными словами, устанавливалось, что все рекомендации APB представляют собой авторитетную поддержку общепринятым бухгалтерским принципам, что впервые существенно дополняло ASR 4 1938 г. Правило 203 с учетом замены APB на FASB актуально и по сей день.

Член [AICPA] не должен считать, что финансовая отчетность представлена в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета, если она содержит какие-либо отклонения от учетных принципов FASB, существенно влияющие на отчетность как единое целое, за исключением тех случаев, когда член [AICPA] может доказать, что финансовая отчетность, обусловленная необычными обстоятельствами, без этих отклонений будет вводиться в заблуждение пользователей. Тоша в приложении к финансовому отчету должны быть разъяснены причины, по которым администрация фирмы отказалась от следования установленным принципам.

Несмотря на то, что Институт допускает существование и других источников авторитетной поддержки, решение в этих случаях остается за членом, составляющим отчет. Если индивидуальные бухгалтеры решают, что принцип или процедура не имеет существенной авторитетной поддержки, то следует руководствоваться Кодексом профессиональной этики Института (Code of Professional Ethics). Если администрация решает, что принцип или процедура за пределами официальных предписаний не имеет поддержки, то она обязана описать такие отклонения, если они являются существенными. Отчетность, содержащая нераскрытые отклонения, считается не соответствующей стандарту и передается Комитету Института по рассмотрению практических вопросов (Practice Review Committee). Деятельность этого Комитета связана с обучением членов, составляющих отчеты, и стимулированием исполнения ими указанных выше рекомендаций. Комитет также периодически публикует бюллетени для поддержания самодисциплины среди членов Института и повышения уровня их квалификации.

Современная эпоха

АРВ большую часть существования должен был отстаивать свою миссию, связанную с унификацией учетной практики и распространением унифицированной финансовой отчетности на новые области [31,32]. Противниками в этой борьбе были как сами бухгалтеры, так и SEC, а также другие правительственные службы. Многие предсказывали, что если АРВ не активизируется в распространении принципов учета, SEC возьмет инициативу на себя [33].

Образование Совета по разработке стандартов финансового учета

AICPA и AAA проводили исследования в области определения наиболее эффективной организационной структуры для установления учетных принципов и основных целей финансового учета, которые, как предполагалось, будут служить руководством в формировании принципов. В декабре 1970 г. президент Института созвал специальную конференцию для обсуждения принципов учета, делегатами которой были представители 21 бухгалтерской фирмы. Выводы этой конференции сводились к предложениям о развитии двух направлений дальнейших исследований — способов формирования принципов и целей финансовой отчетности. В развитие предложения Совет директоров Института назначил в марте 1971 г. группу из семи человек под руководством Фрэнсиса М.Уита (Francis M.Wheat), в прошлом специального уполномоченного SEC, для исследования процесса утверждения учетных стандартов.

Доклад группы Уита (Wheat Study Group) был представлен на рассмотрение AICPA в марте 1972 г. и принят Советом AICPA в июне [34]. Его рекомендации привели в 1973 г. к расформированию АРВ и созданию

1 июля Фонда финансового учета (Financial Accounting Foundation — FAF), не зависящего от всех других профессиональных организаций, Совета по разработке стандартов финансового учета (FASB) и Консультативного совета по стандартам финансового учета (Financial Accounting Standards Advisory Council — FASAC).

Структура и назначение

Основными обязанностями FAF, который собирается ежеквартально, являются утверждение состава FASB и FASAC и сбор средств для их деятельности. Он также несет ответственность за назначение членов Совета по разработке стандартов бухгалтерского учета в государственных организациях (Government Accounting Standards Board). Тринадцать опекунов Фонда представляют принявшие в нем участие разнообразные организации:

AAA	1 опекун
AICPA	4 опекуна
FAF	1 опекун
FEI	2 опекуна
NAA	а 1
SIA	опекун
Различные правительственные группы по учету	3 опекуна

FASB состоит из семи штатных работников, имеющих смешанную образовательную подготовку и большой опыт работы в общественном учете, бизнесе или промышленности в качестве пользователя финансовой информации или опыт преподавания бухгалтерского учета [35]. Назначение FASB состоит в «разработке и улучшении стандартов финансового учета и отчетности для целей инструктирования и обучения общественности, включая издателей, аудиторов и пользователей финансовой информации» [36]. Консультативный совет по стандартам финансового учета (FASAC) имеет как минимум 20 членов. Он помогает FASB, обеспечивая контакты с бизнесом и учетной профессией, отбирая и предлагая новые проблемы для изучения.

Независимая организация (структура)

Чтобы сделать возможным переход от APB к FASB, необходимы были значительные преобразования. Во-первых, AICPA должен был коренным образом пересмотреть свое назначение. За год до образования FASB он учредил Исполнительный комитет по стандартам бухгалтерского учета (Accounting Standards Executive Committee — AcSEC), состоящий из 15 членов, с правом издания руководств по аудиту в промышленности (industry audit guides), руководств по учету и отчетности о финансовом положении (SOPs). По мнению Денниса Бересфорда (Dennis Beresford), возглавляющего FASB, роль AcSEC состоит в разработке и рекомендации руководств в областях, слишком узких для внимания FASB или требующих более быстрого реагирования, чем может FASB себе позволить [37]. Впоследствии FASB некоторые из руководств SOPs использовал при разработке положений бухгалтерского учета и отразил в своих отчетах, например в SFAS 63 «Финансовая отчетность вещательных компаний» и SFAS 66 «Учет продажи недвижимости». В SFAS 32, а затем и в SFAS 83 Совет также подтвердил положения AcSEC как «предпочтительные принципы учета» с целью оправдать изменения в учете, соответствующие APB 20.

Предопределенное «реальное право»

Вновь образованная структура получила некоторые права. Прежде всего в соответствии с процедурными правилами FASB рекомендациям APB при условии, что они не были заменены или исправлены, придавалась сила положе

ний FASB. Затем AICPA внес поправки в Правило 203 с целью официального признания решений FASB присяжными бухгалтерами [38]. Советы присяжных бухгалтеров отдельных штатов обеспечили другие источники утверждения власти FASB через лицензирование бухгалтерской деятельности внутри штатов. Каждый претендовал на соответствие GAAP (общепринятым принципам бухгалтерского учета), установленным FASB с учетом этических правил. Государственное регулирование профессии осуществлялось посредством того, что компании, не зарегистрированные SEC, неизбежно обязаны были соблюдать GAAP. SEC внесла свою лепту в признание правовой силы FASB, издав в декабре 1973 г. Периодический обзор по учету (Accounting Series Release — ASR) № 150, в котором отмечалось.

Комиссия намерена продолжать политику отношения к частному сектору как к ведущему в области создания и улучшения принципов и стандартов бухгалтерского учета... [Следовательно], принципы, стандарты и приемы, публикуемые FASB в положениях и интерпретациях, будут рассматриваться Комиссией как имеющие реальную авторитетную поддержку, а противоречащие им будут рассматриваться как не имеющие таковой.

В свою очередь SEC объявила, что она будет «продолжать определять области, где существует потребность в информации для инвесторов, и соответствующие методы отражения этой информации». Таким образом, SEC вносила некоторые оговорки относительно сферы влияния FASB. Но справедливости ради необходимо отметить, что органы правительственного регулирования США не посягали на установление жесткого контроля за представлением финансовой отчетности и на ограничение разнообразия используемых учетных процедур. Такое жесткое регулирование затруднило бы развитие теории учета и прогресс в бухгалтерской практике.

Обязательный процесс

Следующим важным нововведением было создание хорошо отлаженного процесса разработки нового учетного стандарта [39]. Такой процесс начинается с отбора проблемы, подлежащей разработке (темы обзора). Пожалуй, это один из наиболее важных, продолжительных и трудоемких этапов, к которому привлекается множество различных организаций. По меньшей мере четыре критерия могут быть использованы при проведении отбора.

1. Распространенность проблемы, т. е. степень разнообразия практических приемов и число заинтересованных лиц или их групп, испытывающих влияние этого разнообразия, а также стабильность проблемы.

2. Возможность достижения приемлемых решений проблемы, вероятность, что одно из них может существенно улучшить информацию финансовой отчетности.

3. Техническая возможность получения решения и ее соотношение с другими планами деятельности FASB.

4. Практическая и политическая применимость возможных решений и оценка реакции SEC и КоНиресса [40].

Проблема, однажды отобранная, становится объектом изучения специальной комиссии. Дискуссионные меморандумы, издаваемые в ходе исследования, распространяются среди заинтересованных сторон. Ответные комментарии и замечания учитываются при подготовке проекта плана решения проблемы, который также направляется заинтересованным лицам и организациям. В конечном итоге формируется Положение, предписывающее решение проблемы. Ко

пии этих документов могут быть получены бесплатно по запросу в издательстве FASB. Подшивки положений FASB хранятся в большинстве бухгалтерских библиотек. Дискуссионные меморандумы особенно полезны для изучающих бухгалтерский учет, так как в них содержатся всесторонний и полный анализ учетных проблем.

Специальная Комиссия по чрезвычайным проблемам

Значительная продолжительность процесса выработки положений FASB неприемлема для решения срочных проблем. Поэтому FASB образовал постоянную Комиссию по чрезвычайным проблемам (Emerging Issues Task Force — EITF), в состав которой входит 16 высококвалифицированных экспертов, привлеченных из бухгалтерских фирм. Примечательно, что главный бухгалтер SEC присутствует на каждом заседании Комиссии. Если в процессе дискуссии достигается консенсус, то считается, что принятое решение имеет авторитетную поддержку. В противном случае решение откладывается до рассмотрения его в рабочем порядке FASB. Заключение EITF регулярно публикуются в «Journal of Accountancy», подписка на решения Комиссии также общедоступна.

Совет по разработке стандартов бухгалтерского учета в государственных организациях

Совет по разработке стандартов бухгалтерского учета в государственных организациях (Government Accounting Standards Board — GASB) был учрежден параллельно с FASB и подобно ему подотчетен FAF. В его составе пять членов. Состав Совета сроком на пять лет устанавливается FAF по согласованию с Правительственным консультативным советом по стандартам бухгалтерского учета (Governmental Accounting Standards Advisory Council — GASAC), который по своим функциям сравним с FASAC. Изначально предполагалось, что GASB будет принимать решения, затрагивающие государственные и местные органы управления, в то время как все другие останутся под контролем FASB. Стандарты, установленные предшествующей организацией — Национальным советом по правительственному учету (National Council on Governmental Accounting — NCGA), остаются действующими, если не последует специальное решение GASB. Вне юрисдикции GASB и NCGA действуют стандарты FASB. Слова Дэвида Соломона (David Solomons) сейчас кажутся пророческими.

Мыслимо ли, что когда-нибудь системы государственного и частного транспорта, государственного и частного образования будут следовать различающимся учетным стандартам. Стоит надеяться, что два Совета, работающие в тесной взаимосвязи, окажутся способными избежать такого нежелательного положения дел.

В 1989 г. в результате пятилетнего наблюдения члены FAF все же пришли к выводу, что именно FASB должен стать ведущей организацией в разработке и утверждении учетных стандартов.

Продолжающиеся разногласия

Одна из трудностей, связанная с деятельностью APB, определялась тем, что она финансировалась AICPA, а сам Совет состоял только из членов AICPA, включая представителей промышленности и науки. Определенные надежды возлагались на FASB как на полунезависимую организацию, имеющую штатных со

трудников. Однако этим все проблемы разрешить не удалось. Многие из полемических дискуссий по вопросам учетной политики связаны с основной философией FASB, которая сводится к тому, что отражаемые в отчетности доходы должны выявлять различия в риске, а не скрывать их усреднениями или распределениями, а также что сходные ситуации должны отражаться в отчетности одинаково. Промышленные круги часто оказывали сопротивление такой политике, отвергая предлагаемые проекты и положения в устных или письменных заявлениях в адрес FASB, Конгресса и различных федеральных органов. В частности, должностные лица некоторых корпораций предвидели опасность увеличения стоимости капитала (cost of capital), обусловленного значительными колебаниями отражаемых доходов, вследствие использования отдельных положений FASB. Приняв эти замечания к сведению, FASB согласился на изменения ранее принятых решений [41].

Совсем недавно критика была направлена на количество принимаемых стандартов. Поскольку наблюдалась тенденция смещения функций, связанных с формированием стандартов из рук профессиональных бухгалтеров в руки пользователей, никому не казалось, что количество издаваемых правил недостаточно. SAP выпустил 31 бюллетень; APB — 31 рекомендацию; по контрасту FASB издал более 100 положений. Растущее недовольство делового мира по поводу огромного числа новых правил, именуемого иногда «бухгалтерским расстройством желудка» и «перегрузкой стандартами», обусловило укрепление роли FAF в определении рабочей программы FASB. Удовлетворит ли это критиков, покажет время.

Не менее серьезным нападкам подвергалась и деятельность FASB. Главный конфликт возник в связи с делом «Уотергейт» во времена президентства Никсона. В 1973 г. было обнаружено, что 17 крупных компаний, включая такие, как Gulf Oil, Lockheed и Northrop, в политических целях сделали незаконные вклады. SEC начала расследование с целью выявления нарушений в финансовой отчетности. Обстановка накалилась, когда глава United Brands покончил с собой, выбросившись из окна 44-го этажа здания Пан Американ, чтобы избежать позора. Конгрессмен Джон Е. Мосс (John E. Moss), председатель Комитета палаты, ответственный за SEC наблюдатель, начал расследование эффективности деятельности самой SEC. Единственным свидетелем, выслушанным Комитетом палаты, был давний и настойчивый критик бухгалтерского учета профессор Брилофф (Briloff), который, кроме прочего, рекомендовал, чтобы в дальнейшем учетные стандарты устанавливала именно SEC. Не удивительно, что в своем докладе он осудил профессиональных специалистов, особенно представленных в FASB, заявляя, что он (Совет) «фактически ничего не сделал для разрешения фундаментальных проблем бухгалтерского учета, а создавал изобилие необязательных общепринятых принципов бухгалтерского учета. Было решено, что «SEC в максимально возможной степени должна формировать основу единых принципов учета посредством издания постановлений». История повторялась.

В декабре 1976 г., спустя год после окончания расследования, Комитет сената под председательством сенатора Ли Меткальфа (Lee Metcalf) выпустил отчет «Организация бухгалтерского учета», в котором профессия критиковалась выше всякой меры: «Фонд финансового учета представляет собой некоммерческую организацию, созданную AICPA и финансируемую также другими частными группами, заинтересованными в управлении стандартами через влияние на FASB. Ни один из этих частных партнеров не годится для разработки учетных стандартов, последние могут нанести вред Федеральному правительству и народу». В результате в отчете рекомендовалось, чтобы сам сенат, а не

SEC, которая была слишком близка к людям учетной профессии, определял цели бухгалтерского учета, которые смогут привести к «единым и полным смысла стандартам бухгалтерского учета» [42].

Реакция AICPA на угрозу, что бухгалтерский учет будет выведен из частного сектора, последовала незамедлительно. В сентябре 1977 г. Институт разделил своих членов на две группы: практический отдел SEC и практический отдел по частным компаниям. Наряду с этим AICPA учредил Совет общественного наблюдения (Public Oversight Board — POB) для контроля за деятельностью первой группы. Вопрос о том, удовлетворены ли были этими мерами два ведущих критика учета, остался невыясненным: конгрессмен Мосс не был переизбран, а сенатор Меткалф скончался в 1978 г. Закон о коррупции иностранных должностных лиц, принятый в декабре 1977 г., объявил вне закона взяточничество иностранных представителей и предписал внутренний финансовый контроль, при этом наблюдалось явное снижение интереса Конгресса к бухгалтерскому учету и его проблемам. Тем не менее память о том, как быстро частный сектор может расстаться с этой сферой деятельности, еще не померкла.

Резюме

Какой можно сделать вывод из этого рассказа о первом столетии существования AICPA? По всей видимости, это была драматическая история, начало которой было ознаменовано первыми, но уверенными шагами промышленного капитализма. Финансовая информация, представлявшаяся общественности, была скудной, поскольку собственники не были заинтересованы в раскрытии финансового положения своих фирм. И все же веком позже было суждено возникнуть «капитализму людей», в котором рядовые граждане окажутся заинтересованными вкладывать свои средства в корпорации, и помощь в этом им оказала относительно обильная финансовая информация. Такое преобразование, очевидно, было обусловлено в немалой степени самоотверженностью и патриотизмом представителей учетной профессии. Назвать одного или даже нескольких из их числа было бы несправедливо по отношению к большинству.

Это была и интригующая история, в которой ведущие специалисты бухгалтерского учета, видя пагубность директивного регулирования и по заслугам оценивающие преимущества частного (негосударственного, неправительственного) предприятия, пришли к пониманию необходимости саморегулирования. Возникшие организационные отношения между Американским институтом присяжных бухгалтеров (AICPA) и Советом по разработке стандартов финансового учета (FASB) способствовали эффективному осуществлению этого саморегулирования, отводя на себя всю критику, которая в противном случае была бы адресована SEC.

Это была история, в которой устанавливавшиеся стандарты учета были скорее реакционными, нежели прогрессивными. Бухгалтеры были вынуждены противостоять угрозе глобального регулирования и насаждения однородности учета. И по сей день нет полной уверенности в том, что эта угроза навсегда ликвидирована. Бухгалтеры компаний других стран, где их деятельность строго регламентирована государственными органами, никогда не ощущали удовольствия от профессиональной свободы. Да и вопрос о том, обеспечит ли акционеров единообразие, унифицированность отчетных данных более ценной информацией или это только удобная система для бюрократического проведения в жизнь учетных правил, остается нерешенным.

Итоги

В этой главе продолжается рассказ об истории бухгалтерского учета. Основное внимание сосредоточено на организациях, осуществляющих регулирование учета, а именно: AICPA (1887), SEC (1934), CAP (1936), APB (1959) и FASB (1972). Рассматриваются зарождение регулирования монополий, образовавшихся в конце XIX в., его история во взаимодействии и борьбе государственных органов и общественных организаций. 1887 г. был примечателен образованием AICPA и началом финансового регулирования. В 1914 г. была создана FTC для контроля за монопольной властью и предотвращения с ее стороны злоупотреблений. Экономический кризис, разразившийся в 1929 г., привел к образованию SEC в целях наблюдения за финансовой отчетностью. В 1938 г. SEC передала право устанавливать стандарты бухгалтерам частного сектора. Это право и старались реализовать CAP (1933—1959 гг.), APB (1959—1972 гг.), наконец, FASB (с 1972 г.).

Выбор для этих целей организаций, состоящих из присяжных (общественных) бухгалтеров, означал, что в вопросах регулирования на первое место выдвигается частный аспект. И CAP, и APB находилась под прямым контролем AICPA. Что же касается FASB, то он независим от AICPA, а его члены представляют главным образом общество пользователей.

Итак, «век присяжных бухгалтеров» имел следующие особенности:

1. В отличие от предшествующих веков, ще царило невмешательство в дела бухгалтерского учета, зародился процесс регулирования.

2. В сфере учета преобладала власть присяжных бухгалтеров над управленческими бухгалтерами.

3. Зародилось движение за однородность бухгалтерского учета.

Далее в ш. 8 мы остановимся на сущности и проблемах регулирования. Один из путей придания регулированию обоснованности лежит в направлении создания теоретической основы, из которой могут быть выведены правила. В гл. 4 исследуется поиск принципов учета для обеспечения этой основы. В гл. 5 дается характеристика самой последней попытки теоретического обоснования стандартов, а именно Концептуальной основы бухгалтерского учета, разработанной FAS B.

ЛИТЕРАТУРА

1. Harold Pollins «Aspects of Railway Accounting before 1868», in A.C. Littleton and B. Yamey, *Studies in the History of Accounting* (London: Sweet & Maxwell, Ltd, 1956), p. 332.
2. Thomas K. McCraw «Regulatory Agencies», *Encyclopedia of American Economic History*, Edited by Glenn Porter (New York: Scribners, 1980).
3. FASB Discussion Memorandum. An Analysis of Issues Related to Effect of Rate Regulation on Accounting for Regulated Enterprises, FASB, December 31, 1979.
4. James Don Edwards. *History of Public Accounting in the United States* (East Lansing: Michigan State University Press, 1960), p. 52—57.
5. Gary John Previts and Barbara Dubis Merino. *A History of Accounting in America* (John Wiley & Sons, 1979), p. 189.
6. «Uniform Accounting». *Journal of Accountancy*, pp. 401—433, Canadian Chartered Accountant, July 1917, p. 5—33.
7. Joint Stock Companies Act, 1845 (Sec. 108).
8. Ross L. Watts & Jerold L. Zimmerman «Agency Problems, Auditing, and the Theory of the Firm: Some Evidence», *Journal of Law & Economics*, October 1983, p. 613-633.
9. Michael Bromwich, *The Economics of Accounting Standard Setting* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1985).

10. Burton G. Malkiel. *A Random Walk down Wall Street*. New York: W.W Norton & Co., 1985.
11. Arthur Andersen «The First Fifty Years», quoted in John L. Carey, *The Rise of the Accounting Profession*, vol. 1 (New York: AICPA, 1969), p. 154.
12. Allan Nevins and Henry Steele Commager. *A Pocket History of the United States*, 6 th rev. ed. (New York: Pocket Books, 1976), p. 414.
13. Robert Aaron Gordon. *Economic Instability and Growth: The American Record* (New York: Harper & Row, 1974).
14. Adolph A. Berle, Jr. and Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Jovanovich, Harcourt, Brace, 1932), p. 182-183.
15. J.M.B.Hoxsey «Accounting for Investors», *Journal of Accountancy*, 50 (October 1930), p. 251—284.
16. B.Bernard Greidinger. *Preparation and Certification of Financial Statements* (New York: Ronald Press, 1950), p.6.
17. Carey, *Rise of the Accounting Profession*, vol. 1, p. 169.
18. Janet Podell and Steven Anzovin, *Speeches of the American Presidents* (New York: The W. Wilson Company, 1988).
- H. 19. Glenn G. Munn. *Encyclopedia of Banking and Finance*, 8 th revised and expanded ed. by F.L. Garcia (Boston: Bankers Publishing Company, 1983).
20. Carey, *Rise of the Accounting Profession*, vol.1, p. 182—192.
21. Eugene H.Flegm. *Accounting* (New York: John Wiley & Sons, 1984), p. 79.
22. Carey, *Rise of the Accounting Profession*, vol. 2, p. 110.
23. *Changing Concepts of Business Income* (New York: Macmillan, 1952).
24. Carey, *Rise of the Accounting Profession*, vol.1, p. 77.
25. Leonard Spacek «The Need for an Accounting Court», *The Accounting Review*, July 1958, p.368—379.
26. AAA. *Accounting and Reporting Standards Underlying Corporate Financial Statements and Supplements* (Madison, Wis: AAA, 1957).
27. Ibid
28. Carey, *Rise of the Accounting Profession*, vol.2, p. 9.
29. Alvin R. Jennings «Present-Day Challenges in Financial Reporting», *Journal of Accountancy*, January 1958, p. 28—34.
30. Flegm, *Accounting*, p.92.
31. «A Search for Fairness», *Financial Reporting to the Public*, selected addresses by Leonard Spacek (Chicago: Arthur Andersen & Co., 1969).
32. Abraham J. Briloff. *Unaccountable Accounting* (New York: Harper & Row, 1972).
33. Robert N. Anthony «Showdown on Accounting Principles», *Harvard Business Review*, May—June 1963, p. 99—106.
34. *Establishing Financial Accounting Standards: Report of the Study on Establishment of Accounting Principles* (New York: AICPA, 1972).
35. *Report of the Special Review Committee to the Board of Trustees* (Financial Accounting Foundation, July 25, 1985), p. 18—19.
36. *Facts about FASB*, October 1983, p. 1; Solomons, *Making Accounting Policy*, p.34—35.
37. Dennis R. Beresford «Emerging Problems: How the Profession Is Coping», *Journal of Accountancy*, February 1981, p. 57—60.
38. Rule 203.
39. Paul B.W. Miller and Rodney Redding. *The FASB: The People, the Process, & the Politics* (Homewood, 111.: Richard D. Irwin, 1986), p. 59.
40. David Solomons. *Making Accounting Policy* (Oxford University Press, 1986), p.36.
41. FASB Exposure Draft «Financial Reporting in Units of General Purchasing Power» of December 31, 1974; «Constant Dollar Accounting» of March 2, 1979; FASB Statement N 33, «Financial Reporting and Changing Prices» of September 1979.
42. Flegm, *Accounting*, p. 142—150.

ГЛАВА 4 ПОИСК ПРИНЦИПОВ

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы сможете:

- проследить развитие бухгалтерского учета за последние 50 лет;
- сопоставить различные значения слова *принципы*;
- выяснить, что подразумевается под *общепринятыми принципами бухгалтерского учета*;
- проанализировать влияние мелких инвесторов на развитие учетной практики; установить, что подразумевается под *постулатом* бухгалтерского учета; понять сущность стандартов и отличать их от принципов; объяснить, почему процесс поиска принципов оказался таким сложным.

ОБЗОР

Поиск начинается

Попытки определения «общепринятых принципов бухгалтерского учета» прослеживаются от изобретения этого термина в 1930 г. до конца второй мировой войны.

Поиск ускоряется

Окончание второй мировой войны привело к росту благосостояния, активизации фондового рынка и возобновлению требований надежности финансовой отчетности.

Направление поиска меняется

К концу 1960 г. стало очевидно, что сформулировать принципы достаточно сложно, и исследования были направлены на рассмотрение более простых стандартов.

Поиск в ретроспективе

Сложность определения принципов обусловлена сложностью теории учета. Их практическое применение осложняется экономическими последствиями.

Резюме

Такие понятия, как принципы, постулаты, стандарты, являются неотъемлемой частью бухгалтерского учета. Однако следует учитывать, что бухгалтерский учет, будучи наукой социальной, прикладной, во многом зависит от мудрости, честности и позиции бухгалтеров.

Сегодня каждый аудированный финансовый отчет сопровождается заключением аудитора, удостоверяющим его соответствие общепринятым принципам бухгалтерского учета. Но что это за принципы? Кто решает, какие принципы являются принятыми и как широко они должны быть распространены, чтобы стать общепринятыми? Считать ли принципы общепринятыми, допустим, в случае, если SEC требует им следовать, а практикующие бухгалтеры их не одобряют или, наоборот, главный бухгалтер SEC констатирует, что широко распространенные на практике те или иные процедуры теоретически неправильны

ны? [1] И наконец, почему принципам придается столь важное, первостепенное значение? На эти вопросы пока никто не дал исчерпывающих ответов, но их появление положило начало продолжающимся по сей день спорам о том, что же составляют общепринятые принципы бухгалтерского учета (GAAP) и как они могут быть установлены.

В этой главе исследуется развитие взглядов на принципы учета за последние пятьдесят лет. В первом параграфе рассказывается о выборе и трактовке терминов, во втором — развивается теоретический подход, использующий понятие постулата, в третьем — мы обращаемся к более современным теоретическим взглядам на цели и стандарты учета. В конце главы дается критический обзор теоретической основы, принятой FASB. В последующих главах более глубоко раскрывается развитие теории учета за последние два десятилетия.

Поиск начинается

Продолжительное время точное определение сущности принципов является предметом дискуссий. Уже Жильберт Бирне (Gilbert Byrne) в своей широко известной, представленной на праздновании пятнадцатой годовщины Американского института бухгалтеров в 1937 г. и завоевавшей награду работе настаивал на признании принципов как фундаментальных истин [2]. В международном Словаре Webster's принцип — это

фундаментальная истина (всеобъемлющий закон или доктрина), из которой происходят все остальные или на которой основываются остальные доктрины; основная истина, простейшее положение или основная предпосылка; аксиома, постулат.

Джордж Мэй (George May) считал, что более приемлемое определение дает Оксфордский словарь:

Основной закон или правило, принятое или выработанное для управления деятельностью, — прочная основа поведения или практической деятельности.

По его мнению, именно так трактуется этот термин Американским институтом бухгалтеров [3]. (Позиции Мэя можно доверять по двум причинам: во-первых, отчет был написан именно им, во-вторых, подобное значение наиболее полно соответствует принципам, которые были представлены в письме Мэя от 22 сентября 1932 г.) В общих чертах они сводились к следующему:

1. Прибыль не может быть признана полученной до тех пор, пока не произойдет реализация.
2. Все затраты должны быть соотнесены с полученными доходами, а не с остаточной (не распределенной среди акционеров) прибылью.
3. Остаточная прибыль, образованная новым приобретением, полученная до его фактического приобретения, может не добавляться к общей остаточной прибыли собственника, т. е. разделение предпочтительнее объединения.
4. Дивиденды по акциям выпущенным, а затем вновь скупленным корпорацией-эмитентом, не являются доходом компании, хотя подобные акции могут обращаться так же, как и активы.
5. Займы должны различаться по принадлежности [4].

Приведенные принципы, по сути, гораздо ближе к правилам Мэя, нежели к основополагающим истинам Бирне. Фактически они предполагают целый набор основ, формирующих бухгалтерский учет: дебет и кредит, баланс, статьи

дохода и т.п. И как бы то ни было, они приоткрывали довольно интересный взгляд на способ управления бухгалтерским учетом того времени.

Слово **«принцип»** восходит к латинскому *principle*, означающему первый, первичный, первоначальный. Первый курс лекций, с которым знакомится изучающий бухгалтерский учет, так и называется «Принципы учета», т. е. первые по времени и начальные по степени сложности сведения об учете. Естественно, что не эти принципы составляют фундамент учетной науки. Для изучения фундаментальных основ бухгалтерского учета необходимо обратиться не к элементам практики, а к курсу теории.

Первые попытки

Первые попытки определения того, что подразумевается под принципами бухгалтерского учета, начали предприниматься в 30-х годах. Исследовательская группа Американской бухгалтерской ассоциации (ААА) под руководством профессора Вильяма Патона (W.Paton) начала публикацию серии монографий по принципам учета. Первое издание 1936 г. носило название «Экспериментальное положение об учетных принципах, лежащих в основе корпоративной финансовой отчетности» [5]. Основные идеи, изложенные в этой монографии, сводились к попытке формулирования таких теоретических основ бухгалтерского учета, которые могли бы позволить избежать случайных различий в учетных процедурах, обусловленных не спецификой предприятия, а разнообразием взглядов и оценок при составлении финансовых отчетов. Особое внимание уделялось переоценке активов в условиях меняющихся цен. Некоторым специалистам позиция авторов представлялась как попытка навязать унифицированную систему учета, на самом деле авторы лишь выражали недоверие к субъективным подходам и оценкам финансовых менеджеров. Несомненно, обзор методов, принятых в учетной практике, дает хорошую основу для критики и недоверия, но, к сожалению, позиция недоверия — не лучшая основа для теории учета.

Спустя четыре года после издания «Экспериментального положения» В. Патон и профессор Университета Иллинойса А.К.Литтлтон, будучи членами Исполнительного комитета ААА, в 1936 г. опубликовали «Введение в стандарты корпоративного бухгалтерского учета» [6]. По замыслу авторов теоретическая основа бухгалтерского учета представлялась «последовательным, координированным и содержательным учением», которое поддерживало бы принципы, провозглашенные Положением 1936 г. Важно отметить, что авторы намеренно избежали слова «принципы», заменив его на «стандарты», понимая, что первое претендует на «универсальность, которая не может существовать, например, в такой профессии, как бухгалтерская». Монография имела большой успех и была распродана десятками тысяч экземпляров. Особого внимания заслуживает авторское развитие понятия соответствия расходов и доходов.

Центральной проблемой бухгалтерского учета выступает установление соответствия доходов текущего отчетного периода и расходов, определенных в этом же периоде, а также установление взаимосвязи в будущем между доходами, определенными в будущем, и соответствующими им расходами. В ходе решения этой проблемы бухгалтеры фактически сопоставляют *затраты (efforts)* и *результаты деятельности предприятия (accomplishments)*. Некоторые затраты приносят результаты в настоящем, они рассматриваются как *расходы (costs)* и вычитаются из дохода — результата (*revenue — accomplishments*) и, таким образом, являются расходами текущего отчетного периода. Другие затраты предполагают доход в будущем, они, как правило, рассматриваются как отсроченные расходы, так как выступают расхо

дами будущих отчетных периодов (активами). Некоторые затраты оказываются неэффективными как в настоящем, так и в будущем, они рассматриваются как расходы, которые должны быть своевременно вычтены из дохода как естественные потери. Основная проблема бухгалтерского учета, таким образом, состоит в разбивке непрерывного потока расходов на порции и соотнесении последних с определенными отчетными периодами... [7].

Необходимо признать, что именно эта точка зрения была доминирующей в течение нескольких десятилетий.

Последующие издания Положения ААА 1936 г. не внесли изменений в существо вопроса, но смена заголовков отражала текущее состояние теоретических взглядов. Так, в издании 1941 г. было исключено слово «*экспериментальный*», в 1948 г. — слово «*принципы*» заменено на «*концепции и стандарты*». В 1957 г. был опубликован итоговый выпуск серии, в которой ААА признала в качестве основной оценки активов предприятия стоимость, определяемую как «сумму будущих рыночных цен всех услуг, дисконтированную с учетом вероятности и платежей кредиторам в их действующей (настоящей) оценке» [8].

Точно определить влияние этих положений достаточно сложно, поскольку подход членов ААА, ограниченный сферой теоретических интересов, сводился к широкой формулировке основных принципов, а не конкретных правил. Тем не менее многие члены ААА входили в состав комитетов, разрабатывающих руководящие установки, основанные на этих принципах. К числу перемен, предсказанных теоретическими исследованиями и осуществленных в жизни, можно отнести расширение круга пользователей финансовой информации. Рекомендованная также учеными «всеобъемлющая концепция прибыли», явившаяся следствием «недоверия» к индивидуальным оценкам бухгалтеров и управленцев корпораций, впоследствии была принята SEC как руководящее правило.

Рождение постулатов

«Экспериментальное положение об учетных принципах» ААА не было единственным в исследуемой области. В. Патон написал докторскую диссертацию «Теория бухгалтерского учета», опубликованную в 1922 г., которая даже по современным представлениям радикальна. В частности, в ней он выразил либеральную позицию, отмечая, что «все настоящие (действительные) изменения стоимостей в любую сторону по любой причине должны быть отражены на бухгалтерских счетах» [9]. Он отмечал как наиболее существенное то, что «бухгалтерский отчет должен представлять точную картину текущих данных в денежном выражении только на дату отчетности» [10], и настойчиво отстаивал мнение о том, что «проценты, выплаченные держателям облигаций, не могут быть отнесены к операционным расходам, пока выплаты акционерам определяются путем распределения чистого дохода», т.е. того, что сейчас именуется «чистой прибылью» [11]. Диссертация заканчивалась перечнем постулатов, которые Патон представил как основные положения бухгалтерского учета, сопровождая этот перечень критическим комментарием.

1. *Существование конкретного объекта хозяйственной деятельности — универсальное предположение, хотя оно, как правило, лишь декларируется.*
2. *Непрерывность деятельности хозяйствующей единицы — предположение о действующем предприятии принимается для удобства.*
3. *Равенство баланса — достигается вследствие того, что мы «выискиваем» какие-либо несоответствия, которые могут возникнуть при введении в учет счетов собственника.*

4. **Денежный постулат** — «денежная оценка активов и пассивов является полной картиной финансового состояния предприятия на дату составления отчетности».
5. **Постулат о затратах** — «затраты дают действительную оценку для определения первоначальной стоимости».
6. **Признание дохода полученным** — предполагает, что «чистый доход, или прибыль, возникает внезапно, «порывом ветра», благодаря особому случаю, свершающемуся в основном в сфере продаж», что, очевидно, неверно.

Никогда раньше и очень редко после Патона какой-либо автор так четко и красиво не вскрывал ограничения учения об «исторической стоимости» (себестоимости) в бухгалтерском учете. Так же, как изречения Пачоли, комментарии Патона актуальны по сей день.

В то время наряду с Патоном значительный вклад в теорию учета был внесен профессором Стэнфордского университета Джоном Кеннингом (John Canning). Ссылаясь в предисловии к своей книге «Economics of Accountancy. A Critical Analysis of Accounting Theory» на труды выдающихся исследователей бухгалтерской мысли, таких, как Кола (Cole), Хатфилд (Hatfield), МакКинзи (McKinsey), Монтгомери (Montgomery), Патон (Paton), Стивенсон (Stevenson) и Шпруг (Sprague), он сопоставляет теорию учета с экономической теорией, в значительной степени прибегая к трудам американского экономиста Ирвинга Фишера (Irving Fisher) [12]. Кеннинг рассматривает два наиболее важных вопроса: оценку активов и измерение прибыли. Его комментарии по этим вопросам, а также определение активов и пассивов упоминаются по сей день в меморандумах FASB, ссылки на них вы найдете и в последующих главах этой книги.

Изменение целей бухгалтерского учета

Наиболее важным следствием исследований и научных дискуссий конца 20-х и начала 30-х годов явилось изменение в формулировке цели бухгалтерского учета и назначения бухгалтерской отчетности. Главными пользователями финансовой информации стали считаться не менеджеры и кредиторы, а инвесторы и акционеры. Это была инициатива представителей финансового сектора и фондовых бирж, но не бухгалтеров. Быстрое распространение корпоративной собственности, особенно сразу после первой мировой войны, обусловило новые требования к учетной информации. Среднее число акций, зарегистрированных на Нью-Йоркской фондовой бирже, в 1900 г. составляло около 60 млн, в 1917 г. их число достигло 180 млн, а в 1930 г. их насчитывалось 1212 млн [13].

Изменение цели бухгалтерского учета привело к тому, что: 1) снизилась роль баланса как отчета о ценностях (стоимостях); 2) возросли роль отчета о прибылях и убытках и значение понятия прибыли; 3) появилась необходимость более полного описания релевантной финансовой информации, расширения финансовой отчетности и введения примечаний и дополнений к ней; 4) повысилось внимание к содержательности и последовательности отчетных данных, особенно данных о прибыли.

Довольно широко распространенная в то время практика переноса доходов и расходов на счета будущих периодов с целью выравнивания финансовых результатов во времени обусловила необходимость предпринять попытки совершенствования стандартов по отчету о прибылях и убытках. Существуют свидетельства подобных попыток, которые мы можем обнаружить в литературе и опубликованных заявлениях ряда заинтересованных организаций, относящихся к 1930 г. Интересно, что эти перемены в бухгалтерской теории не были пря

мым результатом ни краха фондового рынка в 1929 г., ни экономического кризиса 30-х годов. Скорее они явились следствием организационных изменений, начавшихся гораздо раньше и к которым бухгалтеры еще не приспособились, но были значительно усугублены глобальными экономическими событиями этого периода.

Другие попытки

В 1938 г. на запрос Фонда Haskins & Sells профессор Гарвардского университета Томас Генри Сандерс (Thomas Henry Sanders), профессор Калифорнийского университета Генри Ренд Хатфилд (Henry Rand Hatfield) и профессор Йельской школы права Андерхилл Мур (Underhill Moore) опубликовали Положение о принципах учета [14] с целью сформулировать «принципы и правила учета, предписывающие, что должно отражаться в балансе и отчете о прибылях и убытках, а также на счетах, данные которых используются в этой отчетности». Содержание монографии свидетельствует о том, что авторы исследовали распространенную в то время практику (отметим, что она существенно отличалась от современной). По их мнению, было бы целесообразным разрешить компаниям переносить убытки на счета будущих периодов, показывать их в балансе как активы с постепенным погашением. Они также рекомендовали показывать как активы и скидку при погашении облигаций ниже номинала [15]. Такая практика встретила решительный отпор со стороны FASB. Небольшой раздел монографии посвящен тому, что авторы назвали *обычаями*, т.е. *сложившейся практикой*, составления балансов. В качестве примера таких обычаев приводятся оценка активов по первоначальной (исторической) стоимости и концепция действующего предприятия. Несмотря на все недостатки, эта монография представляет собой богатое собрание данных учетной практики и может служить источником информации для позитивных исследований в учете [16].

Завершила этот период развития теории работа Стефена Гилмана (Stephen Gilman) «Бухгалтерские концепции прибыли» [17]. Это было первое всестороннее исследование теории учета с того момента, когда акцент рассмотрения финансовой деятельности был перенесен с баланса на отчет о прибылях и убытках. Автор попытался разобраться в терминологической путанице, возникшей с введением в аудиторский отчет слова «*принципы*»: он разграничил понятие «*правила*», которые могут быть созданы, и «*принципы*», которые создать нельзя; отметил, что многие книги, претендующие на исследование принципов бухгалтерского учета, не содержат даже в терминологическом указателе самого слова «*принципы*» [18]. Но в конечном итоге Гилман показал, что проблема определения общепринятых принципов учета не просто семантическая, а гораздо более глубокая. За спором о словах скрывается более важный вопрос: кто должен определять состав отчетности, какую финансовую информацию и каким образом необходимо включать в нее?

Поиск ускоряется

Исследования в области определения принципов учета были возобновлены сразу после войны. Как и прежде, работу возглавила ААА, пересмотрев «Экспериментальные принципы» 1948 г. и выпустив их в свет под названием «Учетные концепции и стандарты» [19]. Комитет по учетным процедурам AIA также продолжил свою работу в этом направлении, выпустив к 1953 г. 17 но

вых бюллетеней. Однако, как и раньше, AIA был умеренным в своих устремлениях, и его издания были предназначены не столько для поиска принципов учета, сколько для утверждения «авторитетной поддержки» отобранных им правил и процедур, проверенных практикой.

Отдел по исследованиям в области учета

В соответствии с рекомендациями Специального комитета по научно-исследовательским программам в 1959 г. деятельность Института (AIA) была переориентирована на обеспечение «письменного изложения общепринятых бухгалтерских принципов в качестве руководства для своих членов и других лиц» [20]. Одной из целей новой ориентации ставилась задача разрешения проблем финансового учета по четырем направлениям: 1) принятие постулатов, 2) формулировка принципов, 3) разработка инструкций по применению принципов в различных ситуациях, 4) исследование проблем.

Для выполнения этой работы Институтом был сформирован постоянный штат научных сотрудников [21], первый отчет которого (Accounting Research Study — ARS 1), выполненный под руководством профессора Калифорнийского университета Мориса Мунитца (Maurice Moonitz), был посвящен постулатам бухгалтерского учета [22].

Постулаты ARS 1 содержали утверждения относительно внешней среды бухгалтерского учета, например:

Экономическая деятельность осуществляется на специфических объектах (хозяйствующих единицах). Любой отчет о деятельности должен точно определять форму каждого отдельного исследуемого объекта.

Также были включены утверждения, имеющие отношение к процессу бухгалтерского учета, например:

Результаты процесса бухгалтерского учета выражаются в наборе взаимосвязанных финансовых отчетов, которые основываются на одних и тех же данных.

И наконец, ARS 1 вводил определенное количество нормативных постулатов с использованием слова «должен», например:

Бухгалтерские отчеты должны отражать все необходимые данные, дабы эти отчеты не стали орудием обмана.

Были выбраны следующие критерии отбора постулатов:

1. Соответствие логике развития бухгалтерского учета, т.е. они должны были служить основой для логического вывода предположений в будущем.

2. Обеспечение условий для развития логики бухгалтерского учета. Это не означало, что постулаты должны быть правдивыми или даже реалистичными, но они должны приниматься только в результате обсуждения. Например, трактовку экономики как мира совершенной конкуренции, очевидно, нельзя считать абсолютно правильной, но она создает базу, полезную для изучения деятельности экономической системы.

В развитие положений ARS 1 был выпущен отчет ARS 3, работу над которым вместе с Мунитцем возглавил профессор Стэнфордского университета Роберт Т. Спроуз (Robert T. Sprouse) — впоследствии член FASB. Этот отчет был посвящен принципам бухгалтерского учета [23], среди которых главное место отводилось принципам признания дохода.

Прибыль является атрибутом всего процесса коммерческой деятельности. Таким образом, любое правило (процедура), которое определяет прибыль, — часть этого процесса, должно быть последовательно перепроверено, чтобы определить степень его влияния на отчетную прибыль того или иного периода [27].

Этот принцип поддерживается Джорджем О. Мэем в книге «A Distillation of Experience», где он признает сомнительным принцип реализации дохода, который был выдвинут возглавляемым им Комитетом десятью годами ранее.

Решение задач отнесения доходов и расходов к тому или иному отчетному периоду, особенно когда речь идет о коротких промежутках времени, очевидно, сталкивается со значительными трудностями. Ясно, что это как раз тот случай, когда на помощь приходит просто договоренность, даже если приходится признать, что некоторые договоренности не всегда согласуются с фактами. Очевидно, если процесс производства и продажи завершается возникновением прибыли, то эта прибыль на момент, когда продажа совершилась, может быть только условной. Бухгалтерские принципы, которые допускают подобный показатель, оправданы только широким использованием их на практике [28].

Принятие ARS 3 в аргументации Мэя явилось одной из причин его отмены.

Постулаты ARS 1 виделись как фундаментальные утверждения, касающиеся экономической, политической и социальной среды, в которой должен функционировать бухгалтерский учет [24]. Вот как это было в 1958 г. сформулировано Американским институтом присяжных бухгалтеров.

Постулаты — основные утверждения, на которые опираются принципы. Они порождены экономической и политической средой, укладом и образом мысли всех слоев делового сообщества. Бухгалтерская наука, в свою очередь, должна сделать ясным их понимание и толкование для создания основы формулирования принципов и разработки правил или других руководств для их применения в конкретных ситуациях [25].

Тогда утверждалось, что если принципы учета фактически представляют собой просто правила, то возможно вывести их из более общих утверждений, называемых постулатами [26].

Ответ на ARS 1 и ARS 3, появившийся в 1961 и 1962 гг. соответственно, оказался быстрым и весьма драматичным. ARS 1 и ARS 3 были опубликованы с пространными дополнениями, где, в частности, утверждалось, что они неприемлемы для APB, поскольку входили в противоречие с общепринятыми в то время бухгалтерскими принципами. В конце изданий публиковались комментарии отдельных членов APB. Так, Леонард Спэйсек (Leonard Spacek), управляющий и партнер фирмы Arthur Andersen, в своем комментарии отметил, что в публикуемом документе имеется только один постулат, где отводится должное место «всем слоям делового общества» [29]. Вильям Вернтц (William Wemtz), главный бухгалтер SEC, выразил мнение, что эта работа «в настоящей форме непригодна для публикации» [30]. Профессор Университета Флориды Гарвей Дейнзер (Harvey Deinzer) утверждал, что не усматривает никакой связи между постулатами и принципами [31].

Для пересмотра существующих принципов бухгалтерского учета была назначена новая группа во главе с Полом Гради (Paul Grady), которая выпустила отчет ARS 7 «Инвентаризация общепринятых принципов бухгалтерского учета для предприятий». Целью этого исследования явилось рассмотрение основных понятий принятых принципов бухгалтерского учета, обобщение принципов и практических методик и подведение итогов по решениям APB. Как и в предшествующих отчетах, в ARS 7 отклонялась унификация учета, а его многооб

разию придавалось концептуальное значение. Главным отличием ARS 7 от ARS 1 и ARS 3 было предпочтение индуктивным и прагматическим методам в противовес дедуктивным.

Хотя эта работа и встретила более благожелательный прием, но и она не привела к утверждению принципов учета. Таким образом, все исследования в области бухгалтерского учета по-прежнему не имели единого теоретического фундамента, а основывались на субъективных представлениях тех или иных исследователей. И лишь не многим более трети выпущенных рекомендаций АРВ согласовывались между собой и с предыдущими исследовательскими работами [32].

Направление поиска меняется

Критика постулатов и принципов учета начала приобретать и другие направления. Профессор Университета Беркли Вильям Ваттер (William Vatter) подверг сомнению весь подход в целом [33]. Он утверждал, что прежде чем начинать решать какую-либо проблему учета, необходимо понять, для чего это нужно. Отсюда цели, а не постулаты являются исходными в построении теории учета. Принципы же представляют собой способы, с помощью которых эти цели могут быть достигнуты. Они должны следовать определенным соглашениям (конвенциям), например соглашению о составлении финансовых отчетов, и теоретическим догмам, например желаемой последовательности (сопоставимости) данных отчетности. В этом случае постулаты лишь соединяют разрозненные фрагменты логической цепочки, а в совершенной теории не должно быть никаких постулатов.

Положение о базовой теории учета

Позиция Ваттера в отношении подхода «постулаты/принципы» нашла отражение в новом документе, выпущенном Американской бухгалтерской ассоциацией (AAA) в 1966 г., названном «Положение о базовой теории учета», более широко известном по его аббревиатуре — ASOBAT. В нем определялось, что бухгалтерский учет — это «процесс распознавания, измерения и сообщения данных о хозяйственной деятельности с целью информационного обеспечения пользователей для оценок и принятия решений». Таким образом, ASOBAT стало первым утверждением теории учета, ориентированной на пользователей. Было бы неправильно считать, что учет никогда ранее не рассматривался с этой позиции. Так, по мнению Патона, высказанному еще в 1922 г., «функция учета и объяснение его принципов и методов должны быть заявлены непосредственно в соответствии с потребностями и целями собственников» [34]. Тем не менее в ASOBAT впервые было отдано предпочтение желаниям пользователей мнению специалистов, т.е. бухгалтеров, которые составляют отчетность. Для определения потребностей пользователей в ASOBAT был составлен перечень предполагаемых целей бухгалтерского учета.

Цели

- 1. Принятие решений об использовании ограниченных ресурсов, включая определение областей принятия обоснованных решений и определение целей и объектов, коими являются решения акционеров, кредиторов и других инвесторов.**

2. Эффективное управление и контроль за человеческими и материальными ресурсами организации, т.е. принятие решений административным аппаратом предприятия.
3. Обеспечение сохранности ценностей и отчетность о наличии и движении ресурсов на предприятии.
4. Содействие общественным организациям в деле укрепления национального благосостояния.

Стандарты

1. Релевантность, т.е. полезность получаемых данных.
2. Проверимость, т.е. специалисты, действующие независимо, должны получать одинаковые результаты.
3. Независимость, т.е. отсутствие действий в пользу одной группы пользователей за счет другой.
4. Измеримость, т.е. возможность оценки даже при отсутствии денежного измерителя.

Руководства

1. Соответствие предполагаемой цели.
2. Раскрытие особо важных взаимосвязей.
3. Привлечение информации о рыночной конъюнктуре.
4. Единобразие действий внутри и среди хозяйствующих единиц.
5. Согласованность практических приемов во времени.

Впоследствии неоднократно составлялись и другие перечни, но все они, по существу, были видоизменениями целей ASOBAT и по-прежнему являлись попыткой увязать потребности пользователей с принципами учета, бухгалтерскую информацию — с «национальным благосостоянием». Очевидно, что установить эту взаимосвязь весьма сложно, особенно если принять во внимание разнородность пользователей и их интересов. Например, необходима ли кредиторам та же информация, что и инвесторам? Различаются ли информационные потребности искушенных инвесторов и неопытных вкладчиков? Знаем ли мы это сами? Разнообразие пользователей само по себе обуславливает возникновение сложной теоретической задачи, которую в ASOBAT даже не пытались поставить. Хотя немаловажным было уже то, что представленный перечень по-новому рассматривал позицию аппарата управления в отношении финансовой информации.

В ASOBAT была предпринята попытка компенсировать трудности определения потребностей отдельных пользователей смещением акцента на **стандарты**, сопровождаемые **руководствами**. (В настоящее время в FASB они поданы как **качественные характеристики**.) Было принято решение, что единственным способом, которым этот подход может быть реализован, является расширение данных, т.е. отражение в отчетности сложных показателей и нескольких вариантов значений прибыли «для удовлетворения широкого круга пользователей». Рекомендовалось представлять как первоначальную, так и текущую стоимость затрат, размещая их в отдельных колонках, прибыль до и после налогообложения и т.п. Все это значительно перегружало пользователя информацией.

Тем не менее, отдавая должное ASOBAT, необходимо признать, что ориентация на пользователя продолжала и дальше доминировать при разработке учетных стандартов, поскольку именно она обеспечивала применение целевого подхода. Интересно, что ASOBAT вышло в свет почти одновременно с первым изданием этой книги, и внимательный читатель заметит, что многое в них взаимосвязано. Еще больше соответствий можно будет обна

ружить при сопоставлении с Положением № 4 АРВ и Концептуальной основой FASB. В итоге отметим, что ASOBAT стало последней попыткой AAA принять участие в разработке стандартов учета — импульс, заданный Патеном, был исчерпан [35, 36].

Положение № 4 АРВ

AICPA, не удовлетворенный результатами своих теоретических исследований, рекомендовал Совету (АРВ) в короткий срок наряду с другими вопросами подготовить и описать перечень целей, основных понятий и принципов бухгалтерского учета, дать определение терминам и их сочетаниям, в частности, таким как «представлено правдиво», «общепринятые принципы учета» [37]. Спустя пять долгих лет в ответ на это указание АРВ издал Положение № 4 «Основные концепции и принципы финансовой отчетности предприятий» [38], содержание которого в общих чертах представляло.

1. Цели

А. **Основные:** обеспечить надежной информацией об экономических ресурсах, целях, изменениях в структуре этих ресурсов и целях; способствовать определению потенциальной прибыли предприятия.

В. **Качественные:** релевантность, понятность, проверяемость, беспристрастность, законченность, сопоставимость, своевременность.

2. Основные свойства

Хозяйствующая единица, реализующая функции бухгалтерского учета; действующее предприятие; оценка экономических ресурсов и обязательств; периодичность; денежный измеритель; накопление (учет расходов и доходов, которые еще не отражены на бухгалтерских счетах); рыночная цена; приблизительные расчеты; здравый смысл; финансовая информация для достижения основных целей; согласованность финансовых отчетов; преобладание сущности над формой; существенность.

3. Основные элементы

Актив; пассив; собственный капитал; доходы; расходы; чистый доход.

4. Принципы

А. **Общие:** первичная регистрация активов и пассивов; реализация дохода; констатация расходов — причина и следствие, систематическое и разумное отнесение на счета; единица измерения.

В. **Конвенции (соглашения):** консерватизм; тезис о доходе; привлечение здравого смысла.

С. **Сферы действия:** отбор; анализ; оценка; классификация; регистрация; агрегирование; приспособление (данных для решения задач); коммуникация.

Д. **Детализированные:** правила, вызванные практической деятельностью.

Новое Положение, взяв за основу целевой подход (интересы пользователей), принесший популярность ASOBAT, дало такое определение бухгалтерскому учету.

Оказание услуг по обеспечению количественной, главным образом финансовой, информацией о хозяйствующих единицах, которая предназначена для принятия управленческих решений.

Сущность этих решений будет более подробно рассматриваться нами далее в гл. 7, а пока отметим, что Положение, оправдывая использование в фи

нансовой отчетности рыночных цен, развивает понятие сделок между независимыми сторонами (arms-length transactions) на рынке частного капитала.

Итак, после подтверждения цели бухгалтерского учета как обеспечения финансовой информацией, «полезной для принятия управленческих решений», Положение устанавливает, что для достижения этой цели необходимо добиться достижения некоторых *качественных* подцелей: релевантности, понятности, своевременности информации и т. д. FASB отразил эти понятия в SFAC 2 почти без изменения, дав им название «*качественные характеристики*». Затем в Положении были перечислены *основные свойства (features)* учета, которые Партоном были названы *постулатами (postulates)*, в терминах FASB они именовались *основами (fundamentals)*. В свою очередь, APB лаконично заявил, что эти *основы* реализуются в *общих принципах (pervasive principles)*, которые положены в основу GAAP. APB дал определение GAAP следующим образом:

Это конвенции (соглашения) о правилах и процедурах, определяющие в некоторый момент времени учетную практику предприятия [39].

К *общим принципам* относились: отражение активов по себестоимости, признание доходов полученными в момент продажи и соответствие расходов и доходов. Эти принципы в совокупности с *конвенциями (соглашениями)* о консерватизме и существенности приводят к длинному перечню принципов *сферы действия* и серии определений элементов финансовой отчетности, таких, как актив.

Положение № 4 APB явилось важным документом. Главные его части были включены в Концептуальную основу FASB, в остальном его формулировки представлены в GAAP [40]. Однако это не означает, что Положение не подвергалось критике.

Во-первых, осуждался его описательный, а не нормативный характер. Определения элементов финансовых отчетов страдали дефицитом семантического содержания. Актив, например, определялся следующим образом:

Это экономические ресурсы предприятия ...и некоторые отсроченные расходы, которые не являются ресурсами ... признанные и измеренные (оцененные) в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета [41].

Таким образом, определение не было выражено в терминах объектов реального мира.

Во-вторых, некоторые утверждения не имеют достаточного обоснования. Например, в Положении бездоказательно заявляется, что традиционная финансовая отчетность удовлетворяет общим потребностям многих групп пользователей.

В-третьих, не прослеживается ясной взаимосвязи между целями, основными элементами финансового учета и всеми принципами. Например, не представлено никакого логического вывода, что общий принцип, состоящий в том, что «актив и пассив измеряются рыночными ценами обмена» [42], вытекает из исходной качественной цели релевантности. Бездоказательно принимается, что принцип сферы действия, сущность которого сводится к тому, что «себестоимости некоторых активов списываются на расходы непосредственно при приобретении» [43], вытекает из общего принципа о том, что «активы оцениваются по себестоимости».

Кроме того, полная теория должна содержать утверждения, которые подтверждены или по крайней мере могут быть подтверждены эмпирически. Когда делаются нормативные заявления, необходимо иметь в виду и основу для их

оценки. Ни одно из этих условий в Положении № 4 соблюдено не было. Несмотря на то, что общепринятые принципы учета «становятся таковыми по соглашению (зачастую устному), а не формально исходят из постулатов и основных концепций» [44], Положение не определяет момента или признаков свершения этого соглашения. Какая доля отказов от принятия принципа (несогласия) не позволяет включить его в GAAP? Пожалуй, авторы Положения сами затруднились дать ответы на подобные вопросы, поэтому документ декларирует многие принципы без основы для обсуждения и принятия соглашения в конкретных случаях.

Итак, Положение APB № 4 не является ни теорией учета, ни ясным утверждением общепринятых бухгалтерских принципов. По словам профессора Калифорнийского университета Джорджа Стаубуса (George Staubus), этот документ представляет собой «прекрасный набор целей финансового учета в сопоставлении с набором принципов, которым не хватает всего лишь того, что необходимо для достижения целей» [45]. Однако не стоит критиковать APB слишком сурово за попытку выполнить то, что в настоящее время сделать невозможно. Теория бухгалтерского учета еще не достигла и, видимо, никогда не достигнет совершенства.

Концептуальная основа бухгалтерского учета

Едва высохли чернила, которыми было написано Положение № 4, как APB расформировали, а взамен возник Совет по разработке стандартов финансового учета (FASB). После анализа исследований принципов бухгалтерского учета Комитет AICPA, по инициативе которого это произошло, отметил следующее:

Термин *«принципы учета»* оказался весьма иллюзорным. Для небухгалтеров, да и для многих бухгалтеров, это относительно устойчивое понятие, выраженное несколькими словами и не подверженное влиянию изменений в бизнесе и среде инвесторов. Тем не менее APB (несмотря на выделение в его названии термина *«принципы»*) считал необходимым постоянно издавать рекомендации по таким предметам, которые не имеют ничего общего с принципами в обычном смысле [46].

Комитет вынес заключение, что одна из причин возникновения трудностей при установлении принципов учета состоит в том, что «термин *«принцип»* в приложении к сфере учета в некоторой степени претенциозен. Я думаю, нам известно, что собой представляют принципы в естественных науках. Но учет — создание человека. Не существует никаких «правильных» путей его развития, поскольку он не порожден исследованием фундаментальных истин, и сам по себе не больше, чем согласованное решение водить машину по правой стороне дороги в США и по левой в Великобритании. Это просто удобный способ осуществления порядка вещей, соответствующий множеству правил, которые и должны быть описаны организацией, подобной FASB» [47]. Исходя из этого Комитет предложил заменить термин *«принципы»* (*principles*) на *«стандарты»* (*standards*), определяя их как «пути решения проблем финансового учета» [48]. Также было предложено назвать новую организацию Советом по разработке стандартов, а не принципов, положив конец поиску принципов учета.

Однако это ознаменовало не окончание исследований, а лишь изменение их названия. Например, новый Совет почти сразу после его образования начал исследование целей учета, во многом схожее с ранними исследованиями постулатов. Эта работа нашла отражение в ряде положений о концепциях финансового учета (Statements of Financial Accounting Concepts — SFAC), представивших Концептуальную основу FASB (Conceptual Framework). Почти все поня

тия, которые были разработаны в ходе поиска принципов и постулатов, нашли свое место в этом документе, правда под другими названиями. Можно считать, что изменения носили семантический характер, хотя нельзя недооценивать огромные перемены, которые произошли в учете за последние двадцать лет.

Некоторые уподобляли Концептуальную основу Конституции Соединенных Штатов. Аналогия наводит на мысль о намерении формулировать общие цели и политику (как образ действия) на основе соглашения заинтересованных сторон. В этом случае цели и политика должны служить фундаментом для учреждения системы стандартов учета. Концептуальная основа явилась на свет в огненных баталиях, подобно Конституции США. Например, нью-йоркский профессор Ли Сайдлер (Lee Seidler) утверждал, что «в общественных науках не существует никаких концептуальных основ» и претензии на их провозглашение — это лишь повод для демонстрации «тщеславного невежества» [49]. Аналогично Дейл Гербот (Dale Gerboth), партнер Arthur Young, заявлял, что «фундаментальным заблуждением Концептуальной основы является ошибочная установка, что возможно устранить, минимизировать и контролировать дискуссии по фундаментальным проблемам путем предварительного соглашения об абстрактных принципах» [50]. Истоки этой критики являются темой следующего раздела.

Поиск в ретроспективе

Поиск принципов, как было показано в этой главе, был долгим, трудным и даже, по весьма распространенному мнению, тщетным. Пятьдесят лет напряженных усилий многих талантливых и самоотверженных профессионалов создали не многим более чем несколько торжественных фраз для иллюстрации системы, изобретенной 500 лет назад. В результате термин «общепринятые принципы бухгалтерского учета» (GAAP), несмотря на его появление в каждом аудиторском отчете, настолько же бессодержателен сегодня, насколько он был в момент своего появления. Все еще не достигнуто никакого согласия ни относительно того, кто определяет принципы, как они соотносятся с постулатами, ни относительно того, как те и другие могут быть использованы для стандартов учета. На практике все, что означает термин GAAP, — это те правила, которые были утверждены Правилем 203 АICPA. Иными словами, GAAP — не более чем методы учета, имеющие авторитетную поддержку. Но это процедурное определение, а никак не семантическое.

Отсутствие согласия в вопросах об учетных принципах явилось объектом отчета комиссии, назначенной AAA, озаглавленного «Теория бухгалтерского учета и ее одобрение» (Statement on Accounting Theory and Theory Acceptance — SATTA). Авторы отчета сделали вывод о том, что «единой общепризнанной базовой теории учета в настоящее время не существует» [51], тем самым объясняя, почему бухгалтерское сообщество не может прекратить теоретические исследования. Эти объяснения и являются объектом рассмотрения этой и последующих глав.

Сложности теории учета

Незначительность достижений в создании комплекса принципов может быть оправдана сложностью задачи, которую бухгалтеры поставили перед собой. Экономисты довольствуются развитием теории в своем стилизованном мире, содержащем множество упрощающих допущений, которые для бухгалтеров неприемлемы. Иными словами, в типовом идеальном рынке, который живет в

экономических учебниках, не существует места для бухгалтерского учета. Попытки освободиться от этих допущений приводят к созданию очень сложных экономических моделей.

Сложность анализа обуславливает продолжающиеся споры в определении целей учета и характера внешней экономической среды, в которой он функционирует. Первоначально учет в США был обращен к кредиторам, затем была признана определяющая роль инвесторов, и совсем недавно бухгалтерский учет стал ориентироваться на обеспечение информацией инвестиционных решений. Любое изменение целей предполагает и изменение принципов. В период 60-х годов рядом научных исследователей было объявлено о выводе статистического доказательства того, что фондовые биржи эффективно используют всю доступную информацию для управления ценами на акции. Результатом явилась гипотеза эффективного рынка (Efficient-Market Hypothesis — ЕМН), которая подробно нами рассматривается в гл. 6. Эти заявления оспаривались скептиками, которые указывали на разнообразие ситуаций, коща биржа игнорирует информацию или использует ложные или неправильно истолкованные данные. Эта проблема обсуждается в последующих главах. Сейчас же достаточно сказать, что окончательное согласие, достигнутое тем или иным способом, будет главным, решающим фактором в определении принципов учета. В то время как разногласия господствуют в таких частных вопросах, как эффективность биржи, неизбежно будут существовать и разногласия относительно принципов учета.

Учет и его экономические последствия

Следующая причина, которая вызывает трудности при установлении фундаментальных принципов, состоит в том, что учет — прагматическая дисциплина: он существует, потому что полезен. Подход «постулаты/принципы» ориентирован на теоретическую систему, родственную математике, игнорирующую или в лучшем случае принижающую роль пользователя, ще прагматический аспект вторичен. В терминах теории информации подход «постулаты/принципы» в большей степени устремлен к анализу сигнала, нежели передатчика или приемника. Можно сказать, что этот подход является ограниченным, так как не принимает во внимание такие важные стороны учета, как пользователь и производитель бухгалтерской информации. В значительной степени это относится и к экономическим последствиям для отдельных лиц и организаций, которые обуславливает бухгалтерская информация. Как системы учета — не абсолютно абстрактные структуры, так и спор о правилах учета не является только теоретическим, ибо теоретические аргументы не принимаются во внимание при решении практических проблем.

Примеров как прямых, так и косвенных экономических последствий использования правил учета можно привести множество. Например, если новые стандарты обязывают показать финансовое положение предприятия хуже, чем это делали старые стандарты, то акционерам может быть нанесен ущерб, так как цена на акции падает, премии ведущим менеджерам также снижаются. Кроме того, страдают многие корпорации, имеющие кредитные соглашения, поскольку кредиторы настаивают на оплате долга, если чистая прибыль падает ниже определенного уровня или отношение кредиторской задолженности к собственному капиталу поднимается слишком высоко. Следовательно, любая перемена в правилах учета может привести к целому ряду значительных экономических последствий для широкого круга лиц. Поэтому нельзя сказать, что дискуссия вокруг правил и принципов учета не имеет основания.

В мире, где действие финансовых правил ощущается в виде экономических последствий, можно ожидать споров по поводу этих правил, которые должны выражаться не в теоретических, а в экономических, не в глобальных, а в конкретных терминах. В таких условиях принципы, постулаты и концептуальные основы имеют ограниченную ценность. Но нельзя утверждать, что они полностью бесполезны. Язык и терминология — интеллектуальные ценности, но и они испытывают силу экономических аргументов.

Истина или последствия?

Предметом дискуссии также может быть вопрос о том, является ли традиционная практика (методы и приемы) желаемой. То, что при разработке бухгалтерских стандартов необходимо принимать во внимание экономические последствия их действия, не означает, что эти последствия могут воздействовать на принятые стандарты. Рассмотрим простой пример, связанный с регулированием транспорта. Красный свет, запрещающий движение, раздражает спешащих водителей и даже может причинить им экономический ущерб. Но никому не приходит в голову изменить правило остановки по красному сигналу светофора на основании экономических последствий, которые может повлечь за собой это правило. Наоборот, нетерпеливые водители должны принимать во внимание более широкие интересы общества в обеспечении упорядоченного движения. Конечно, можно попытаться объехать перекресток, где горит красный сигнал светофора, но это лишь подчеркивает наше согласие с важностью следования принятому правилу.

Точно так же FASB утверждает, что эффективность стандартов проявляется не на уровне отдельных лиц, а на уровне общества в целом, обеспечивая надежную систему финансовой информации. Эта мысль нашла подтверждение в ответе FASB на критику требования амортизации такого нематериального актива, как гудвилл. Дело в том, что это требование распространено на финансовую отчетность фирм в США, но не нашло широкого распространения в других странах, что, по словам критиков, создает неблагоприятные экономические условия для американских покупателей фирм.

Потенциальные американские покупатели фирм обременены учетными правилами, которые ставят в выгодные условия иностранных покупателей. Только в Соединенных Штатах требуют, чтобы компании амортизировали «цену фирмы» за счет доходов, при этом не обеспечивая никаких налоговых льгот [52].

Автор настаивал на отмене требования такой амортизации с целью уравнивания условий по отражению в отчетности приобретения фирм для всех покупателей. Однако FASB не изменил позицию в этом вопросе, а его председатель Деннис Р. Бересфорд (Dennis R. Beresford) ответил на эти требования следующее:

В очередной раз предлагается сложную экономическую проблему решить с помощью простой учетной задачи, игнорируя тот факт, что правила бухгалтерского учета призваны не влиять на поведение, а обеспечивать релевантной, надежной экономической информацией, на основании которой с определенной уверенностью могут приниматься экономические решения.

И далее продолжал более обобщенно.

Эта ситуация помогает поднять более широкую проблему цели учетных стандартов в рыночной экономике. Должна ли она сводиться к регулированию поведения и воздействию на экономическую и социальную об

становку или цель стандартов — обеспечение релевантной и надежной информацией? Наиболее серьезные наблюдатели согласятся, что целью учетных стандартов является улучшение качества финансовой отчетности, а не «лечение» возникших экономических и социальных проблем [53].

Насколько справедливо, что FAS B и его предшественник склонялись к признанию экономических последствий действия учетных стандартов, настолько же верно, что это не формировало политику FASB. Согласно описанию термина «нейтральность» (*neutrality*) «учетная информация не может и не должна избегать своего воздействия на поведение», но «должна отображать экономическую деятельность как можно более правдоподобно, не приукрашивая ее с целью оказать влияние на поведение в некотором определенном направлении».

Такая позиция была бы более удобной для поддержания правил учета, если бы они прямо вытекали из Концептуальной основы. К сожалению, как отмечалось и в Положении № 4 APB, существует лишь незначительная логическая связь между практическими методами и общей теорией. Разработка стандартов, следовательно, остается незавершенной. В этих условиях справедливо утверждать, что

ключ к объективности учета как в разработке стандартов, так и в практике их применения лежит там же, где он всегда и лежал: в честности и ответственности тех, кто занимается учетом. В этих условиях учет имеет все, что ему необходимо для достижения максимальной объективности. В противном случае объективность остается недостижимой. Сейчас, когда учет занимает активную позицию, он должен опираться не на понятия, а на эти ценности: его гарантии зиждятся не на интеллектуальной структуре, а на профессиональном ведении дел. Иначе, необходимо сосредоточить внимание не на книге по бухгалтерскому учету, а на профессиональном поведении бухгалтеров [54].

Обобщая изложенное, отметим, что учет — не механическое следование набору правил, что с успехом может выполнить компьютер, а в самом высоком смысле социальная наука. Кто-то добавит, что учет — искусство. Но успешное сосуществование и того, и другого предполагает и будет предполагать принимаемые во внимание оценки ответственных профессионалов.

Резюме

Вся финансовая отчетность, прошедшая аудиторскую проверку, должна соответствовать *общепринятым принципам бухгалтерского учета* (Generally Accepted Accounting Principles — GAAP). Но как было показано в этой главе, принципы — понятие трудноуловимое. Это можно объяснить сложностью создания теории финансовой отчетности, возможностью появления экономических последствий для пользователей финансовой информации (т.е. финансовых потерь или выгоды в результате появления нового стандарта). В результате выбор учетных стандартов и принципов представляет собой как технический, так и политический выбор. В этой главе рассматривалась эволюция поиска учетных принципов и стандартов. В последующих главах более детально раскрываются трудности создания теории бухгалтерского учета, а также поднимается вопрос о наиболее целесообразной структуре организаций, устанавливающих учетные стандарты, их форму и виды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Carman G. Blough «The Need for Accounting Principles», The Accounting Review, March 1937, p. 30—37.
2. Gilbert Byrne «To What Extent Can the Practice of Accounting Be Reduced to Rules and Standards», Journal of Accountancy, November 1937, p. 364—379.
3. George O. May «Principles of Accounting», Journal of Accountancy, December 1937, p. 423—425. The AICPA in ARB 7, 1940.
4. Chapter 1 of Accounting Research Bulletin №. 43.
5. The Accounting Review, June 1936, p. 187—191.
6. W. A. Paton and A. C. Littleton. An Introduction to Corporate Accounting Standards, AAA Monograph №. 3 (AAA, 1940).
7. Eugene Flegm, Accounting (New York: John Wiley & Sons, 1984), p.32.
8. AAA «Accounting and Reporting Standards for Corporate Financial Statement», The Accounting Review, October 1957, p. 536—546.
9. W. A. Paton. Accounting Theory (1922). (Accounting Studies Press reprint, 1962), p. vii.
10. Ibid., p. 429.
11. Ibid., p. 267.
12. John B. Canning. The Economics of Accountancy (New York: Ronald Press, 1929).
13. New York Stock Exchange Fact Book, 1959, p. 38.
14. American Institute of Accountants, 1938.
15. Ibid., p. 75—77.
16. Mortimer B. Daniels. Financial Statements, AAA Monograph № 2 (AAA, 1939).
17. Stephen Gilman. Accounting Concepts of Profit (New York: Ronald Press, 1939).
18. Ibid., p. 169—188.
19. AAA «Accounting Concepts and Standards Underlying Financial Statements». The Accounting Review, October 1948, p. 339—444.
20. «Report to Council of the Special Committee on Research Program». Journal of Accountancy, December 1958, p.62.
21. Ibid., p. 67.
22. Maurice Moonitz «The Basic Postulates of Accounting», Accounting Research Study № 1 (New York: AICPA, 1961), p. 51—53.
23. Maurice Moonitz and Robert T. Sprouse. A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises (New York: AICPA, 1962), p. 6—7.
24. Accounting Terminology Bulletin № 1 (p. 10—11).
25. Journal of Accountancy, December 1958, p.63.
26. Raymond J. Chambers «Why Bother with Postulates?» Journal of Accounting Research, Spring 1963, p. 3—15.
27. ARS 3, p.55.
28. George O. May. Financial Accounting in New York: Macmillan, 1943), p. 30.
29. ARS 1, p. 57.
30. ARS 3, p. 79.
31. Harvey T. Deinzer. Development of Accounting Thought (New York: Holt, Rinehart & Winston, 1965), chap. 9.
32. Moonitz, Obtaining Agreement on Standards in the Accounting Profession (AAA Studies in Accounting Research № 8, 1974), p. 27.
33. William J. Vatter «Postulates and Principles», Journal of Accounting Research, Autumn 1963, p. 179—197.
34. W. A. Paton. Accounting Theory, 1922; reprinted by Accounting Studies Press, 1962, p. 16.
35. Lawrence Revsine «Data Expansion and Conceptual Structure», The Accounting Review, October 1970, p. 704—711.

36. Henry Miller «Environmental Complexity and Financial Reports», The Accounting Review, January 1972, p. 31—37.
37. «Summary of the Report of the Special Committee on Opinions of the Accounting Principles Board», Journal of Accountancy, June 1965, p. 12.
38. APB Statement. № 4 «Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises» (New York: AICPA, 1970).
39. APB Statement № 4, par. 138.
40. David Solomons. Making Accounting Policy (Oxford University Press, 1986).
41. Ibid., par. 132.
42. Ibid., pars. 145 and 88.
43. Ibid., par. 181.
44. Ibid., par. 139.
45. George J. Staubus «An Analysis of APB Statement № 4», Journal of Accountancy, February 1972, p. 43.
46. Establishing Financial Accounting Standards: Report of the Study on Establishment of Accounting Principles (AICPA, March 1972), p. 13.
47. James Nolan «Wheat Study Members Assess Product», The Journal of Accountancy, June 1972, p. 18.
48. FASB Discussion Memorandum, Conceptual Framework for Accounting and Reporting: Consideration of the Report of the Study Group on the Objectives of Financial Statements (FASB: June 6, 1974).
49. Lee J. Seidler «No Accounting for the FASB's Draft on Recognition and Measurement», Accounting Issues (Bear, Stearns & Co., April 9, 1984), p. 13.
50. Dale L. Gerboth «The Conceptual Framework: Not Definitions but Professional Values», Accounting Horizons, September 1987, p. 1—8.
51. AAA, Statement of Accounting Theory and Theory Acceptance (AAA, 1977).
52. Sanford Pensler «Accounting Rules Favor Foreign Bidders», The Wall Street Journal, March 24, 1988.
53. Dennis R. Beresford. Letters to the Editor, The Wall Street Journal, March 26, 1988.
54. Gerboth, Accounting Horizons.

ГЛАВА 5 КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ОСНОВА

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы сможете:

- отличить финансовую отчетность от финансового учета;
- перечислить и дать определение элементам Концептуальной основы финансового учета и отчетности, принятой FASB;
- перечислить и охарактеризовать цели финансовой отчетности так, как они понимаются FASB;
- оценить и использовать качественные характеристики информации, которые согласно FASB делают ее полезной;
- определить основные понятия финансового учета и объяснять их значение для формирования учетных стандартов.

ОБЗОР

Иерархия элементов

FASB предложил Концептуальную основу формирования учетных стандартов. Рис. 5.1 показывает связи между различными ее элементами.

Цели учета

Главная цель финансовой отчетности — содействовать акционерам и другим ее пользователям в принятии финансовых решений, обеспечивая их необходимой информацией для прогнозирования потоков денежных средств.

Качественные характеристики

Информация, которая используется для целей бухгалтерского учета, должна обладать рядом свойств, в частности таких, как релевантность и надежность. Ведение бухгалтерского учета должно быть экономически эффективным.

Основные принципы

К определяющим принципам, формирующим основы учета, относятся: принципы хозяйствующей единицы, действующего предприятия, периодичности, консерватизма и денежного измерителя.

Резюме

Цели, качественные характеристики и основные принципы составляют часть Концептуальной основы, на которую опираются стандарты бухгалтерского учета. Они также предоставляют необходимую терминологию, с помощью которой можно анализировать финансовые отчеты.

В предыдущей главе излагалась история становления и определения принципов учета. Объяснялось, как этот процесс повлиял на формирование концептуальных основ бухгалтерского учета, важной частью которых были стандарты. В этой главе детально рассматривается Концептуальная основа, принятая FASB, которая, как показано в табл. 5.1, нашла отражение в шести официальных отчетах (SFAC) за семилетний период. Издержки управления FASB за

это время составили около одного миллиона долларов. В Дискуссионном меморандуме, который предварял Концептуальную основу, FASB представил ее как *конституцию*, на которой должны базироваться стандарты, так же как законы страны основаны на Конституции США [1]. Здесь выбор терминов немаловажен, потому что он подчеркивает политическую сущность установки учетных стандартов.

Глава начинается со схемы Концептуальной основы, представляющей ее главные элементы, которые обсуждаются далее;

1. Цели учета.
2. Качественные характеристики, делающие учетную информацию полезной.
3. Основные принципы бухгалтерского учета.

Остальные элементы Концептуальной основы рассматриваются в последующих главах.

Таблица 5.1

Отчеты FASB по созданию Концептуальной основы

Номер и дата отчета	Содержание отчета
SFAC 1 (ноябрь, 1978)	Цели учета для коммерческих предприятий Положения этого документа (и некоторых других в SFAC 4) прочно основываются на перечне целей, разработанных комитетом Трублада [2] Качественные свойства финансовой информации
SFAC 2 (май, 1980) SFAC 3 (декабрь, 1980)	Определение элементов финансовых отчетов для коммерческих предприятий SFAC 3 было заменено на SFAC 6, которое распространило это определение также и на некоммерческие предприятия
SFAC 4 (декабрь, 1980) SFAC 5 (декабрь, 1984)	Цели учета для некоммерческих предприятий Определение таких понятий, как признание, реализация и оценка (измерение) для коммерческих предприятий, в соответствии с которыми устанавливается, что и когда должно быть включено в финансовые отчеты. Истолкованы правила оценки, относящиеся к вопросам признания
SFAC 6 (декабрь, 1985)	Заменяет SFAC 3, определяя элементы финансовых отчетов для всех предприятий

Иерархия элементов

Дискуссионный меморандум группы исследования целей финансовой отчетности (Study Group on the Objectives of Financial Statements), также называемой в честь ее председателя комитетом Трублада, был выпущен в 1974 г. На рис. 5.1, воспроизведенном из приложения к Меморандуму, представлены в

иерархической взаимосвязи элементы Концептуальной основы [3]. В следующей главе эти элементы рассматриваются более детально.

Термины, включенные в схему иерархии, были определены FASB следующим образом:

1. **Цели** — «нечто предстоящее, к чему следует стремиться, т.е. намерение или итог действия, задача» (SFAC 1).

2. **Необходимая информация** — «включает идентификацию общих категорий финансовой учетной информации, необходимой пользователям. Например, некоторые цели, указанные в разделе «Исследование целей», рассматривают особые виды финансовой отчетности, воспринимаемые как необходимые для удовлетворения информационных нужд пользователей». Этот элемент подобен основным положениям APB (отчет № 4).



Рис. 5.1. Иерархия элементов Концептуальной основы финансового учета и отчетности

3. **Качественные характеристики** — «атрибуты учетной информации, которые имеют тенденцию повышать свою полезность. Такими качественными характеристиками должны быть:

- а) устойчивость во времени;
- б) распространимость, т.е. возможность применения на всех предприятиях, реализующих функцию бухгалтерского учета;
- в) выполнимость, т. е. пригодность к применению и восприимчивость к объективному контролю» (SFAC 2).

Этот элемент подобен основным положениям APB (отчет № 4.)

4. **Принципы** — «положения, лежащие в основе определения размеров (оценок) фактов хозяйственной жизни и раскрывающие их в такой форме, в которой они имеют смысл для пользователей учетной информации... При

нции могут включать определения таких понятий, как «хозяйствующая единица», реализующая функции бухгалтерского учета (*accounting entity*), «активы» (*assets*), «кредиторская задолженность» (*liabilities*), «доход» (*revenue*), «прибыль» (*income*), «расход» (*expense*), «реализация» (*realization*) и др.» (SFAC 5 и SFAC 6).

5. **Стандарты** — «представляют общие решения финансовых проблем учета».

6. **Интерпретации** — «вносят ясность, объясняют или разрабатывают в деталях стандарты учета и отчетности, поддерживая их применение в учетной практике».

7. **Практика** — «средство достижения основной цели финансовой отчетности».

В этой главе рассматриваются в деталях лишь некоторые элементы иерархии. Особое внимание уделяется предполагаемым целям бухгалтерского учета и качественным характеристикам, которые обуславливают полезность учетной информации. Здесь также обсуждаются и некоторые принципы бухгалтерского учета, например принцип действующего предприятия. Последующие главы рассматривают вопрос о характере внешней среды учета, элементы финансовой отчетности, такие, как активы и пассивы. Далее мы остановимся на стандартах и вариантах их интерпретации.

Представляется важным отметить, что здесь речь идет о Концептуальной основе финансовой отчетности, а никак не об основах финансового учета, что и показано на рис. 5.2. По представлению FASB, для одних целей полезная информация может быть получена из финансовых отчетов, для других — из иных финансовых сведений, не входящих в состав стандартных (основных) отчетов [4]. К таким источникам относятся дополнительные сведения и отчеты, такие, как отчеты по инфляции или нефти и газу, материалы управленческого анализа и дискуссий в ежегодном отчете и уведомления акционеров. Принятие других релевантных источников информации — значительный шаг вперед от прежнего мнения о том, что вся информация может быть затребована для отражения в финансовых отчетах.

Цели учета

Самый первый подход к формулировке целей бухгалтерского учета сводился к расчету и представлению чистой прибыли в результате составления баланса, который устанавливает преемственность между текущим и будущим периодами. Поэтому при определении бухгалтерского учета акцент делался на процесс сбора данных и форму финансовых отчетов. Например, Бюллетень учетной терминологии № 1 определяет бухгалтерский учет как

искусство регистрации, классификации и суммирования определенным образом в денежном выражении фактов хозяйственной жизни, которые по крайней мере частично носят финансовый характер, и интерпретации результатов этих процессов [6].

Акцент на интерпретацию учетного процесса и структуру отчетности создает определенные трудности, связанные с тем, что бухгалтерские термины (например, чистая прибыль и доход) и показатели (например, себестоимость) имеют незначительный или не имеют вообще интерпретационного смысла в явлениях современного мира. Эти термины — артефакты (искусственные образования) бухгалтеров, и хотя они, возможно, полезны в прогнозировании явлений совре-

Вся полезная финансовая информация-

----- Вся финансовая отчетность -----
 Financial reporting

Финансовая отчетность, регулируемая стандартами FASB-

Основные финансовые отчеты (statements)
 Сфера аудиторских стандартов AICPA

-Сфера регулирования ->
 положениями об оценке и
 признании

Финансовые отчеты	Примечания к финансовым отчетам	Дополнительная информация	Другие данные финансовой отчетности	Другая информация
<ul style="list-style-type: none"> • Отчет о финансовом положении • Отчет о чистой и всеобщей прибыли • Отчет о движении денежных средств • Отчет об инвестициях и изъятиях акционерами 	<p>Примеры:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Учетная политика • Условная задолженность • Методы инвентаризации • Количество невыкупленных акций • Альтернативные оценки (рыночные цены на активы, отраженные по себестоимости) 	<p>Примеры:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Изменения цен • Данные о запасах нефтепродуктов и газа 	<p>Примеры:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Материалы управленческого анализа и дискуссий • Уведомления акционеров 	<p>Примеры:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Информация о конкуренции и невыполненных заказах • Аналитические отчеты • Статистические отчеты • Новые публикации о компании

Рис.5.2. Финансовая информация [5]

менного мира, но не обеспечивают обоснованность определения структуры бухгалтерского учета его основной целью.

В более поздних положениях особое значение придавалось семантическому подходу, который сосредоточивался на оценке имущества и формировании отчетности по нему в терминах, привычных для экономиста. Например, Положение № 4 APB определяло главную цель финансовой отчетности как обеспечение достоверной финансовой информацией об экономических ресурсах и обязательствах коммерческого предприятия [7]. В том же духе определены цели учета в ARS 1:

1. Измерять ресурсы хозяйствующих единиц.
2. Отражать права и требования хозяйствующих единиц.
3. Оценивать изменения ресурсов, прав и требований.
4. Представлять все перечисленное в п.3 в едином денежном измерении [8].

Подобные определения подчеркивают значение баланса и отчета о прибылях и убытках как основы оценки имущественного состояния предприятия и изменений в нем [9].

Главная трудность, связанная с применением семантических целей, заключалась в невозможности достаточно четко их определить, чтобы обеспечить согласованность и отбор статей и показателей для включения в отчетность.

FASB, не отказываясь от семантического и синтаксического подходов, акцент делает на прагматическом подходе. SFAC 1 было озаглавлено «Цели финансовой отчетности коммерческих предприятий». Как отмечалось выше, это положение в значительной степени базировалось на отчете, составленном Комитетом AICPA под руководством М. Трублада [10]. В свою очередь, отчет Трублада опирался на цели, сформулированные APB в Положении № 4 AICPA [11]. Таким образом, цели финансовой отчетности, принятые FASB и имеющие предысторию, представлены в SFAC 1 следующим образом:

Финансовая отчетность должна обеспечивать полезной информацией реальных и потенциальных инвесторов, кредиторов и других ее пользователей для принятия решений об инвестировании, кредитовании и др. Информация должна быть исчерпывающей и доступной к восприятию лицами, компетентными в сфере коммерческой деятельности и желающими изучать эту информацию с разумным старанием.

Информация финансовой отчетности должна помочь реальным и потенциальным инвесторам, кредиторам и другим ее пользователям в определении сумм и сроков инвестиций, будущих поступлений денежных средств от дивидендов или процента, выручки от продаж, размера и срока погашения платежей за ценные бумаги или по ссудам. Поскольку движение денежных средств инвесторов и кредиторов зависит от денежных потоков предприятия, финансовая отчетность должна обеспечивать их информацией о размерах сумм и времени будущего прироста денежных средств данного предприятия.

Финансовая отчетность должна содержать информацию об экономических ресурсах предприятия, дебиторской задолженности (обязательствах перед предприятием при передаче ресурсов другим экономическим единицам или при вложениях в капитал других предприятий), а также о результатах операций, событиях и обстоятельствах, которые изменяют эти ресурсы и обязательства.

Цели, сформулированные FASB, не всем показались убедительными. По мнению одних, это определение не привнесло ничего нового [12]. По мнению других, цели, представленные FASB, по существу, целями не являются, так как указывают не на задачу или желаемый результат, а на то, что уже достигнуто.

Иными словами, если исключить слово «должен» из определения целей, то останется вполне достоверное изображение сложившегося положения дел [13]. В этом случае цели не указывают никаких путей совершенствования бухгалтерского учета. В то же время, как мы увидим дальше, все еще существует мнение, что роль учета заключается в том, чтобы свидетельствовать о событиях, а не прогнозировать их. До недавнего времени считалось, что бизнес может быть уподоблен Нире, в которой бухгалтеры заняты подсчетом очков. Во всяком случае учет это система подсчетов, принятая участниками.

Сторонники другого взгляда рассматривают учет как «идеологическое оружие в социальном конфликте, обусловленном распределением прибыли и богатства» [14]. Это высказывание наводит на мысль, что решение о выборе бухгалтера в равной мере и политическое, и техническое. Политические решения обычно принимаются официальными лицами, такими, как, например, члены КоНиресса. Бухгалтеров же рассматривают как средство захвата власти определенными привилегированными членами общества, такими, как акционеры и банкиры, которые оставляют значительную часть общества вне своих расчетов. Если в США и других странах установленные стандартами порядки призваны защищать общественные интересы, то и при определении целей учета их также необходимо принимать во внимание.

И наконец, есть представители бухгалтерского учета, которые, соглашаясь с исходной ориентацией целей своего дела на пользователей, подчеркивают, что такой подход оставляет по меньшей мере три неразрешенных вопроса:

1) с какими пользователями следует считаться? 2) насколько сходны их интересы? 3) следует ли считаться с пожеланиями администрации фирм?

Группы пользователей

Первая проблема — определение *основной* группы пользователей учетной информации. По мнению одних, — это сам управленческий аппарат [15]. Другие отдают предпочтение или служащим, или клиентам, или общественности. FASB относит к этой группе акционеров, других инвесторов и кредиторов.

Исходя из предположений об основной группе пользователей FASB заключает, что финансовая отчетность должна быть полезна для принятия решений об инвестировании, кредитовании и других подобных действий. Критики, однако, полагают, что такие решения базируются на различных прогнозных данных, которые, по сути, являются экономическими, а роль учета — только «удостоверять» эти данные [16]. Им возражали другие критики, заявляя, что учетная (достоверная) бухгалтерская информация более ценна, чем возможные прогнозы, предсказания [17].

FASB смещает акцент на инвесторов как основных пользователей, утверждая следующее:

Цели первоначально возникают из информационных нужд внешних пользователей, которым недостаточно полномочий для требования необходимой финансовой информации о предприятии и которые вынуждены пользоваться той информацией, которую им сообщает администрация [18].

При этом в центре их внимания находятся не крупные инвесторы.

Акцент в SFAC 1 на «внешних пользователей, которым недостаточно полномочий», критиковался исходя из того, что гипотеза эффективного рынка (которую мы обсудим в следующей главе) предполагает, что рыночные цены на акции устанавливаются вследствие действий искусственных инвесто

ров. И тем не менее все же предпочтительнее представлять необходимую информацию открыто, иначе, если доступ к ней будет ограничен, она может быть использована для получения монопольных прибылей теми, кто будет иметь этот доступ.

Цели пользователей

Каждая группа пользователей могла бы сформулировать собственные, отличные от других цели финансовой отчетности. Например, менеджеры и их аудиторы значительно расходятся в понимании целей учета. Более того, имеются существенные различия в понимании целей и внутри групп. Например, известно, что менеджерам и аудиторам многих небольших предприятий кажется, что разработка стандартов проводится в интересах крупных компаний, а многие руководители некоммерческих предприятий считают, что содержание стандартов склоняется в сторону предприятий, приносящих прибыль. Такая вариация точек зрения обуславливает необходимость либо составления для разных пользователей отдельных отчетов, либо расширения объема информации в одном отчете, рассчитанном на всех пользователей, большая часть которых может не интересоваться значительной частью показателей.

Если принять идею составления специально ориентированных отчетов (для каждой группы пользователей заполнять свой отчет), то придется отбирать релевантную информацию для моделей принятия решений различными пользователями. Этот отбор может быть выполнен на основе анализа того, как пользователи принимают решения. Однако, учитывая ограничение пользовательского доступа к данным, приходится признать, что полученные модели вряд ли будут совершенны.

FASB и AICPA, в целом соглашаясь с аргументами в пользу специально ориентированных отчетов, все же придерживаются мнения, что пользователи имеют много общего, и серия общецелевых отчетов вполне достаточна для удовлетворения нужд всех пользователей.

Как установило Положение № 4 APB,

предпочтение общецелевой финансовой отчетности основывается на предположении о том, что значительному числу пользователей необходима одна и та же или подобная информация. Общецелевая информация не предназначена для удовлетворения специфических нужд отдельных пользователей [19].

Другими словами, общецелевые отчеты призваны удовлетворять нужды максимально возможного числа пользователей.

Подотчетность

Еще одна трудность в установлении соответствующих целей финансовой отчетности заключается в том, что пользователи — лишь один элемент процесса обмена данными. Информация может влиять как на поведение пользователей информации, так и на лиц, предоставляющих ее. Следовательно, нужно принимать во внимание цели обеих сторон и, кроме того, учитывать стоимость самой информации. Профессор Центра Карнеги Юджи Иджири (Yuji Ijiri) пытается объединить различные заинтересованные стороны в так называемой «модели подотчетности», где выделяет (по уровню квалификации и месту в иерархии управления) счетовода (accountor), бухгалтера (accoun-

tee) и бухгалтера с управленческими функциями, или аудитора (accountant). Он указывает, что

в соответствии с принципом подотчетности главная цель учета — обеспечивать оптимальную систему информационных потоков между счетоводом и бухгалтером. Базирующийся на отношениях подотчетности бухгалтер имеет несомненное право быть в курсе дел, но в то же время система признает за счетоводом право сохранять тайну. Расширение информированности бухгалтера о работе счетовода не означает приближения к оптимальному варианту информационной связи. То, что, возможно, лучше с точки зрения бухгалтера, не обязательно лучше исходя из общих целей отчетности [20].

Отметим, что здесь интересно обсудить этические соображения о справедливости (истинности, правдивости), ранее представленные в гл. 1.

Вывод

Цели бухгалтерского учета могут рассматриваться с позиций трех теоретических уровней: синтаксического, семантического и прагматического. Синтаксический уровень определяет синтаксис, или грамматику учета, семантический — значение, прагматический — использование. По своей сути цели бухгалтерского учета, принятые FASB, прагматичны.

Цели, сформулированные в Концептуальной основе, несмотря на усилия и затраты на них, не разрешили всех теоретических проблем. Можно судить о типах пользователей, их способностях оценивать информацию, но без доказательств, на основе только суждений делать окончательные выводы трудно. Поэтому Концептуальная основа не стала движущей силой в установлении стандартов, и ее значение ослабевает. Аргументы, сформулированные в ее терминах, по существу, остаются политическими аргументами, как и предсказывала критика.

Качественные характеристики

Качественные характеристики были определены как атрибуты полезности информации [21]. На рис. 5.3 показана иерархическая структура таких свойств, выделенных FASB и различающихся ориентацией, а именно: а) ориентированные на пользователя и б) ориентированные на решение.

Ранее классификация основывалась только на особенностях, относящихся к пользователю. Например, хорошо осведомленные пользователи могли бы обнаружить некоторую избыточную информацию потому, что они уже осведомлены о ней. Искушенные пользователи могли бы найти более приемлемый комплекс информации, чем новички. Таким образом, тип пользователя — ключевой фактор в решениях о том, какую информацию представлять, поскольку воспринимаемость (понятность) информации зависит от качества пользователя.

Вместе с тем своевременность представления информации не зависит от пользователей, ибо все они хотят получать информацию своевременно. Специфика принимаемого решения определяет характеристику требуемой информации. Например, данные о переменных затратах при определении взаимосвязи показателей часто более релевантны, чем сведения о постоянных затратах. Поэтому релевантность ориентирована на принятие решений.

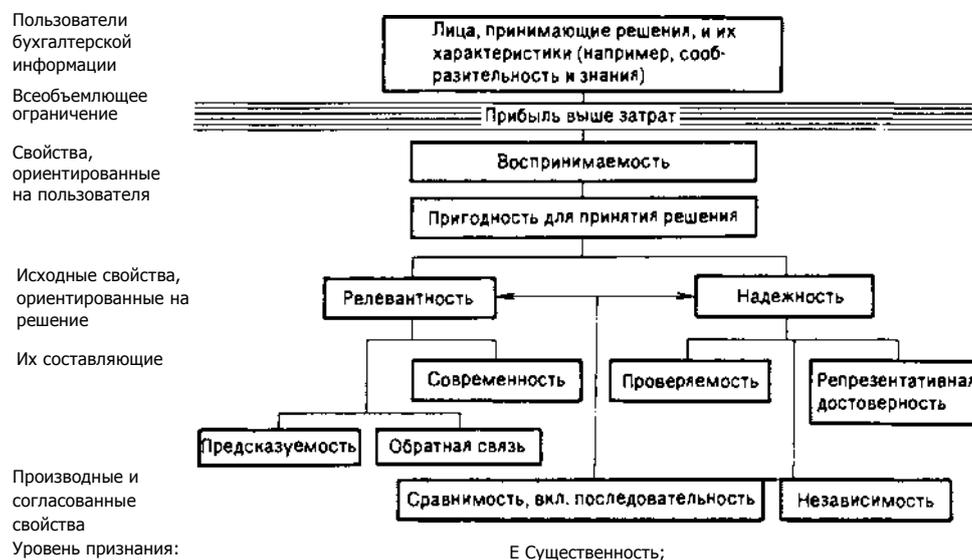


Рис. 5.3. Иерархия свойств учетной информации

Далее мы обсудим каждую из предложенных FASB характеристик. Здесь же отметим, что исходными свойствами полезной информации выступают релевантность и надежность. Они связаны со сравнимостью. В свою очередь, эти три свойства подчинены воспринимаемости (понятности) и основному критерию, суть которого в том, что прибыль должна быть больше затрат.

Прибыли и затраты

Информация должна быть затратно-прибыльной, т. е. прибыль от ее использования должна превышать затраты на ее получение. Несмотря на кажущуюся простоту, затратно-прибыльный анализ учетной информации провести очень трудно, даже, может быть, невозможно [22]. Как отмечал FASB,

изначально основная часть затрат на представление финансовой информации приходится на ее производителя, тогда как прибыль получают и производитель, и пользователь. В конечном итоге происходит перераспределение затрат и прибыли. Издержки в основном ложатся на пользователей информации и потребителей товаров и услуг. Прибыль, по-видимому, также достигает потребителей через гарантирование устойчивого предложения на товары и услуги и более эффективного функционирования рынка. Но даже если рассматривать затраты и прибыль безотносительно к производителю и пользователю информации, сказать что-то определенное о сфере их действия трудно [23].

В таком случае можно считать напрасной попытку какого бы то ни было анализа прибылей и затрат. FASB поспешил отметить:

Несмотря на трудности, Совет не предполагает отказываться от этой задачи, поскольку существуют некоторые моменты, когда можно гарантировать эффективность затрат на создание таких стандартов. Прежде чем принимать решение о создании стандарта, Совет счел необходимым убедиться, что предпринимаемое им дело представляет важную проблему и что стандарт не

приведет к ситуации, при которой небольшая прибыль потребует значительных затрат [24].

События 1989 г., такие, как жалобы делового круглого стола на действия FASB и последующее решение Совета более активно привлекать средства FAF, показали, что достичь равновесия прибыли и затрат, возможно, труднее, чем первоначально было заявлено FASB [25].

Далее FASB вернулся к изначальной проблеме: как обеспечить максимальную полезность финансовой отчетности для принятия инвестиционных решений. Иными словами, Совет вновь обратился к соображениям о таких свойствах информации, как релевантность и надежность. Каждый из этих терминов детально обсуждается ниже.

Релевантность

В основе любого определения релевантной информации лежит утверждение, что это информация, относящаяся к конкретному делу. Далее определение уточняется в зависимости от того, что является объектом отношения: цели, понимание или решения (табл. 5.2).

Таблица 5.2

Релевантность учетной информации

Целевая релевантность	Имеет место, если информация способствует достижению целей пользователя. Установить ее наличие трудно, так как цели субъективны
Семантическая релевантность	Имеет место, если получатель информации понимает подразумеваемое значение предоставленной информации
Релевантность решения	Имеет место, если информация способствует принятию решения ее пользователем. Sfro окончательная цель FASB

Понятие релевантности информации с ориентацией на решение было основным стандартом ASOBAT, ще указывалось:

Релевантность предполагает, что информация должна иметь отношение или полезное применение к действиям, для которых она предназначалась, чтобы обеспечивать получение желаемого результата [26].

FASB также твердо придерживался этой ориентации, высказывая мнение о способности информации приводить к различным вариантам принятия решения [27].

Позже Совет отметил, что сложности, связанные с такой многовариантностью, преодолимы с «помощью прогнозирования результатов прошлых, настоящих и будущих событий, а также с помощью подтверждения или корректировки прежних ожиданий». Эти две роли информации указывают на такие ее свойства, как предсказуемость и свойство обратной связи. Кроме того, если информация полезна, то она должна быть - своевременной, т.е., возвращаясь к рис. 5.3, мы представляем релевантность как функцию предсказуемости, свойства обратной связи и своевременности.

Предсказуемость. Понятие предсказуемости извлечено из моделей оценки инвестиций и определяется FASB в глоссарии к SFAC 2 как «свойство информации, помогающее ее пользователям повысить вероятность реальности прогнозов».

Если учетные данные имеют отношение к решениям, принимаемым инвесторами, то они должны быть включены в модель принятия инвестиционных решений. То, что вероятность будущих событий релевантна для таких моделей решений (т.е. релевантна информация, с помощью которой была определена вероятность), означает, что эта информация обеспечивает прогнозы будущих событий. Однако акцент на прогнозе оставляет без ответа некоторые вопросы:

1. Какие объекты и события нужно (или следует) включать в модели инвестиционных решений?

2. Какие отношения должны быть установлены между учетной информацией и данными, вводимыми в модели решений?

3. Какие альтернативные наборы данных и какие альтернативные учетные методики наилучшим образом отвечают критерию предсказуемости?

Прежде чем применять тест на предсказуемость, необходимо ответить на два вопроса: (1) какими моделями решений мы располагаем? и (2) какие модели решений могли бы использоваться инвесторами? Ответ на второй вопрос можно найти с помощью изучения влияния отчетных данных на поведение инвесторов, т.е. реакции рынка. Главная трудность в использовании описательных (позитивных) моделей состоит в том, что инвесторы ограничены в доступе к полезной для них информации. Следовательно, здесь трудно оценивать эффект альтернативных данных или методик учета. Нормативный подход имеет преимущество, выражаемое в свободе выбора альтернативных методик и данных учета, не обязательно входящих в бухгалтерские отчеты. Однако нормативные теории всегда трудно оценить, и они всегда должны изменяться, если получена новая информация.

В соответствии с утверждениями, принятыми в течение 1967—1971 гг. Комитетом по корпоративной финансовой отчетности AAA, существуют по крайней мере четыре способа, с помощью которых могут быть определены отношения между бухгалтерской информацией и данными, вводимыми в модели решений: прямое прогнозирование, косвенное прогнозирование, использование ключевых показателей и привлечение подтверждающих данных. Значение и смысл каждого из этих способов представлены в табл. 5.3 [28].

Понятие предсказуемости имеет большое значение для дальнейшего развития релевантной финансовой отчетности. Однако на этом пути существуют серьезные препятствия. Главное из них — недостаток проверенных на практике нормативных (или даже позитивных) моделей инвестиционных решений с достаточно полным описанием исходных данных.

Второе препятствие — недостаточное понимание связи между учетными данными и релевантными событиями, которые могут послужить исходной информацией для моделей решений. Было бы неверно считать, что существующее понятие дохода, например, представляет собой релевантный предсказатель только потому, что он допускает прогнозирование будущей собственной величины. Бухгалтерский термин «доход» — это артефакт, образованный формальной информационной структурой учета. Релевантным по отношению к целям прогнозирования его можно считать только в качестве хорошего суррогата релевантных исходных данных для модели решений. Сложность внешних условий бизнеса, недостаточное понимание взаимосвязей оценок объектов и событий прошлого и будущего, невозможность сформулировать надежные нормативные или позитивные модели принятия решений делают проверку предсказуемости сложной задачей.

Таблица 5.3

Предсказуемость

Прямое прогнозирование	Обеспечение управленческими прогнозами. Например, прогноз движения денежных средств. Применение сдерживается возможностью неправильного использования и ответственностью в случае ошибочных прогнозов
Косвенное прогнозирование	Обеспечение прошлыми данными. Например, данными о прошлых потоках движения денежных средств для обеспечения принятия решения на основе прогноза будущих денежных потоков. Предполагает высокую степень корреляции между прошлыми и будущими событиями
Ключевые показатели	Обеспечение данными, изменения которых предваряют изменения прогнозируемых событий. Например, увеличение соотношения заемных и собственных средств могло предшествовать сокращению денежных поступлений. Предполагает существование показателей, которые обуславливали изменения прогнозируемых событий в прошлом и, следовательно, приведут к аналогичным изменениям в будущем
Подтверждающие данные	Обеспечение учетными данными, которые могут использоваться для протеза других данных. Например, увеличение доходов от имущества может отражать рост эффективности управления, который способствует увеличению притока денежных средств. Предполагает связь между данными бухгалтерского учета и другими известными данными

Обратная связь. Информация также играет важную роль в подтверждении или корректировке прежних предположений. Решения редко принимаются изолированно. Информация о результате одного решения часто используется для принятия следующего решения. Такой процесс называют *обратной связью (feedback)*. Хорошей его иллюстрацией служит термостат, который не только «решает», какую установить температуру в комнате, но и продолжает по обратной связи ее контролировать, чтобы при обнаружении отклонения от заданной температуры выполнить регулировку. В идеале бухгалтерский учет предоставляет подобную услугу для инвесторов, тем самым давая им возможность регулировать стратегию инвестирования.

Своевременность. Информация не может быть релевантной, если она не своевременна, т.е. она должна быть пригодна для принятия решения прежде, чем потеряет способность влиять на решения. Своевременность не гарантирует релевантность, но релевантность невозможна без своевременности. Следовательно, своевременность должна быть неотъемлемым свойством публикуемых

финансовых отчетов. Накопление, суммирование и последующая публикация учетной информации должны быть сделаны как можно быстрее, чтобы обеспечить наличие текущей информации на руках у пользователей. Своевременность также означает, что финансовые отчеты должны представляться через короткие промежутки времени с тем, чтобы отразить изменение положения фирмы, обеспечивая прогнозы и решения пользователей.

Релевантность, информация и данные. Понятие релевантности позволяет провести границу между понятиями «информация» и «данные». *Данные (data)* представляют собой описание объектов и событий. Если данные уже известны или они не имеют значения для лица, которому они сообщаются, то они не являются информацией. *Информация (information)* может быть определена как данные, которые имеют эффект новизны для их получателя и уменьшают неопределенность его представлений. Передаваемое сообщение должно иметь значение более высокое, чем затраты на его получение, и вызывать ответную реакцию лица, принимающего решение [29]. Следовательно, исходным основанием для выбора данных, включаемых в отчетность, является уверенность, что они по крайней мере представляют собой информацию, иначе эти данные не могут считаться релевантными.

Когда учетные данные, включенные в финансовые отчеты, уже получены пользователями из других источников, они не имеют характера новизны и, следовательно, не являются информацией (например, извещения о датах получения дивидендов и данные, имеющие отношение к экономическим условиям, публикуются в финансовой прессе). Если внесение таких данных в отчет требует затрат, то они должны быть исключены из финансовых отчетов. Кроме того, некоторая информация может быть получена из альтернативных источников при более низких общих социальных издержках (включая издержки отдельного пользователя информации). И в этом случае информацию из бухгалтерских отчетов необходимо изъять и предложить альтернативные информационные источники.

Надежность

Следующая важная характеристика учетной информации, ориентированная на решение, — *надежность (reliability)*. Она определена в SFAC 2 следующим образом:

Это свойство информации, предполагающее ее достаточную свободу от ошибок и пристрастности, а также то, что она точно представляет, что предполагалось представить.

Надежность, по мнению FASB, — функция репрезентативной достоверности, проверяемости и нейтральности. Ниже мы обсудим каждый из этих терминов.

Репрезентативная достоверность (Representational Faithfulness). Чтобы составить правильное мнение об объекте на основании информации о нем, она должна правдиво его представить. Это положение FASB иллюстрирует так:

Группе студентов предложен устный тест на правописание. Проводящий тестирование вслух читает слова, а от студентов требуется их записать. Некоторые студенты, хотя они обычно пишут слова правильно, проваливают тест. Причиной этому послужили проблемы со слухом. Предполагалось, что тест покажет способность правильно писать, тогда как он в действительности частично оценивал остроту слуха. Результаты тестирования не отражают истинную грамотность студентов [30].

В разъяснении ситуации FASB определил понятие репрезентативной достоверности:

Это соответствие или согласие между явлением и его оценкой или описанием (иногда называется справедливостью).

Здесь возникает некоторая трудность, которая состоит в том, что многие показатели, используемые в учете, не имеют экономического значения. Покупная цена имущества в момент покупки может иметь значение биржевой или рыночной цены, но десять лет спустя амортизированная стоимость этого имущества не имеет никакого экономического важного значения. Этот показатель важен только для механиков, которые ставят его на первое место.

Никто не может проверить результат, в лучшем случае можно проверить исходные данные и оценить арифметическую точность. В этих обстоятельствах на свойство репрезентативной достоверности накладываются дополнительные ограничения, которые лучше объяснить с помощью термина «*проверяемость*».

Проверяемость. Проверить (verify) какое-либо утверждение — значит установить его истину. Истина, по-видимому, предполагает, что оценка существует отдельно от лица, осуществляющего эту оценку. Следовательно, влияние субъективной оценки и пристрастности должно быть исключено. Однако реально осуществить это, особенно в бухгалтерском учете, представляется весьма трудным.

Само по себе существование какой-либо внешней сделки не означает, что существует объективная ее оценка. Бухгалтер должен еще определить стоимость того, что было передано, и стоимость того, что получено. А стоимость, так же как и красота, есть частное мнение наблюдателя.

Попытка избежать проблем выбора взаимодействия оценки и измеряющего лица приводит к смещению акцента оценки на доказательство. Предполагается, что информация является проверяемой, если может быть найдено доказательство ее подтверждения. Слабость этого подхода состоит в том, что само доказательство может быть пристрастным.

Существует еще один подход к определению проверяемости, в соответствии с которым информация считается проверяемой, если она может подтверждаться общим независимым мнением квалифицированных экспертов. В ARS 1, в частности, утверждается, что термин, «*поддающийся проверке*», означает ... не подверженный пристрастному влиянию; подлежащий проверке другим компетентным исследователем» [32]. Аналогично проверяемость определена в ASOBAT, а именно как свойство информации, которое позволяет квалифицированным лицам, работающим независимо друг от друга, делать, по существу, идентичные оценки и выводы на основе исследования идентичных свидетельств. Все эти мнения и были взяты FASB за основу при определении проверяемости:

Проверяемость устанавливается согласованным мнением экспертов о том, что информация отражает именно то, что и предполагалось представить, или что выбранный метод оценки используется без ошибок и пристрастия.

Проницательный читатель заметит, как FASB пытается перекрыть два момента: оценку самой истинности и оценку только метода.

Понятие проверяемости можно проиллюстрировать следующим образом. Замечено, что даже если несколько исследователей используют одинаковые или сходные методы оценки свойства и обосновывают свои оценки сходными доказательствами, то все равно может быть получен некий диапазон их результатов. Если оценки лишены предвзятого влияния исследователя, то, возможно, хотя и не обязательно, частота распределения этих оценок образует симметричную

кривую. Для любого заданного числа исследований или оценок степень объективности или проверяемости зависит от разброса (дисперсии) полученных оценок вокруг средней величины. Это определение проверяемости иллюстрируется на рис. 5.4 результатами двух процессов оценки при одинаковой средней величине.

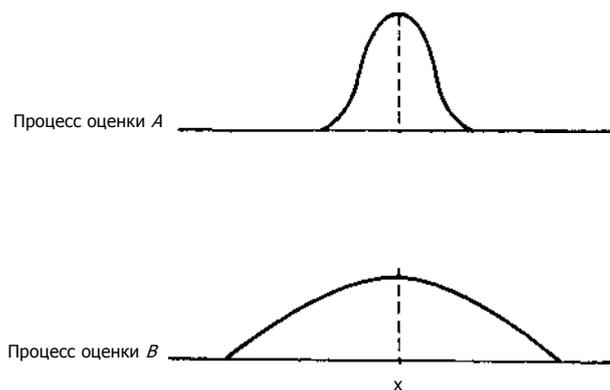


Рис. 5.4. Проверяемость

Оценки, полученные в процессе *A*, более проверяемы, чем в процессе *B*, так как их дисперсия меньше. Таким образом, проверяемость — понятие относительное. Очень немногие методики дают в результате величины, с которыми большинство бухгалтеров полностью согласились. Проверяемость не только не может быть убедительной, пока оценки не освобождены от предвзятого влияния, но и может быть утеряна вовсе при ошибочной интерпретации результатов.

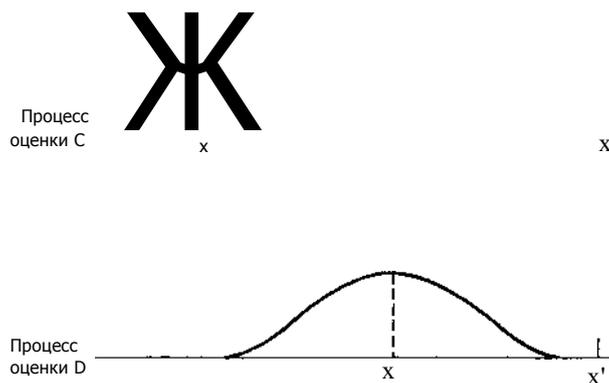


Рис. 5.5. Предвзятость

Отметим, что только одна относительная степень проверяемости не определяет надежность методики оценки или описания рассматриваемых свойств.

Нейтральность. Предвзятость, как ее определяет FASB, — это «тенденция оценки склоняться больше в одну сторону, чем в другую» [34]. Независимость от предвзятости представляет собой способность методики оценки (измерения) обеспечивать безошибочное описание исследуемых свойств. Этот термин наиболее легко проиллюстрировать с помощью диаграмм, приведенных на рис. 5.5.

Предвзятость определяется относительным отклонением средней величины x , определенной в процессе оценки, от утвержденной (бездоказательно) «истинной» величины x^* . Следовательно, методика оценки C более проверяема, чем D , и методика D менее предвзята, чем C , так как среднее значение оценки находится ближе к утвержденной величине x^* .

Например, себестоимость (историческая стоимость) имущества, по-видимому, связана с его текущей рыночной стоимостью (т.е. оказывает косвенное влияние на ее размер), если цены с момента его приобретения значительно изменились. В то же время корректировка величины себестоимости в связи с изменениями структурных цен имущественного комплекса может быть менее проверяемой, но в результате менее предвзятой. Когда истинная величина признака (свойства) не может быть определена, разница между значениями x и утвержденным x^* должна быть основана на решении экспертов, полученном в результате обсуждения логических взаимосвязей между методикой (процессом) оценки и оцениваемым признаком (свойством) [35].

Термин «нейтральность» (*neutrality*) тесно связан, но не идентичен термину «беспристрастность» (*freedom from bias* — свобода от предвзятости). Нейтральность означает, что ничто не оказывает влияние на течение процесса с целью достижения предопределенного результата. Нейтральность особенно важна для FASB, так как он не допускает использования стандартов в особых экономических и политических целях. Это вовсе не значит, что данные бухгалтерского учета не влекут за собой экономических последствий, но FASB стремится к достижению особых экономических результатов. При этом вопрос о том, может ли быть достигнута нейтральность, остается относительно спорным.

Сравнимость

FASB утверждает, что полезность информации значительно повышается, когда она представлена в форме, позволяющей сравнивать одно экономическое явление с другим или с таким же явлением, но имевшим место в другое время. Исходя из этого сравнимость определена как

свойство информации, позволяющее пользователям устанавливать сходства и различия между двумя рядами экономических явлений.

В свою очередь, сравнимость информации зависит от ее однородности (единообразия) и последовательности (постоянства, согласованности).

Единообразие (однородность). Термин «единообразие» (*uniformity*) означает, что одинаковые события и учитываются одинаково. Теоретики учета Гарри Волк (Harry Wolk), Джер Фрэнсис (Jere Francis) и Майкл Тиэни (Michael Tearney) различают *ограниченное (finite)* и *полное (rigid)* единообразие. Последнее они определяют как «установление одного метода учета для сходных операций, невзирая на релевантные обстоятельства» [36]. Примером полного единообразия может служить бухгалтерский учет затрат на НИОКР. Ограниченное единообразие позволяет принимать во внимание релевантные обстоятельства. Бухгалтерский учет условных потерь, предполагающий различные методы в

зависимости от степени вероятности убытка, можно рассматривать в качестве примера ограниченного единообразия.

Обычно считается, что цель единообразия состоит в том, чтобы фирмы, использующие одинаковые учетные методики, способы оценки (измерения) и классификации, представляли свои финансовые отчеты в унифицированной форме. Такое понимание единообразия справедливо критикуется, поскольку целью его должна быть сравнимость, а не строгая и полная унификация. Главная же цель сравнимости — обеспечение условий для прогнозирования и принятия финансовых решений. Она определяется наличием сходных характеристик, достаточных для того, чтобы выполнить все необходимые сравнения. Основные аргументы против единообразия сводятся к тому, что оно: (1) нарушает основные права и свободы управления; (2) ограничивает бухгалтерский учет строгими правилами и методиками, которые делают финансовые отчеты менее сравнимыми не по форме, а по существу; (3) подавляет прогресс, не допуская улучшений, которые необходимы практикам.

Однако имеют место и аргументы, высказываемые в пользу некоторого единообразия: (1) разнообразие вариантов учетной практики делает невозможной сравнимость данных различных фирм или по крайней мере ее весьма затрудняет; (2) свобода администрации в выборе собственных методов составления отчетности часто приводит к предвзятости и манипулированию с представляемой информацией для приспособления к целям тех, кто контролирует отчеты; (3) если присяжные бухгалтеры как представители частного сектора не стремятся к большему единообразию, то оно может быть предписано SEC или другой правительственной организацией.

Сужение области различий в финансовой отчетности фирм может быть желательной целью учетной политики, но это только одна из начальных целей по пути к достижению оптимального уровня социального и экономического благосостояния. Если будут найдены иные методики или методы отражения информации, обеспечивающие получение больших или даже таких же прибылей, фирмы, вероятно, выберут из них самые дешевые или имеющие более благоприятные экономические последствия. Так как нельзя предвидеть все вероятные экономические последствия, целесообразно предоставить возможность каждой фирме делать свой выбор, пока это не наносит ущерба инвесторам и кредиторам.

Последовательность (постоянство, согласованность). Термин «*последовательность*» (*consistency*), как и многие другие термины, используемые в этой главе, может быть определен по-разному, ибо он предполагает использование: а) одной фирмой строго определенной учетной методики (процедуры) в разные периоды времени; б) одних и тех же методов оценки статей баланса за один и тот же период и в) одной и той же методики различными фирмами. В последнем случае речь идет о единообразии. Мы будем понимать термин «последовательность» только в первом значении.

Последовательность применения учетных методик (процедур) на некотором отрезке времени представляется необходимой, ибо в противном случае прогнозирование на основе периодических данных, которые не квантифицированы и не классифицированы одним и тем же способом, в этом периоде будет очень сложным. Если используются различные методы или методики (процедуры) оценки, то фирме весьма сложно при переходе от одного отчетного периода к другому определять направления или размеры экономических последствий, вызванных внешними факторами (изменениями! экономических условий, действиями конкурентов и т.д.), а также различать колебания, обусловленные внутренними и внешними факторами. Например, если одни и те же активы бы

ли учтены в ценах различных отчетных периодов, то колебания стоимости могут быть искажены, особенно если динамика цен была значительной.

При использовании термина «последовательность» следует соблюдать осторожность. Например, использование исторической цены (себестоимости) приводит к тому, что все произведенное в период изменения цен будет представлять собой совокупность несопоставимых оценок. Таким образом, надо всегда помнить, что результат — это число, которое на самом деле определяется несопоставимыми оценками от одного периода к другому. Также не следует отказываться от изменений в методологии учета, которые приводят к получению более точной и полезной информации для прогнозирования или принятия решений, ссылаясь на обеспечение последовательности. Однако когда изменение произошло, его эффект должен быть ясно сформулирован с тем, чтобы пользователи данных могли учесть это в своих решениях. Конечно, отражение изменений не является необходимостью, если они не могут повлиять на какие бы то ни было решения, основанные на учетных данных. Не случайно согласно APB 20 однажды принятая учетная политика не должна изменяться, если новые методы не будут обоснованы как более предпочтительные. Эти изменения должны быть отражены в том отчетном периоде, в котором они имели место, при этом оговариваются случаи, когда об изменениях должно быть сообщено в соответствующие инстанции при повторном представлении финансовых отчетов за прошлые годы [37].

Последовательность не является самоцелью [38].

Существенность

Существенность (materiality) — категория, напоминающая релевантность. Как указано выше, понятие релевантности предполагает, что вся информация, которая должна быть представлена, может помочь в прогнозировании другой информации, используемой в процессах выработки и принятия решений, или которая может прямо способствовать принятию решений. Но существенность используется также в позитивном (описательном) смысле для определения того, что вообще должно быть необходимо для некоторого, пока неопределенного результата. Информация рассматривается как существенная (и поэтому ее отражение необходимо), если знание этой информации может быть важным для пользователей бухгалтерских отчетов. Согласно SFAC 2 основной смысл существенности состоит в том, что

она предполагает возможное изменение суждения, основанного на данных финансового отчета, под влиянием включения или корректировки данных, представленных в какой-либо статье [39].

Существенность также может быть рассмотрена в связи с проблемами, обусловленными ограниченной способностью определенных пользователей детально разбираться в значительном объеме информации. Финансовая информация, полезная для принятия инвестиционных и других решений, может быть использована особенно эффективно в условиях применения вычислительной техники и различных средств связи. Одна из обязанностей бухгалтера при составлении финансовой отчетности состоит в том, чтобы структурировать и представлять этот объем таким образом, чтобы он имел значение для ее пользователей. Слишком большой и слишком малый объем данных может ввести пользователя в заблуждение. В слишком большом объеме данных релевантные статьи могут оказаться неочевидными, и пользователь, основываясь на неадекватных данных, будет принимать решения, которые, вероятно, не имеют смысл

ла. В то же время слишком малое количество информации не обеспечивает надежное прогнозирование и принятие обоснованных решений. Таким образом, существенность вводит ограничения на информацию, отражаемую в бухгалтерской отчетности.

Существенность связывают также со значительностью изменений оценок, исправлением ошибок в отчетах прошлых периодов или с различными способами отражения количественных данных и релевантных описаний. Эти изменения, исправления и описания рассматриваются как существенные, если они достаточно велики или достаточно важны, чтобы влиять на решения пользователей финансовых отчетов.

К числу типов информационных сообщений, которые могут быть введены или исключены из отчетности по соображениям существенности, можно отнести следующие: 1) количественные данные, такие, как статьи, влияющие на величину чистой прибыли и оценки актива; 2) степень агрегированное™ или сгруппированности количественных данных в стандартных бухгалтерских отчетах; 3) количественные данные, которые не могут быть исчислены достаточно точно, чтобы их включать в отчеты; 4) количественные особенности, которые следует разъяснить с помощью описательных фраз и предложений; 5) специфические отношения между фирмой, отдельными лицами или группами лиц, влияющие на права и интересы других лиц или их групп; 6) релевантные планы и предположения администрации.

Существенность в отношении оценки учетных данных принимается во внимание и в этой книге.

Основные принципы

Существуют некоторые положения, лежащие в основе оценки фактов хозяйственной жизни, отображенные в иерархии элементов (рис. 5.1), но не показанные в Концептуальной основе, которые FASB обозначает термином «**основные принципы**». Элементы финансовых отчетов — активы, пассивы и т.д. детально обсуждаются в последующих главах. В этой жр часто мы обращаемся к тем основным положениям, которые поистине являются фундаментом учета. Перечень основных принципов весьма длинный, поэтому здесь мы сосредоточиваем внимание лишь на нескольких ключевых положениях. В качестве основы для обсуждения мы используем Положение № 4 APB, которое вышло в свет незадолго до Концептуальной основы и явилось попыткой APB подготовить ее обсуждение.

Принцип хозяйствующей единицы

Определение *хозяйствующей единицы* как объекта бухгалтерского учета очерчивает сферу интересов лиц, участвующих в хозяйственных процессах, и, следовательно, сужает область возможных учетных элементов и их характеристик, которые могут быть отобраны для включения в финансовые отчеты. Это позволяет отразить в финансовой отчетности релевантные статьи, а нерелевантные, загромождающие основную информацию, — исключить.

Один из подходов определяет объект бухгалтерского учета как хозяйствующую единицу, которая осуществляет контроль за ресурсами, принимает на себя ответственность за возникновение и выполнение обязательств и управляет своей деятельностью. Она может быть как индивидуальной, так и партнерской,

как корпорацией, так и объединенной группой, обязующейся принимать ответственность за прибыльную или неприбыльную деятельность [40].

Альтернативный подход заключается в определении ее в терминах экономических интересов лиц, групп или институтов [41]. В этом подходе границы экономической единицы связаны с определением заинтересованных лиц или групп и сущности их интересов [42]. Следовательно, этот подход ориентирован на интересы пользователей финансовых отчетов. Хотя оба подхода могут привести к одним и тем же выводам, однако последний, ориентированный на пользователя, позволяет лучше отобразить релевантную информацию. Кроме того, этот подход может расширить пределы экономической единицы за счет внешней деятельности, например такой, как улучшение социальных отношений внутри предприятия или общества, усиление социальной ответственности предприятия.

Таким образом, хозяйствующей единицей как объектом бухгалтерского учета может выступать предприятие, часть предприятия или «суперпредприятие», например объединение нескольких взаимосвязанных фирм. Выбор соответствующей хозяйствующей единицы и определение ее границ зависят от целей отчетности и интересов пользователей представленной информации.

Принцип действующего предприятия

Предполагается, что большинство хозяйствующих единиц создается для деятельности, продолжительность которой будет большей, чем некоторый неопределенный период. Считается, что такой подход является логическим шагом к признанию экономической единицы как пребывающей в операционной неопределенности под действием обычных обстоятельств (традиционный постулат о действующем предприятии). Этот постулат предполагает, что хозяйствующая единица будет продолжать свою деятельность достаточно долго, чтобы выполнять свои текущие обязательства [43], т.е. пока выполняются одни обязательства, возникают новые, тем самым обуславливая неопределенную продолжительность жизни предприятия [44]. По мнению других исследователей, действующее предприятие — просто фирма, которая продает свои активы в ходе обычной хозяйственной деятельности (осуществляет плановую ликвидацию) во избежание ликвидации вынужденной [45]. Иной подход мы встречаем в SFAS 59, где ожидаемая жизнь предприятия трактуется как «период времени, не превышающий одного года со дня подписания финансового отчета руководством хозяйствующей единицы».

Причина включения положения о *непрерывности (continuity)* в состав основных принципов бухгалтерского учета состоит в поддержке теории оценки прибыли и использовании исторической стоимости (себестоимости) в противовес ликвидационной стоимости [46]. Как указывалось ранее, цель финансовой отчетности — обеспечение разработки прогнозов инвесторами или другими лицами. Информация о конкретной фирме должна быть представлена таким образом, чтобы пользователи финансовых отчетов могли делать собственные оценки перспектив этого предприятия. Следовательно, по мнению многих авторов, постулат непрерывности применительно к оценке активов не должен пониматься ни как отражение существующего состояния, ни как обоснование исторической цены (себестоимости) или даже концепции суммарных выгод. Тем не менее это предположение представляется релевантным, ведущим к отражению информации о ресурсах, обязательствах, хозяйственной деятельности, такой, как реализация товаров и услуг в течение более чем нескольких лет или даже одного года на основании того, что такая информация может способствовать прогнозированию будущей хозяйственной деятельности. Непрерывность

предполагает некоторую связь между прошлым и будущим, хотя из этого не следует, что будущее будет повторением прошлого. SFAS 59 направлено на осуществление этой цели, требуя от аудитора выражения мнения о способности хозяйствующей единицы продолжать функционирование в качестве действующего предприятия в течение приемлемого отрезка времени [47].

Принцип периодичности

Периодичность (periodicity) предполагает, что бухгалтеры исчисляют прибыль по окончании регулярных календарных периодов, таких, как год, квартал или месяц. Как отмечал Лука Пачоли: «Бухгалтерские книги должны закрываться каждый год, особенно в товариществах, так как регулярный учет способствует дружбе». Важность периодичности основывается на том, что прибыль относительно проще исчислить после завершения хозяйственной операции (цикла), тогда она равна деньгам, заработанным в ходе этой операции. Значительно более трудная задача — определить прибыль до окончания операции. В этой связи рассмотрим пример о пирате, направляющемся морским путем из Лондона в Новый Свет. Когда корабль возвращается, прибыль от экспедиции равна выручке от продажи награбленного за вычетом средств, вложенных в этот вояж, и амортизации корабля. Но интересно, какую прибыль получит пират 31 декабря, если конец финансового года застанет его корабль на середине Атлантического океана?

Неопределенность и консерватизм

Неопределенность (uncertainty) в учете обусловлена двумя причинами. Во-первых, бухгалтерский учет, как правило, имеет отношение к хозяйствующим единицам, которые предположительно будут существовать и в будущем. Распределение учетной информации между прошлым и будущим отчетными периодами очень часто производится исходя из предположений на будущее. Во-вторых, оценка, используемая для характеристики благосостояния, также отличается неопределенностью. Однако это не означает, что оценки и прогнозы не должны делать как можно точнее, если они релевантны.

Неопределенность послужила основой для выработки традиционного бухгалтерского принципа — *консерватизма (conservatism)*. Консерватизм в целом означает корректировки данных, которые в других отношениях могут быть надежными и релевантными.

Консерватизм сводится к тому, что бухгалтеры должны отражать самую низкую из возможных стоимостей активов и доходов и самую высокую из возможных стоимостей пассивов и расходов. Это означает также, что расходы должны быть зафиксированы скорее рано, чем поздно, а доходы, напротив, — скорее поздно, чем рано. Следовательно, более вероятно, что чистые активы оцениваются ниже текущих рыночных цен, а прибыль оказывается выраженной меньшей из нескольких альтернативных сумм. Таким образом, предполагается, что при составлении финансовой отчетности пессимизм лучше оптимизма.

В пользу консерватизма выдвигают три аргумента.

Первый из них состоит в том, что пессимизм бухгалтеров нейтрализует сверхоптимизм менеджеров и собственников. Предприниматели по своей сути оптимистичны в отношении своих предприятий. Под давлением кредиторов и других пользователей финансовых отчетов бухгалтеры с XIX в. постоянно препятствовали отражению этого оптимизма в своих отчетах.

Второй аргумент сводится к тому, что преувеличение прибылей и оценок имущества более опасно для дела и его собственников, чем преуменьшение. Иначе говоря, последствия, связанные с убытком и банкротством, значительно более серьезны, чем последствия получения прибыли, а следовательно, нельзя оценивать и отражать прибыли и убытки по одним и тем же правилам, раз последствия их столь различны.

Третий аргумент в пользу консерватизма основывается на том, что бухгалтеру доступен более значительный объем информации, нежели инвесторам и кредиторам; кроме того, бухгалтер при проведении аудита сталкивается с двумя типами риска. С одной стороны, данные, включенные в отчет, могут оказаться впоследствии неправильными, с другой — в отчет не была включена информация, которая может оказаться верной. Консерватизм здесь означает, что взыскания за ошибки в бухгалтерской отчетности должны быть более серьезными, нежели за неполное раскрытие данных.

Консерватизм в лучшем случае — весьма недостаточный метод отражения неопределенности оценки активов и прибыли, в худшем — он приводит к полному искажению учетных данных. В результате на практике главная опасность его применения кроется в непостоянных результатах, которые не могут быть правильно интерпретированы даже наиболее информированными читателями. Кроме того, консерватизм противоречит требованию отражения всей релевантной информации, связанной с временными ограничениями. Наконец, консерватизм лишает учетные данные сравнимости. Все это позволяет авторам этой книги сделать вывод о том, что консерватизму не должно быть места в теории учета. Преднамеренные преуменьшения учетных данных могут привести к неудачным решениям точно так же, как их преувеличения.

Денежный измеритель

Бухгалтерский учет может применять различные измерители, но традиционно он использует преимущественно финансовую информацию. Денежный измеритель является предпочтительным, особенно там, где необходимо или желательно агрегирование. Однако использование его при передаче информации имеет некоторые ограничения. Наиболее серьезное из них состоит в том, что денежный измеритель неустойчив во времени. Многие прогнозы и решения опираются на сравнения учетных данных во времени. Нестабильность денежного измерителя означает, что учетные данные, основанные на прошлых ценах, должны быть приведены в соответствие с текущей денежной оценкой. Другими словами, проблема измерения, имеющая место вследствие нестабильности единицы измерения, требует периодического внесения поправок в цены, по которым в различные периоды времени учитывался обмен.

Резюме

Концептуальная основа — самая современная попытка создать конституцию для основных положений, формирующих стандарты бухгалтерского учета. В таких странах, как Великобритания и Канада, исследовалась идея подобной конституции, но в части ее практического применения по сей день не было достигнуто ощутимых результатов. Да и в самих США высказывались скептические мысли. Так, нью-йоркский профессор Ли Сайдлер (Lee Seidler) утверждал, что «концептуальных основ социальных наук вообще не существует» [50].

Однако это, конечно, не значит, что попытки создания концептуальных основ полностью бесплодны. Язык и терминология сами по себе представляют весьма ценное интеллектуальное упражнение, обеспечивающее именно то, что предполагалось, — Концептуальную основу для плодотворных обсуждений бухгалтерских стандартов. В результате всех этих дискуссий осталось несделанным только то, что и не могло быть сделано, а именно — положение о стандартах, следуя которому можно безоговорочно разрабатывать и вводить все остальные стандарты.

Итоги

В этой главе дан общий обзор Концептуальной основы финансового учета и отчетности, которая создавалась FASB между 1972 и 1985 гг. Рассматривались пять отчетов FASB, содержащих главные элементы Концептуальной основы: цели, качественные характеристики (релевантность и надежность) и основные принципы (самостоятельной хозяйствующей единицы, действующего предприятия, периодичности, консерватизма и денежного измерителя). В последующих главах мы обсудим элементы финансовых отчетов (активы, пассивы, доходы, расходы) и другие основные принципы, такие, как признание дохода и соответствия.

Финансовая отчетность рассматривалась как фаза, завершающая финансовый учет. В то же время она может содержать и дополнительные данные. Существенная цель финансовой отчетности — обеспечение информацией, дающей возможность инвесторам, особенно тем, кто недостаточно квалифицирован для определения той информации, которая необходима, чтобы прогнозировать будущие потоки движения денег на предприятии. Информация будет полезной, если она релевантна (своевременна и прогнозируема) и надежна (достоверна, проверяема и нейтральна).

ЛИТЕРАТУРА

1. Financial Accounting Standards Board, Scope and Implications of the Conceptual Framework Project (Stamford: FASB, December 2, 1976), p. 2.
2. Financial Accounting Standards Board Discussion Memorandum, Conceptual Framework for Accounting and Reporting (Stamford, Conn.: FASB, June 6, 1974), p. 15.
3. Report of the Study Group on the Objectives of Financial Statements «Objectives of Financial Statements» (AICPA, October 1973).
4. SFAC 1, par. 5.
5. American Institute of Accountants, Accounting Terminology Bulletin № 1 «Review and Resume» (New York: AIA, 1953), par. 9.
6. SFAC 5, par. 8.
7. APB Statement № 4, p. 33.
8. Maurice Moonitz «The Basic Postulates of Accounting», Accounting Research Study № 1 (AICPA, 1961), p. 23.
9. Robert T. Sprouse and Maurice Moonitz «A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises», Accounting Research Study № 3 (AICPA, 1962), p. 53.
10. American Institute of Certified Public Accountants, Study Group on the Objectives of Financial Statements, Objectives of Financial Statements (AICPA, 1973).
11. American Institute of Certified Public Accountants, Accounting Principles Board, Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Statements of Business Enterprises, APB Statement № 4 (AICPA, 1970).
12. Kenneth S. Most and A. L. Winters «Focus on Standard Setting: From Trueblood to the FASB», Journal of Accountancy, February 1977, p. 67—75.
13. Nicholas Dopuch and Shyam Sunder «FASB's Statements on Objectives and Elements of Financial Accounting: A Review», The Accounting Review, January 1980, p. 11.

14. Tony Tinker, Cheryl Lehman, and Marilyn Neimark «Marginalizing the Public Interest: A Critical Look at Recent Social Accounting History», Behavioral Accounting Research: A Critical Analysis. Edited by Kenneth R. Ferris (Columbus, Ohio: Century VII Publishing Company, 1988), p. 117—43. This article contains an extensive bibliography.
15. Eugene H. Flegm. Accounting (New York: McGraw-Hill, 1984), p. 234.
16. Ibid., p. 223.
17. Robert N. Anthony. Tell It Like It Was. (Homewood, 111.: Richard D. Irwin, 1983).
18. SFAC 1, par. 28.
19. APB Statement № 4, p. 20.
20. Yuji Ijiri «On the Accountability-Based Conceptual Framework of Accounting», Journal of Accounting and Public Policy, Summer 1983, p. 75.
21. Don W. Vickrey «Normative Information Qualities: A Contrast between Information- Economics and FASB Perspectives», Abacus, September 1985, p. 115—129, provides some useful theoretical insights into these qualitative characteristics.
22. Joel S. Demski «The General Impossibility of Normative Accounting Standards», The Accounting Review, October 1973, p.718—723.
23. SFAC 2, par. 136.
24. SFAC 2, par. 143.
25. For a response to these complaints, see Dennis Beresford «What's Right with the FASB», Journal of Accountancy, January 1990, p. 81—85.
26. Committee to Prepare a Statement of Basic Accounting Theory, A Statement of Basic Accounting Theory (AAA, 1966), p. 7.
27. SFAC 2, par. 46.
28. American Accounting Association «Report of the Committee on Corporate Financial Reporting», The Accounting Review, supplement to vol. 47, 1972, p. 526—527.
29. Errol R. Iselin «The Objectives of Accounting in an Accounting Theory Based on Deductive Methodology», University of Queensland Papers (St. Lucia, Australia: University of Queensland Press, 1971), p. 22.
30. SFAC 2, par. 69.
31. W. A. Paton and A. C. Littleton, An Introduction to Corporate Accounting Standards (AAA, 1955), p. 18—21.
32. Moonitz «The Basic Postulates», p. 42.
33. Committee to Prepare a Statement of Basic Accounting Theory, p. 10.
34. SFAC 2, par. 77.
35. Committee on Accounting Valuation Bases «Report of the Committee on Accounting Valuation Bases», The Accounting Review, supplement to vol. 47, 1972, p. 563.
36. Harry I. Wolk, Jere R. Francis, and Michael G. Tearney, Accounting Theory, 2nd ed. (Boston: PWS-Kent, 1989), p. 237. The discussion leading up to this definition is insightful.
37. APB Opinion 20 «Accounting Changes» (AICPA, 1971).
38. Andrew M. McCosh «Accounting Consistency — Key to Stockholder Information,» The Accounting Review, October 1967, p. 693—700.
39. SFAC 2, par. 132.
40. Moonitz «The Basic Postulates,» p. 22; and of SFAC 1, pars. 9—12.
41. AAA 1964 Concepts and Standards Research Study Committee on the Business Entity Concept «The Entity Concept», The Accounting Review, April 1965, p. 358—367.
42. Ibid., p. 358.
43. Richard Mattessich, Accounting and Analytical Methods (Homewood. 111.: Richard D. Irwin), p. 44—45.
44. Robert R. Sterling «The Going Concern: An Examination», The Accounting Review, July 1968, p. 481—502.
45. Raymond J. Chambers, Accounting Evaluation and Economic Behavior (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall), p. 218.
46. Chambers used it to buttress his arguments for current cash equivalents in measuring assets.
47. John E. Ellingsen, Kurt Pany, and Peg Fagan, «SAS no. 59: How to Evaluate Going Concern», Journal of Accountancy, January 1989, p. 24—31.
48. Eugen Schmalenbach, Dynamic Accounting, English trans. (London: Gee & Co.), p. 81—82.
49. Arthur L. Thomas, Revenue Recognition (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1966), p. 53—54; Carl Thomas Devine «The Rule of Conservatism Reexamined», Journal of Accounting Research, Autumn 1963, p. 137—138.
50. Lee J. Seidler «No Accounting for the FASB's Draft on Recognition and Measurement». Accounting Issues (Bear, Stearns & Co., April 9, 1984), p. 13.

ГЛАВА 6

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы сможете:

определять потенциальных пользователей учетной информации и причины предпочтительности той или иной информации;

давать характеристику экономической среды, в которой бухгалтеры представляют финансовую отчетность, и проследивать ее воздействие на сущность бухгалтерского учета;

определять понятие «эффективность рынка»;

выяснить значение эффективности рынка для финансовой отчетности;

понять рыночный подход к бухгалтерскому учету и его значение для объяснения современной учетной практики.

ОБЗОР

Экономика частного сектора

Бухгалтерский учет на Западе ведется на основе капиталистической экономики частного сектора, допускающей использование рыночных цен в качестве экономической оценки. Существует множество разнообразных пользователей учетной информации, и все они заинтересованы в данных об ожидаемом движении денежных средств.

Рынки капиталов

Эмпирический анализ показывает, что американские фондовые биржи являются среднеэффективными. Обсуждаются смысл, значение и различные формы эффективности.

Оценка активов

Представлены две модели оценки рынка капитала: а) ценообразования финансовых активов (САРМ) и б) ценообразования опциона. Обе объясняют влияние данных финансовых отчетов на рынки капиталов.

Резюме

Результаты современных исследований показывают, что рынки капиталов реагируют удивительно быстро и адекватно на публикацию новых данных.

Цели финансовой отчетности, как отмечается в FASB, «предопределяются главным образом потребностями пользователей, а информация финансовой отчетности во многом зависит от сущности экономической деятельности ее потребителей и принимаемых ими решений» [1]. Следовательно, понимание экономической, юридической, политической и социальной среды при формировании бухгалтерских стандартов представляется весьма важным.

Кроме того, эта среда обеспечивает бухгалтера данными о ценах, используемых для оценки активов и пассивов в балансе. Главное правило бухгалтерского учета — записать статью в ее эквивалентной денежной оценке. Для мно

гих статей эта оценка очевидна и не представляет проблем. Трудности возникают, когда выплаченные суммы покрывают стоимость двух и более активов, например таких, как земля и расположенные на ней здания. Проблема не менее трудна, когда объект учета несет на себе различные обязательства, вытекающие из договора. Например, это относится к конвертируемым облигациям, когда фирма может гасить свои обязательства, выплачивая проценты либо при определенных условиях выдавая кредиторам свои акции. Здесь объект учета имеет как свойства кредиторской задолженности, так и собственного капитала. Как разделить сумму надвое? Чтобы решать подобные проблемы, необходима теория ценообразования.

Среда бухгалтерского учета рассматривается с нескольких точек зрения в зависимости от того, кто использует данные учета, почему и какие данные они предпочитают. В связи с этим были изучены: а) сущность финансового рынка и его свойства как пользователя учетной информации, б) природа политической системы, в) формы и цель хозяйственных договоров между различными пользователями финансовой информации. В этой главе мы рассматриваем бухгалтерский учет с экономической точки зрения; в следующей исследуется его политический аспект.

Первая часть главы описывает потенциальных потребителей, их различные интересы и возможную общую заинтересованность в информации о движении денежных средств. В сопоставлении рассматриваются акционеры и другие заинтересованные стороны в зависимости от оценки ими экономической среды. Во второй части исследуются финансовые рынки и ставится вопрос о том, какая финансовая информация могла бы быть необходимой в этой сфере. Здесь выясняются значение и смысл рыночной эффективности. В третьей части обсуждается ценообразование активов на рынках капиталов и то, как модели ценообразования использовались в бухгалтерском учете. В конце делаются краткие выводы.

Экономика частного сектора

Экономика США может быть охарактеризована в основном как частная, т. е. граждане в большей степени, чем государство, занимаются бизнесом [2]. Вместе с тем в основе ее лежит предпринимательская деятельность, т. е. производство товаров и услуг для обмена, а не потребления их производителями.

Эта характеристика более или менее справедлива для большинства стран, в которых применяется современный, ориентированный на прибыль бухгалтерский учет; однако это не универсальное правило. Переворот в Восточной Европе в течение 1989 г. выявил многие различия между частной и государственной экономикой. То, что допускается в одной экономике, неприемлемо для другой. В государственной экономике неясно определение «собственные средства», спорной можно считать трактовку актива. В экономике, регулируемой только правительством, цены с трудом могут быть приняты в качестве меры стоимости в нормальном понимании этого слова [3].

Характеристика экономики как частной (рыночной) позволяет FASB говорить о том, «что функция финансовой отчетности состоит в предоставлении информации, полезной для тех, кто принимает экономические решения в области предпринимательской деятельности предприятий, об инвестициях или займах» [4]. Перечень тех, кто принимает экономические решения, длинный, он включает собственников, кредиторов, поставщиков, служащих и руководство. Каждый из них вносит свой вклад в предприятие и, следовательно, заинтересован.

ресован в результатах: собственники ожидают дивиденды, кредиторы — проценты, поставщики — платежи, а служащие и руководство — заработную плату. Предприятие должно иметь достаточно денежных средств, чтобы обеспечить желаемые доходы от вкладов, внесенных этими группами. Отсюда FASB делает вывод, что существует «общий интерес различных потенциальных инвесторов в способности предприятия создавать благоприятное движение денежных средств» [5]. Таким образом, «финансовая отчетность должна обеспечивать информацией, чтобы помочь инвесторам, кредиторам и другим заинтересованным лицам оценить величину, время и изменчивость предполагаемого прироста денежных средств» [6].

Несмотря на попытку определить инвесторов как можно более широко, FASB подчеркивает главенствующую роль собственника. Например, в разделе по менеджменту утверждается, что финансовая отчетность должна предоставлять информацию, которая является «полезной для менеджеров и директоров в принятии решений в интересах собственников»; и о том, «как администрация предприятия выполнила свои обязательства перед собственниками (акционерами) по использованию вверенных им ресурсов предприятия» [7]. Выделение ведущей роли собственности в раскрытии сущности экономики частного сектора сделано FASB не случайно, так как представляет собой скрытую критику Закона о ценных бумагах 1933 и 1934 гг., в котором подчеркивалась роль третьих лиц и их интересов. Теперь с точки зрения FASB интересы всех пользователей сравнительно однородны.

Предположение, что пользователи имеют общий интерес, подвергается (хотя и косвенно) критике. Так, например, профессор Стэнфордского университета Вильям Бэвер (William Beaver) делит различных пользователей учетной информации на пять основных групп: 1) инвесторы; 2) информационные посредники (специалисты в сфере финансового анализа, агентства по курсу облигаций и акций, инвестиционные информационные службы и брокерские фирмы); 3) органы, регулирующие методологию учета (FASB, SEC, Конгрессе); 4) административно-управленческий аппарат; 5) аудиторы. Каждая из этих групп подразделяется на подгруппы. Инвесторы, например, подразделяются по объему их деятельности на рынке, по степени опытности, а также по другим признакам. Инвесторы, которые выбрали стратегию «купил — держи», и те, которые предпочитают диверсифицированный (переменный) портфель ценных бумаг, могут и не нуждаться в услугах специализированных информационных фирм. Они считают затраты общества на такую информацию напрасными. Инвесторы, которые полагаются в своих инвестиционных решениях на финансовых посредников, таких, как их брокеры, также могут отказаться от обеспечения финансовой информацией непосредственно их самих. Бэвер приходит к выводу, что состав пользователей информации разнороден [8].

Акционеры и другие заинтересованные стороны

Критики FASB утверждают, что особая роль собственников не единственный фактор сложности современной экономики. Они также называют и другие:

1) собственность пенсионных фондов и других крупных финансовых посредников в виде акций компаний открытого типа значительно превышает объемы частной собственности;

2) высокая степень заемного финансирования, увеличивающая в балансе кредиторскую задолженность, свидетельствует о том, что кредиторы заинтересованы в контроле в большей степени, чем акционеры;

3) государственный контроль многих секторов экономики имеет место в большинстве стран [9].

Сторонники более широкого взгляда склонны утверждать, что все организации и предприятия обязаны отчитываться не только акционерам, но и каждому вносящему вклад в предприятие, любому заинтересованному лицу. Церкви, университеты, благотворительные организации, города, штаты, частные компании и акционерные общества должны представлять отчеты каждому, кто в них заинтересован. Предполагается, что общественность в основном интересуется информация о социальных организациях, поскольку последние «существуют с согласия общества и предоставляют некоторые юридические и операционные привилегии, конкурируют за использование материальных, трудовых и энергетических ресурсов, эксплуатируют общественное имущество, например дороги и порты» [10]. Сторонники этой позиции не ограничивали бы финансовые отчеты традиционными показателями, а включили бы в них детальные сведения об использовании трудовых ресурсов, о ведении дел фирмы с государственными организациями, с тем чтобы общественность могла оценить ее роль в экономике. Финансовые отчеты могли бы, по их мнению, содержать информацию о вкладах в политические мероприятия, что было бы обязательным для всех предприятий: открытых и частных, коммерческих и некоммерческих.

Очевидно, что такая позиция неоспорна. Но для нас важно не принять чью-либо сторону, а лишь отметить, что то или иное понимание экономического механизма оказывает влияние на понимание сущности информации, которую предприятие должно представлять. В следующих параграфах характеристики частной экономики исследуются более глубоко.

Рынки ценных бумаг

Тот факт, что биржи агрегируют отдельные предпочтения, позволяет рассматривать их как потенциальные индикаторы общественного спроса на информацию. Это обуславливает необходимость более глубоко исследовать работу биржи и рыночный механизм в целом. Рынок (биржа) ценных бумаг, где торгуют акционеры, представляет особый интерес для бухгалтеров. Он также известен как рынок капитала, так как здесь создается собственный капитал корпораций. Своей величиной и значимостью в экономике США выделяется Нью-Йоркская фондовая биржа, но ниже исследуются и другие рынки.

Исследователи теории учета изучают рынок капитала, так как его реакция на учетную информацию служит средством подтверждения или опровержения учетных концепций. Однако основной трудностью оценки важности информации для частных пользователей является субъективность ее полезности, это особенно заметно в таком индивидуальном процессе, как принятие инвестиционных решений. Если бы и удалось оценить персональную полезность информации, то совокупную полезность, даже для конкретных групп инвесторов, вычислить было бы сложно. Так, если попытаться определить самую полезную для частных инвесторов информацию, то проверить реальную эффективность результата от ее использования чрезвычайно трудно. Выход из этого положения был найден путем оценки воздействия учетной информации на рынок инвесторов в целом.

Иными словами, рыночный подход переносит акцент с проблем частного инвестора на проблемы общества. Например, если цель бухгалтерского учета заключается в том, чтобы помочь инвестору купить те ценные бумаги, где

«внутренняя» стоимость больше, чем текущий рыночный курс. Тогда происходит переход материальных ценностей от одного частного лица к другому, и покупатель ценных бумаг по заниженному курсу получает прибыль, а продающий — убытки. Однако благосостояние общества не изменяется. Таким образом, можно отметить, что в условиях рыночной экономики у бухгалтерского учета возникают две цели.

Во-первых, предоставление такой информации, которая давала бы возможность оптимально распределить ресурсы между производителями. Такое распределение будет достигнуто в том случае, когда производители получают необходимый объем капитала, чтобы достичь максимального значения валового национального продукта при заданном объеме ресурсов. Эта трактовка оптимального распределения ресурсов, возможно, в какой-то мере соответствует целям улучшения благосостояния народа, но для нас важно, что информация, поступающая на рынок ценных бумаг, способствует распределению ресурсов.

Во-вторых, обеспечение информацией, позволяющей инвесторам формировать свои портфели ценных бумаг, в которых при заданной структуре курса были бы уравновешены риск и доход ценных бумаг, или иначе — информацией, необходимой для установления такого курса ценных бумаг, который отражал бы соотношение риска и дохода и позволял инвесторам формировать портфели, соответствующие их собственным предпочтениям и достижению максимальной нормы рентабельности при заданной степени риска.

Эффективность рынка

Достижению этих целей была посвящена программа научно-исследовательских работ, рассчитанная на 25 лет. Первым ее результатом был вывод о том, что изменения цен на рынках капиталов не были взаимосвязаны. Чикагский профессор фигаггсов Юджин Фэмэ (Eugene Fama) объяснял это тем, что рынки эффективны лишь при условии, что курс ценных бумаг полностью и беспристрастно отражает всю имеющуюся информацию. При этом нерелевантная информация игнорируется рынком [11]. Это объяснение стало известно как *гипотеза эффективности рынка (Efficient-Market Hypothesis — ЕМН)*. Теоретически существуют три условия, достаточные для достижения эффективности рынка:

- 1) расходы, связанные с заключением сделок в торговле ценными бумагами, во внимание не принимаются;
- 2) вся имеющаяся информация в равной степени полезна для всех биржевых маклеров (торговцев) без исключения;
- 3) прогнозы всех биржевых маклеров строятся одинаково на использовании одной и той же информации.

Эти условия достаточны для теоретической модели, но они не являются обязательными в реальной жизни. Для достижения рыночной эффективности необходимо, чтобы вся полезная информация немедленно (или с минимальной задержкой) и беспристрастно использовалась при формировании курса ценных бумаг. Иными словами, всякий раз при появлении релевантной информации о каких-либо ценных бумагах, которая изменяет прогнозы инвесторов, должна следовать быстрая и соответствующая реакция цен. Курс ценных бумаг — это результат воздействия совокупности основных экономических факторов, таких, как преобладающая процентная ставка, уровень инфляции, прогнозы общих экономических условий; при этом отдельные ценные бумаги могут быть в разной степени подвержены воздействиям каждого из этих факторов. Их колеба

ния будут продолжаться в условиях свободной конкуренции, пока не будет достигнуто равенство между спросом на ценные бумаги и их предложением.

Отсюда следует, что рынок может считаться эффективным относительно некоторой информации, если невозможно получить сверхприбыли путем торговли ценными бумагами на основе этой информации [12]. Чтобы опровергнуть выводы об эффективности рынков, не имеет смысла говорить о тех случаях, когда была получена избыточная прибыль, поскольку такая трактовка является статистической, т.е. ориентированной на средние числа. Кто-то понесет убыток, кто-то получит прибыль, а в среднем сверхприбылей нет. Это похоже на подбрасывание монеты — шансы на выигрыш и проигрыш одинаковы.

Определение эффективности рынка, данное Фэмэ, хотя и привлекательно во многих отношениях, все же не вполне совершенно и ставит целый ряд проблем. Как определить момент, когда информация полностью будет отражена в цене на ценные бумаги? Говоря, что сверхприбыль не должна вытекать из исключительного обладания некоторой информацией, видимо, следует определить границы нормальной прибыли. Эти проблемы заставили Бэвера предложить другое, но также спорное определение, гласящее, что рынок эффективен «в отношении некоторой информационной системы тогда и только тогда, когда поведение цен таково, как будто сигналы этой информационной системы общедоступны» [13]. Или более полно: проверка гипотезы эффективности рынка предполагает «моделирование» второй экономики, идентичной реально существующей, за исключением того, что каждому в этой второй экономике открыт доступ к информации. Если цены во второй гипотетической экономике являются идентичными ценам реальной экономики, то можно сказать, что реальная экономика эффективна по отношению к этой информации.

Поясним это на примере. Канадский профессор Росс Арчибалд (Ross Archibald) наблюдал поведение курса акций частных компаний до и после введения изменений методов амортизации в финансовом учете. Причем эти методы при исчислении налогов оставались неизменными [14]. Выяснилось, что курс акций на это никак не реагировал. Поскольку введение новых методов амортизации не привело к изменению движения денежных средств компаний, то можно было предположить, что инвесторы узнали и поняли экономику компании. Иначе говоря, реальные рыночные цены реагировали, как будто каждый был осведомлен о том, что такие изменения методов амортизации, по существу, носят только внешний (косметический) характер. Отсюда следует, что рынок является эффективным относительно изменений методов амортизации, так как игнорирует нерелевантную информацию.

Фактически существуют две стороны эффективности: первая — связана со скоростью реакции рынка; вторая — с ее правильностью (адекватностью). Данные о скорости позволяют сделать вывод, что рынки реагируют на новую информацию с удивительной быстротой и даже опережают учетную информацию. Например, исследование показывает, что во многих случаях реакция рынка на новую информацию наступает в течение нескольких часов [15]. Известно также, что к тому времени, как определен годовой доход фирм, приблизительно 85—90% информации уже отражаются на курсе акций. Что же касается адекватности реакции, то результаты более поздних исследований (о некоторых мы будем говорить далее) указывают на ее сомнительность. Частично причина этих сомнений кроется в определении понятия «правильная реакция». А это сделать чрезвычайно трудно в обществе, где мнения разделились.

Но если условно принять, что убеждения однородны, то нужно как-то справиться с вероятностью наложения многочисленных реакций. Например, ес

ли на одном уровне анализа выясняется, что изменение метода амортизации может быть не связано с движением денежных средств, то на другом — можно сделать вывод о необходимости пересмотра перспектив компании: переход от ускоренной амортизации к пропорциональной можно считать попыткой прикрыть падение доходов. Такая информация действительно имеет существенное значение. В этом случае отсутствие реакции инвесторов служит скорее признаком неэффективности рынка относительно финансовой амортизации. Аргументировать реакции рынка и есть задача исследователя.

Отметим и две другие трудности. Во-первых, практически любая проверка гипотезы предполагает использование теоретических моделей цен, чтобы отличить нормальное состояние от ненормального. Испытание, следовательно, представляет собой и проверку рыночной эффективности, и проверку модели. Хотя модели постоянно совершенствуются, результаты анализа эффективности рынка должны трактоваться как экспериментальные. Во-вторых, «правильной» цены, по которой можно было бы судить об отклонении, не существует. Курс ценных бумаг является лишь отражением общественных представлений о будущем, основанных на имеющейся информации. Если меняется информация, то и цены также должны изменяться. Экономический кризис сам по себе не свидетельствует о неэффективности рынка. К сожалению, справедливо и обратное: трудно, если не невозможно, доказать эффективность рынка. Его реальный анализ тем не менее имеет смысл и состоит в оценке значения последствий принимаемых решений.

Проверить, действительно рынок эффективен или нет, было бы легче, если бы мы имели более полное представление, как информация, усвоенная частными лицами, отражается в общем мнении и тем самым формирует курс ценных бумаг [16]. В частности, мы знаем относительно мало о роли финансовых посредников в распространении информации. Немногое известно и о стоимости информации, поступающей из различных источников. Предстоит провести еще много исследований. В качестве первого шага в этой программе (но только первого шага) было проведено разделение потенциальной информации на три категории: 1) информация, которую можно получить простым наблюдением курса ценных бумаг; 2) общедоступная информация, содержащая данные о курсе ценных бумаг; 3) вся информация, включающая цены, общедоступные и конфиденциальные сведения. Такое разделение позволяет провести анализ трех форм эффективности рынка: низкой, средней и высокой.

Низкая форма эффективности рынка

Низкая форма предполагает, что курс ценных бумаг полностью отражает информацию о предшествующей динамике цен. В подтверждение применимости этой гипотезы было проведено достаточно много исследований. Более ранние результаты показали, курс ценных бумаг подвержен лишь случайным изменениям, пока нет новых данных о динамике цен. Иными словами, сверхприбыль не может быть получена только на основе этих сведений.

Значение низкой формы эффективности рынка для бухгалтерского учета состоит в том, что новая информация немедленно отражается на курсе ценных бумаг. Если реакция наступает с запазданием, то изменение курса указывает на величину и направление дальнейшего изменения цен. Только если реагирование рынка на новую информацию незамедлительно, изменения цен становятся независимыми, что подтверждено доказательством. Поскольку эта форма эффективности более ничем не примечательна для бухгалтерского учета, перейдем к следующей.

Высокая форма эффективности рынка

Высокая форма эффективности рынка предполагает, что вся имеющаяся релевантная информация отражается в курсе ценных бумаг: как общедоступная, так и конфиденциальная. Однако данные о достоверности этой гипотезы пока не получены, следовательно, справедливо предположить, что рынок неэффективен по отношению к конфиденциальным данным и торговля на основе такой информации может дать сверхдоходы. Это предположение трудно подтвердить по нескольким причинам. Во-первых, в США существуют законы, запрещающие определенным частным лицам (таким, как специалисты в области финансового анализа и члены корпорации) и фирмам торговать на основе привилегированной конфиденциальной информации. (Правда, законы не разъясняют, что следует считать конфиденциальной информацией и что общедоступной.) Во-вторых, по определению, конфиденциальная информация является недоступной для общества и, следовательно, сложной для наблюдения и изучения. В-третьих, не ясно, как конфиденциальная информация могла бы быть полностью отражена в курсе ценных бумаг, так как она доступна только лишь ограниченному кругу рыночных субъектов.

A priori конфиденциальная информация может повлиять на курс ценных бумаг по крайней мере в двух случаях:

1. Обладатели конфиденциальной информации, торгуя на ее основе, вызовут дополнительный спрос, что приведет к повышению цен (пока эта информация не станет общедоступной или нерелевантной), но если торгующие на ее основе имеют ограниченные ресурсы, то воздействие на рыночные цены будет ограничено. Так как число осведомленных лиц с каждым днем будет увеличиваться, конфиденциальная информация рано или поздно станет открытой. Как экспериментально, так и *a priori* определить воздействие конфиденциальной информации на курс ценных бумаг весьма сложно.

2. Если осведомленные лица, используя конфиденциальную информацию, расширяют объемы торгов ценными бумагами, то остальные участники рынка могут предположить существование такой полезной информации, которая для них недоступна, и поэтому они будут реагировать на нее, даже не зная, в чем она заключается. И таким образом, конфиденциальная информация работает на рынке как открытая. Однако осведомленные лица имеют временное преимущество и могут получить избыточные доходы.

Применение гипотезы высокой формы эффективности рынка в бухгалтерском учете заключается в том, что, выполняя социальную функцию, учет должен максимально быстро делать релевантную финансовую информацию общедоступной, чтобы минимизировать возможности использования конфиденциальной информации. Когда такая информация используется для выгоды одних, другие участники на рынке проигрывают, т.е. имеет место перемещение ценностей от одних инвесторов к другим. А поскольку цены не отражают эту информацию немедленно, размещение ресурсов не может быть оптимальным. Кроме того, в этом случае частные инвесторы не могут правильно оценивать ценные бумаги, что необходимо для формирования оптимальных портфелей ценных бумаг.

Средняя форма эффективности рынка

Средняя форма занимает промежуточное положение между низкой и высокой. Она предполагает, что курс ценных бумаг отражает всю общедоступную информацию, в том числе сведения о текущих и предыдущих ценах, за исключением конфиденциальной. Если рынок эффективен в средней форме, то новая

информация, открыто доступная, будет отражаться на курсе акций немедленно и беспристрастно. И обратно: рынок является среднеэффективным, если курс ценных бумаг ведет себя так, как если бы каждый был осведомлен о полезной доступной информации. Приведенный выше пример о методах амортизации иллюстрирует поведение среднеэффективного рынка.

Многие исследования подтвердили достоверность гипотезы о средней форме эффективности рынка, и сейчас она применяется (признается) на рынках ценных бумаг США и некоторых других стран. Однако в последние годы появились некоторые отклонения, которые вносят неясность в теорию [17]. Прежде всего эти отклонения связаны с акциями, имеющими низкую оборачиваемость, а также с информацией, более сложной для понимания. Другие отклонения являются еще более трудными для понимания и должны быть подвергнуты дальнейшим исследованиям. Стэнфордский профессор Джордж Фостер (George Foster), например, обнаружил, что широко известный критик бухгалтерского учета А.Брилофф (A. Briloff) мог спровоцировать снижение курса ценных бумаг своими публикациями в «Barrons». Важно, что информация, использованная им для своих статей, сначала появлялась в финансовой прессе, что осложняло установление причинно-следственных связей. Но мы, абстрагируясь от этих отклонений, будем придерживаться мнения, что рынок является среднеэффективным отчасти потому, что в настоящее время не существует определенных альтернатив, а также потому, что основная масса данных свидетельствует в пользу этой гипотезы [17].

Бухгалтерский учет и другие источники данных,
характеризующие рынок ценных бумаг

Теоретический анализ не обязательно является прибыльной деятельностью, но в настоящее время он проводится многими инвесторами и их консультантами [19]. Решающее значение имеет осознание новой информации, как только пользователь может ее получить, но это обычно происходит намного раньше публикации финансовых отчетов. Отсюда можно сделать вывод, что теоретический анализ является практически бесполезным, тем не менее он мог бы быть достаточно эффективным в случае большей оперативности.

Другие источники информации. Одна из причин средней эффективности рынка состоит в том, что бухгалтерский учет — только один из источников (возможно, неглавный) общедоступной информации, касающейся фирм и их ценных бумаг. Для некоторых фирм особое значение может иметь межотраслевая и общая экономическая информация. Отчеты и статьи в финансовых журналах могут также обеспечить возможность проникновения в суть деятельности фирмы. В числе других источников можно назвать сообщения для печати и устную информацию, поступающую от служащих, специалистов в области финансов и бухгалтерского учета, главных инвесторов или представителей общественных групп. Однако основная информация о финансовых показателях деятельности конкретных фирм поступает от самих фирм прежде всего в виде бухгалтерских данных, хотя и не обязательно может быть опубликована в финансовых отчетах.

В результате, возможно, к тому времени, когда будут опубликованы финансовые отчеты, содержащаяся в них информация будет уже известной или прогнозируемой. Например, в прессе часто публикуются сведения о доходах и прибылях до выпуска финансовых отчетов. В другом случае, отдельные сведения, например данные о производстве или найме рабочей силы, могут стать доступными, и тогда специалисты в области финансового анализа могут в извест

твой степени точно прогнозировать показатели прибыли на акцию до того, как они будут окончательно рассчитаны. Таким образом, курс ценных бумаг прореагирует на информацию сразу, как только она становится известной или прогнозируется, а последующие поправки, которые могут быть внесены опубликованной финансовой отчетностью, уже не будут иметь существенного значения.

Отсюда вытекает, что если рынки ценных бумаг не реагируют на финансовые отчеты во время их публикации, то данные отчетов нерелевантны. Но это не всегда справедливо; возможны варианты, когда отчеты полезны. Они могут по крайней мере подтверждать информацию, полученную из других источников, и подтверждать или опровергать прогнозы, сделанные на основе другой информации, что позволяет финансовым специалистам по анализу и инвесторам оценивать надежность других источников данных и прогнозов. Финансовый отчет может быть полезным также для частных инвесторов, если мы смягчим допущение однородности ожиданий. Если инвесторы по-разному подходят к оценке ожидаемого соотношения риска различных ценных бумаг, то они могут использовать учетную информацию для этой оценки, чтобы сформировать оптимальные портфели ценных бумаг. (Если они не способны получить избыточные доходы.)

Эффективный рынок ценных бумаг однозначно реагирует на информацию независимо от источника ее получения. Мы не можем предполагать, что информация, включенная в опубликованные финансовые отчеты, имеет особое влияние на цены ценных бумаг. Однако имеют значение затраты на ее получение и сложность ее использования. Возникает вопрос: какие источники обеспечивают информацию инвестору с самыми низкими издержками, включая расходы по обработке информации. Предполагается, что финансовые отчеты обеспечивают достаточно унифицированными данными при минимальных затратах. Вместе с тем инвесторы часто сталкиваются с определенными трудностями при попытках дезагрегирования информации финансовых отчетов (т. е. получения большей их аналитичности), и тогда они вынуждены обращаться к другим источникам данных [20]. Например, США отказались от бухгалтерского учета инфляции, ибо инвесторы способны получить эту информацию из другого источника или создавать ее с меньшими затратами [21].

Защита инвесторов. Рыночная эффективность в средней форме не означает, что все инвесторы будут гонимать и немедленно учитывать всю новую информацию. Не обязательно всем инвесторам считать рынок эффективным, чтобы он мог быть эффективным на самом деле. Когда новая информация становится доступной, то и покупатели, и продавцы ценных бумаг будут строить свои предположения соответствующим образом, и сделки будут осуществляться по вновь установленной цене [22]. Надо четко понимать, что рынок будет эффективным только в том случае, если достаточное число инвесторов используют новую информацию в попытках получить максимальный доход. Инвесторы должны реагировать так, как если бы рынок не был эффективным.

Рынки усложняются. Другое значение гипотезы средней формы эффективности рынка состоит в том, что рынок нельзя обмануть учетными уловками или приемами. Принцип *функционального комплекса (functional fixation)* состоит в том, что инвесторы ассоциируют стоимость ценных бумаг с определенными числовыми показателями (такими, как прибыль на акцию), не вдаваясь в суть их исчисления или информационного содержания, т.е. инвесторы ориентируются скорее на числовые показатели, чем на словесную информацию. Таким образом, они могут ошибочно оценивать доход от ценных бумаг и риск. Но этот принцип несовместим с эффективным рынком, хотя он может совмещаться с теорией «внутренней» (действительной) стоимости опциона. В условиях эффективного рынка доступная информация — та, которая заключена в

цене на ценные бумаги, а не само по себе числовое значение. Большинство инвесторов могут в полной мере воспринимать числовые данные учета, тогда курс ценных бумаг основывается на информации для оценки дохода и риска. Из предшествующих обсуждений следует, что методы учета, основанные на случайных распределениях, и изменения учетных процедур, которые не отражаются на величине, времени или вероятности предстоящего движения денежных средств, не дают полезной информации для рынков ценных бумаг и, таким образом, не воздействуют на курс ценных бумаг. Рынок будет реагировать только на ту информацию, которая воздействует на предположения о доходах и рисках. Другими словами, эффективный рынок будет использовать только ту информацию, которая имеет семантическое истолкование.

Некоторые заблуждения

В связи с ошибочным пониманием сущности рыночной эффективности возникают некоторые недоразумения.

Во-первых, это понятие нельзя смешивать с другими, например с понятием эффективности портфеля ценных бумаг, производственной эффективностью или эффективностью распределения ресурсов. Эти термины вполне самостоятельны, и сущность каждого из них раскрывается определенной информацией. Что же касается рыночной эффективности (в средней форме), то она предполагает только то, что вся общедоступная информация отражается в курсе ценных бумаг. Если бы финансовые отчеты не публиковались и не было доступной учетной информации, то и при этом рынок мог бы оставаться эффективным. Полезная информация, поступающая из других источников, не могла бы быть использована для получения избыточных доходов. Тем не менее рыночная структура цен и, возможно, их колебания были бы иными.

Во-вторых, ошибочно предполагать, что рыночные реакции на альтернативные методы учета позволяют оценивать их предпочтительность. Другими словами, изменение курса ценных бумаг не дает необходимых данных инвесторам для выбора альтернативных методов учета [23]. И наконец, использование только данных о курсе ценных бумаг недостаточно для оценки альтернативных учетных процедур, ибо стоимость информации не отражается на рыночных ценах, а так как публикуемая информация инвесторам доступна бесплатно, то никто не хочет платить за нее. Однако нельзя утверждать, что эффект использования альтернативных методов учета не может быть оценен на основе анализа курса ценных бумаг в условиях эффективного рынка.

Наконец, необходимо подчеркнуть, что рыночная эффективность не гарантирует предвидения события на рынке. Она означает лишь то, что рынок отражает наиболее удачные догадки всех его участников, основанные на знаниях, полученных ими вовремя. Новая информация поступает постоянно, показывая, что рыночные цены сложились неправильно. Действительно, эффективный рынок не реагирует, пока он не узнает что-нибудь новое, чего он не знал раньше. Рыночная эффективность просто означает, что цены соответствующим образом устанавливаются на основании текущих знаний; практически, оглядываясь назад, рынок всегда «неправильный».

Первоначальная стоимость (себестоимость)

Многие полагают, что концепция рыночной эффективности представляет только теоретический интерес. Пожалуй, стоит прервать на некоторое время наш рассказ и обратиться к старой фундаментальной концепции бухгалтерско

го учета, которая имеет некоторое значение безотносительно к эффективным рынкам, а именно к концепции, предполагающей, что активы должны отражаться в учете по себестоимости. Обычно она трактуется следующим образом:

Себестоимость предположительно представляет собой объективную оценку сделки, заключенной независимыми несвязанными сторонами, действующими в собственных интересах... Себестоимость приобретенных активов, следовательно, может представлять собой рыночную стоимость активов на момент их приобретения [24].

Недолгие размышления наводят на мысль, что это возможно только в рыночной экономике: единичный потребитель, совершающий покупки в розничной сети, не может определить цену, отражающую рыночную стоимость в том смысле, в каком она используется в приведенной цитате.

Кроме того, причина использования себестоимости в оценке активов обусловлена тем, что финансовая отчетность должна отражать информацию, относящуюся к предстоящему движению денежных средств, т.е. к реализации активов.

Следовательно, активы должны быть оприходованы в сумме, которая указывает на их денежный потенциал. Его, как правило, измеряют текущей дисконтированной оценкой будущих денежных поступлений. Хорошо известна теорема о финансовом планировании капитальных затрат, гласящая, что

затраты и текущая дисконтированная оценка равны, когда в качестве ставки дисконтирования выступает внутренняя норма рентабельности.

Иначе, когда активы учитываются по соответствующим ценам, то это косвенным образом показывает ожидаемую норму рентабельности, которую предприятие может получить при их использовании. Не трудно показать, что соответствующая цена — это та, которая формируется в условиях конкуренции при прямой сделке. Последнее замечание объясняет, почему SFAS 57 обязывает компании раскрывать существование каких-либо сделок между связанными или зависимыми сторонами, поскольку в этом случае цена устанавливается при нарушении условий конкуренции.

Итак, для того чтобы непосредственные (прямые) сделки создавали оценку активов, необходим их эффективный рынок, рынок в условиях совершенной конкуренции, что налагает более жесткие требования на экономику, чем концепция рыночной эффективности, основанная на изучении рынка ценных бумаг!

Оценка ценных бумаг

Гипотеза эффективного рынка объясняет влияние релевантной информации на курс ценных бумаг. Однако для того, чтобы проверить рыночную эффективность или релевантность информации с помощью теоретической модели, необходимо представлять, какие факторы или параметры устанавливают равновесие цен на ценные бумаги. Такая модель могла бы включать значительное число параметров, потому что на курс ценных бумаг воздействует множество факторов. Большее преимущество будет иметь та модель, которая включает несколько параметров и тем не менее обладает большей способностью к прогнозированию [25]. Одна из разработанных моделей — *модель ценообразования капитальных (финансовых) активов (Capital Asset Pricing Model* —

САРМ), имеет только два параметра — риск и доход — и достаточно высокий уровень прогнозируемости. Перед описанием этой модели необходимо рассмотреть теорию портфеля, на которой эта модель основана.

Теория портфеля

Теория портфеля основана на двух главных допущениях, относящихся к инвестиционным решениям в условиях неопределенности:

1. Инвесторы не расположены к риску и предпочитают иметь более высокий доход при заданном уровне риска или наименьший риск при заданном уровне дохода.

2. Доходы от ценных бумаг имеют нормальное распределение.

Второе допущение предполагает, что доходы могут быть оценены их средней величиной, а риск — их вариацией. Так как каждый инвестор может вкладывать капитал в различные ценные бумаги, то имеет место риск и доход портфеля, а это нечто отличное от дохода и риска отдельных ценных бумаг.

Доход портфеля является средней доходов отдельных ценных бумаг, но вариация (как мера риска) портфеля не является средней вариаций отдельных ценных бумаг. Это происходит потому, что корреляция между отдельными ценными бумагами в портфеле влияет на вариацию портфеля. Например, рассмотрим две океанские волны. Если они движутся точно в одном направлении, то одна другую усиливает, если они движутся в прямо противоположных направлениях, то гасят друг друга. Как правило, их движение относительно друг друга не точно направлено, и при их слиянии одни части усиливаются, другие гасятся. Рис. 6.1 иллюстрирует это положение.

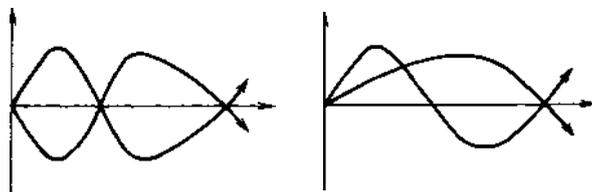


Рис. 6.1. Вариация и ковариация

В левой части рисунка две волны движутся в противоположных направлениях, уравновешивая (гася) вариации отдельных ценных бумаг; в правой — на одном промежутке волны идут в одном направлении, на другом — навстречу друг другу.

Выражаясь языком формул, если деньги вкладываются в портфель в пропорциях W_j , то:

$$\text{средняя } (R_p) = \sum_{j=1}^n W_j \cdot \text{средняя } (j), \quad (1)$$

$$\text{вариация } (Y_p) = \sum_{i=1}^n W_i^2 \cdot \text{вариация } (i) + 2 \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n W_i W_j \cdot \text{ковариация } (i, j). \quad (2)$$

лпг

Можно показать, что вариация для портфеля будет максимальной, когда имеет место полная корреляция между ценными бумагами, составляющими портфель. Чем корреляция ценных бумаг меньше единицы, тем ниже вариация для портфеля. Но выбор ценных бумаг со слабой взаимной корреляцией означает создание желаемого многообразия (диверсификации).

С помощью диверсификации, следовательно, частный инвестор может достичь более низкого уровня риска для портфеля при одном и том же доходе. Так как диверсификация легко доступна для всех инвесторов, рынок не будет платить за риск, порожденный инвесторами, которые не создают этого многообразия по каким-либо причинам. Продемонстрируем это на рис. 6.2.

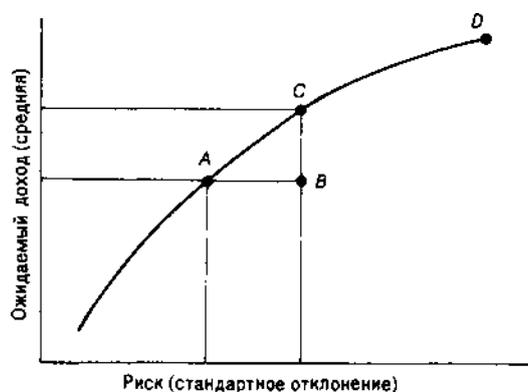


Рис. 6.2. Кривая эффективного портфеля

Инвестор с портфелем *B* может снизить величину риска (двигаясь влево) на отрезке *BA*, сохраняя тот же самый доход. В качестве альтернативы он мог бы вкладывать капитал на условиях увеличения дохода (до его значения для точки *C*) с постоянным риском (с его значением для точки *B*), т.е. двигаясь вертикально вверх по отрезку *BC*. Кривая *ACD* изображает максимальный, ожидаемый доход при заданном уровне риска или минимальный риск при заданном уровне дохода, тем самым определяя *границы эффективности*. Любой портфель на кривой является эффективным. Портфель ниже кривой является менее предпочтительным, чем портфель на кривой. Рынок оценивает портфели в точках *A*, *C* и *D* одинаково. Рынок безразличен к сочетаниям риска и дохода, представленным портфелями на кривой. Однако какой-то инвестор может предпочитать одну комбинацию риска и дохода, другие выбирают иные сочетания, основывая свои предпочтения на индивидуальной нерасположенности к риску и уровне своего достатка.

Рынок в целом может быть рассмотрен как портфель ценных бумаг, расширяющийся до тех пор, пока не включит в себя все ценные бумаги, и взвешенный установившейся стоимостью каждой ценной бумаги. Это известно как *рыночный портфель*. Если все инвесторы имеют возможность занимать и одалживать средства при процентной ставке, не несущей риска, то они могут повторять все возможные сочетания риска и дохода просто сохранением подходящей комбинации безрисковой задолженности и рыночного портфеля. Это продемонстрировано на рис. 6.3.

Безрисковая ставка (*R_f*) имеет место, когда риск равен нулю (далеко влево по графику). Если двигаться от этой точки направо, увеличение риска свя

зано с увеличением дохода, т. е. D , M , E и C — точки, в которых риск возрастает так же, как возрастает доход. Кривая AB ограничивает эффективный портфель, изображенный на рис. 6.2. Линия RC , известная также как *линия рынка капитала*, является касательной к кривой эффективного портфеля в точке M .

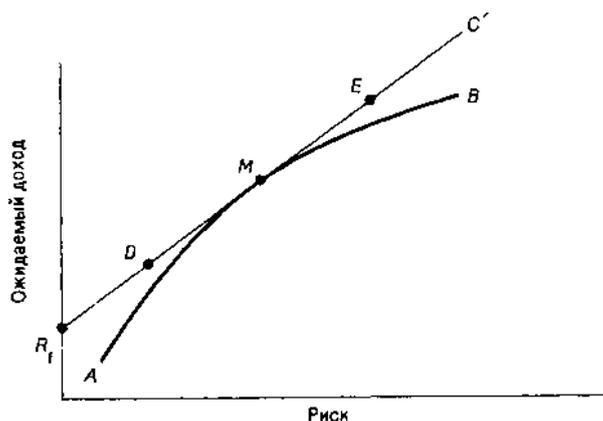


Рис. 6.3. Модель ценообразования активов

Теперь рассмотрим инвестора, который начинает с вложения своих сбережений в портфель с риском в точке M . Затем он занимает средства по безрисковой процентной ставке и дополняет свой портфель значительным числом акций за счет займа. В результате он может переместить портфель в точку E , что обеспечивает более высокий доход.

Инвестор, менее склонный к риску, мог бы предоставлять займы по нерискованной ставке, используя деньги, полученные с помощью бумаг его портфеля. Это сместило бы его в точку D . Отметим, что и в этом случае комбинация безрискового займа и портфеля дает более высокий доход при меньшем риске, чем сам по себе исходный портфель. Можно предположить, что каждый будет делать капиталовложения в точке M и затем перемещать их выше или ниже линии рынка капитала. Таким образом, точка M будет представлять собой суммарный рыночный портфель.

Иначе говоря, рассматривая различные варианты сочетаний инвестиций и займов, можно просто, но ясно представить, каким образом могут действовать инвесторы. Этот график произвел переворот в финансовых и учетных кругах, снабдив исследователей моделью, с помощью которой можно было создавать основу для изучения механизма ценообразования ценных бумаг. В частности, наклон линии (ее *бета*) позволяет более глубоко понять механизм, регулирующий оценку риска.

Модель рынка*

На доход и риск отдельных ценных бумаг влияют многие факторы. Профессор финансов Стэнфордского университета Вильям Ф.Шарп (William F.Sharpe), основываясь на ранней работе своего наставника Гарри Марковитца (Harry Markowitz), предложил разделить их на две категории: характерные для отдель

* Два следующих параграфа можно опустить тем, кто не знаком с этим материалом, ввиду его специфичности.

ной компании и связанные с рынком в целом [26]. Последняя категория была названа систематическим риском; первая — специфическим и несистематическим риском. Уравнение дохода ценных бумаг математически можно выразить следующим образом:

$$R_n = c_{i,t} + B_i R_M + s_t$$

где $R_{i,t}$ — уровень дохода на i -й актив за период t ;
 R_M — уровень дохода на все ценные бумаги рынка за период t ; s_t — случайная составляющая в процессе за период t .

Эта формула известна как рыночная модель, или характеристическое уравнение. Она соответствует линии рынка капитала, показанной на рис. 6.3.

Главное предположение рыночной модели заключается в том, что вариации по отдельным ценным бумагам в значительной степени обусловлены общерыночными факторами. Это дает возможность заменить все отдельные факторы одним рыночным фактором*.

При осуществлении вложений несистематический риск, измеренный как $a/ + e$, затем исчезает, при этом остается только систематический риск, исчисляемый как $B_i R_M$. Систематический риск отдельной ценной бумаги, следовательно, определяется влиянием на уровень риска сформированного портфеля, которое оказывает эта ценная бумага при дополнении портфеля. Этот эффект оценивается значением коэффициента, стоящего перед показателем уровня дохода на все ценные бумаги рынка, который в финансовой литературе именуется **бета****.

Для акции, вдвое более изменчивой, чем рынок, **бета** будет иметь значение 2; для акции, на 40% менее изменчивой, чем рынок, — значение 0,6 и т.д.

Модель ценообразования финансовых активов (САРМ)

Поиск модели установления цен на ценные бумаги в условиях эффективного рынка продолжили профессор финансов Гарвардского университета Джон Линтнер (John Lintner), норвежский профессор Жан Моссин (Jan Mossin), Вильям Шарп (William Sharpe), а позже и другие исследователи. Такая модель получила название *модели ценообразования капитальных (финансовых) активов (Capital Asset Pricing Model — САРМ)*. Было показано, что ожидаемый доход на отдельно взятую ценную бумагу равен доходу на безрисковый актив плюс относительный риск (бета) ценной бумаги, умноженный на превышение ожидаемого дохода рыночного портфеля над доходом на безрисковый актив. Это выражается следующей формулой:

$$E(R_i) = R_f + B_j [E(R_M) - R_f],$$

где $E(R_i)$ — ожидаемый доход на i -ю ценную бумагу;
 R_f — доход на безрисковую ценную бумагу;
 $E(R_M)$ — ожидаемый доход рыночного портфеля;
 B_j — относительный риск i -й ценной бумаги,

где **бета** — отношение ковариации доходов ценной бумаги с доходами рыночного портфеля к их вариации.

* Используя специальную терминологию, можно сказать, что парные ковариации между отдельными ценными бумагами в уравнении вариации портфеля заменяют меньшим набором ковариаций с рыночным портфелем.

** Марковитц и Шарп за свои работы в этой области были удостоены Нобелевской премии.

Иными словами, в CAPM относительный риск отдельной ценной бумаги (*бета*) измеряется ковариацией доходов ценной бумаги с доходами рыночного портфеля, что показывает чувствительность доходов отдельной ценной бумаги (или портфеля) к изменчивости доходов рыночного портфеля. Отсюда *бета* для рыночного портфеля равна единице, поскольку ковариация любого распределения с самим собой есть единица. Для любой ценной бумаги с риском (измеренным ковариацией) выше, чем риск рыночного портфеля, значение *бета* больше единицы; и, напротив, для ценной бумаги с риском ниже риска рыночного портфеля *бета* меньше единицы. Именно разницей между доходом на отдельный актив (или портфель) и доходом рыночного портфеля объясняются прямая линейная зависимость между ожидаемым доходом от ценной бумаги и ее *бета*.

Достаточными условиями для CAPM являются: а) рынок ценных бумаг предполагает конкуренцию и отсутствие расходов на свершение сделок; б) инвесторы не расположены к риску; в) доходы на ценные бумаги имеют нормальное распределение; г) все инвесторы имеют одинаковые возможности инвестирования и идентичные предположения о будущих средних значениях, вариациях и ковариациях для ценных бумаг. В последующих исследованиях эти ограничения были несколько смягчены, но для развития теории они сыграли существенную роль.

Некоторые значения CAPM

Гипотеза эффективности рынка и модель ценообразования капитальных (финансовых) активов предполагают, что вся новая релевантная информация немедленно отражается на курсе ценных бумаг как изменением ожиданий среднего дохода на ценную бумагу, так и изменением ожиданий *бета* ценной бумаги. Если все ожидания инвесторов однородны, то изменение курса ценной бумаги относительно остальных ценных бумаг рынка свидетельствует, что новая информация оказывает влияние на рыночные ожидания. Следовательно, одно из важных значений CAPM состоит в том, что модель позволяет проверять эффект преобразования новой информации в общедоступную.

С учетом ограничивающих допущений CAPM индивидуальный инвестор должен удерживать портфель с риском *бета*, равным единице (*бета* рыночного портфеля), и занимать или давать в долг средства по безрисковой ставке, чтобы обеспечивать уровень риска в соответствии со своим отношением к риску. Если смягчить предположение о неограниченности возможностей предоставления и получения займов по безрисковой ставке, то наиболее выгодной политикой будет перемещение границы эффективного портфеля путем диверсификации. Для определения *бета* портфеля с целью его формирования с учетом персональных предпочтений риска необходимо знать *бета* каждой ценной бумаги.

Трудность объяснения значения CAPM состоит в том, что понятия риска и дохода являются вероятностными и риск связан с неопределенностью будущих доходов. Однако нередко большинство оценок среднего дохода и *бета* исчисляется на основе данных прошлых периодов (до 60 месяцев). Существует доказательство того, что будущие значения *бета* могут быть получены на основе ретроспективного анализа, но это будут лишь прогнозные оценки, которые позволяют определить относительные цены бумаг. Если смягчить предположение, что для всех инвесторов ожидание средней и распределение будущих доходов одинаковы, то информация, которая используется при формировании персональных ожиданий, будет так же важна, как и информация, связанная с прогнозом по рынку в целом. Существует доказательство, что некоторые из традиционных бухгалтерских оценок риска, например таких, как «финансовый

рычаг» (отношение привлеченного капитала к собственному), «оперативный рычаг» (отношение постоянных затрат к переменным) и ликвидность, взаимосвязаны с рыночной оценкой *бета* и, следовательно, с прогнозами *бета* [27].

К числу главных достоинств модели ценообразования капитальных активов, опорной гипотезы эффективного рынка и теории портфеля относится их проверяемость опытным путем. Тем не менее статистические методы и прогнозы предполагают ограниченную обоснованность проверок и получаемых выводов. К тому же исследование влияний на рынки капиталов может дать только частичное представление об обоснованности учетных оценок степени релевантности информации и выбора альтернативных учетных методов. Стратегические решения должны принимать во внимание и много других факторов, включая политические предпочтения отдельных групп, социальное значение и соответствующие затраты и выгоды от представления информации в финансовых отчетах.

Использование CAPM

Для бухгалтерского учета значение модели ценообразования капитальных (финансовых) активов состоит в том, что она позволяет определять, какой доход должна принести ценная бумага. Простым наблюдением за ежедневным состоянием курса ценных бумаг на Нью-Йоркской фондовой бирже можно обеспечить получение реальных доходов от этих бумаг. Определение разницы между доходом, который принесла ценная бумага, и доходом, который она должна была принести, т.е. сверхдоход (или добавочный доход), основано на использовании CAPM. Алгебраически сверхдоход можно выразить так:

$$e_i = R_i - E_i R^m$$

Сумма добавочных доходов за некоторый период дает оценку информации, использованной для получения доходов выше среднего уровня.

Этот подход был осуществлен австралийскими исследователями Реем Боллом (Ray Ball) и Филом Брауном (Phil Brown). Был поставлен вопрос: можно ли получить дополнительный доход на основе данных о годовой прибыли на акцию? Они предположили, что этот показатель известен заранее. Если предстоящие доходы выше текущих, то они покупают акции, если ниже, то продают. Затем, используя уравнение прогнозирования, они исчислили дополнительный доход, который мог бы быть получен при использовании сведений о будущей прибыли на акцию.

Полученный результат проиллюстрирован на рис. 6.4. Положительные добавочные доходы, показанные возрастающими кривыми, возникают в момент инвестирования в акции до публикации отчетов, т.е. до реального получения доходов (в точке 0). Отрицательные добавочные доходы, показанные снижающимися кривыми, возникают в то же время при продаже акций. После публикации отчетов кривые сближаются, но не так значительно, как они расходились до этого момента (в точке 0).

Другими словами, имея сведения о предшествующей динамике доходов, можно получить добавочный доход. Если известно, что доходы возрастают (падают), то в среднем можно получить выигрыш от покупки (продажи) акций. Получение необходимых сведений заранее затруднительно, если не невозможно. Обычно такая информация поступает из нелегальных источников, поэтому непосредственно инвесторам прибыли не приносит. Но все это свидетельствует-

ет о полезности данных о доходах, а также об исчезновении добавочных доходов (сверхдоходов) в связи с появлением общедоступной информации, что, в свою очередь, подтверждает среднюю форму эффективности рынка по отношению к прибыли на акцию.

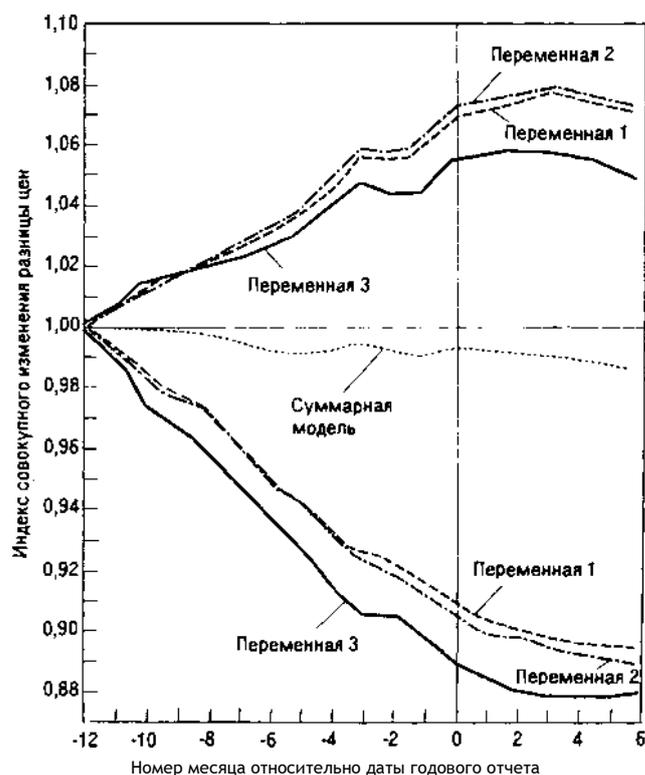


Рис. 6.4. Взаимосвязь изменения годовых доходов и доходов на ценную бумагу

Помесячные изменения разницы цен показаны для положительных и отрицательных разниц доходов. Линии верхней части графика представляют общее изменение разниц цен в связи с положительными разницами доходов, определенное тремя путями (переменные 1, 2 и 3). Линии нижней части — то же в связи с отрицательными разницами. График начинается в точке гипотетического портфеля 1,00 за 12 месяцев до получения отчета и показывает динамику оценки портфеля.

Более поздние исследования проводились в направлении оценки правильности интерпретации рынком учетных данных. В упомянутой выше работе Арчибальда высказывалось мнение, что рынок не реагирует на изменение учетных данных, если оно не сопровождается изменениями в движении денежных средств. Результаты других исследований показали, что реакция рынка наступает, когда имеет место воздействие на движение денежных средств. Как уже отмечалось, дилемма, которая стоит перед исследователями, сводится к определению того, есть или нет взаимосвязь между изменениями в учете и изменениями в движении денежных средств.

Ценообразование опциона

Теория ценообразования капитальных (финансовых) активов связывается с ожидаемым риском и доходом от обыкновенных акций. Но на рынке существуют и многие другие разновидности ценных бумаг. В введении к этой главе упоминалась конвертируемая облигация, кроме того, на ум приходят привилегированные акции, а те, кто хорошо знаком с современным рынком ценных бумаг, могут назвать «быков» и «медведей», «тигров» и «львов», а также их другие экзотические разновидности. В большинстве случаев они представляют собой сочетание обычных ценных бумаг. Например, конвертируемая облигация сочетает задолженность и капитал собственника. Одним из наиболее хорошо изученных за последние годы видов ценных бумаг является опцион. В этом параграфе мы рассмотрим сущность, оценку опциона и некоторые значения для бухгалтерского учета модели его ценообразования.

Существует несколько видов опциона. Опцион на покупку (колл-опцион) дает инвестору право на приобретение акции в будущем в течение определенного времени по заранее оговоренной цене, известной как цена исполнения. Напротив, опцион на продажу (пут-опцион) дает право инвестору продать акцию по цене исполнения в течение определенного времени в будущем. Акционерные опционы, выдаваемые работникам предприятия в счет заработной платы, представляют собой пример колл-опциона. Если цена акции превышает цену исполнения, работник может приобрести акцию со скидкой, т.е. с выгодой для себя. Конвертируемая облигация служит другим примером — если цена акций компании возрастает, то держателю облигации целесообразно конвертировать ее в акции.

Оценка простого колл-опциона, исполняемого только в течение определенного срока и не приносящего дивидендов, никогда не может быть ниже нуля. Можно отказаться от покупки акции, если ее цена не превышает цену исполнения. С возникновением и ростом этого превышения возрастает оценка опциона. Например, цена исполнения составляет 25 дол., а цена акции — V_s . Тогда оценка опциона в пределах срока исполнения будет равна $(V_s - 25)$, если $(V_s - 25)$ больше нуля, или равна нулю, если $(V_s - 25)$ меньше нуля. Оценка опциона, таким образом, принимает наибольшее из этих двух значений, поскольку в этот период всегда существует вероятность увеличения курса акций, и при этом риска снижения стоимости акции не существует, так как инвестор может отказаться от покупки. Чем больше изменчивость курса акций, тем выше оценка опциона!

Это простое объяснение позволило профессору Чикагского университета Майрону Сколесу (Myron Scholes) и Фишеру Блеку (Fisher Black) из Паевого инвестиционного фонда создать модель установления цен опционов, аналогичную модели ценообразования капитальных активов. Принимая допущения, сходные с допущениями CAPM, они показали, что установленная цена колл-опциона на одну акцию (V_o) может быть выражена так:

$$V_o = V_s N(d_1) - \frac{E}{e^{rt}} N(d_2),$$

где K^* — текущая цена акции;

E — цена исполнения опциона;

r — 2,71828;

z — постоянно определяемая краткосрочная процентная ставка;

I — продолжительность срока исполнения (в годах);

$N(d)$ — оценка функции стандартной плотности при

$$\ln(V_s/E) + (r + 1/2a^2) \cdot t = \ln(V_s/E) + (r + 1/2c^2) \cdot t$$

где \ln — натуральный логарифм;

c — постоянно определяемое стандартное отклонение годового уровня дохода на акцию.

Исследование этой модели активно продолжается. Программы вычисления по модели заложены в калькуляторы и персональные компьютеры и позволяют инвесторам быстро определять подходящую цену для своих инвестиций. Некоторое значение она имеет и для бухгалтерского учета.

Значение

Во-первых, как CAPM, так и модель ценообразования опциона служит для оценки риска, что представляет или может представлять значительный интерес для инвесторов. Бухгалтерский учет ориентирован в большей степени на оценку чистой прибыли и активов, т.е. на доход. Модели не поддерживают эту ориентацию. В отличие от CAPM модель ценообразования опциона тем не менее указывает на необходимость информации об общем риске (а не только о *бета* ценных бумаг), что является общей изменчивостью (вариабельностью) акций, определяющей цену опциона. Во-вторых, обе модели для бухгалтерского учета могут рассматриваться как средства получения оценок компонентов гибридных ценных бумаг, чтобы включать их в финансовую отчетность. В-третьих, обе модели позволяют найти основу для наилучшего варианта отчета о движении капитала. В настоящее время FASB занимается разработкой такой основы. Более подробно о гибридных ценных бумагах изложено в гл. 19.

Резюме

За последние два десятилетия было проведено значительное число эмпирических исследований с помощью понятий рыночной эффективности, моделей ценообразования капитальных активов и опциона. Исходное предположение этих исследований, которое требовалось подтвердить, сводилось к возможности путем изучения влияния учетных данных на курс ценных бумаг определять оптимальную форму предоставления инвесторам данных о деятельности фирм. Справедливо признать, что эти предположения в процессе исследований были несколько ослаблены. Но это не означает, что вышеуказанное влияние не имеет значения при формировании учетных стандартов или определении учетной политики отдельных фирм, хотя и множество других факторов, таких, как общественное мнение и политическая реальность, необходимо принимать во внимание при формировании социальной политики в отношении учетной информации.

Можно указать на главные результаты этих исследований. Во-первых, доказано, что рынок реагирует на публикацию учетной информации. Во-вторых, подтвердилось, что учетные данные могут быть использованы в оценке *бета* риска компании. В-третьих, несмотря на сложности интерпретации результатов различных исследований, можно считать, что рынок способен адекватно трактовать данные бухгалтерского учета. И наконец, среди доказательств скорости реакции рынка на новую информацию можно указать на то, что искушенные специалисты

успешно торгуют по рыночным пенам. Таким образом, опасения, что рынок не в состоянии понимать значение тех или иных показателей, не имеют основания.

Рынок становится эффективным главным образом благодаря обеспечению финансовой информацией. Финансовые отчеты и другая публикуемая финансовая информация, основанная на бухгалтерских данных, могут быть главным источником сведений для рынков ценных бумаг. Однако существуют и альтернативные источники, затраты на которые также необходимо принимать во внимание при формировании учетной политики. Специалисты по финансовому анализу и менеджеры институциональных и паевых инвестиционных фондов открытого типа получают необходимые сведения от непосредственного общения с руководителями и служащими компаний или из пресс-релизов. Перемена источника информации означает и перемещение затрат информационного обеспечения от специалистов по финансовому анализу к фирмам и их акционерам. С другой стороны, информация, релевантная для всех инвесторов, при формировании эффективного портфеля может быть создана фирмой с меньшими затратами, чем при покупке инвесторами необходимых сведений у брокеров, специалистов по финансовому анализу и консультантов по инвестициям. Следует принять во внимание некоторые виды затрат:

- 1) прямые, связанные с созданием и публикацией информации;
- 2) по формированию и публикации информации альтернативными источниками;
- 3) инвесторов и других лиц, принимающих решения, с интерпретацией и оценкой данных;
- 4) потенциальные, которые понесли бы инвесторы, если бы сами искали информацию;
- 5) косвенные, например негативное воздействие публикуемой информации на эффективность деятельности фирмы.

Публикуемая учетная информация создается и издается за счет фирмы (и косвенно за счет акционеров, каких-либо других лиц). Инвесторы получают эту информацию бесплатно (за некоторым исключением, в частности для финансовых библиотек и специальных финансовых служб). Перенесение бремени затрат на фирмы может иметь социальное значение, если публикуемая информация нерелевантна, если она не используется инвесторами или рынком или если информация может быть получена более оперативно и без дополнительных затрат из другого источника. Иначе, учетная информация, созданная и опубликованная с дополнительными затратами, должна игнорироваться, если ее полезность не очевидна.

Итак, можно предположить, что распределение ресурсов будет в некоторой степени улучшаться путем увеличения количества информации, отраженной в рыночных ценах. Но это не означает возможность установления предпочтений одних учетных методов по сравнению с другими на основе их взаимосвязи с рыночными ценами. При выработке учетной политики необходимо принять во внимание и некоторые другие факторы, включая затраты на производство и распространение информации, затраты альтернативных источников и затраты на толкование информации инвесторами и специалистами по анализу.

Итоги

В этой главе в общих чертах представлена среда, в которой работает бухгалтерский учет, поскольку, прежде чем что-либо учитывать, необходимо получить представление о том, для кого делается этот учет. Выводы по этой главе сводятся к следующему:

1. Бухгалтерский учет на Западе работает в условиях частной собственности. Государственное влияние имеет место, но оно ограничено.

2. Пользователи данных бухгалтерского учета различны, но они могут иметь и общий интерес в прогнозировании движения денежных средств.

3. Рынки ценных бумаг среднеэффективны.

4. Рынки ценных бумаг реагируют на доступную информацию сравнительно быстро и адекватно.

Эти положения были приняты большинством наблюдателей как беспристрастное описание внешней среды бухгалтерского учета. Исследования в этой области продолжаются, и в свете новых данных принятые мнения могут изменяться.

ЛИТЕРАТУРА

1. SFAC 1, par. p.
2. This part of the chapter reflects the thinking of the FASB in SFAC 1.
3. «East of Eden», *The Economist*, August 12, 1989, is a fascinating survey of the difficulties of starting a capitalist society.
4. SFAC 1, par 16.
5. SFAC 1, par. 30.
6. SFAC 1, par. 37.
7. SFAC 1, pars. 52 & 50.
8. William H. Beaver. *Financial Reporting* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1989), p. 16.
9. A. A. Berle, Jr. and G. C. Means. *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Commerce Clearing House, 1932).
10. Accounting Standards Steering Committee, *The Corporate Report* (Institute of Chartered Accountants of England and Wales, 1975), par. 2.36.
11. Eugene Fama «Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work», *Journal of Finance*, May 1970, p. 383—417.
12. Michael C. Jensen «Some Anomalous Evidence Regarding Market Efficiency». *Journal of Financial Economics*, June-September 1978, p. 95—102.
13. William H. Beaver. *Financial Reporting*, p. 135.; William H. Beaver «Market Efficiency», *The Accounting Review*, January 1981, p. 23—37.
14. T. R. Archibald «Stock Market Reaction to the Depreciation Switch-Back». *The Accounting Review*, January 1972, p. 22—30.
15. James Patell and Mark Wolfson «The Intraday Speed of Adjustment of Stock Prices to Earnings and Dividend Announcements», *Journal of Accounting and Economics*, June 1984, p. 223—252.
16. The Wheat Report «Disclosure to Investors: A Reappraisal of Administrative Policies under the '33 and '34 Securities Acts.» (Brown & Co., 1969), p. 52.
17. Thomas R. Dyckman and Dale Morse. *Efficient Capital Markets and Accounting: A Critical Analysis*, 2nd ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1986).
18. George Foster «Briloff and the Capital Markets», *Journal of Accounting Research*, Spring 1979, p. 262—274.
19. Benjamin Graham and David L. Dodd's. *Security Analysis* (New York: McGraw-Hill, 1934).
20. George Sorter «An 'Event' Approach to Basic Accounting Theory», *The Accounting Review*, January 1969, p. 12—19.
21. William H. Beaver, Andrew Christie, and Paul A. Griffin «The Information Content of SEC Accounting Series Release № 190», *Journal of Accounting and Economics*, June 1980, p. 127—157.
22. This raises a question as to whether the SEC needs to protect naive investors.
23. Nicholas J. Gonedes and Nicholas Dopuch «Capital Market Equilibrium, Information Production, and Selecting Accounting Techniques: Theoretical Framework and Review of Empirical Work». *Studies on Financial Accounting Objectives: 1974*, supplement to vol. 12 of the *Journal of Accounting Research*, p. 48—120.
24. FASB. *An Analysis of Issues Related to Conceptual Framework for Financial Accounting and Reporting: Elements of Financial Statements and Their Measurement* (FASB, 1976), par. 404.
25. Steven A. Ross «The Arbitrage Theory of Capital Asset Pricing», *Journal of Economic Theory*, December 1976, p. 341—360.
26. William F. Sharpe. *Portfolio Theory and Capital Markets* (New York: McGraw-Hill, 1970).
27. John S. Bildersee «The Association between a Market-Determined Measure of Risk and Alternative Measures of Risk». *The Accounting Review*, January 1975, p. 81—98.

ГЛАВА 7 ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ

ЦЕЛИ:

После изучения этой главы вы сможете:

- определять, что подразумевается под полезностью информации для ее пользователей;
- сравнивать различные подходы при определении полезности информации для принятия решений;
- характеризовать некоторые функции учетной информации;
- обсуждать некоторые положения, лежащие в основе нормативных моделей индивидуального принятия решений;
- понимать роль объективности в финансовых отчетах;
- анализировать данные, полученные в результате принятия решений;
- рассматривать роль человека в процессе выбора информации для разработки систем бухгалтерского учета.

ОБЗОР

Предписывающий подход

Теоретики бухгалтерского учета, основываясь на работе экономистов, усовершенствовали теорию рационального принятия решения. Но реальные условия, в которых теория должна работать, несовершенны, к тому же решения принимаются, как правило, не единолично, а группой людей. В соответствии с теорией Байеса (Bayes) лица, принимающие решения, стремятся максимально расширить сферу своих действий и, кроме того, прибегают к корректировке ранее принятых решений.

Описательный подход

В исследовании гипотез о поведении на общем уровне теоретики позитивисты использовали предписывающий подход. Бухгалтеры-бихевиористы изучали положения предписывающего подхода. Полученные эмпирические данные оказались в некоторой степени противоречивыми, что свидетельствовало в пользу предписывающего подхода на общем уровне, но не на индивидуальном.

Этический подход

Предписывающий подход зависит от утилитарной теории, опирающейся на этические нормы и принципы. Этика определяет приемлемые решения и поэтому является важным аспектом в теории принятия решений.

Принятие решения играет важную роль в теории учета, что подчеркивается в различных определениях бухгалтерского учета. Так, ААА утверждает, что бухгалтерский учет — это «процесс идентификации, измерения и передачи экономической информации, позволяющий выполнять оценки и *принимать решения* пользователям этой информации» [1]. АРВ, в свою очередь, определил функции бухгалтерского учета как «обеспечение количественной информацией (главным образом финансовой) об экономических единицах, предназначенной для *принятия экономических решений*» [2]. По мне

нию FASB, роль финансовой отчетности в экономике состоит в «обеспечении информацией, полезной для *принятия деловых и экономических* решений» [3].

Следовательно, необходимо изучить, как пользователи учетной информации принимают решения, и тогда можно будет установить, какая именно информация является наиболее ценной. Например, в гл. 3 указывалось, что в 60-х годах при принятии инвестиционных решений был весьма популярен показатель соотношения цены и прибыли на акцию. Чтобы подсчитать такой коэффициент, инвесторам требовалось знать величину прибыли на одну акцию, метод определения которой был изложен в APB 15, предлагающей в силу важности данного показателя для инвесторов помещать его на лицевой стороне отчета о прибылях и убытках [4]. Напротив, FASB пришел к выводу, что большинство инвесторов используют метод оценки инвестиций по чистой текущей дисконтированной стоимости (NPV-метод), и, следовательно, особое внимание при составлении финансовой отчетности необходимо уделять отчету о движении денежных средств [5].

Исследование решений, принимаемых пользователями учетной информации, проводится в двух направлениях. В одном — изучается, как люди должны принимать решения, т.е. осуществляется нормативный подход; в другом — как это делается на практике, т.е. позитивный подход. В первом случае исследование начинается обычно с построения экономической модели и попыток установить, какая информация необходима для ее работы. Во втором случае изучается то, как люди используют имеющуюся финансовую информацию. Важность позитивного подхода состоит в том, что он позволяет постичь суть информации, которая наиболее полезна. В равной степени существен и нормативный подход, поскольку многие стандарты по финансовому учету основаны на дедуктивной логике и проистекают из нормативных моделей решения.

В этой главе мы попытаемся дать общий обзор исследований, проведенных на основе предписывающего и описывающего подходов. Сначала мы рассмотрим предположения, лежащие в основе технологии принятия решения, например такой, как анализ по текущей стоимости, характерный для типичных бизнес-планов. Затем мы перейдем к нормативной модели, которую многие исследователи в области учета используют и по сей день. Далее обсудим вопрос с позиции бихевиористической (поведенческой) теории учета, исследуя то, как люди фактически принимают решения. Логика изложения приведет нас к этическому подходу, и мы обсудим, какое решение может считаться правильным и объективным.

Предписывающий подход

Как люди должны принимать решения? Это давний вопрос, на который давались самые разные ответы. Существуют частные модели принятия решений, хорошо знакомые изучающим предпринимательскую деятельность; исследователями разработаны и более общие экономические модели, лежащие в основе частных моделей; тем не менее пока еще имеют место довольно широкие философские разногласия по поводу самой постановки вопроса в качестве подхода к анализу решений.

Частичный анализ

Большинство студентов, которые изучают бухгалтерский учет при подготовке к степени бакалавра, знакомятся с основами техники (инструментами) принятия решения, например такими, как *анализ взаимосвязи затрат, объема и прибыли (cost-volume-profit analysis)*, *анализ релевантных затрат (relevant cost analysis)*, *регрессионный анализ*, *линейное программирование* и *модели распределения затрат (cost allocation models)*. Эти инструменты названы неполными (частичными) моделями, так как с их помощью анализируется только некоторая часть большой проблемы. Большинство этих моделей относится к категории нормативных с тех пор, как были предложены студентам в качестве примеров методики принятия решений. Практическое их использование часто терпело неудачу, что служило поводом для дискуссий по поводу описания этих моделей. Реализация многих моделей предполагает условия определенности, в то время как анализ указывает на необходимость принятия во внимание фактора риска.

Возможно, наиболее широко все эти модели используются в анализе по текущей дисконтированной стоимости, который стал популярным в 60-х годах [6]. Типичной задачей, предлагаемой студентам, является задача дисконтирования денежных потоков по определенной процентной ставке и последующего выбора денежных потоков, обеспечивающих максимальное значение NPV. Предполагается, что процентная ставка установлена с учетом риска.

Упрощенные модели решения предполагают множество допущений, о которых пользователь обычно не подозревает. Это, например, наличие постоянного риска (либо его отсутствие); взаимозаменяемость денежных потоков для удобства расчетов (или нейтральность принимающего решение); возможность разбивать денежные потоки на периодические сегменты; способность различать инвестиционные и финансовые решения. Мы не будем здесь знакомить читателя с детальным исследованием допущений, которые предполагаются моделями, а лишь отметим, что моделей принятия решений без допущений не существует. Чем проще модель, тем больше «шокирующих» допущений следует принимать во внимание, чтобы заставить эту модель работать. Как однажды заметил Дж. М. Кейнс (J.M. Keynes), «практики, считающие себя не зависящими от какого бы то ни было интеллектуального влияния, на самом деле представляют собой невольников давно вымерших экономических представлений» [7].

И все же некоторые модели нашли достаточно широкое распространение на практике. Тот факт, что менеджеры не могут использовать все модели, предлагаемые наукой, стимулирует дальнейшие исследования. Во-первых, при использовании имеющихся исходных данных простые модели, как правило, работают так же хорошо, как и большинство сложных. Таким образом, практика еще раз подчеркивает, что целью моделирования является не отражение реальности, а прогнозирование. В этом случае можно прибегнуть к моделям, которые, по общему мнению, не всегда реальны, но дают возможность проникнуть в суть информации, которая была бы более предпочтительна для пользователей. Во-вторых, некоторые модели могут быть использованы для образовательных целей. Обычно менеджеры работают с теми моделями, которые они изучали в институте; освоение новых моделей требует времени. Сама по себе скорость распространения новых идей в обществе представляет собой самостоятельный предмет исследования [8]. В-третьих, вполне вероятно, что некоторые модели недостаточно глубоки или сложны, чтобы охватить все аспекты решений, интересующие менеджеров. Однако предполагается, что по мере совершенствования такие модели могут найти широкое распространение.

Теория выбора

Целью общей теории принятия решений является создание среды, в которой можно изучать модели, а также основы для разработки новых моделей. Такая общая теория определяет понятия действий, которые выполнимы пользователями, результаты или последствия этих действий и функции предпочтения, которые определяют, как выбираются те или иные действия. В учебниках последствия обычно описываются в терминах денежных потоков, но они могут быть представлены и вполне обобщенно. Например, когда президент Трумэн рассматривал вопрос о бомбардировке Хиросимы, принимался во внимание ряд международных факторов и возможных последствий. Такие системы последствий иногда называют *сценариями (scenarios)*. С точки зрения общей теории выбора изменения в некоторых деталях сценария вызывают новые последствия.

Экономисты допускают, что человеческие предпочтения совершенны и переходны, т.е. их выбор обоснован и может быть упорядочен. Например, каждый имеет определенное мнение о производителях автомобилей. Если кто-то предпочитает Форд Крайслеру, а Крайслер более предпочтителен, чем Дженерал Моторе, то можно ожидать, что предпочтут скорее Форд, чем Дженерал Моторе. Допущение переходности очевидно, но оно предполагает устойчивость предпочтений во времени, что, в свою очередь, также является допущением. Действие рекламы направлено на нарушение предпочтений.

Люди перебирают все доступные альтернативы и выбирают наиболее предпочтительные. Например, некто решает, как сберечь 1000 дол. Имеются следующие альтернативы:

Действия	Последствия
Сбережение в банке под 5% Помещение в денежный фонд под 8%	1050 дол. 1080 дол.

В данном случае каждое действие приводит к известному результату. Тем, кто предполагает делать расчеты, необходимо определить последствия и на их основе формировать предпочтения. В нашем примере выбор будет сделан в пользу денежных фондов.

Набор альтернатив, допущения полного и переходного предпочтения позволяют ввести числовое измерение индивидуальных предпочтений, тогда более предпочтительные последствия получают более высокую оценку по сравнению с менее предпочтительными. В нашем примере помещение денег в фонд имеет оценку 8, а в банк — 5, отсюда следует, что денежные фонды предпочтительнее банка. Эти оценки лежат в основе теории полезности, в соответствии с которой предполагается, что каждый человек ведет себя так, как если бы он располагал набором оценок, вытекающих из *функции полезности (utility function)*, что позволяет ему достичь результата (последствия), который имеет наибольшую оценку, т.е. является предпочтительным.

Функция полезности позволяет рассмотреть и другие аспекты принятия решений. Например, известно положение, что полезность продукта снижается, если накоплен достаточный его запас, — первая порция мороженого вкуснее, чем третья или четвертая. Это допущение позволяет создавать модель поведения потребителя, показывающую, что набор, состоящий из различных товаров, предпочтительнее набора одинаковых товаров, иными словами, «одно мороженое и сок лучше, чем два мороженых».

Профессор Центра Карнеги-Меллон и лауреат Нобелевской премии Герберт Саймон (Herbert Simon) поставил вопрос об оптимизации предположения в традиционной теории выбора. Он полагал, что если поиск достаточно дорог, то надо удовлетвориться полученным выбором скорее, чем будет найден оптимальный набор. Можно остановить процесс выбора при первом же найденном удовлетворительном результате [9]. Например, можно вложить деньги в банк под 5%, так как нет времени искать фонды, принимающие вклады под более высокий процент. Работа Саймона, несомненно, реалистична, но в некотором смысле противоречива, так как в мире, где все уже известно и доступно, не может существовать дорогого поиска. Это подчеркивает главную проблему, стоящую перед исследователями теории принятия решений, — из простого описания мира можно извлекать только уже известные истины. Но если это так, то бухгалтеры не нужны.

Экономика информации

В поисках теоретической базы для бухгалтерской работы модель выбора «обогащается» дополнительными наслоениями. В частности, в модель необходимо добавить фактор неопределенности. Выполним это с помощью понятия «состояние внешней среды», которое описывает возможные результаты. В нашем примере в условиях неопределенности может наблюдаться как экономический рост, так и спад. Каждый из этих вариантов отражает возможное состояние экономики. Выбор нашего инвестора будет выглядеть следующим образом:

Действия	Состояние, дол.	
	экономического подъема	экономического спада
Сбережение в банке	1050	1050
Денежные фонды	1080	1030

Здесь действия уже не имеют заведомо известных последствий, поскольку введен фактор неопределенности. Экономисты анализируют подобные ситуации, придавая каждому состоянию значение вероятности и подсчитывая ожидаемый результат каждого действия. Предположим, вероятность экономического подъема составляет 80% , а спада — 20%, тогда ожидаемые оценки действий таковы:

Сбережение в банке $80\% \cdot 1050 + 20\% \cdot 1050 = 1050$ дол.

Денежные фонды $80\% \cdot 1080 + 20\% \cdot 1030 = 1070$ дол.

Методология, при которой максимизируется ожидаемая оценка результатов действий, применима, если выполняются следующие условия:

1. Предпочтения предопределены и переходны.
2. Из одинаковых возможных результатов отбирается наиболее вероятный.
3. Сложные рискованные ситуации могут быть разбиты на более простые.
4. Существует определенный риск, к которому человек будет безразличен

[Ю].

С учетом этих допущений мы получили модель выбора в условиях неопределенности. Следовательно, имеет место логическая необходимость теории информации, объясняющей, как эта неопределенность может быть разрешена.

В первых работах в области информационного анализа, выполнявшихся в рамках экономики информации, исследовались информационные возможности вероятностных оценок различных предполагаемых состояний, т.е. изучалась прогнозная (предсказывающая) роль информации в процессе подготовки принятия решения. Продолжая рассмотрение нашего примера, допустим, что инвестор предполагает, что данные финансового отчета могут привести к пересмотру вероятностных оценок состояний:

Сбережения в банке $20\% \cdot 1050 + 80\% \cdot 1050 = 1050$ дол.

Денежные фонды $20\% \cdot 1080 + 80\% \cdot 1030 = 1040$ дол.

Имеет смысл ожидать от инвестора, осведомленного о потенциальном риске, что он заплатит за эту информацию 10 дол. (1050 — 1040) во избежание неправильного выбора. В общем случае ожидаемая оценка информации определяется увеличением стоимости обладания этой информацией.

В развитие данного подхода можно стремиться к расширению информационной системы. Например, решая вопрос, следует ли приобрести постоянную подписку на конъюнктурный обзор. Для простоты предположим, что обзор позволяет точно прогнозировать состояние экономики. На основе такой информации можно принять решение о вложении средств в банк при неблагоприятных условиях и в фонд — в случае благоприятных. Если предположить, что вероятность благоприятных условий составляет 80%, а неблагоприятных — 20%, то можно ожидать:

$80\% \cdot 1080 + 20\% \cdot 1050 = 1074$ дол.

Не имея этой информации и следуя стратегии инвестирования только в денежный фонд, можно получить:

$80\% \cdot 1080 + 20\% \cdot 1030 = 1070$ дол.

Следовательно, за данную информационную услугу следует платить не более чем 4 дол. в год.

Отношение к риску. Имея определенные предположения о поведении человека, можно пересмотреть функции полезности. Люди, равнодушные к риску, его игнорируют, азартные люди любят рисковать, а не расположенные к риску стараются его избегать. Например, с учетом возможных вариантов поведения инвесторов можно получить:

А. 1000 дол. при 100%-ной вероятности.

В. Равновероятно получить либо 500 дол., либо 1500 дол.

Любители риска выберут вариант **В**, не расположенные к риску — вариант **А**, для людей, равнодушных к риску, оба варианта равнозначны. На первый взгляд кажется, что все люди не расположены к риску, но миллионы тех, кто рискует по случаю каждый день, не могут быть не расположенными к риску — ожидаемая сумма выигрышей в государственной лотерее значительно ниже общей стоимости билетов. То же самое наблюдается и в случае страхования: стоимость страховки превышает ожидаемую сумму страховых выплат. Разница между ожидаемой суммой выигрыша и ценой, которую мы готовы заплатить за выигрыш, называется *премией за риск (risk premium)*. Любители риска готовы платить за привилегию азартной игры, так как, по-видимому, получают от нее удовольствие.

Вспомогательные функции экономики информации. Взаимосвязь информации и ее пользователей заставила бухгалтеров обратить внимание на то, что делает информацию оцениваемой: функция полезности и есть мера ценности информации. Напротив, FASB выделяет некоторые характерные черты, кото

рые, по общему мнению, придают информации ценность. К ним относятся: релевантность, своевременность и достоверность — те, что рассматривались в гл.

5. До сих пор исследования в области экономики информации прямой связи между ценой информации и этими свойствами не выявили. Тем не менее было бы неправильным утверждать, что такой связи нет; просто экономика пока не располагает такими данными.

Информативный подход подтверждает особую ценность информации в условиях неопределенности. Традиционный бухгалтерский учет развивался так, как будто все в мире предопределено. Бухгалтеры, например, думают, что амортизационные расходы рассчитываются исходя из срока службы актива, хотя в действительности заранее он не известен. Профессор Нью-Йоркского университета Ричард Бриф (Richard Brief) более десяти лет назад доказывал, что бухгалтеры не могут удовлетворительно исполнять свои обязанности до тех пор, пока не осознают, насколько неопределенны в финансовых отчетах их данные [11]. Экономика информации взяла на себя решение этого важного вопроса. Но, к сожалению, позитивные результаты исследований в этой области весьма незначительны. Например, если информация бесплатна, то, чем выше информированность, тем лучше. Большая информированность определяется термином «ясность» (*fineness*). Так, детально разработанный перечень расходов «яснее», чем их общая сумма. Предпочтительность большей информированности очевидна, когда информация бесплатна и «лишнее» можно «отбросить», но она же может вызвать дополнительные расходы, если за информацию надо платить.

Теория представительства

Чтобы лучше понимать сущность принятия решений, в модель необходимо вводить дополнительные параметры.

В частности, можно прибегнуть к расширению модели путем символического разделения субъекта (принимающего решение) на *принципала (principal)* и его *представителя (agent)* — отсюда и название теории. Представитель принимает на себя обязанность выполнения определенных функций по отношению к принципалу, который, в свою очередь, обязуется оценивать представителя. Аналогично строятся отношения между собственниками и администрацией предприятия.

В данном контексте собственников называют *оценивающими информацию (information evaluators)*, а их представителей — *принимающими решения (decision makers)*. Предполагается, что оценивающий информацию несет ответственность за выбор информационной системы. Выбор должен быть таким, чтобы принимающий решение наилучшим образом и на основе доступной ему информации выполнял свою задачу в интересах собственника. Другими словами, представитель лишь выполняет действие, в то время как функция полезности с ориентацией на конечный интерес относится к компетенции принципала [12].

Принимая во внимание, что принципал всегда будет заинтересован в результатах действий представителя, теория представительства отводит бухгалтерскому учету ведущую роль в обеспечении информацией после свершения события (так называемую *постреишенческую (postdecisional)* роль). Эта роль часто ассоциируется с управленческой функцией бухгалтерского учета, коща представитель отчитывается перед принципалом о событиях прошедшего периода. Благодаря этому в дополнение к *прогнозной оценке (predictive value)* бухгалтерский учет выполняет функцию обратной связи.

Углубляя модель, можно рассмотреть ситуации, связанные с распределением риска. Например, в условиях стандартной экономической ситуации соб

ственники, не расположенные к риску, вынуждены будут взять на себя предпринимательский риск с того момента, как администрация начнет проявлять безразличие к нему. Для бухгалтеров в теории представительства наиболее интересную проблему представляют отношения не расположенных к риску администраторов и собственников. Информация призвана сократить влияние фактора неопределенности, предоставляя бухгалтерам важную роль в разделении риска между администрацией и собственниками.

Информационные асимметрии. В последних работах по теории представительства освещены проблемы, возникающие из-за неполноты информации. Когда не все обстоятельства известны обеим сторонам, не все последствия принятых решений могут быть учтены. Такие ситуации известны как *информационные асимметрии (information asymmetries)*. Например, собственники могут не знать предпочтений администрации, что обуславливает серьезные трудности для выполнения расчетов, примеры которых приводились выше.

Характерным случаем неполной информации служит ситуация, когда собственник не может проследить за всеми действиями администрации. Эти действия могут отличаться от тех, которые ожидает от нее собственник: либо потому, что администрация имеет иные предпочтения, либо потому, что она умышленно пытается обмануть собственника. Это создает проблему так называемого *морального риска (moral hazard)*. Для решения этой проблемы собственники могут либо прибегнуть к услугам аудиторов, которые проверят деятельность администрации, либо стимулировать участие администрации в деятельности фирмы, согласуя ее и свои предпочтения.

Удачным примером информационной асимметрии может служить ситуация на рынке подержанных автомобилей [13]. Продавец осведомлен о товаре в большей степени, чем покупатель; если продавец не поделится информацией о будущем состоянии автомобиля, то будет невозможно прийти к соглашению о цене, так как покупатель будет придерживаться средней оценки автомобиля, тогда как продавец будет стремиться получить максимальную выручку. Даже если продавец и предоставит такие сведения, покупатель отнесется к ним с предубеждением, имея опыт покупки подержанного автомобиля. В крайних случаях информационные асимметрии могут привести к полному разрушению рынка, так как от хороших автомобилей покупатели откажутся, поскольку их нельзя будет убедить в ценности товара, а для продажи останутся только «развалюхи». И здесь мы сталкиваемся с проблемой так называемого *неблагоприятного отбора (adverse selection)*.

Один из возможных способов разрешения этой проблемы сводится к использованию услуг независимого «аудитора», который по просьбе продавца проверяет автомобиль и представляет покупателю свидетельство о его качестве. Другое возможное решение заключается в установлении правительственного регулирования торговли, в соответствии с которым продавцы будут обязаны сообщать покупателям все необходимые сведения об автомобиле. Кроме того, может быть запрещена продажа информации более осведомленными лицами. Третье возможное решение кроется в рыночном механизме. Если хорошие автомашины предлагаются со скидкой, то это активизирует искушенных покупателей, а их конкуренция на рынке позволяет сформироваться соответствующим ценам.

Можно доказать, что продавцы хороших автомобилей стремятся раскрыть как можно больше информации о товаре. Тогда покупатели могут прийти к выводу, что отсутствие или недостаток информации об автомобиле свидетельствует о его низком качестве. Но если бы этого можно было бы достичь, то не было бы смысла говорить о других способах решения этой проблемы. Аналогия

между рынком подержанных автомобилей и отношениями фирм с их бухгалтерами очевидна. В свете этой проблемы интересно проанализировать современную постановку вопроса о регулировании бухгалтерского учета. Более подробно это обсуждается в следующей главе.

Теория группового решения

До сих пор мы рассматривали процесс принятия решений и возникающий в связи с ним спрос на информацию на изолированном уровне. Даже в теории представительства проблемы изучались с позиции отдельного собственника, выбирающего необходимую ему информацию. А что можно сказать о решениях, принимаемых группой лиц? Мы заинтересовались этим вопросом, так как организации, формирующие учетную политику, например FASB, по-видимому, пытаются принимать во внимание мнения всех своих членов, т.е. они пытаются агрегировать индивидуальные функции полезности.

Чтобы придать общее направление частным мнениям, прибегают к традиционному способу принятия решения большинством голосов. Рассмотрим следующий сценарий. Допустим, для выработки решения о создании нового союза проводится опрос среди студентов. Часть из них считает, что необходимо предусмотреть помещение для бара; по мнению других, следует строго придерживаться «сухого закона»; третьи все эти обсуждения считают пустой тратой времени. Предпочтения среди трех групп студентов по трем вариантам решений распределились следующим образом:

Группы	I	II	III
A. Союз с баром	1	2	3
B. Союз без бара	2	3	1
C. Никакого союза	3	1	2

Рассматривая эти оценки, можно сделать вывод, что союз с баром предпочтительнее союза без бара для групп II и III, а союз без бара предпочитается отсутствию союза как такового в группах I и II. Предполагается, что решение будет принято в пользу союза с баром. Но анализ оценок показывает, что группы I и III отдадут предпочтение отсутствию союза союзу с баром! Используя условные обозначения предпочтений большинства, можно записать:

$$A > B \quad B > C \text{ ----- } A \text{ — выбор большинства.}$$

Если договориться голосовать в другом порядке, т.е. на первом туре сопоставлять союз с баром и отсутствие союза, то голосование за отсутствие союза против союза без бара привело бы к выбору последнего. Проверка оценок это подтверждает:

$$C > A \quad B > C \text{ ----- } B \text{ — выбор большинства.}$$

Другими словами, можно предопределить результат простым изменением порядка голосования. Следовательно, большинство голосов — не решающий фактор. Решение, принятое большинством голосов, не приводит к агрегированию функции полезности, которое затем могло бы использоваться для определения того, отражает ли частное решение общее мнение. Студенты могли проголосовать за A, но не B и за B, а не C, и также они могли предпочесть C вместо A, если голосование проводить в соответствующем порядке.

Подобные стратегии иногда носят название «*катящегося бревна*» (*log rolling*), они хорошо известны политикам, разбирающимся в процедуре парламентских выборов, и используют эти знания для достижения желаемого результата, принимаемого голосованием. Лауреат Нобелевской премии, профессор Стэнфордского университета Кеннет Эрроу (Kenneth Arrow) показал, что стратегии голосования можно свести к эффекту волнореза, т. е. если: а) учитывать каждый голос и б) принимать во внимание только доступные варианты, то нельзя сконструировать рациональную функцию группы предпочтений, если с) все единодушны или d) групповое предпочтение диктуется одним лицом [14].

Другими словами, с учетом этих предположений представляется невозможным получение функции полезности, последовательно отражающей волю общества.

Этот несколько ошеломляющий вывод привлек внимание ряда исследователей. В частности, профессор Йельского университета Джоел Демски (Joel Demski) перевел суждения Эрроу в сферу бухгалтерского учета [15]. Сначала нужно понять, что теоретическая проблема — это проблема более серьезная, чем практическая. Как частные лица, так и общество в целом постоянно принимает непоследовательные решения, оставаясь в счастливом неведении, что ученые считают это нерациональным. Теоретическая проблема — действительно серьезная проблема, поскольку она препятствует нашим усилиям по совершенствованию моделей группового поведения в области принятия решений. В результате замедляется процесс изучения требований общества, предъявляемых к информации, а регулирующие органы не имеют необходимых теоретических обоснований для своих действий.

Действие теоремы Эрроу в отношении такого органа, как FASB, предполагает, что, несмотря на все усилия быть демократической организацией, Совет в любом случае может добиться видимости единодушного одобрения своих предложений. Проведение в жизнь Концептуальной основы и было попыткой достичь этой цели. Документ начинается с внушительного перечня потенциальных пользователей бухгалтерской отчетности: инвесторов, кредиторов, менеджеров, правительства, служащих и общественности. Затем высказано предположение, что все они «в общем заинтересованы» в способности предприятия «формировать благоприятные потоки денежных средств, так как их решения связаны с суммами, привязкой ко времени и вероятностью движения денежных средств» [16]. Таким образом, FASB пришел к выводу, что пользователи были единодушны в своих предпочтениях относительно типов учетной информации. В последней части указывается, что такое положение слишком оптимистично; у потенциальных пользователей более широкий спектр предпочтений. Таким образом, FASB не удалось избежать следствий теоремы Эрроу.

Описательный подход

В предыдущем разделе рассматривались попытки создания модели принятия решений с использованием теории полезности. В данном разделе мы обратимся к тому, как принимаются решения в реальных условиях. Мы обсудим два вопроса, которым отводилось особое место в научных исследованиях:

1. Как компании решают, какую информацию получать и представлять? Или что определяет их политику в отношении финансовой отчетности?
2. Как лица, принимающие решения, обрабатывают полученную информацию? Различаются ли методы обработки информации?

В процессе поиска ответов на эти вопросы в научных исследованиях выделились два направления. Одно развивалось в русле психологии, имело своим объектом то, как люди используют имеющуюся информацию, и стало широко известным как **бихевиористическая теория бухгалтерского учета (behavioral accounting)**. Две составляющие этой теории — **теория обработки информации** человеком (*human information processing*) и **теория познания (cognitive theory)** представляют для нас особый интерес. Другой подход, взросший на ниве экономики информации, теории представительства и теории эффективности рынка, был обращен к тому, как формируются бухгалтерские стандарты. В рамках этого подхода решения формируются различными группами людей. Эта теория бухгалтерского учета называется **позитивной (positive accounting)**.

Такое название подверглось суровой критике по ряду причин. Во-первых, появление его означает, что другие направления теории учета недостаточно позитивны или наглядны (дескриптивны). Во-вторых, это название неудачно, поскольку предполагает ненормативность теории, в то время как в действительности она строит свои гипотезы на основе точных нормативных суждений о поведении человека [17]. Например, теория предполагает (с учетом всех допущений), что человек стремится максимизировать полезность. В частности, допускается, что работа имеет отрицательную полезность. Однако ни одно из этих допущений не доказано. Но задача состоит не в порицании исследований в области позитивной теории учета или в преуменьшении роли ее представителей, а в желании показать, что позитивная теория — это одно из направлений позитивного исследования, по-своему такое же нормативное, как и другие.

До сих пор мы отмечали лишь связь между бихевиористической и позитивной теорией учета, хотя и незначительную. Их основное отличие лежит на уровне анализа — одна изучает поведение групп людей, другая — поведение индивидуальное. Но ни та, ни другая теории практически не имеют модели агрегирования индивидуальных решений в групповое. Другое их отличие относится к области предположений о познавательной способности человека. Стандартная экономическая модель придает особое значение рациональности и предполагает, что человек не ограничен своими вычислительными способностями при максимизации функции полезности. Стандартная бихевиористическая модель допускает нерациональное поведение, так как принимает во внимание определенную ограниченность вычислительных возможностей человека. Бихевиористы обвиняют сторонников экономической теории в отрыве от реальности. Экономисты, в свою очередь, утверждают, что единственный критерий оценки модели — ее способность решать задачи прогнозирования. Следовательно, большая часть нереалистичных моделей может оказаться вполне приемлемой. Бихевиористы отстаивали позицию более глубокого изучения процессов принятия решений. Оба подхода совершенно антагонистичны, что обусловило энергичную полемику среди их сторонников.

Политика корпоративной отчетности

Как уже отмечалось, одним из вопросов, ставшим предметом эмпирического исследования в области бухгалтерского учета, является вопрос о том, как предприятия выбирают методы учета. Исходный выбор за них уже сделал FASB, но остается еще поле деятельности и для администрации, что представляет определенный интерес. Бухгалтеры-позитивисты занялись исследованием этого вопроса. На основании нормативной теории принятия решений, которая нами обсуждалась в предыдущем разделе, они выдвинули свои базовые гипотезы, по своему характеру достаточно провокационные, и подвергли их проверке.

Язык позитивного учета — это язык договоров и соглашений. Предполагается, что инвесторы, покупатели и клиенты, администрация и служащие вступают в прямые и косвенные соглашения друг с другом. Чтобы эти соглашения представляли какой-либо интерес, необходимо предположить, что заключить или расторгнуть их не просто. В противном случае договоры бы постоянно заключались и расторгались без ущерба для сторон. Тогда возникают следующие вопросы:

1. Какая сторона в договоре получает наибольшую выгоду — «пожинает плоды»?
2. Какая сторона принимает на себя риск?
3. На чем основаны эти выводы?

Поскольку соглашения устанавливают права сторон, на этот подход ссылаются как на экономическую теорию прав собственности.

Одним из существенных достижений позитивной теории учета явилось своевременное напоминание о том, что все соглашения заключаются в условиях рыночной экономики. Принимая гипотезу об эффективности рынка, можно утверждать, что проблемы принципала, возникающие в связи с информационной асимметрией в процессе контроля договоров, разрешаются с помощью рыночного механизма. Точно так же инвестиционные решения принимаются не изолированно друг от друга. Из этого следует, что, во-первых, единичные случаи отказа от инвестирования не меняют положения вещей, ибо инвестиционные процессы не прекращаются, во-вторых, решать инвестиционные проблемы необходимо с учетом уже действующего рыночного механизма.

Соглашения между администрацией и собственниками представляют собой одну из областей, тесно связанных с теорией представительства и исследуемых позитивной теорией [18]. По вполне понятным причинам собственники заботятся о том, чтобы решения администрации оправдывали ее работу и соответствовали интересам собственников и их представлениям о честности и квалифицированности администрации. Для стимулирования ее работы можно передать ей акции предприятия или применять систему оплаты их труда, основанную на рыночной цене акций, чистой прибыли или доходов. Использование учетных показателей дает возможность более тесно увязать результат работы администрации с величиной прибыли. Но если это выполняется в интересах собственников, то увеличение чистой прибыли должно обеспечивать рост рыночной цены. К счастью, это не всегда так.

Менеджеры, получающие вознаграждение за высокие показатели чистой прибыли, стремятся увеличить ее, манипулируя методами учета. В частности, можно выбрать такие методы учета, при которых увеличивается прибыль текущего периода за счет отнесения части расходов на будущие периоды. Это положение получило название *«гипотезы плановой премии» (bonus plan hypothesis)*. Или если доходы падают, то, прибегая к ускоренной амортизации, руководство стремится сократить прибыль данного отчетного периода в надежде на ее значительный рост в будущем. Такой способ выбора методов учета получил название *«большой ванны» (big bath)*.

Соглашения между администрацией и кредиторами. Обширные исследования проводились также в сфере кредитных соглашений. Они показали, что администрация, стремясь к максимизации функции полезности и обладая акциями предприятия, может не всегда принимать решения, согласованные с интересами кредиторов. Поэтому нередко по настоянию последних в договоры вводятся статьи или заключаются специальные договоры, защищающие их интересы. Например, администрация стремится получить новый кредит, который выгоднее старого и имеет более высокий приоритет погашения. Если администрация

лично не заинтересована в новом кредите, то приоритетность погашения кредита существенна только для кредитора.

Как и в случае с гипотезой плановой премии, администрация стремится перенести прибыль с будущего на текущий отчетный период, чтобы снизить отношение заемного капитала к собственному. Это явление так и называется «*гипотезой отношения заемного и собственного капитала*» (*debt/equity hypothesis*). Многие кредитные соглашения оговаривают определенные финансовые коэффициенты. В частности, кредитор может требовать, чтобы компания поддерживала заданный уровень показателя (например, отношения оборотных средств к текущей кредиторской задолженности).

Соглашения между администрацией и обществом. Бухгалтеры-позитивисты изучили взаимоотношения между корпорациями и различными политическими организациями, а также влияние последних на решения корпораций. Было выдвинуто предположение, что крупные и, следовательно, обращающие на себя внимание властей корпорации стремятся отсрочить регистрацию своей прибыли. Такое явление получило название «*калибровки*» (*size hypothesis*). Предполагается, что при принятии решений в области бухгалтерского учета крупные фирмы придерживаются стратегии снижения прибыли, чтобы не привлекать внимание политиков. Эта гипотеза справедлива для очень крупных фирм, в частности для фирм нефтяной и газовой промышленности.

Позитивисты не занимались глубокими исследованиями вопросов, связанных с соглашениями между администрацией и общественностью, администрацией и работниками предприятия. Очевидно, что теория может развиваться в направлении ограничения влияния администрации в вопросах безопасности труда и охраны окружающей среды, а также влияния на ее решения показателей финансовой отчетности. Например, если бы администрация была обязана включать оценку внешних затрат (на социальные нужды) в финансовую отчетность, то социальная политика могла бы стать более результативной.

Индивидуальный финансовый анализ

Второй вопрос, который привлек внимание исследователей бухгалтерского учета, сводится к тому, как пользователи при принятии решений анализируют имеющуюся информацию. Основная проблема здесь заключается в возможной многовариантности методов анализа, используемых различными группами пользователей. Например, используют ли опытные инвесторы данные, отличающиеся от информации, с которой работают неопытные вкладчики? Подобные вопросы весьма важны, так как если бы компании более точно знали, какую информацию хотят получить инвесторы для использования, они могли бы видоизменить свою финансовую отчетность в соответствии с интересами инвесторов. К сожалению, результаты исследований в этой области все еще не дают полного и четкого ответа на эти вопросы.

Один из выводов, к которому пришли исследователи, состоит в том, что человек имеет ограниченную способность обрабатывать информацию и доказательства этого неоспоримы.

Исследования показали, что возрастание объема информации позволяет улучшать качество принятия решения до тех пор, пока этот объем не становится слишком большим для анализа одним человеком. Момент, когда человек начинает испытывать трудности при обработке информации, называется границей *информационной перегрузки*, при превышении которой уровень решений начинает ухудшаться [19]. Вследствие этого люди предпочитают иметь дело с ограниченным количеством данных, на основании которых принимается решение.

Это объясняется тем, что большинство людей «имеют ограниченный объем оперативной памяти» (т.е. могут удерживать в памяти и анализировать ограниченный круг смысловых позиций) [20]. Так, люди склонны упускать из виду информацию, посчитав ее для себя незначимой и не относящейся к делу. Они также стремятся использовать агрегированные данные — отсюда, в частности, популярность относительных показателей, например индексов цен на акции, прибыли на акцию.

Очевидно, что граница информационной перегрузки субъективна. Она отодвигается при использовании технических средств, например компьютера. Кроме того, человек очень редко принимает решения изолированно. В основном люди являются частью организации, где роль каждого человека сводится к формированию вклада в общее совместное решение. Литература по вопросам организации переполнена обсуждениями того, как принимаются решения руководителями корпораций в зависимости от информации, полученной от подчиненных, структуры самой организации, принятой системы оценок и вычислений [21]. Но проблема информационной перегрузки не исчезает, а лишь переходит на уровень организации.

Исследования также показали, что на людей, принимающих решения, оказывают влияние различные субъективные статистические процедуры [22]. Например, они предпочитают подбросить монетку, решая, как следует поступить, выбирают лотерейные билеты наугад и т.п. Они придают гораздо большее значение информации, которая не заслуживает доверия, нежели достоверным данным, лучше реагируют на яркие события, связанные со знаменитыми личностями [23]. Человек склонен давать оценки и делать прогнозы на основе последних или ожидаемых ближайших событий, даже если они не соответствуют отдаленным, но реальным перспективам. Большинство людей, принимая решение, прибегают к ознакомлению с мнением своего непосредственного руководителя. Другими словами, человек принимает решение, не сообразуясь с положениями нормативной теории, о которой мы говорили в первой части данной главы [24].

Естественно, что ограничения в принятии решений, обусловленные сложностью внешней среды и неопределенностью будущих событий, вызывают стремление человека упростить запутанность ситуации и уменьшить ее неопределенность доступными ему средствами. Это достигается обычно при использовании *методов приближения (thumb-rule)*, или, как их еще называют, *эвристических (heuristics)*, к числу которых относится *метод привязки (anchoring)*.

Метод привязки. Человек формирует свои предположения на основе прогнозов, которые, в свою очередь, выводит, используя в качестве отправной точки некоторые вполне определенные и доступные для него данные [25]. Например, инвестор может использовать информацию о прибыли и дивидендах на одну акцию за прошедшие периоды в качестве отправного момента («привязки»), с помощью сведений о текущем финансовом положении предприятия экстраполирует «привязку» и получает прогноз о выплатах дивидендов в текущем периоде. Или супружеская пара, планируя приобретение дома и оценивая предстоящие затраты, может использовать в качестве «привязки» текущую стоимость дома, а затем откорректировать ее, сравнивая с затратами, которые понесли их соседи, и учитывая динамику цен на дома.

Основная проблема, связанная с «привязкой», состоит в том, что большинство людей допускают ошибки при выполнении корректировки данных прошлых периодов по данным текущего периода, поскольку они не учитывают правила Байеса (follow Bayes) для оценки априорных вероятностей. Если новые данные текущего периода требуют корректировки оценки или прогноза в

сторону увеличения, то прогноз на основе данных прошлых периодов представляется заниженным по сравнению с реальным положением вещей. С другой стороны, если новые данные требуют корректировки в сторону уменьшения, то прогноз выглядит чересчур оптимистичным. Это очень важно принимать во внимание при формировании бухгалтерской отчетности, поскольку, как правило, такое восприятие данных людьми осуществляется неосознанно.

Какую роль может играть финансовая отчетность в решении этой проблемы? Во-первых, важно, чтобы учетные данные представлялись в форме, позволяющей истолковывать их вполне определенно. Если экономические события, представленные данными бухгалтерского учета, правильно воспринимаются инвесторами, то вероятность влияния свойств «привязки» снижается. Во-вторых, следует прибегать к использованию текущих рыночных цен вместо оценки по первоначальной стоимости, насколько это возможно. Чем больше разрыв во времени данных, которые могут быть использованы в качестве «привязки», тем важнее процесс корректировки, ибо увеличивается возможность отклонений. Однако все предположения, которые здесь высказаны, надо воспринимать с большой осторожностью, поскольку до сих пор еще не было проведено сколько-нибудь значительных исследований свойств «привязки» в сфере бухгалтерского учета, чтобы делать обоснованные выводы о том, как их элиминировать.

По всей вероятности, влияние свойств «привязки» обуславливает явление, которое известно как *функциональный комплекс (functional fixation)* [26]. Его суть сводится к тому, что символы (агрегатные показатели), на основании которых делаются прогнозы, сохраняют свое смысловое содержание для инвестора независимо от того, как изменяются методы бухгалтерского учета. Например, если фирма переходит от одного способа учета затрат к другому, это отражается на показателе прибыли на акцию, но может восприниматься инвестором как изменение прибыльности акций, сопряженное с изменением финансового положения предприятия, и приводить к ошибочным выводам. Инвесторы в конце концов привыкают к изменениям методов бухгалтерского учета, но они не без труда переходят к другой интерпретации показателя прибыли на акцию, на основе которого строят свои оценки предприятия.

Эти выводы весьма существенны, поскольку подчеркивают значение принципа последовательности для финансовой отчетности. Когда вносятся существенные изменения в методы бухгалтерского учета, то в течение определенного периода адаптации целесообразно вводить в отчетность основные финансовые показатели, рассчитанные в двух вариантах, и наряду с этим приводить детальные, насколько это возможно, пояснения. Классификацию, агрегирование и декомпозицию учетных данных необходимо выполнять в терминах экономической действительности, где это возможно. Все это позволит избежать функционального комплекса, который мешает адекватно воспринимать данные бухгалтерской отчетности.

Выводы. Создание модели «реального» поведения человека — задача крайне сложная. Но, несмотря на трудности исследования процессов индивидуального принятия решения, существуют достаточно серьезные основания для ее построения в интересах бухгалтерского учета. Во-первых, это позволит повысить качество индивидуальных решений и сократить стоимость процесса обработки информации как бухгалтерам, так и инвесторам. Во-вторых, позволит совершенствовать информацию, предназначенную как для частных инвесторов, так и для рынка в целом, даже если в это время не ясен характер рыночных взаимоотношений. А это, в свою очередь, должно отразиться на уровне распределения финансовых ресурсов, на улучшении благосостояния отдельных лиц. При этом необходимо принимать во внимание нежелательность улучшения бла

госостояния одних лиц за счет других (принцип оптимальности Парето). Три метода достижения этих целей обсуждаются в следующих параграфах.

1. Исследование процессов индивидуального принятия решений может дать нам ключ к разрешению вопроса, какая информация должна включаться в финансовые отчеты. Для объема информации, которую может использовать рынок в целом, ограничений нет, но отдельные лица имеют такой предел, следовательно, было бы целесообразно публиковать различные отчеты для различных групп инвесторов. Исследование влияния отчетных данных на курс ценных бумаг можно осуществить, например, с помощью модели ценообразования капитальных активов (САРМ). Однако необходимо использовать несколько способов разрешения вопроса о том, какого рода информацию необходимо публиковать, прежде чем рынок ее «обработает». Случайный отбор релевантной информации может оказаться слишком дорогим продолжением такого процесса. Поэтому знания о процессах индивидуального принятия решения играют немаловажную роль в совершенствовании информационной базы для инвесторов. Хотя рынок может быть эффективным и на существующей информационной базе, альтернативная база данных позволит обеспечить улучшение распределения финансовых ресурсов в экономике и минимизировать возможность монополизации с помощью использования конфиденциальной информации.

2. Модель ценообразования внеоборотных активов предполагает определенный уровень технологии обработки информации, т.е. способности принимающих решения обрабатывать информацию. Исследование процессов принятия решений можно направить на улучшение этой способности. Качество инвестиционных решений влияет не только на размещение ресурсов, но и на уровень благосостояния инвесторов, поскольку оптимизируется их портфель ценных бумаг. Обучение инвесторов новой технологии потребовало бы некоторого времени, но рынок может отреагировать на введение новых методов незамедлительно, поскольку некоторые инвесторы попытаются сразу использовать новые возможности в свою пользу. Однако существует доказательство того, что обучение не эффективно, а это поднимает вопрос относительно способности рынка использовать новую технологию обработки информации [27].

3. Улучшение качества инвестиционных решений и снижение затрат на обработку может быть достигнуто путем создания моделей инвестиционных решений, которые бы использовали доступную для инвесторов информацию и алгоритм их действия. Это могло бы привести к сокращению затрат для инвесторов и к повышению стабильности и качества принимаемых решений. Тем не менее имеют место проблемы, которые ставит реальная действительность, не позволяя использовать эти модели в полной мере. Перед тем как разрабатывать модели, необходимо исследовать вопрос об их приемлемости для различных пользователей.

Синтез

В этом параграфе мы сопоставим теоретический процесс принятия решений с тем, как он реально осуществляется людьми, поступки которых слишком часто представляются не соответствующими требованиям рационального поведения. Рациональность предполагает, что не следует реагировать на те изменения в учете, которые не имеют решающего экономического значения. Тем не менее есть основания полагать, что наблюдаемые несоответствия могут быть скорее кажущимися, чем реальными.

Во-первых, бихевиористические исследования проводятся на индивидуальном уровне, в то время как исследования рынка — на более высоком, агре-

гированном уровне. В настоящее время не существует способа определения того, как решения индивидуальных инвесторов переходят на более высокий уровень агрегирования и воздействуют на рыночную стоимость. Возможно, это происходит так, что рынок действительно отражает основные экономические взаимосвязи. Иными словами, вследствие того, что один анализ делается на индивидуальном уровне, а другой — на общем, они не всегда согласованы. Но это не значит, что влияние свойств «привязки» не существенно для учета на общем уровне. Это влияние может отражаться на благосостоянии людей и привести к далекому от оптимального распределению акций между инвесторами.

Во-вторых, имеются различия в затратах. Как было замечено выше, многие договоры подписываются на основе данных бухгалтерского учета. Премии администрации, например, часто определяются на основе данных о чистой прибыли. В силу того, что договоры трудно заключать, их необязательно пересматривать при изменениях в ведении бухгалтерского учета. В данном случае с первого взгляда очевидно, что здесь появляется функциональный комплекс, который может просто отражать реальное экономическое положение людей. Иначе, то, что уже не имеет реального экономического значения для компании, все еще может сохранять значимость для отдельного лица.

Однако нельзя и недооценивать имеющиеся различия. Существуют два полярных взгляда на поведение человека. Один из них рассматривает рационального человека, обладающего неограниченными способностями к вычислению, но при этом ограниченного в средствах. Другой обращен на менее рационального и способного на ошибки человека, полагающегося на случай, но не стесненного в средствах. Как известно, наука развивается на основе отрицания одной теории другой, более новой. Это означает, что теории должны строиться так, чтобы их можно было бы аргументированно опровергать. Если слишком часто прибегать к синтезу наук, то может настать такой момент, когда теории станут неопровержимыми, а наука превратится в догму.

В этой связи необходимо отметить, что позитивный учет связывается с так называемой Чикагской экономической школой, представители которой выступают против государственного вмешательства в экономику. Многие из их работ носят декларативно-критический характер, хотя и не ограничиваются задачей описания, а решают и проблемы прогнозирования [28]. К подобному подходу можно было отнести как взгляды бухгалтеров-бихевиористов, представленных в этой главе, так и взгляды бухгалтеров-радикалов, например таких, как Мерилин Неймарк (Marilyn Neimark), Тони Тинкер (Tony Tinker), Черил Леман (Cheryl Lehman). Такое развитие теории может привести к снижению значимости нормативных бихевиористических представлений, которые выступают составной частью современного позитивного учета, по сравнению с радикальным позитивным учетом. В результате сфера исследований в области бухгалтерского учета сузится до отражения фактов без анализа последствий.

Этический подход [30]

Вопрос о том, как принять правильное решение, или, как сказал бы Сократ: «как следует жить», предваряет дело и образует сферу этики. Теоретики предлагают много способов управления процессом принятия решений. Все направления были объединены в две общие категории: *деонтологическую (deonto- logical)*, в которой делается упор на мотивы достижения результата, и *телеологическую (teleological)*, в которой концентрируется внимание на результате как

на самоцели. Деонтологи руководствуются вопросом *что правильно*, тогда как телеологи — *что хорошо*. Деонтологи объясняют, что мотивы никогда нельзя оправдывать хорошим результатом, в то время как телеологи утверждают, что плохие результаты сводят на нет благие пожелания.

Утилитаризм

Традиционная неоклассическая экономическая теория, с помощью которой мы вели дискуссии, основана на теории полезности, или утилитаризме, которая является примером телеологической теории, так как она полностью концентрирует внимание на последствиях наших действий. Следуя классической теории, утилитаристы предполагают, что необходимо действовать так, чтобы максимизировать только свою выгоду, т.е. необходимо максимизировать свое личное благополучие. В более обобщенной форме личная выгода может не исключать и пользу для других. Однако большинство экономических теорий предполагает личную выгоду, основанную только на личном интересе. В трактовке экономистов это «крайне важное ограничение предпочтений потребителей относится к разряду эгоистических предпочтений». Специалисты по этике называют это просто эгоизмом [31]. Предполагается, что наиболее общая выгода — лишь функция личного благополучия. Очевидно, что это налагает некоторые ограничения на экономические модели, которые могут представлять всеобщее благополучие. В этом случае (как и с фактором риска) пользователям предлагается принимать во внимание *качественные факторы*.

С этой точки зрения роль государства состоит в том, чтобы максимизировать выгоду всех членов общества. Но в таком случае возникает проблема сравнения личных выгод. Это привело экономистов к выдвиганию концепции оптимальности Парето. Она представляет собой точку (уровень), до которой можно увеличивать личную выгоду одних, не причиняя при этом вреда другим членам общества. Можно сделать такой вывод, что если одно лицо может улучшать свое положение без нанесения ущерба другому, то первое лицо должно делать это настолько, насколько это возможно, т.е. здесь будет присутствовать общее согласие стремиться к уровню оптимальности Парето до тех пор, пока не появятся разногласия. Предполагается, что общественные регуляторы будут обеспечивать такое согласие в обществе, пока не будет достигнут уровень оптимальности Парето. Однако дальнейшее продвижение может привести к возникновению противоречий.

Понятие оптимальности Парето предполагает ряд нерешенных проблем. Например, можно показать, что в условиях совершенной конкуренции люди будут торговать на уровне оптимальности Парето согласно процессу, определенному Адамом Смитом как «невидимая рука». Так, если бы у Робинзона Крузо была вся рыба, а Пятница владел бы всем хлебом, то они начали бы обмениваться между собой до тех пор, пока каждый из них не имел бы и хлеб, и рыбу. Однако если бы у Робинзона Крузо была вся рыба и весь хлеб, а Пятница ничего не имел, то ситуация вряд ли могла бы быть улучшена путем обмена. Последняя ситуация, как и первая, выражает оптимальность Парето, но с точки зрения максимизации полезности обе они неудовлетворительны. Вторая проблема вытекает из первой: нет уверенности, что общество предпочтет действовать в соответствии с оптимальностью Парето. Возможно, общество распределит поровну и рыбу, и хлеб между всеми своими членами, т.е. разрешение проблемы с помощью оптимальности Парето может оказаться неприемлемым.

Последнее предположение особенно существенно для бухгалтерского учета. Так, только часть решений, представленных FASB на выбор, может улучшить положение большей части общества с наименьшим ущербом для других. Большая часть вариантов выбора предполагает обеспечение информацией, которая имеет целью возможное перераспределение доходов общества. Другими словами, финансовая отчетность предполагает наступление экономических последствий, которые являются основой для выбора предпочтений той или иной группы пользователей. Профессор Стефен Зеф (Stephen Zeff) отмечал, что «особо интенсивное лоббирование имеет место по таким проблемам, как учет затрат на исследования и опытно-конструкторские разработки, резервов на покрытие убытков и самострахования, колебания курсов иностранных валют, инфляции и связанного с ней изменения цен, арендных обязательств (лизинга), безнадежной дебиторской задолженности, расходов на разведывательные и буровые работы на предприятиях нефтяной промышленности» [32]. Во многих случаях в разделе «Основание для заключений» соответствующего стандарта описываются некоторые из возможных вариантов учета и их экономические последствия.

Другая проблема учета со строго утилитарным отношением к информации сводится к тому, что нет или скорее может не быть объективности в подобных решениях. На самом деле информация является таким же товаром, как и все другие товары. Прочитаем профессора Йельского университета Джоела Демски (Joel Demski).

Основными исходными положениями (экономики информации) являются: (1) информация — товар, при приобретении которого, как и той приобретении других товаров, возникает проблема экономического выбора; (2) любой пользователь может решить эту проблему, изучая опубликованную информацию и используя теорию принятия решений в условиях неопределенности [33].

Всякий, кто воспринимает информацию как товар, имеет о ней индивидуальное мнение. При этом сторонники иного взгляда вряд ли согласятся с приведенным высказыванием.

Права человека

Альтернативным подходом к рассмотрению вопроса о том, какую информацию надо предоставлять пользователям, является подход с позиции деонтологической теории, которая, как отмечалось выше, не принимает во внимание экономические последствия тех или других решений. Деонтологическая теория применительно к рассматриваемой проблеме распадается на несколько отличных друг от друга направлений. Наиболее интересным для нас является сопоставление теории о правах человека, с одной стороны, и теории справедливости — с другой. Сторонники юридического направления исходят из того, что мы все имеем естественные права, в том числе и право «*знать*» (*right to know*), просто как результат человеческого существования. Правительство обязано не скрывать свои действия перед народом не потому, что это может каким-либо образом отразиться на его благосостоянии, а лишь в соответствии с правом каждого гражданина знать истину. Точно так же человек имеет право на получение финансовой информации о компаниях, поскольку они существуют для людей и с согласия людей. Этой позиции придерживается Английский комитет по контролю за стандартами бухгалтерского учета (English Accounting Standards Steering Committee), который утверждает:

Главная цель корпоративных отчетов состоит в том, чтобы передавать сведения об экономической оценке ресурсов и других данных о хозяйствующих единицах для использования теми, кто имеет обоснованные права на такую информацию. Обоснованное право на информацию имеет место там, где деятельность организации нарушает или может нарушить интересы группы пользователей...[34].

Сторонники юридического направления утверждают, что ограничение на основное право «знать» может быть наложено только при «практическом рассмотрении затрат и конфиденциальности» в каждом конкретном случае.

Нейтральность. Позиция права позволяет пересмотреть некоторые из положений, установленных FASB. Например, многие из его стандартов обуславливают различные экономические последствия для исполнителей, благоприятные для одних и негативные для других. Несмотря на это, FASB продолжает утверждать, что их роль состоит в обеспечении беспристрастной и независимой информацией [35]. Это кажущееся противоречие может быть скорее разрешено в контексте теории права, нежели в контексте теории полезности. Стандарты не могут быть одинаково полезными для всех, но все они могут в равной мере обеспечивать реализацию права «знать».

Беспристрастность и справедливость

Другое направление деонтологического подхода к этике строится на концепции справедливости. Его сторонники утверждают, что право действия должно определяться не его конечным результатом, не правами отдельных лиц, а исключительно с позиций беспристрастности и справедливости. Эти термины присущи в основном аудиторским отчетам. Беспристрастность означает, что аудитор применяет только официально установленные бухгалтерские принципы, однако некоторые известные бухгалтеры использовали эту терминологию в более широком смысле.

Например, один из теоретиков учета доктор Скотт (Scott) попытался выдвинуть следующие принципы бухгалтерского учета:

1. Справедливость — бухгалтерский учет фиксирует взвешенное суждение, отражающее все мнения и интересы лиц относительно финансового положения предприятия.

2. Истина — учет не должен искажать факты.

3. Беспристрастность — правила и методы бухгалтерского учета не должны служить чьим-либо частным интересам [36].

Морис Мунитц (Maurice Moonitz), цитируя со своими поправками Скотта, заметил, что утилитарный подход к учету может привести к тому, что он попадет под влияние интересов отдельных групп, например «деловых кругов, представительств органов регулирования, акционеров или сборщиков налогов» [37].

Профессор из штата Луизиана Джеймс Патилло (James Patillo) позднее утверждал, что «главная цель финансового учета заключается в том, чтобы дать финансовое представление об экономических правах и интересах различных сегментов экономики. Основным стандартом в направлении этой цели является беспристрастность по отношению ко всем частям или сегментам экономики»

[38]. Аудиторская фирма Arthur Andersen & Co. дала следующее наставление: «Финансовая отчетность должна быть беспристрастна по отношению ко всем пользователям и создавать основу для разрешения конфликта интересов в рамках установленных законом экономических прав и интересов» [39]. И не случайно такой подход позволяет утверждать, что баланс на самом деле представ

ляет собой перечень этических прав компании (актив) и ее этических обязанностей (пассив)*.

Соглашения. Владение терминологией права и справедливости особенно важно для лучшего понимания вопроса о спросе на учетную информацию. Как уже было замечено, компании существуют только благодаря их соглашениям с обществом, которые могут быть представлены как в явной, так и неявной форме договора между компанией и акционерами. При этом современная теория бухгалтерского учета исходит из позиции эгоистического утилитаризма. Стороны договора при его составлении рассчитывают на максимальную личную выгоду. Исходя из этого частные лица при любом удобном случае стремятся при заданном уровне вознаграждения минимизировать свои усилия. Собственники же и администрация стремятся управлять их поведением так, чтобы максимизировать свое вознаграждение и одновременно минимизировать свои усилия.

Альтернативный подход к теории договоров исходит из понятия *справедливости (беспристрастности)*. Обязательства фирмы определяются договорами со всеми заинтересованными сторонами (акционерами, работниками, кредиторами и т.п.), нарушение хотя бы одного из них привело бы к нарушению принципа беспристрастности. С этой точки зрения договоры действуют не из утилитарных соображений, а просто потому, что заключение новых договоров предполагает расторжение старых. С позиции справедливости любой разрыв договоров рассматривается как нарушение чьих-то обязательств, обещаний. Для общества в целом представляется благоприятным, чтобы, несмотря на потери частных преимуществ, обязательства сохранялись. Только в этом случае можно ожидать заключения беспристрастных договоров, при этом не важно, проверяются они или нет. В терминологии утилитаризма действует принцип: честность вместо аудита!

Позитивная этика

Слова «мораль» и «этика» происходят соответственно от латинского *morēs* и греческого *ethos*, что означает нормы, правила, которым следуют люди. Этика трактуется, как должен и как не должен вести себя человек. Этика может рассматриваться как наука об общественных устоях, которые действительно могут оказывать влияние на поступки людей. Экономическая теория, исходящая из утилитаризма, имеет тенденцию недооценивать в силу исторических причин значение общественных факторов и переносит упор на личностные, индивидуальные моменты. Эти различия имеют глубокие исторические корни и связаны с борьбой консерваторов (Тори) и либералов (Виги). Тори всегда поддерживали существующую власть. Общество и власть при существовании монархии представлялись Тори оплотом морали в обществе. Виги, отвергая монархию, пытались найти источники справедливой власти не в обществе, а в людях. Дебаты, продолжавшиеся в течение трехсот лет, не прекращаются и по сей день. Они оказывают непосредственное влияние и на бухгалтерский учет, ибо его позитивная теория в значительной степени является наследием взглядов партии Вигов, возникшей еще в XVII в. И не удивительно, что либеральная экономическая теория исходит из того, что любое вмешательство правительства в экономическую жизнь страны приводит к негативным последствиям.

* Слово «*кредит*» происходит от слова *credere*, которое также дало нам слово, используемое в религиозной терминологии, — *кредо (creed)* — вера, вероисповедание. Когда кто-либо ссужает деньги, то он делает это с уверенностью, что они будут возвращены. Слово *credere* подчеркивает этическую сторону бизнеса.

Благодаря этому экскурсу в прошлое мы можем видеть, что на принимаемые решения влияют два фактора — общественные нормы и личные особенности. Отсюда следует вывод: индивидуальный выбор делается под воздействием внешней среды. Существует множество вариантов, связанных с принятием решений, но которые не выдерживают проверки по причине их незаконности либо несоответствия сложившимся условиям. В терминах утилитарной теории это можно объяснить тем, что решение, противоречащее сложившемуся порядку, обойдется весьма дорого. Но это объяснение слишком сложно для того, чтобы понять, что существуют вещи, которые не следует делать. Часто такие сложные моменты являются результатом решений, основанных на вопросах, что правильно, т.е. что справедливо. Поэтому этика нередко определяет границы принимаемых решений.

Таким образом, общественные условия являются не единственным фактором, который способен оказывать влияние на принятие решений. Так, например, Зигмунд Фрейд (Sigmund Freud) объяснил, как вождение и стремление к власти воздействуют на подсознание людей при принятии ими решений.

К тому времени, когда Фрейд разработал свою теорию, основы современной экономической теории уже были заложены, и нет особой необходимости вводить концепции Фрейда в модель принятия решений, разве что применительно к рекламной и развлекательной сферам бизнеса, где его теория позволяет прояснить, как и почему потребители выбирают те или иные товары.

И хотя этика имеет потенциально важное значение для понимания сущности бухгалтерского учета, тем не менее изучение ее роли в регистрации фактов хозяйственной жизни все еще является недостаточно разработанным.

Резюме

В этой главе было показано, как принимаются решения (позитивная теория), и сформулированы методы, на основе которых должны приниматься решения (нормативная теория). К задачам бухгалтерского учета, связанным с принятием индивидуальных решений, относятся:

1. Повышение информативности финансовой отчетности, позволяющей точно описывать реальные события или объекты, что облегчает прогнозирование.
2. Изучение того, как объемы, типы, словосочетания и формы финансовой информации влияют на суждение или прогнозы инвестора или аналитика.
3. Выяснение способностей принимающего решение адекватно реагировать на внешние события и обстоятельства.
4. Исследование того, как люди справляются со сложностями при принятии решений, а также результатов использования различных стилей принятия решений в зависимости от того, каков характер использования информации (поведенческие факторы).

Нормативная теория способствовала глубокому изучению роли информации в процессе принятия решений как с точки зрения предварительного прогнозирования, так и последующего контроля. На индивидуальном уровне теория предполагает, что информация, используемая для прогнозирования, будет ценной только в том случае, если она может вызвать изменения в поведении человека, и что большая информированность предпочтительнее меньшей, если информация может быть получена бесплатно. Теория представительства показывает, как может быть распределен риск принятия решения между принципа

лом и его представителем в соответствии с их отношением к риску, и дает характеристику роли информации, образованной принятием решения. Теория также показывает, что сформировать предпочтения на групповом уровне, используя данные об индивидуальных предпочтениях, представляется делом весьма сложным.

Ряд исследований позитивной теории в части принятия решений в условиях неопределенности позволил сделать вывод о том, что люди плохо разбираются в статистических методах. Ситуации, осложненные неопределенностью, вынуждают прибегать к использованию упрощенных эвристических методов оценок и суждений, делая результаты менее точными, но облегчая решение задачи.

Статистические и эвристические подходы к изучению процессов обработки информации опираются на психологию и теорию рынка капитала, но представляют значительный интерес и с точки зрения финансового учета, целей развития учетной политики, а также формирования бухгалтерских стандартов. Однако эти исследования находятся в начальной стадии развития.

Одной из важнейших проблем, которая осталась нерешенной, является проблема установления прямой взаимосвязи между теорией рынка капитала и процессами принятия индивидуального решения. Теоретически доказано, что рынок эффективен и сбалансирован, курсы ценных бумаг находятся в оптимальном соотношении с учетом ограничений доступности информации. Исследования поведения индивидов показывают, что далеко не все их решения оптимальны. Но тогда возникает вопрос: как общее решение может быть оптимальным, если его составляющие таковыми не являются? Ответ на этот вопрос могут дать дальнейшие исследования, и нам остается только гадать: либо рынок не так эффективен, как принято думать, либо число оптимальных индивидуальных решений преобладает, либо оптимум достигается с помощью сложных, пока нам не известных моделей.

ЛИТЕРАТУРА

1. A Statement of Basic Accounting Theory (AAA, 1966), p. 1.
2. APB Statement № 4. Basic, Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises (AICPA, 1978), par. 9.
3. FASB, SFAC № 1 (FASB, 1978), par. 9.
4. William Kross, Gordon Chapman, and Kenneth H. Strand «Diluted Earnings per Share and Security Returns: Some Additional Evidence», *Journal of Accounting, Auditing, and Finance*, 1980, p. 36—46.
5. FASB, SFAC №. 1 (FASB, 1978), par. 25.
6. Alexander A. Robichek and Steward C. Myers. *Optimal Financing Decisions* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1965), Chap. 6; and Eugene M. Lerner and William T. Carleton, *A Theory of Financial Analysis* (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1966), Chap. 7.
7. John Maynard Keynes. *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (New York: Harbinger Books Harcourt Brace Jovanovich, 1964; originally published in 1936), p. 383.
8. Vijay Mahajan, Eitan Muller, and Rajendra K. Srivasta «Determination of Adopter Categories by Using Innovative Diffusion Models», *Journal of Marketing Research*, February 1990, p. 37—51; and Alan D. Mayer and James B. Goes, «Organizational Assimilation of Innovations: A Multilevel Contextual Analysis», *Academy of Management Journal*, December 1988, p. 89.7—924.
9. Herbert A. Simon. *Models of Man, Social and Rational* (New York: John Wiley & Sons, 1957).
10. John von Neumann and Oscar Morgenstern. *Theory of Games and Economic Behavior* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1947).
11. Richard P. Brief «The Accountant's Responsibility in Historical Perspective». *The Accounting Review*, April 1975, p. 285—297
12. Joel S. Demski. *Information Analysis*, 2nd ed. (Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1980), p. 85—99.

13. G. Akerlof «The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism», *The Quarterly Journal of Economics*, August 1970, p. 488—500.
14. Kenneth J. Arrow. *Social Choice and Individual Values* (New York: John Wiley & Sons, 1963).
15. Joel S. Demski «The General Impossibility of Normative Accounting Standards», *The Accounting Review*, December 1973, p. 718—723.
16. FASB, SFAC № 1 (FASB, 1978), par. 25.
17. Charles Christenson «The Methodology of Positive Accounting». *The Accounting Review*, January 1983, p. 1—22.
18. Michael C. Jensen and William H. Meckling «Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure». *Journal of Financial Economics*, October 1976, p. 305—360 is the seminal paper in this area.
19. Doug Snowball «Information Load and Accounting Reports: Too Much or Just Right?» *Cost and Management*, May-June 1979, p. 22—28.
20. G- A. Miller «The Magical Number Seven, Plus or Minus Two: Some Limits on Our Capacity for Processing Information», *Psychological Review*, March 1956, p. 81—97.
21. J. Leslie Livingstone and Michael F. van Breda «Strategy, Structure, and Budgeting», in *Management Planning and Control*. Edited by Kenneth R. Ferris and J. Leslie Livingstone (Columbus, Ohio: Century VII Publishing Co., 1987).
22. Robert J. Swieringa, Michael Gibbins, J. Lawson, and J. Sweeney «Experiments in the Heuristics of Information Processing». *Studies on Human Information Processing in Accounting*, Supplement to *Journal of Accounting Research*, 1976, p. 159—187.
23. Ian R. C. Eggleton «Patterns, Prototypes, and Predictions: An Exploratory Study», *Studies on Human Information Processing in Accounting*, Supplement to the *Journal of Accounting Research*, 1976, p. 68—131.
24. Carol Eger and John Dickhaut «An Examination of the Conservative Information Processing Bias in an Accounting Framework». *Journal of Accounting Research*, Autumn 1982, p. 711—723.
25. Edward J. Joyce and Gary C. Biddle «Anchoring and Adjustment in Probabilistic Inference in Auditing», *Journal of Accounting Research*, Spring 1981, p. 120—145.
26. A. Rashad Abdel-Khalik and Thomas F. Keller, *Studies in Accounting Research* № 16 «Earnings or Cash Flows: An Experiment on Functional Fixation and the Valuation of the Firm», (AAA, 1979), p. 50.
27. Hillel J. Einhorn «A Synthesis: Accounting and Behavioral Science». *Journal of Accounting Research*, Supplement 1976, p. 197.
28. Ross L. Watts and Jerold L. Zimmerman «Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective». *The Accounting Review*, January 1990, p. 148.
29. Tony Tinker, Cheryl Lehman, and Marilyn Neimark «Marginalizing the Public Interest: A Critical Look at Recent Social Accounting History», in *Behavioral Accounting Research*. Edited by Ken Ferris (Columbus, Ohio: Century VII Publishing Co., 1988), p. 117—143.
30. Tom L. Beauchamp and Norman E. Bowie, *Ethical Theory and Business*, 3rd ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1988), p. 1—48.
31. James Quirk and Rubin Saposnik, *Introduction to General Equilibrium Theory and Welfare Economics* (New York: McGraw-Hill, 1968), p. 16.
32. Stephen A. Zeff «The Rise of 'Economic Consequences'», *Journal of Accountancy*, December 1978, p. 56—63.
33. Joel Demski. *Information Analysis*, 2nd ed. (Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1980), p. 2.
34. Accounting Standards Steering Committee. *The Corporate Report* (The Institute of Chartered Accountants in England and Wales, July 1975).
35. FASB, SFAC № 2 (FASB, 1980) pars. 98—110.
36. DR Scott «The Basis of Accounting Principles», *The Accounting Review*, December 1941, p. 341—349.
37. Maurice Moonitz, *The Basic Postulates of Accounting*, ARS 1 (AICPA, 1961), p. 4.
38. James W. Patillo, *The Foundation of Financial Accounting* (Baton Rouge: Louisiana State University Press, 1965), p. 9.
39. *Objectives of Financial Statements for Business Enterprises* (Arthur Andersen & Co., 1972), p. 8.

ГЛАВА 8 ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы сможете: дать определение учетной политике;

сопоставлять аргументы «за» и «против» регулирования учетной политики; определять влияние учетной политики на принятие инвестиционных решений пользователями финансовой отчетности; воспринимать аргументацию государственного регулирования бухгалтерских стандартов, публикуемую в финансовой прессе; сопоставлять регулирование бухгалтерского учета и отчетности в США и других странах.

ОБЗОР

Альтернативы

Форма и методы формирования финансовой отчетности фирмы составляют ее учетную политику. В некоторых случаях она устанавливается регулируемыми органами, такими, как SEC и FASB; в других — утверждается самими фирмами. Роль этих органов в предписании учетной политики в различных странах неоднозначна. Обсуждается вопрос, насколько эта политика должна зависеть от предписаний регулирующих органов.

Социальные и экономические последствия учетной политики

Способы формирования учетной политики неравнозначны, поскольку разные ее варианты влекут за собой различные экономические последствия для компаний и пользователей учетной информации. Сущность и значение этих последствий являются предметом многих современных научных исследований.

Регулирование бухгалтерского учета: аргументы «за» и «против»

Сторонники государственного регулирования считают, что оно в условиях рыночной экономики предотвращает финансовый крах (банкротство) предприятий: его противники доказывают, что этот аргумент безоснователен.

Проведение учетной политики

Авторы делают вывод о том, что учетная политика может устанавливаться на технической основе или путем достижения компромисса. В редких случаях она может регулироваться политической системой (что не бесспорно) исходя из ее потенциального воздействия на благосостояние людей.

Учетная политика является основой бухгалтерских стандартов, рекомендаций, толкований, правил и положений, используемых компаниями при составлении финансовой отчетности. Учетная политика фирмы включает «методы применения администрацией тех принципов, которые при заданных обстоятельствах обеспечивают истинное представление о финансовом состоянии, изменениях финансового положения и результатах деятельности хозяйствующей единицы» [1].

Некоторые элементы учетной политики принимаются фирмами исходя из допустимых альтернатив. Например, фирмы могут выбирать тот метод оценки запасов, который считают для себя более предпочтительным — FIFO или LIFO [2]. Другие элементы вырабатываются государственными или авторитетными частными организациями в целях поддержания проводимой в жизнь политики. К примеру, FASB устанавливает, что долгосрочная дебиторская и кредиторская задолженность должна учитываться по текущей стоимости. В данной главе поднимаются два основных вопроса: 1) кому следует вырабатывать учетную политику? 2) как она должна формироваться?

В данной главе сделана попытка развернуть дискуссию по поводу достоинств различных путей развития бухгалтерского учета.

Изложение начинается с рассмотрения различных существующих вариантов формирования учетной политики, далее обсуждаются некоторые экономические последствия представления данных финансовой отчетности. Затем излагаются некоторые аргументы, выдвигаемые «за» и «против» регулирования, например такие, как необходимость обеспечения однородности и сравнимости отчетных данных и защиты общественных интересов. Далее мы перейдем к анализу сущности регулирования и поставим вопрос: могут ли цели регулирования быть достигнуты путем воздействия рыночного механизма? Выдвинутая аргументация небеспопучна, но в настоящее время неубедительна для широкой общественности. Обсуждение сводится к тому, как лучше регулировать финансовую отчетность: частным образом, общественными или государственными организациями. Заканчивается глава утверждением того, что структура и методика FASB преследуют цели разрешения проблем и разногласий, возникающих вокруг вопросов регулирования.

Альтернативы

Прежде всего отметим, что существуют различные органы, регулирующие содержание и порядок формирования учетной политики. В США, например, главными органами, регулирующими учетную политику, выступают SEC и FASB. Но помимо них существуют и другие организации, стремящиеся устанавливать учетные стандарты. К ним относятся: GASB, Совет по разработке стандартов бухгалтерского учета железнодорожной промышленности США (Railway Accounting Standards Board — RASB), Центр транснациональных корпораций ООН (United Nations Centre for Transnational Corporations — UNCTC), Государственный департамент по снабжению и налогам США (Federal Government Procurement and Taxation Department — FGPTD), Национальная ассоциация бухгалтеров США (National Association of Accountants — NAA). Каждая из этих организаций играет определенную роль, имеет свою структуру и собственную позицию в решении вопросов формирования учетной политики.

Учетная политика на уровне фирмы

Первая значительная попытка установить официальный стандарт бухгалтерского учета в США была предпринята в 1929 г. Как отмечалось в гл. 3, AIA немедленно отреагировал на участие NYSE в ликвидации последствий краха фондовой биржи в 1929 г., создав Специальный комитет по сотрудничеству с фондовыми биржами (Special Committee on Cooperation with Stock Exchanges — SCCSE), который возглавил Джордж О.Мэй, глава AIA [3]. Переписка между

ним и Регистрационным комитетом NYSE (Committee on Stock List) была опубликована 21 января 1934 г. в брошюре, озаглавленной «Аудит корпоративных счетов» (Audits of Corporate Accounts). В письме AIA к NYSE, датированном 22 сентября 1932 г., Джордж Мэй высказывал предложения по совершенствованию финансовой отчетности компаний открытого типа. Его послание, наполненное глубоким содержанием, имело важное значение, так как положило основу финансовой отчетности в США. Оно было пророческим, и только сейчас его рекомендации начинают понимать и следовать им.

Мэй начал с призыва к общественности разобраться в значении, возможностях и ограничениях финансовых отчетов. Все письмо проникнуто глубокой убежденностью в том, что бухгалтерские отчеты не должны рассматриваться как улики, ибо задача бухгалтера состоит не в проведении следствия. В частности, Мэй отверг трактовку бухгалтерского баланса как фотографии, выдвинутую профессором Гарвардского университета Вильямом Рипли (William Ripley). Мэй писал, что сфотографировать историю нельзя,

и, кроме того, если баланс подобен фотографии, то из этого следует, что баланс представляет достоверную бухгалтерскую информацию, что не соответствует действительности. Он также категорически не признавал «сертификаты» аудиторов, «подтверждающие» правильность финансовых отчетов. По Мэю, отчетная информация выражает лишь бухгалтерские представления. Он настаивал на своих доводах, аргументируя их тем, что реальная стоимость активов определяется их доходностью, которая проявляется в будущем и может быть установлена только посредством оценки, последняя является лишь выражением субъективного мнения, а отнюдь не сухих бухгалтерских регистров.

Мнения, говорил Мэй, нельзя загнать в смирительную рубашку, навязанную унифицированным бухгалтерским учетом. Гораздо целесообразнее, когда каждая фирма «в определенных, достаточно широких рамках располагает свободой выбора методов учета, но при этом раскрывает применяемые методы и следует им из года в год. Когда рамки выбора достаточно широки, для инвестора не имеет значения, каким правилам и соглашениям следует фирма при составлении отчета о прибылях и убытках, если известно, какой применяется метод и что он из года в год остается неизменным» [4]. Границы выбора бухгалтерской методологии определяются «основными учетными принципами, которые в достаточной мере получили всеобщее признание», что, в свою очередь, способствует выработке языка аудиторских отчетов.

Письмо Мэя заканчивалось изложением программы действий для NYSE, включающей три момента: 1) необходимо обязать компании открытого типа представлять детальный отчет об используемых ими методах учета; 2) компании должны засвидетельствовать то, что они неизменно придерживаются этих методов и 3) аудиторы должны подтверждать, что компании действительно использовали те методы учета, на которые они ссылаются.

Одним из последствий письма Мэя было требование NYSE, обязывающее с 1 июля 1933 г. (через 89 лет после подобного решения в Великобритании) все зарегистрированные ею компании представлять финансовые отчеты, заверенные бухгалтерским (аудиторским) сертификатом, «предусмотренным законами штата или государства» [5]. В письме Мэя впервые была описана структура разработанной им финансовой отчетности. При этом он обосновал необходимость относительной свободы установления наиболее приемлемых путей отражения финансового состояния компаний. Другими словами, он аргументировал целесообразность свободы фирм в принятии решений, связанных с учетной политикой, ее полное раскрытие стало платой за эту свободу. Очевидно, что Мэй пос

троил свою теорию финансовой отчетности, основываясь на британском опыте, ще она была распространена.

Но вскоре возникли две проблемы. Компании и их бухгалтеры упивались свободой, которую отстоял для них Мэй, но, к сожалению, не торопились полностью раскрыть свои методы учета. Всего несколько фирм посвятили своих акционеров в детали бухгалтерского учета. Кроме того, оказалось чрезвычайно трудно придерживаться основных общепринятых учетных принципов. Взамен этих принципов AIA составил комплекс подробных правил, которые получили название «постепенного» подхода к учету. Парадокс в истории учета состоит в том, что, как выразился Рид Стори (Reed Storey): «...программа, предложенная специальным комитетом по сотрудничеству с фондовыми биржами (председатель Джордж О.Мэй), в сущности была выхолощена комитетом по технике учета (действительный директор Джордж О.Мэй)» [6].

Формирование учетной политики над уровнем фирмы

Какими бы ни были достоинства и недостатки предложений Мэя, на практике они не имели жизненной силы, поскольку вслед за крахом фондовой биржи последовал глубокий экономический кризис. К 1933 г. общественность призывала к более радикальным мерам, чем просто раскрытие учетной политики. В результате появились два закона, затрагивающих бухгалтерский учет: Закон об истинности ценных бумаг (Truth-in-Securities Act) 1933 г. и Закон о фондовой бирже (Securities Exchange Act) 1934 г. 26 июня 1934 г. была создана SEC. Предполагалось, что надзор финансовых органов будет «способствовать росту эффективности рынка капитала», так как «инвесторы будут уверены в том, что получают всю информацию о фирмах и ценных бумагах». Также считалось, что предпринятые шаги будут содействовать «совершенствованию инструментария анализа и большей ответственности специалистов в области финансового анализа» [7]. SEC через 5 лет после ее основания передала большинство своих полномочий по установлению стандартов частному сектору: сначала APB, затем APB, а в настоящее время FASB. Передача полномочий не означала полной капитуляции SEC, однако ее влияние на бухгалтерский учет пошатнулось. Сначала это влияние осуществлялось через оппонирование проектов рекомендаций APB и положений FASB до их публикации. Тем не менее SEC оказывала и прямое воздействие на бухгалтерский учет публикациями Положения S-X, ASR и других официальных решений. В нескольких случаях SEC аннулировала рекомендации APB и положения FASB и грозила при необходимости действовать самостоятельно. Например, APB придерживался мнения, что отсроченные налоги на прибыль рассматриваются как дебиторская задолженность. По ходатайству аудиторской фирмы Arthur Andersen & Co. SEC выпустила ASR 102, точно определивший, что отсроченные налоги на прибыль следует относить на счета дебиторов. Мануэль Кохен (Manuel Cohen), в то время председатель SEC, впоследствии прокомментировал это так:

Казалось, что возникла необходимость в формальном выражении мнения SEC, и мы его выразили в виде требования... Я не верю, что нам придется часто прибегать к подобному механизму, хотя право выбора остается всегда за нами [8].

Преждевременно выраженное мнение SEC обусловило прочную поддержку оценки активов по себестоимости. Тем самым были сорваны попытки APB опубликовать свою точку зрения в отношении оценки активов, в соответствии с которой признаются внереализационные прибыли и убытки портфеля ценных

бумаг. SEC также приняла сторону оппозиции в вопросах бухгалтерского учета сферы страхования и использования *справедливой (рыночной) оценки* (fair value) [9].

SEC даже опубликовала собственные толкования рекомендаций APB. Так, в 1973 г. SEC издала ASR 146 в качестве интерпретации APB 16. Против этой акции выступил не только Институт бухгалтеров, но и одна из крупных фирм CPA, возбудившая судебный процесс против SEC, исходя из того, что:

1. Рекомендации APB должны предварительно рассматриваться FASB, и SEC не может интерпретировать положения, которые не были приняты FASB.

2. Если SEC является апелляционным органом, она не имеет права признать недействительными положения FASB административным порядком.

3. SEC должна придерживаться апелляционных процедур, предусматривающих оглашение и слушание проектов.

Иск CPA строился на том, что SEC нарушила Закон об административных процедурах (Administrative Procedures Act), допустив комментарий и слушание до оглашения предмета обсуждения. Однако иск не был удовлетворен, и SEC продолжала пользоваться своей властью, оказывая влияние на бухгалтерский учет.

В нескольких случаях SEC отвергла мнение FASB, а в остальном взяла инициативу в свои руки. Например, в 1978 г. она опубликовала ASR 253 и 258, где метод учета *полных затрат (full-costs)* на разработку месторождений нефти и газа представлен как приемлемая альтернатива методу *результатных затрат (successful-efforts)**. Хотя FASB ранее выступал с требованием использования последнего (в SFAS 19), ему в 1979 г. пришлось выпустить SFAS 25, отменив свое решение.

Профессор Стэпфордского университета Чарльз Хорнгрен (Charles Horngren) сравнил отношения между SEC и присяжными бухгалтерами с отношениями между высшим и низшим руководством [10]. Хотя SEC, имеющая право устанавливать учетные принципы, и передала эту функцию CAP, а позднее APB и FASB (по принципу децентрализации), однако в качестве высшего руководящего органа она сохранила за собой право ограничений и право вето. Джон Бертон (John Burton), бывший когда-то главным бухгалтером SEC, не соглашается с Хорнгреном и доказывает, что две организации «являются партнерами, не преподносящими друг другу сюрпризов при достижении наших основных целей» [11]. Он убежден в том, что «SEC не считает, что располагает абсолютными полномочиями, в то время как FASB работает на нее» [12].

Доказательство духа партнерства между SEC и FASB было продемонстрировано, когда SEC, выступившая в 1976 г. инициатором требований раскрытия в отчетности оценок по стоимости замены (ASR 190), отменила это решение (ASR 271) в 1979 г. после выпуска FASB SFAS 33 «Финансовая отчетность и изменение цен». Другим примером склонности SEC к новаторству и кооперированию в 70-е и 80-е годы было стремление к представлению данных на компьютерных носителях (т.е. в форме, которая не позволяет аудиторам проверить данные традиционным способом), например информации о текущей стоимости, о запасах нефти и газа. Данные на машинных носителях подготовлены вместе с системой их защиты. Пример такого информационного обеспечения можно найти в ASR 203 [13]. Будет ли иметь продолжение эта тенденция к кооперированию, покажет время.

* Successful-efforts accounting — метод учета результатных затрат, при котором капитализируются только затраты на разработку продуктивных месторождений, остальные сразу относятся к расходам. — Примеч. пер.

Регулирование учетной политики в разных странах [14]

Учетная политика в других странах также регулируется, но имеет некоторые специфические особенности. Например, в Великобритании и Нидерландах установление учетной политики в меньшей степени структурировано, не настолько детализировано и не так формализовано, как в США. С другой стороны, во многих других европейских странах имеет место тенденция к унификации бухгалтерского учета, что обуславливает его более существенную структурированность. Развитие экономической интеграции европейских государств способствует ускорению процесса гармонизации бухгалтерского учета.

Еще большее различие обнаруживается во взглядах на цели отчетности. Исходное положение о полезности отчетных данных для инвесторов, кредиторов и других пользователей присуще англосаксонской традиции. В большинстве же стран основной акцент делается на бухгалтерский учет в целях налогообложения. В Германии, например, Закон об акционерных обществах 1965 г. выдвигал требования согласованности финансовой отчетности с налоговым учетом. Это означает, что доход является не обязательно критерием прибыльности, а всего лишь суммой, вытекающей из Закона о налогах. Четвертая директива ЕЕС ставит необходимое условие подготовки финансовых отчетов в соответствии с традиционными англосаксонскими требованиями «правды и справедливости». В конечном счете это должно поставить европейский учет в один ряд с учетом в США и других англоязычных странах.

Наряду с этим имеются существенные отличия в процедуре установления учетных стандартов. В Великобритании, например, был создан Комитет по разработке стандартов бухгалтерского учета (ASC), отличающийся от американского APB. Подготовка и утверждение его указаний по методам и правилам учета проводятся только в профессиональной среде, за что ASC упрекают в «келейности». В отличие от FASB рекомендации ASC до их выпуска в виде Положений о стандартах бухгалтерской практики (Statements of Standard Accounting Practice — SSAP) подлежат обязательному одобрению профессиональных учетных органов. Поэтому процедура установления стандартов требует определенного времени (отсюда и число стандартов гораздо меньше, чем в США), но именно это и обеспечивает широкое признание окончательно установленных стандартов. Наверное, многие согласились бы, что это лучшее решение.

В Канаде имеется свой Комитет по стандартам бухгалтерского учета, который также отличается от APB. Со времени утверждения Акта о корпорациях Канады в 1975 г. установленные Комитетом стандарты автоматически приобретают силу закона. В этом они существенно отличаются от британского ASC, чьи полномочия ограничиваются профессией и фондовыми биржами. Поскольку в США стандарта не имеют силы закона, функции легализации стандартов FASB выполняет SEC.

Кроме государственных органов учетная политика также вырабатывается и на международном уровне Комитетом по международным бухгалтерским стандартам (International Accounting Standards Committee — IASC). Этот орган был образован в 1973 г. представителями профессиональных бухгалтерских организаций большинства развитых стран и уже достаточно вырос, чтобы реально представлять все международное сообщество. Согласно с его стандартами ограничивается принятием стандартов на волонтаристской основе представительными профессиональными бухгалтерскими обществами и другими организациями и правительственными органами стран, входящих в состав этого Комитета.

FASB, будучи не зависимым от AICPA, не является членом IASC и, следовательно, не имеет обязательств по согласованию своих стандартов со стандартами международного комитета. Тем не менее он находится в постоянном тесном контакте с IASC.

Выводы. Множество альтернативных систем бухгалтерского учета, существующих как внутри одной страны, так и в различных странах в целом, показывает, что одного оптимального решения задачи формирования учетной политики не существует. Отсутствие такого решения является следствием технических и политических трудностей, сопровождающих формирование учетных стандартов. Тем не менее в мировой практике можно выделить четыре основные системы регулирования: государством, государственными органами, частными органами или самими фирмами. Первая система может быть также представлена как регулирование «сверху», а последняя — как регулирование «снизу». Две промежуточные системы представляют собой компромисс между этими двумя крайностями. Встречаются также и смешанные системы.

Кроме того, в некоторых системах учетные стандарты устанавливаются на политической основе. Налоговая система в большинстве стран служит примером политически обусловленного формирования учетных стандартов. В других системах учетные стандарты формируются главным образом на технической основе, что соответствует структурному подходу, описанному в гл. 1. Большинство систем сочетает в себе элементы и того, и другого. Таким образом, можно представить 8 систем.

Таблица 8.1

Альтернативные системы разработки учетной политики в США

Регулируется	Технически	Политически
Правительством		Конгресс
Правительственными органами	SEC	
Органами частного сектора	FASB	
Фирмами		

В последующих разделах обсуждаются преимущества различных вариантов учетной политики. Какова же должна быть структура финансовой отчетности? Должны ли фирмы иметь свободу формирования своей учетной политики? Следует ли их сдерживать в выборе? Если да, то должны ли эти принудительные меры навязываться Конгрессом, государственным регулирующим органом, подобным SEC, или же частной профессиональной организацией, такой, как FASB? Добровольным ли должно быть раскрытие данных и методов учета? Следует ли обязывать другие организации, помимо акционерных обществ, раскрывать финансовую информацию? Эти вопросы вряд ли следует считать теоретическими, но их нельзя отнести и к сугубо практическим проблемам.

Социальные и экономические последствия учетной политики

Все изменения учетной политики должны иметь экономические последствия. Если бы этого не было, то не было бы и оснований для таких изменений. Желаемые последствия включают упорядочение информации, доступной инвесторам и другим пользователям, с целью экономического обоснования инвестиционных решений и сокращения расходов для пользователей, связанных с получением информации. В рыночной экономике лучшие решения обеспечивают оптимальное распределение финансовых ресурсов и способствуют формированию эффективных портфелей ценных бумаг. Если инвестиционные решения не изменяются или информационные расходы пользователя не сокращаются, то это свидетельствует о том, что такое изменение учетной политики нецелесообразно.

Во введении к гл.6 указывалось, что учетная политика оказывает влияние на многих пользователей бухгалтерской отчетности. В некоторых случаях учетная политика может непосредственно влиять на уровень благосостояния или прирост денежных средств пользователя. Иногда она оказывает воздействие на поведение частных лиц по отношению к предприятию, например покупателей, служащих и представителей общественности. Однако такая учетная политика, которая затрагивает общегосударственные интересы, может привлечь внимание Конгресса или административных органов. Представим в таблице экономические последствия для различных групп пользователей.

Таблица 8.2

Экономические последствия

Пользователи	Экономические последствия
Инвесторы и кредиторы	Финансовые решения Расходы на сбор и анализ финансовой информации Расходы на составление и затем, возможно, корректировку договоров, основанных на учетных данных
Фирмы	Расходы на публикацию финансовых отчетов Изменения рыночных цен на акции фирмы в связи с получением новой информации
Управление	Поведение аппарата управления
Государство	Распределение ресурсов
Прочие	Политический курс регулирующих комиссий Общественное признание фирм

Некоторые из перечисленных последствий очевидны и не опосредованы. Другие являются косвенными и, как результат влияния учетной политики, менее очевидны. Например, тот факт, что многие договоры и юридически офор

мленные соглашения о предоставлении кредита содержат учетные суммы или относительные финансовые показатели, означает, что изменение учетной политики оказывает целенаправленное воздействие на значения этих сумм и показателей. Например, капитализация долгосрочной аренды отражается на соотношении собственного и заемного капитала и, таким образом, воздействует на все показатели, поведение и решения, которые связаны с этим отношением. В частности, заключение договоров и финансовых соглашений осуществляется с учетом новых данных и их структуры. Однако экономические последствия возникают не сразу, а их значение может оказывать влияние в течение долгого времени.

Некоторые возможные последствия изменения учетной политики широко обсуждаются. Например, одним из распространенных аргументов против нововведений является предположение о том, что они приведут к снижению курса ценных бумаг фирмы. Поэтому служащие фирмы отдают предпочтение методике, которая позволяет отражать стабильные данные о прибыли, поскольку, по их мнению, колебания отчетной прибыли воспринимаются инвесторами как фактор риска, что может повлечь падение курса ценных бумаг. Например, отдельные работники финансовых служб противятся включению в себестоимость расходов, связанных с исследовательскими работами фирм, поскольку это снижает отчетную прибыль и отрицательно влияет на курс ценных бумаг.

Однако некоторые исследования показывают, что рынки ценных бумаг невозможно ввести в заблуждение изменением учетных процедур. А это позволяет утверждать, что изменения учетной политики фирм не могут вызвать существенных экономических последствий. Другие же исследования этот вывод опровергают. Например, профессор Берач Лев (Baguch Lev) пришел к выводу, что принятие положения FASB, отвергающего метод *полных затрат* в бухгалтерском учете фирм нефтедобывающей промышленности, привело к снижению курса ценных бумаг, хотя согласно теории рынков капиталов такие последствия не должны были наступить. Может быть, данный случай на самом деле был вызван отрицательным результатом некоторых других финансовых операций фирмы, например невыполнением договоров и долговых обязательств или снижением отчетной прибыли, повлекшим за собой сокращение дивидендов. Вместе с тем сохраняется возможность реакции инвесторов на изменения методов учета. Это, кстати, можно наблюдать и в тех фирмах, где такие изменения не приводили к экономическим последствиям.

Позитивная теория учета, которая была подробно рассмотрена в гл. 7, позволяет более детально исследовать возможные последствия выбора учетной политики. Так, если новая учетная политика приведет к сокращению доходов администрации (зарботной платы и премий), то, вероятнее всего, она будет отвергнута, так как предполагаемые изменения учетной политики могут дать побочный результат, связанный с непредвиденным сокращением доходов управленческого персонала. Даже если их заработок непосредственно не изменяется, управленческий персонал фирмы может отвергнуть новую учетную политику, которая приводит к снижению отчетной чистой прибыли, поскольку это косвенно подрывает их профессиональный авторитет и грозит потерей работы. Используя такую аргументацию, можно эмпирически исследовать экономические последствия учетной политики.

Другое косвенное следствие связано с эффектом обратной связи. Опубликованные отчетные данные оказывают определенное влияние на поведение как их пользователя, так и составителя. Требования учетной политики в отношении оценок отчетных показателей могут провоцировать администрацию на определенные меры по устранению ожидаемого нежелательного результата следования

этим требованиям, хотя эти меры могут не соответствовать целям отчетности и интересам других фирм. Например, считается, что требования отчетности о прибылях и убытках от операций в иностранной валюте могут вынуждать фирмы с участием иностранного капитала прибегать к экономически не оправданному хеджированию сделок. Также считается, что требуемое исключение (из отчетной прибыли) собственных страховых резервов обуславливает приобретение страховых полисов, что для фирм также экономически не выгодно.

Принимая во внимание подобные экономические последствия учетной политики и ее изменений, можно понять, почему формирование бухгалтерских стандартов сопровождается яростными спорами. Практически при любом подходе к определению учетной политики наличие возможных экономических последствий может поставить трудноразрешимые проблемы. Создатели бухгалтерских стандартов, такие, как FASB, стараются учитывать пожелания фирм и результаты влияния на показатели их деятельности различных вариантов учетной политики. Сложность, однако, заключается в том, что при формировании учетной политики необходимо принимать во внимание такое множество факторов и альтернативных способов представления данных в финансовой отчетности, что практически нет возможности доказать, что действия разработчиков оправданы интересами общества.

Регулирование бухгалтерского учета: аргументы «за» и «против»

Вопрос о регулировании учетной политики вызывает жаркие дискуссии. К 1934 г. не было получено никаких эмпирических доказательств того, что регулирование учета SEC достигло поставленных целей. Имеются сведения, что Конгресс при создании SEC придерживался ошибочной позиции, рассматривая бухгалтерский учет как подготовку для аудиторской работы, а аудит — как средство обнаружения мошенничества [17]. Документы тех лет наводят на мысль, что Конгресс единственную цель финансовой отчетности и аудита видел в раскрытии возможных злоупотреблений. Этого взгляда Конгресс придерживается и до сих пор. Однако теперь ясно, что ни отчетность, ни аудит не решают эту задачу. История показывает, что регулирование финансовой отчетности не в силах предотвратить эти злоупотребления. Возникает важный вопрос: имели ли смысл меры 1934 г.? Почему бы не вернуться к положению вещей 20-х годов XX в., когда в США свобода выбора учетной политики была почти полной? В самом деле, существует ли в настоящее время структура, регулирующая финансовую отчетность в интересах общества?

Провалы рынка

Регулирование бухгалтерского учета считается необходимым, так как рынок сам по себе не способен дать в социальном отношении оптимальную оценку информации, и, следовательно, регулирование может стать единственным «защитником общественных интересов».

Классическим аргументом в пользу государственного регулирования (в частности такого, которое осуществляется с 1914 г. FTC) является угроза монополизации. В условиях отсутствия конкуренции монополии могут практически неограниченно повышать цены на свои товары. В результате спрос падает и на рынок перестает поступать необходимое количество товаров, но особенно

опасно, что в распоряжении пользователей имеется информация о ценах только одного продавца. Отсюда следует вывод, что объем информации, получаемой пользователем, меньше желаемого и возникает то, что называется информационной асимметрией, когда одна сторона на рынке имеет больше информации, чем другие. Неизбежным следствием этого должен наступить провал на рынке.

Общественные блага и «безбилетники». (Free riders на современном жаргоне — «зайцы», «безбилетники».) Вторым аргументом в пользу государственного регулирования является существование «общественных благ», под которыми понимаются блага, используемые одним человеком без ущемления прав другого и не являющиеся товаром. Поэтому управление ими обычно осуществляется государством.

Иногда для объяснения ситуации используется пример с пчеловодом. Помимо меда для пчеловода пчелы, опыляя цветы, приносят и природе большую пользу. Поскольку пчеловод от опыления выгоды не извлекает, но при этом оплачивает все расходы по содержанию ульев, он содержит меньше ульев, чем мог бы, если бы получал вознаграждение за всю принесенную пчелами пользу. Видимо, бухгалтера можно уподобить пчеловоду, ибо от его трудов — учетной информации — извлекают пользу очень многие, а трудится бухгалтер один.

Данные бухгалтерской отчетности рассматриваются как общественное благо, потому что их использование одним инвестором не мешает другим делать то же самое. Например, те, кто не владеет ценными бумагами, имеют такой же доступ к информации, как и их держатели. Если бы кто-то попытался заставить потенциального инвестора платить за ее использование, то он столкнулся бы с проблемой так называемых «зайцев-безбилетников» (*free riders*), которые пользуются благами без затрат.

Противники регулирования отмечают, что публикация финансовой информации небесполезна для фирм, так как она играет немаловажную роль в создании рынка капитала, обеспечивающего вкладчиков финансовыми ресурсами. Следовательно, даже без регулирования фирмы должны быть готовы нести затраты на публикацию финансовой информации. Кроме того, очевидно, что наряду с зайцами-безбилетниками многие инвесторы все же несут расходы, оплачивая работу специалистов по финансовому анализу. Наконец, история показывает, что многие предприятия добровольно раскрывали свои отчетные данные и до 30-х годов XX в. Правда, тогда финансовые отчеты были очень лаконичными и неполными. Так, неадекватность данных об амортизации в ранних финансовых отчетах послужила одной из причин образования в 1915 — 1916 гг. Федеральной комиссии по торговле (FTC), которая показала, что одна четверть из 60 тыс. фирм, ведущих дела с прибылью 100000 дол. в год, вообще не отражала в отчетности сведений об амортизации. В некоторых случаях не составлялись отчеты о прибылях и убытках. Нередко финансовая отчетность была совершенно неадекватной, поскольку в ней либо неправильно отражался доход, либо нарушалась классификация расходов. В некоторых случаях величина чистой прибыли была показана ошибочно просто из-за прямого отнесения расходов на ее счет. Подобные казусы встречались и в балансах, когда пропускались важные статьи или не раскрывались принципы их оценки [18]. Однако можно считать, что фирмы могли предоставлять ту информацию, которая действительно, а не по мнению регулирующих органов была необходима инвесторам.

Сопоставимость и достоверность. Обеспечение сопоставимости служит третьим аргументом сторонников регулирования. Сопоставимость отчетных данных разных фирм необходима для получения обоснованных прогнозов и финансовых решений, что, в частности, позволяет избегать кредиторам и другим

инвесторам разорения. Как отмечалось в гл. 5, унифицирование отчетных данных является типичным средством достижения сравнимости. Иными словами, унификация учета предполагает процесс сопоставления отчетных данных различных фирм, при котором сокращаются затраты пользователя на их анализ. Считается также, что ограниченная свобода администрации в представлении информации обуславливает обоснованность выводов такого анализа и достоверность отчетных данных [19]. При этом возможность выбора из нескольких альтернативных решений позволяет фирмам при составлении финансовых отчетов осуществить творческий подход к исполнению функций бухгалтерского учета [20]. Но если две фирмы одни и те же обстоятельства отражают в отчетах по-разному, то как определить, какая из них делает это правильно? И все же обстоятельства настолько редко абсолютно схожи, что обосновать единственный вариант отчетности представляется весьма сложным.

Сторонники регулирования аргументируют свою позицию следующим образом: во-первых, они полагают, что сравнимость данных финансовых отчетов лучше всего обеспечивается их унифицированностью; во-вторых, администрация, руководствуясь собственными интересами и соображениями, будет составлять отчеты, не сопоставимые с отчетами других фирм. Противники регулирования отвечают тем, что поскольку целью финансовой отчетности выступает обеспечение пользователя информацией для принятия правильного инвестиционного решения, то *релевантность* отчетных данных имеет более важное значение, чем их *унифицированность*. Наверное, нет смысла требовать одинаковой отчетности от банков и автомобильных компаний. Но если структура отчетности должна отражать отраслевую специфику, то почему нельзя учитывать и особенности самих предприятий? Кроме того, история показывает, что балансы и отчеты о прибылях и убытках, в которых до 1929 г. некоторые предприятия по собственной инициативе раскрывали (комментировали и детализировали) учетную информацию, были вполне сравнимы.

Регулирование: лекарство или болезнь?

На все аргументы в пользу регулирования их противники отвечают притчей о короле, который, организовав песенный конкурс, столкнулся с необходимостью выбора лучшего из двух финалистов. Выслушав первого исполнителя, он сразу отдал приз второму. Общественность похожа на этого короля: ей не нравится рынок, она без какого-либо обсуждения возможностей сделать его более эффективным выбирает регулирование. Это известно как парадокс «более зеленой травы». Противники регулирования помимо теоремы Аггов выдвигают и другие аргументы, объясняя, почему «трава не может быть более зеленой по другую сторону забора». В этом параграфе рассматриваются три аспекта: регулирование вызывается кризисом; тот, кто регулирует, попадает в зависимость от того, что регулирует; регулирование по сути консервативно.

Ориентирующий кризис. Исследователи отмечают, что к регулированию или нормированию прибегают почти всегда в ответ на кризис. Так, финансовое регулирование в США началось в 1929 г. с краха фондовой биржи. Каждый кризис, поскольку он затрагивает материальные интересы, обычно сопровождается поиском виновных. Считается, что экономический кризис главным образом пагубен для мелких инвесторов. Более искушенный крупный инвестор в состоянии избежать краха и даже может нажиться, в то время как мелкие разоряются. Это позволяет подозревать крупных инвесторов в провокации кризисов и создает предпосылки для требований со стороны общественности загни-

ты мелких акционеров. Далее, естественным путем следует введение государственного регулирования в «интересах общественности».

Особо парадоксально финансовое регулирование. Результаты исследования рынков капитала показали их эффективность, поскольку курс ценных бумаг беспристрастно отражает влияние всей доступной информации. Инвестор варьирует содержимое портфеля ценных бумаг на основе определенной выбранной стратегии инвестирования (т.е. оптимального сочетания дохода и риска портфеля). А это означает, что общество страдает не от самого рынка и не от отсутствия детализированной финансовой информации, а от недостатка необходимого разнообразия ценных бумаг.

В период экономических бедствий в силу их специфики усиливается значение регулирования. Консерватизм американского бухгалтерского учета в действительности порожден Великой депрессией. Крах рынка ценных бумаг в 1929 г. приписывается в значительной мере ненадежному бухгалтерскому учету, в частности отсутствию надлежащих оценок актива. Однако доказательств ненадежности учета обвинением предъявлено не было, тем не менее были выдвинуты абсурдные требования корректировки отчетных исторических оценок ценных бумаг, имеющих регулярное обращение на рынке. В Великобритании регулирование бухгалтерского учета началось совсем в другое время и является гораздо более либеральным в вопросах переоценки собственности.

Теория зависимости. Проблема, с которой сталкиваются органы регулирования, состоит в том, что им необходимо осуществлять свою миссию ежегодно. Но возможно, что в какой-то год или в какой-либо отрасли потребность в регулировании отпадает. Тем не менее в этих случаях регулирующие органы редко позволяют пренебрегать собой. Они стремятся наращивать наступательную активность, развивая свои прошлые решения. Почти неизбежно обстоятельства и лица, обуславливающие создание какого-либо регулирующего органа, рано или поздно исчезают, а регулируемые организации и предприятия остаются. Кто сейчас помнит силы, которые вывели в жизнь ИСС? Возникают новые регулирующие органы, которые захватываются именно теми силами, которые изначально требовалось контролировать. Таким образом, регулирующий орган служит интересам тех, кого контролирует, создавая тем самым хорошо защищенный картель. Многие считают, что SEC представляет собой примечательное исключение из этого общего правила.

Консерватизм. Противники регулирования отмечают, что регулирование скорее консервативно, нежели прогрессивно, поскольку использует приемы прошлого опыта. Например, APB не смог согласиться с приемлемыми правилами управления слившимися компаниями до наступления инвестиционного бума, который вынудил сделать это. SFAS 96 предназначалось для регулирования уменьшения налоговых ставок, предполагаемого Законом о налоговой реформе 1986 г. FASB в настоящее время пытается установить стандарты для комбинированных ценных бумаг, когда волна, порождающая спрос на новые стандарты, значительно спала. И наконец, после более чем полувекового опыта регулирования, в 1987 г. SEC оказалась не в силах предотвратить крах фондовой биржи. Только после кризиса была предпринята попытка регулирования правил торговли, которые, предположительно, явились источником краха.

Выводы. Окончательные выводы в пользу или против регулирования пока делать рано, поскольку исследования в этой области еще не завершены. Многим управленцам кажется, что они в состоянии самостоятельно формировать свою учетную политику, предоставляя потребителям полный анализ для обоснования их выбора. Иногда администрация менее охотно раскрывает ин

формацию, прибегая к манипулированию данными для привлечения инвесторов. В этом случае (но не более того), пожалуй, следует предусматривать регулирование.

Проведение учетной политики

Возникает вопрос: каковы причины нормирования отчетности?

Во-первых, необходимо признать, что учетная информация — лишь один из источников данных для рынка и частных лиц. Учетная политика должна принимать во внимание эти альтернативные источники данных и предусматривать возможность их использования инвесторами там, где это целесообразно.

Во-вторых, очевидно, что учетная политика не может быть ограничена предписыванием методов оценок, правил и форм представления данных из-за экономических и социальных последствий, относящихся к альтернативным решениям. Учетная политика должна принимать во внимание затраты и выгоды (как прямые, так и косвенные) от финансовой информации. FASB, как отмечалось в гл. 5, рассматривает это как качественную характеристику информации. Было бы неправильно утверждать, что экономические последствия должны определять учетную политику, но следует признать, что бухгалтерские нормативы необходимы для ее познания и формирования стандартов.

В-третьих, не может быть ограничений (или предпочтений) для каких-либо определенных групп пользователей, например аппарата управления, бухгалтеров, частных лиц или других специфических групп. Сложная, насколько возможно, государственная учетная политика должна принимать во внимание социальное благосостояние. Это не значит, что частные интересы инвесторов следует игнорировать, также и FASB не должен пытаться это делать. Необходимость крупномасштабной учетной политики на государственном уровне предполагает, что отчетность должна входить прямо или косвенно в компетенцию национального правительства.

Правительство

Любой намек на то, что Конгресс регулирует стандарты бухгалтерского учета, неизменно приводит к тому, что практикующие бухгалтеры начинают бить тревогу. Тем не менее в большинстве стран мира учетные стандарты устанавливаются законом, и поэтому они относятся непосредственно к компетенции правительства. Например, так принято в Великобритании, где в течение ряда лет принималась серия законов о компаниях. Аналогичное положение наблюдается в Канаде, а также в большинстве европейских стран, и мы не знаем свидетельств того, что это наносило какой-либо ущерб государству. Таким образом, ссылаясь на опыт других стран, можно отметить, что Конгрессу США следовало бы взять инициативу процесса формирования учетной политики в свои руки.

Однако сложность заключается в том, что введение стандартов, которые не отвечают интересам аппарата управления, приводит к перераспределению материальных ценностей не в его пользу. В соответствии с демократическими традициями роль избранного народом правительства состоит в перераспределении благ согласно воле большинства граждан. Но бухгалтеры не имеют конституционных прав увеличивать благосостояние одних за счет других. Чтобы осуществить такое перераспределение, необходимо передать правительству

функции регулирования учетных стандартов. То, как правительству следует выполнять это перераспределение, является спорным, но коль скоро очевидно, что бухгалтерская отчетность имеет экономические последствия, необходимо признать за государством роль партнера в формировании бухгалтерских стандартов.

Здесь можно провести прямую аналогию с законом. Суду дано право регулировать судебные дела в пределах закона на основе прецедентов. Но суд не в праве устанавливать закон — это функция государства. Мнения расходятся в том, насколько произвольно могут интерпретироваться существующие законы, но в соответствии с волей народа основы законодательства не дискутируются. То же самое наблюдается в отношении бухгалтерских стандартов. FASB реализует свои права через SEC, назначенную Конгрессом США. Следовательно, FASB ответствен перед Конгрессом, а через Конгресс — и перед всеми американскими политическими органами.

Передача прав. Утверждая главенствующую роль правительства, следует тут же добавить, что эта роль не сводится к непосредственному регулированию. Правительству надлежит принять мандатную форму управления, предоставляющую полномочия определенным группам людей от своего имени. Так, в США Конгресс сформировал подотчетное регулирующее агентство SEC. SEC, в свою очередь, часть полномочий передала FASB, который по безоговорочному соглашению выполняет решения SEC.

Тем не менее Конгресс никогда не сможет передать все обязанности. Всякий раз, когда возникает конфликт оппозиционных интересов, законы демократии требуют, чтобы решение было принято голосованием. К такому способу решения пришлось уже прибегнуть при формировании стандартов бухгалтерского учета для нефтяной и газовой промышленности. Конгресс поставил перед FASB задачу разработки единой унифицированной методики бухгалтерского учета, которую FAS В обязался представить к декабрю 1977 г., приняв за основу метод учета *результатных затрат* в SFAS 19.

С таким подходом FASB согласились далеко не все, поскольку использование этого метода приводит к неблагоприятным экономическим последствиям. С общегосударственной точки зрения в условиях конкуренции интересам мелких производителей нефти и газа в большей степени соответствует метод учета *полных затрат*. Кроме того, подход FASB увеличивает риск капиталовложений в разработку месторождений газа и нефти. Это решение FASB оспаривала часть представителей отрасли, Департамент юстиции США и Федеральная комиссия по торговле. В 1979 г. SEC потребовала отмены решения FASB. И в SFAS 25 уже допускаются оба метода [21]. Это нельзя рассматривать как нежелание части Конгресса подчиниться давлению влиятельных сил, но следует трактовать как проявление воли и права демократически избранного Конгресса.

Делегирование прав. Государственное регулирование не предполагает в каждом случае прямого вмешательства правительства в процесс перераспределения материальных благ. Эти функции выполняют специальные организации, наделенные правами, подтверждаемыми политическим мандатом, который предположительно выражает волю народа. В США такой мандат через SEC выдан бухгалтерам для создания унифицированной системы бухгалтерского учета безотносительно к ее воздействию на благосостояние граждан. Например, CAP предоставлено право свободно «уменьшать различия и несовместимость в бухгалтерской практике». Эта «свобода» подкрепляется указаниями SEC о том, что «Комиссия предпочла бы, чтобы бухгалтеры сами предпринимали необходимые шаги по сокращению таких различий, но если это не делается, то Комиссия вправе воспользоваться своими полномочиями» [22].

Роль FASB

В таком свете роль регулирующих органов, например FASB, становится более очевидной. Во-первых, эти органы нужны для придания учету определенной формы, которая приемлема во всех отношениях. Нередко организации просто хотят знать, как учитывать те или иные операции, при этом не возникает никаких спорных моментов. Во-вторых, FASB необходим для раскрытия намерений американской политики, действующей в соответствии с интересами народа. В его задачи входит убеждение избирателей в целесообразности учетной политики, формирующейся в их интересах. Если это не удастся, то FASB должен через службы SEC переадресовать спорный вопрос в Конгресс.

Часто проводят аналогию между установлением бухгалтерских стандартов и принятием законов. Прямая параллель между ними проявилась, когда Концептуальная основа бухгалтерского учета была охарактеризована как Конституция. Стандарты бухгалтерского учета не обязательно должны вытекать непосредственно из Концептуальной основы, как и любые новые законы — из Конституции, но они должны следовать Концептуальной основе, так же как и законы — Конституции. В этой связи не вызывает удивления, что в США было предложено образовать Апелляционный суд по вопросам бухгалтерского учета и отчетности. По мнению Леонарда Спэйсека (Leonard Spasek), главы аудиторской фирмы Arthur Andersen, такой суд мог бы состоять из пяти членов, назначенных президентом США. В его компетенцию входило бы «свершение правосудия над учетными правилами SEC, Федеральной полномочной комиссии, Управления гражданской авиации, Федеральной комиссии по коммуникациям... с использованием полного арсенала судопроизводства: слушания, прения сторон, резюме защиты и т.п.» [23]. Это предложение вряд ли когда-либо воплотится в жизнь, но само по себе оно, высказанное таким авторитетным бухгалтером, как м-р Спэйсек, позволяет понять степень того хаоса, который царил в бухгалтерском учете в 60-х годах.

Политика и принципы. Споры по вопросам стандартов бухгалтерского учета строятся на противопоставлении учетной политики и принципов бухгалтерского учета. По мнению члена правления FASB Дэвида Моссо (David Mosso),

правила управления предусматривают политические действия. Торги, сделки, соглашения, сопровождаемые взаимными уступками, помощью при голосовании — как бы это ни называлось, все это игра власти. Ставкой в этой игре является прибыль, а целью — объявление о ней тоща, когда вы пожелаете. Те, кто устанавливает стандарты в таких условиях, стараются писать их только тоща, когда это неизбежно, и таким образом, чтобы интересы властных структур были уравновешены. Это может привести к созданию правил, которые обуславливают или сохраняют безвыходное положение. Последовательная логичность и экономическая реальность здесь не могут быть первостепенными целями. Определение прибыли — это образ, политическая власть — реальность. С другой стороны, правила измерения (оценки) предусматривают исследовательский процесс наблюдения и экспериментирования — испытание и выявление ошибок для оценки прибыли от бизнеса. Цель — представить отчет о том, когда прибыль получена. Те, кто устанавливает стандарты, стараются писать правила, связывающие сообщение о прибыли с периодом, в который она возникла. И не имеет значения, большое дело или маленькое, процветающее или нет, изменчивое или стабильное, если прибыль получена, то отчет есть, а если не получена, то и отчета нет [24].

Это высказывание наводит на мысль о том, что политический подход диаметрально противоположен техническому. Но в данной главе мы показали, что они взаимно дополняют друг друга. И действительно, роль FASB состоит в проведении исследований и написании правил. И эта роль была дана FASB политическим путем. Были, есть и будут еще времена, когда правила вызывают экономические последствия, которые распространяются за пределы влияния той или иной группы пользователей. Если технические способы воздействия будут исчерпаны, в демократическом обществе пользователи имеют право искать защиты политическим путем.

Поиск согласия. Ключом к успеху для FASB является его способность создавать согласие. Теорема Arrow малопригодна для такой организации, как FASB, поскольку в соответствии с ней, несмотря на все усилия быть демократичным, Совет неминуемо навязет своим избирателям собственные желания, если они не выражают единодушного согласия с его предложениями. Вполне достаточно, что все согласны с тем, как устанавливаются учетные стандарты, и с тем, что следует их придерживаться.

Необходимость достижения согласия была понята давно. Смысл термина «общепринятые принципы бухгалтерского учета» (GAAP) ясен. Но не совсем ясно, кем эти принципы должны были «приниматься». Считалось, что установить согласие можно с помощью интеллектуальной основы, на которой отдельные фирмы могли бы создавать свою систему бухгалтерского учета, раскрывая в отчетности использованные методы и приемы. Бухгалтеры как специалисты, будучи нормальными людьми, требовали установления такой основы. Первые комитеты по ее разработке состояли исключительно из глав бухгалтерских фирм. Состав APB, который не был исключением, ограничивался членами AICPA. И было совсем не очевидно, что под «общим принятием» следует подразумевать достижения согласия обществом в целом или даже некоторой группой пользователей бухгалтерской отчетности. Так было до тех пор, пока с образованием FASB голос при утверждении правил бухгалтерского учета не был дан пользователям — небухгалтерам.

Согласие достигается с помощью тщательно выработанной процедуры, предполагающей выпуск дискуссионных меморандумов, проектов их публичного обсуждения и т.д. Согласие было возможно после обсуждения проекта Концептуальной основы учета, из которого можно было логически выводить определенные стандарты.

Резюме

Цель государственной учетной политики сводится к стиранию различий в способах отражения, оценках, а также методах представления финансовой информации и отчетов фирм, а также к сокращению колебаний количества и качества информации в публикуемых финансовых отчетах. Поэтому учетная политика, устанавливаемая FASB, SEC и другими организациями, предполагает ограничение числа методологических альтернатив, доступных для выбора отдельными фирмами.

Стандарты бухгалтерского учета зиждятся на трех элементах: прецедент; процедуры-инструкции, регулирующие порядок установления стандартов; воздействие со стороны общественности. Сказанное можно представить следующим образом:

Прецеденты	Инструкции	Воздействия
Обычай Соглашения	Принципы Официальные заявления	Политики Общество

FASB и другие органы регулирования, устанавливающие стандарты, нередко испытывают серьезные трудности, связанные с необходимостью сочетания интересов всех этих элементов в условиях сложной экономической и социальной обстановки.

Теоретические исследования в области бухгалтерского учета и их опробирование на практике позволяют получить ориентир для формирования принципов и стандартов. Но они не в состоянии указать на единственно приемлемую альтернативу, имеющую социальное преимущество по сравнению со всеми другими. При разработке учетной политики в дополнение к результатам теоретических исследований необходимо принимать во внимание социальные, экономические и политические последствия принимаемых решений.

Итоги

Установление учетной политики, определяющей структуру, форму и методы представления данных в финансовой отчетности, является комплексным процессом. Главная ответственность за формирование учетной политики корпораций, реализующих свои ценные бумаги на свободном рынке, была возложена Конгрессом в 1934 г. на SEC. Для проведения в жизнь учетной политики частным сектором был сформирован FASB как независимая организация, представленная членами AICPA. Его решения поддерживаются и утверждаются SEC. Но даже в условиях регулирования учетная политика должна формироваться AICPA, профессиональной бухгалтерской фирмой, а также самими предпринимателями.

Традиционно учетная политика основывается на общепринятой практике и индуктивно-дедуктивном логическом процессе, направленном на сокращение возможных методологических различий. Научные исследования, особенно в области рынков капитала и обработки информации, обеспечивают обоснование учетной политики в целях улучшения социального и экономического благосостояния. При разработке учетной политики и определении ее полезности следует принимать во внимание и другие более широкие социальные и экономические последствия, поскольку именно они обуславливают необходимость политического вмешательства в этот процесс. Политическое влияние нельзя игнорировать, но и отдельные личности, и корпорации должны быть услышаны. Учетную политику не следует устанавливать одними лишь политическими средствами, необходимо придавать первостепенное значение теоретическим исследованиям.

ЛИТЕРАТУРА

1. APB, Opinion 22, Disclosure of Accounting Policies, April 1972, par. 6.
2. Ibid., par. 8.
3. AIA. Audits of Corporate Accounts, 1934. Reprinted in G. O. May, Twenty Five Years of Accounting Responsibility, 1911-1936 (New York: AIA, 1936), p. 119-120.

4. Ibid., p. 116—117.
5. Carey, J. L. The Rise of the Accounting Profession (New York: AICPA, 1970), vol. 1, p. 169.
6. Reed K. Storey. The Search for Accounting Principles (New York: AICPA, 1964), p. 28.
7. John C. Burton. «Management Accounting», May 1975, p. 19-23.
8. Carey. The Rise of the Accounting Profession, vol. 2, p. 131.
9. Charles T. Horngren «Accounting Principles: Private or Public Sector?» Journal of Accountancy, May 1972, p. 63.
10. Ibid., p. 38.
11. «Paper Shuffling and Economic Reality», an interview with John C. Burton, Journal of Accountancy, January 1973, p. 26.
12. John C. Burton «Some General and Specific Thoughts on the Accounting Environment», Journal of Accountancy, October 1973, p. 41.
13. Gary John Previts «The SEC and Its Chief Accountants: Historical Impressions», Journal of Accountancy, August 1978, p. 38—91.
14. David Solomons. Making Accounting Policy (New York: Oxford University Press, 1986), p. 53-65.
15. Baruch Lev «The Impact of Accounting Regulation on the Stock Market: The Case of Oil and Gas Companies», Accounting Review, July 1979, p. 485—508.
16. Prem Prakash and Alfred R. Rappaport, «Information Inductance and Its Significance for Accounting», Accounting, Organizations and Society, 1977, p. 29—38.
17. Eugene H. Flegm. Accounting: How to Meet the Challenges of Relevance and Regulation (New York: Ronald Press, 1984), p. 5.
18. W. Z. Ripley, Main Street and Wall Street (Boston: Little, Brown & Co., 1927), p. 190.
19. Joshua Ronen «The Dual Role of Accounting: A Financial Economic Perspective», in Handbook of Financial Economics. Edited by James L. Bicksler (Amsterdam: North-Holland, 1979), p. 425—426.
20. «Paper Profits: Slick Accounting Ploys Help Many Companies Improve Their Income — By Proper or Improper Means They 'Manage' Earnings for the Desired Effect», The Wall Street Journal, June 20, 1980, p. 1.
21. Lev «Impact on the Stock Market», p. 487.
22. W. W. Cooper and Yuri Ijiri, eds. Eric Louis Kolher (Reston, Va.: Reston Publishing Co., 1979), p. 37.
23. Eugene H. Flegm. Accounting (John Wiley & Sons, 1984), p. 89.
24. David Mosso. Viewpoint (Stamford, Conn.: FASB, January 26, 1978).

ГЛАВА 9 ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА, КАПИТАЛ И ПРИБЫЛЬ

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы сможете:

- определять прирост денежных средств хозяйствующей единицы на основе отчета о движении денежных средств;
- сопоставлять разные определения прибыли;
- вычислять прибыль предприятия на основе рыночных цен.

ОБЗОР

Назначение информации о движении денежных средств (Cash Flow)

Основной целью бухгалтерского учета в соответствии с FASB является обеспечение инвесторов и других лиц информацией, полезной для определения прогнозов сумм, времени, колебаний движения денежных средств. Данные о денежных средствах* позволяют создать основу для рыночной оценки задолженности, собственного капитала и других финансовых инструментов фирмы.

Представление в отчетности и прогноз данных о движении денежных средств

Придавая особое значение информации о движении денежных средств, FASB предлагает форму отчета о движении денежных средств, которая состоит из трех разделов: основная деятельность, инвестиции, финансирование. Последний раздел тесно связан понятием *прироста денежных средств* хозяйствующей единицы, определение которому дается в этом параграфе.

Оценка прибыли

Прибыль свидетельствует о росте благосостояния. По отношению к предприятию ее можно рассчитать как сумму прироста денежных средств хозяйствующей единицы и изменения оценки стоимости предприятия. Различные определения оценки обуславливают различные определения прибыли.

Капитал и прибыль являются основными понятиями в бухгалтерском учете, непосредственно связанными с денежными средствами. Следовательно, в анализе результатов деятельности предприятия поступление и выбытие денежных средств выступают главными фактами хозяйственной жизни. Именно на них опирается оценка объектов бухгалтерского учета, используя которые инвесторы и кредиторы принимают решения.

Бухгалтеры склонны отождествлять термин «*капитал*» (*capital*) с зарегистрированной суммой вкладов держателей обыкновенных акций. Более того, то же самое имеет место и по отношению к *прибыли* (*income*), так как она рассматривается как *чистая прибыль* держателей обыкновенных акций. В этой главе используется терминология, принятая в среде экономистов. Капитал, анализируемый здесь, представляет собой оценку всей денежной задолженности фирмы, т. е. он включает все займы, все привилегированные и обыкновенные акции, а также любые другие финансовые инструменты (ценные бумага), которые фирма может выпускать. Мы рассмотрим все эти финансовые инструмен

ты как *капитал (equity)*, выделяя *собственный капитал*, или *капитал собственников (owners' equity)*, как совокупность обыкновенных акций. По аналогии *прибыль (income)* будет изучена как образованная и собственным капиталом, и заемным. Иногда это называется *прибылью хозяйствующей единицы (entity income)* в отличие от *чистой прибыли (net income)*, приходящейся на долю акционеров (собственников), т.е. прибыль хозяйствующей единицы образуется до вычета из чистой прибыли расходов, связанных с оплатой заемных средств.

Денежные средства приобретают особое значение по отношению к капиталу и прибыли, потому что они представляют покупательную способность, которая может быть легко реализована путем обмена любым частным лицом или организацией для удовлетворения их потребностей в товарах и услугах.

В настоящее время самыми показательными формами преобразования денежных средств (утверждающими покупательную способность) являются банковский чек и другие виды поручений банку о перенесении банковского кредита от одного частного лица или организации к другим. Банкноты и монеты представляют только небольшую часть всех видов средств передачи денег в фирму и из фирмы.

За незначительным исключением фирмы приобретают права на товары и услуги, производя и реализуя другие товары и услуги, с целью распределения процентов и дивидендов между долгосрочными инвесторами. Очень редко акционеры получают доход от фирмы в форме, отличной от денежной.

Таким образом, большинство оценок объектов бухгалтерского учета основывается на данных о движении денежных средств в прошлом и настоящем и прогнозах на будущее. *Доходы (revenues)* обычно определяются как *прирост денежных средств (net cash)*, ожидаемый от продажи товаров или услуг. *Расходы (expenses)* — как денежные средства, выплаченные или предполагаемые к выплате за товары и услуги, используемые фирмой. *Начисления (accruals)* представляют собой *распределение (allocation)* на текущий период предполагаемых будущих денежных поступлений или выплаченных денежных сумм. *Расходы и доходы будущих периодов (deferrals)* — распределение между текущим и будущими периодами прошлых поступлений и выплат денежных средств за товары и услуги.

Теоретические оценки активов, кредиторской задолженности и прибыли также строятся на действительном и предполагаемом движении денежных средств. Как будет оговорено в гл. 14, посвященной оценке активов, *текущая дисконтированная оценка (present value)* актива обычно определяется как ожидаемые дисконтированные (по определенной ставке процента) поступления от (реализации) актива. Кредиторская задолженность может оцениваться дисконтированной суммой будущих платежей. Прибыль, как станет ясным из этой главы, может также определяться изменениями предполагаемых поступлений и выплат денежных средств.

Прибыль и статьи баланса определяются методом начислений обычно потому, что такая оценка позволяет получить представления об эффективности фирмы и релевантную информацию для прогнозирования ее дальнейшей деятельности и выплат дивидендов. Вследствие преднамеренной или имманентной пристрастности, обусловленной использованием принятых методов учета и исторических цен сделок, возникает некоторое сомнение, что традиционные методы учета позволяют получить адекватное представление об экономической деятельности. Избежать этого можно, акцентируя содержание отчетности на данных о движении денежных средств, дополненных другой соответствующим образом классифицированной информацией, что даст возможность пользователям финансовой отчетности делать прогнозы самостоятельно. Данные о дина

мике движения денежных средств (за прошлый период и плановые) могут быть вычелены специально, а могут быть представлены в качестве приложений к финансовым отчетам.

Наряду со сторонниками полной замены традиционного отчета о прибылях и убытках и баланса па отчет о движении денежных средств многие считают необходимым использовать определенные методы элиминирования случайных распределений за отдельные отчетные периоды. Некоторые отдадут предпочтение данным о движении (приросте) прибыли на основе их соответствия информации о движении денежных средств. Например, метод «директ-костиш» в оценке незавершенного производства и запасов готовой продукции, прирост стоимости, образующийся в зависимости от способа рассмотрения промежуточных налоговых разниц, и метод трактовки инвестиционного налогового кредита — все нашли поддержку общественности, по крайней мере частично, потому что эти методы более тесно связаны с реальным движением денежных средств. До сих пор еще в качестве аргументов против некоторых положений FASB используются ссылки на отражение движения денежных средств. Например, Иоган Флем (Eugene Flegm), инспектор компании General Motors, считает, что одной из причин «отказа управленческими бухгалтерами от теории текущей оценки выступает ...их субъективная неденежная ориентация». Далее он говорит:

Формирование счета прибылей и убытков через субъективное определение продаж или ликвидационной стоимости активов компании, не имеющее отношение к вырученным денежным средствам, возможно, оставило бы руководство компании с «прибылью», но без денег, чтобы выплатить дивиденды или ее реинвестировать [1].

Флем не утверждает, что для менеджеров использование различных оценок не имеет значения, но он полагает, что оно недопустимо при расчете прибыли, ибо расчет прибыли должен быть связан с вырученными денежными средствами.

FASB документом SFAS 95 утвердил необходимость раскрытия инвесторам информации о движении денежных средств. В первой части данной главы рассматриваются причины раскрытия информации. Во второй и третьей частях обсуждаются возможные способы использования отчетных данных, включая информацию о денежных средствах при расчете прибыли.

Назначение информации о движении (приросте) денежных средств

В SFAS 1 отмечено, что главная задача бухгалтерского учета состоит в обеспечении возможности акционерам и другим пользователям прогнозировать движение (прирост) денежных средств. Как утверждает FASB,

финансовая отчетность должна представлять информацию, помогающую настоящим и возможным инвесторам и другим пользователям в определении: сумм, времени и колеблемости ожидаемых денежных поступлений от дивидендов или процентов; выручки от продажи товаров, реализации и погашения ценных бумаг и займов [2].

Такая цель предусматривается моделью оценки дисконтированных денежных потоков — в сущности та же модель используется в планировании капитальных затрат. Те, кто ссужает компании деньги, будь они держателями ак-

ций, обыкновенных или привилегированных, или кредиторами, ожидают получение дохода на свои деньги не ниже, чем по рыночной ставке процента на инвестиции при эквивалентной доле риска. Иначе, текущая дисконтированная оценка (present value) поступления денежных средств, которая предположительно будет образована инвестициями, не должна быть ниже, чем инвестированная сумма, т.е. чистая текущая дисконтированная оценка (*net present value*) должна быть больше нуля. Алгебраически, используя соответствующие обозначения, это можно выразить следующим образом:

CF_j — прирост денежных средств за год j — рыночная ставка процента (принятая постоянной);
 V_0 — приведенная (текущая) оценка капиталовложения в исходной точке 0;
 I — себестоимость предполагаемого капиталовложения в исходной точке 0.

Потенциальный инвестор сделает вложения только в том случае, если

(0)

ще

$$V_0 = \sum_{j=1}^{\infty} \frac{CF_j}{(1+r)^j} \quad (1)$$

Выраженные словами формулы (1) и (2) означают, что вкладчики не будут помещать свои деньги в проект, пока текущая дисконтированная оценка предполагаемых поступлений денежных средств не станет по крайней мере равной себестоимости инвестиций.

Теперь важно выяснить, какой информацией должны располагать инвесторы и кредиторы, чтобы предположительно оценить свои инвестиции для принятия правильного решения об инвестировании. В качестве идеального решения была бы информация о поступлении денежных средств для каждого инвестора отдельно. Но предстоящие денежные поступления точно рассчитать невозможно, а обеспечивать инвесторов индивидуальными отчетами экономически нецелесообразно. Здесь типичной заменой выступают данные о состоянии движения денежных средств в прошлом в целом для предприятия ($ENCF_j$), которые лежат в основе прогнозирования. Каждый инвестор свободен оценивать свою долю в общем потоке денежных средств. Как отмечает FASB:

Прогнозные значения денежных поступлений (т.е. денежные поступления для отдельных инвесторов) зависят от способности компании формировать сумму денег, достаточную, чтобы погашать в срок обязательства, оплачивать расходы на нужды основной деятельности, реинвестировать в основную деятельность и выплачивать дивиденды... Таким образом, финансовая отчетность должна обеспечивать информацией, помогающей инвесторам, кредиторам и другим лицам определять суммы, время и колеблемость предстоящего прироста денежных поступлений предприятия [3].

Преобразование формулы (2) применительно к уровню предприятия имеет вид:

$$TV_0 = \sum_{j=1}^{\infty} \frac{ENCF_j}{(1+r)^j}, \quad (3)$$

где TV_j — совокупная оценка предприятия в момент j
 $ENCF_j$ — прирост денежных средств предприятия за период j .

Таким образом, главная цель представления данных о прошлом движении денежных средств предприятия состоит в обеспечении акционеров (держателей долей большинства и меньшинства) и кредиторов информацией об оценке предприятия как *действующего (going concern)*.

Взаимосвязь потоков *денежных средств предприятия как хозяйствующей единицы (entity cash flow of an enterprise)* и денежных потоков, направленных инвесторам и кредиторам, может быть представлена как тождество:

Потоки денежных = средств предприятия	Потоки денежных средств кредиторов	Потоки денежных средств держателей доли большинства	Потоки денежных средств держателей доли меньшинства
--	---	---	---

Можно переписать это тождество для каждого года j следующим образом: $ENCF_j = LCF_j +$

$$SHCF_j + MICF_j,$$

(4)

)

где LCF — прирост денежных средств кредиторов;
 $SHCF$ — прирост денежных средств держателей доли большинства;
 $MICF$ — прирост денежных средств держателей доли меньшинства.

Другими словами, денежные средства, производимые предприятием в целом, составляют сумму чистых денежных поступлений каждого участника создания этих средств. Объединяя формулы (3) и (4), получим тождество:

$$\textcircled{R} ENCF_j \textcircled{R} LCF_j \textcircled{R} SHCF_j \textcircled{*} MICF_j, \quad \text{-----} \frac{7T^*Z}{(1+r)^j} \text{---}, \text{-----} \frac{7T}{(1+r)^j} \text{---} \quad (5)$$

Оценка предприятия как целого идентична общей оценке долевых капиталовложений акционеров, а также его кредиторов.

Текущая дисконтированная и рыночная оценки

В ситуациях, где фирмы продаются, рынок устанавливает цену, по которой инвесторы и кредиторы могут продать и купить свои права на их ожидаемые денежные поступления. Например, вкладчики могут продать свои акции на фондовой бирже; кредиторы — свои капиталовложения на рынке долговых обязательств, в частности облигации. Цены на эти акции, паи, облигации и на другие ценные бумаги хорошо известны благодаря ежедневным публикациям в прессе.

Если оценка инвестиции была выше ее себестоимости, то вкладчик может получить доход, превышающий сумму по рыночной ставке процента. Этот уровень дохода часто называют *внутренней нормой рентабельности (internal rate of return — IRR)*, или *эффективной ставкой процента (effective rate)*. Когда капиталовложения сделаны в ценные бумаги на главных финансовых рынках, таких, как на NYSE, то в контексте рыночной эффективности предусматривается, что конкуренция между вкладчиками обуславливает приведение ставки дохода на капиталовложения к рыночной ставке. В этих случаях оценка инвестиций эквивалентна их себестоимости, т.е. гипотеза эффективности рынка всецело предполагает, что:

$$V_0 = I. \quad (6)$$

Цена капиталовложений всегда равна текущей дисконтированной оценке ожидаемых денежных поступлений. Таким образом, знание о предстоящих ожидаемых денежных поступлениях позволяет рынку устанавливать цены на акции. Это справедливо для всех форм финансовых вложений в компанию, будь то векселя, закладные, облигации, обыкновенные и привилегированные акции, warrants и т.д.

Если уравнение (6) справедливо, то:

$$TV_j = TMV_j, \quad (7)$$

где TMV_j — совокупная рыночная стоимость (оценка) фирмы.

Дисконтированная оценка ожидаемых предстоящих денежных поступлений равна рыночной стоимости фирмы, установленной в процессе торговли между независимыми сторонами. Отсюда уравнение (5) можно записать так:

$$TMV_n = MV_n + L/V M + L/V M,$$

или

Совокупная рыночная стоимость фирмы	= рыночная стоимость + рыночная стоимость кредиторов	+ рыночная стоимость собственного капитала	+ рыночная стоимость доли меньшинства
-------------------------------------	--	--	---------------------------------------

Основываясь на полученном тождестве, можно показать, почему обеспечение информацией о предстоящем движении денежных средств имеет столь важное значение. Расчетные сумма и время поступления денежных средств в будущем являются решающими элементами модели ценообразования. Оценка риска важна для установления соответствующей рыночной ставки дисконтирования. Точность предположений о суммах и времени поступлений денежных средств в будущем гарантирует эффективность отчетной финансовой информации, что обуславливает эффективность оценки инвестиций. Неэффективная оценка ценных бумаг, отражающая чрезмерно оптимистические ожидания, приведет к образованию убытка вкладчика, когда ожидания денежных поступлений не оправдаются.

Чистая прибыль как свидетельство образования денежных средств обычно предполагает способность фирмы выплатить дивиденды. И, конечно, там, где аппарат управления предпочитает определять дивиденды из фиксированной части чистой прибыли, плановая чистая прибыль представляет собой все необходимое для оценки инвесторами будущих дивидендов. Однако при решении вопроса о выплате дивидендов должны учитываться и многие другие факторы, например такие, как наличие денежных средств, возможности и намерения фирмы увеличивать капитал и расширять деятельность фирмы, политику фирмы в отношении финансовых инвестиций, способность фирмы к обеспечению ассигнований из различных внешних фондов. Но одним из главных недостатков отчетной информации о чистой прибыли как свидетельства будущих дивидендов является ее возможная значительная небеспристрастность, во многих случаях вызванная отсутствием достижения необходимого соответствия расходов и доходов, а также произвольным выбором метода распределения. В таком случае использование для определения будущих дивидендов данных о движении

денежных средств свободно от предвзятости отчетных данных о чистой прибыли, хотя все же привязка ко времени определенных денежных поступлений и выплат остается во власти администрации.

Ликвидность, платежеспособность и финансовая гибкость

До сих пор в обсуждении данных о движении денежных средств особое значение придавалось обеспечению инвесторов и кредиторов информацией для прогнозирования денежных поступлений, а также для распределения дивидендов, процентов, выплат по погашению займов и расчета возможного риска. Информация о платежеспособности и финансовой гибкости помогает при решении этих задач, лучше обосновывая прогнозы получения вероятной прибыли, чем прогнозы ожидаемых оценок. Особенно важно при определении совокупного риска исчислять вероятность несостоятельности и банкротства в условиях получения высокой прибыли.

Дополнительной целью представления данных о движении денежных средств является обеспечение возможности оценки ликвидности и платежеспособности фирмы.

Ликвидность (liquidity) представляет собой относительную способность конвертировать активы в деньги. Она может быть представлена отношением суммы денежных средств и их эквивалентов к сумме краткосрочной кредиторской задолженности фирмы.

Платежеспособность (solvency) более широко раскрывает способность фирмы получать (или иметь в распоряжении) денежные средства в форме, пригодной для оплаты удовлетворения нужд предприятия. Более конкретно платежеспособность показывает возможность погасить долга, когда это необходимо.

Финансовая гибкость (financial flexibility) — способность фирмы быстро получать денежные средства в случае возникновения непредвиденных обстоятельств или умение воспользоваться благоприятными случаями для получения денег.

Все три понятия взаимосвязаны, но концепция финансовой гибкости имеет более важное значение, чем платежеспособность, которая, в свою очередь, важнее ликвидности.

Особое значение платежеспособность имеет для обеспечения непрерывной деятельности фирмы. Несостоятельность (как отсутствие платежеспособности) может привести к банкротству, принудительной оплате долга и потере определенных прав как акционерами, так и кредиторами. Однако даже при отсутствии банкротства несостоятельность может привести к распространению претензий кредиторов на собственный капитал фирмы, в результате чего акционеры и кредиторы понесут убытки.

Но само по себе состояние платежеспособности не так существенно, чтобы ее отсутствие вызывало потери акционеров и кредиторов. Угроза несостоятельности может стать причиной негативной реакции рынка, т.е. снижения курса акций и долговых сертификатов, а также увеличения затрат на получение дополнительных займов и привлечение новых акционеров. Причина такой реакции рыночного курса кроется в том, что угроза несостоятельности свидетельствует об увеличении риска полной или частичной потери собственного капитала (для акционеров) и риска непогашения долгов (для кредиторов).

Помимо рассмотрения ликвидности как характеристики активов далее в гл. 13 мы будем обсуждать представление данных о ликвидности. Здесь же достаточно отметить, что сведения о ликвидности являются частью информации,

необходимой для оценки платежеспособности и финансовой гибкости. Такие оценки требуют не только данных о способности конвертировать имеющиеся активы в денежные средства, но и информации о долгах и ожидаемых денежных поступлениях и выплатах.

Представление в отчетности и прогноз данных о движении денежных средств

Как отмечалось ранее, основной задачей бухгалтерского учета является предоставление данных, которые должны помочь:

1. Инвесторам и/или кредиторам прогнозировать сумму денежных средств, необходимых для погашения задолженности по процентам и займам и выплаты дивидендов.

2. Оценить риск. (Под *риском* в данном контексте понимают как предполагаемую колеблемость будущих доходов, так и вероятность банкротства или несостоятельности.)

Таким образом, данные, позволяющие пользователям прогнозировать предполагаемое распределение денежных потоков, являются ключевыми. Однако решение о структуре выплат фирмы в каждом конкретном периоде должно учитывать совокупность многих факторов. В частности, соотношение долей денежных средств, направляемых акционерам и кредиторам, будет определяться финансовой политикой фирмы, конкретизированной, возможно, плановым показателем *отношения привлеченного капитала к собственному (debt-to-equity)*. В целом распределение денежного прироста отражает способность фирмы генерировать денежные средства. Инвесторы и кредиторы смогут прогнозировать уровень дивидендов, но для этого они должны располагать данными о денежных потоках следующих типов:

1. Движение денежных средств по основной деятельности.
2. Эпизодические (или случайные) потоки денежных средств, не связанные с основной деятельностью, но являющиеся результатом как непредвиденных событий, так и стремления сохранить в будущем для фирмы благоприятную окружающую обстановку.
3. Денежные потоки, образованные необходимостью расширения парка основных средств или увеличения запасов, или возможностью их реализации за ненадобностью.
4. Денежные средства, полученные от держателей облигаций или акционеров как часть финансирования компании или выплаченные им.
5. Выплаты процентов или дивидендов инвесторам с преимущественными правами, например держателям привилегированных акций.

Порядок отражения перечисленных потоков денежных средств с учетом требований налогообложения положен в основу при разработке формы отчета о движении денежных средств, которая распространена на практике и состоит из трех разделов, утвержденных SFAS 95:

1. Отчет о поступлениях и выплатах денежных средств по основной деятельности.
2. Отчет о финансовой деятельности.
3. Отчет об инвестиционной деятельности (капиталовложениях).

Рассмотрим пример формы отчета, которому отдает предпочтение FASB (прямой метод — *the direct method*).

Таблица 9.1

Компания *M*
 Консолидированный отчет о движении денежных средств за год, окончившийся 31 декабря 19X1 г.

Увеличение (уменьшение) денежных средств и денежных эквивалентов

Движение денежных средств по основной деятельности	дол.
Денежные средства, полученные от покупателей	13850
Денежные средства, выплаченные поставщикам и служащим	(12000)
Дивиденды, полученные от филиала	20
Полученный процент по вкладам	55
Выплаченный процент (за вычетом капитализированной суммы)	(220)
Выплаченные налоги на прибыль	(325)
Полученные страховые платежи	15
Суммы, выплаченные на покрытие судебных издержек	(30)
Прирост денежных средств по основной деятельности	1365
Движение денежных средств по инвестиционной деятельности	
Выручка от продажи оборудования	600
Платежи, полученные от продажи завода	150
Капитальные вложения (1000) Платежи за приобретение компании S за вычетом денежных средств, ей принадлежащих	(925)
Отток денежных средств в инвестиционную деятельность(1175)	
Движение денежных средств по	дол.
Полученные ссуды	300
Возврат облигационного займа	(125)
Выручка от выпуска долгосрочных облигаций	400
Выручка от выпуска обыкновенных акций	500
Выплаченные дивиденды	(200)
Прирост денежных средств по финансовой деятельности	875
Чистый прирост денежных средств и денежных эквивалентов	1065
Денежные средства и денежные эквиваленты на начало года	600
Денежные средства и денежные эквиваленты на конец года	1665

Вполне естественно, что эта форма небезупречна. Многие фирмы предпочитают использовать форму, в которой сначала показывается чистая прибыль, которая затем последовательной обратной корректировкой доводится до сумм денежных средств по основной деятельности. Авторы склонны считать это скорее приемом маскировки, нежели аргументированной формой представления данных, и поэтому предпочитают такой подход исключить из рассмотрения. По мнению некоторых специалистов, целесообразно представлять статьи отчета, предусмотренные формой FASB, в несколько иной классификационной струк

туре. В частности, иногда выплата процентов и полученные дивиденды относятся к разделу инвестиционной, а не основной деятельности. FASB допускает, что использование иных классификаций может оказаться предпочтительнее, однако требует, чтобы информация отчетов была детализирована в достаточной степени.

Имеют место и некоторые разногласия по поводу сущности денежных эквивалентов. FASB предлагает ограничивать их краткосрочными, высоколиквидными инвестициями со сроком платежа погашения, ограниченным тремя месяцами. Напротив, Комитет по стандартам бухгалтерского учета Канадского института присяжных бухгалтеров характеризует денежные эквиваленты более широко, относя к ним краткосрочные инвестиции за минусом краткосрочных займов [4]. FASB допускает произвольный выбор любой альтернативы, но при этом считает, что какое бы определение ни было использовано в отчете о движении денежных средств, данные отчета должны соответствовать данным баланса, а администрация должна раскрыть обоснование своего выбора.

Обычно безденежные сделки, например такие, как приобретение собственности по закладной, отражаются в отчетах о движении денежных средств и движении фондов. Такое представление основано на предположении, что полученные под залог денежные средства затем расходуются на покупку земли. FASB предлагает включать данные о подобных сделках в приложениях к отчетам, чтобы не вносить путаницу. В то же время канадские стандарты бухгалтерского учета требуют их включения непосредственно в отчет [5]. В любом случае определенное размещение данных в отчете, возможно и спорное, дает полезные сведения для теории эффективности рынка.

Прирост денежных средств хозяйствующей единицы

В итоговых строках формы отчета, утвержденной SFAS 95, показано изменение денежных средств и их эквивалентов, находящихся в распоряжении предприятия, известное как изменение ликвидности. В рассмотренном примере для компании *М* оно составляет 1065 дол. Такие изменения главным образом обусловлены спекулятивными и предупредительным побуждениями и могут быть задуманы как финансовые вложения в ценные бумаги фирмы. Прирост денежных средств хозяйствующей единицы, к получению которого мы стремимся, представляет собой прирост денежных средств за счет основной деятельности, уменьшенный на: а) сумму оттока денежных средств от передачи, ликвидации или приобретения имущества; б) сумму прироста от операций с ценными бумагами компании, т.е. на увеличение ликвидности. Используя данные вышеприведенного примера, имеем:

	(дол.)
Прирост денежных средств за счет основной деятельности	1365
Отток денежных средств в инвестиционную деятельность	1175
Прирост денежных средств, использованный на увеличение ликвидности	1065

Прирост (отрицательный) денежных средств хозяйствующей единицы в нашем примере равен, дол.:

$$(875) = 1365 - 1175 - 1065.$$

В этом частном примере он распределяется между двумя группами пользователей — акционерами и кредиторами, что можно записать так:

$$\begin{aligned} SHCF &= 300 (500 - 200); \\ LCF_j &= 575 (300 - 125 + 400). \end{aligned}$$

Иными словами, денежные средства, полученные от основной деятельности, в сумме 1365 дол., уменьшенные на сумму, направленную на расширение инвестиционной деятельности, 1175 дол. и сумму увеличения ликвидности 1065 дол., равны притоку денежных средств от кредиторов в размере 575 дол. плюс поступления от акционеров в сумме 300 дол., или

$$1365 - 1175 - 1065 = (300) + (575).$$

Обе части равенства представляют прирост денежных средств хозяйствующей единицы; причем левая отражает его образование, а правая — его распределение (покрытие — в нашем примере).

Как отмечалось выше, некоторые теоретики, исследующие движение денежных средств, считают, что отдельные статьи движения денежных средств в формулировке FASB необходимо переклассифицировать. В частности, предлагается трактовать проценты и дивиденды, полученные от филиалов, как часть капиталовложений, выплаченные проценты — как часть кредиторского потока денежных средств. Следовательно, сторонники такого подхода будут проверять суммы следующим образом, дол.:

Основная деятельность	1365	--	1175	-	-	1065	=	(300)	+	(575)
Полученные дивиденды	(20)		20							
Полученные проценты	(55)		55							
Выплаченные проценты	220								220	
Исправление	1510	--	1100	-	-	1065	=	(300)	+	(355)

Следуя этой формулировке, из прироста денежных средств по основной деятельности исключаются (как статьи с соответствующим знаком) суммы выплаченных процентов — 220 дол., полученных процентов — 55 дол. и дивидендов — 20 дол. Прирост от инвестиционной деятельности дополняется полученными дивидендами — 20 дол. и процентами — 55 дол. Чистый денежный прирост от инвесторов включает дивиденды, выплаченные фирмой; чистый денежный прирост от кредиторов включает выплаченные фирмой проценты.

Прогнозирование движения денежных средств

Одна из трудностей использования данных о прошлом движении денежных средств в качестве основы для прогнозирования предстоящего их распределения кроется в большом многообразии взаимосвязанных денежных потоков. Например, имеющиеся денежные средства и ожидаемые суммы их поступлений могут быть использованы на капитальные издержки или погашение долга, но в равной степени вероятно, что и на выплаты дивидендов. Следовательно, планы и прогнозы аппарата управления, так же как и другие данные, например отчеты о ресурсах и обязательствах фирмы, должны дополнять информацию о движении денежных средств.

Информация о дивидендах держателям обыкновенных акций может рассматриваться как доступная после того, как будет получен прогноз ожидаемого движения денежных средств. Однако, как было показано выше, многие из

этих потоков взаимосвязаны, и их рассмотрение должно проводиться также с учетом нужд фирмы в «запасе» денежных средств (авуаров) или в увеличении денежных вложений. Кроме данных о движении денежных средств в прошлом инвесторы должны владеть информацией о политике фирмы в вопросах выплаты дивидендов, капиталовложений, реинвестиций.

При прогнозировании движения денежных средств по основной деятельности представляется важным начать с данных за прошедшие периоды, классифицируя их (данные) в соответствии с бихевиористическими особенностями необходимых условий движения денежных средств. Например, различные типы денежных потоков по основной деятельности могут быть классифицированы согласно структуре основной продукции. Таким образом, прогнозы можно делать согласно будущей структуре спроса на продукцию и в соответствии с соотношениями в структуре плагга производства. Географическое распределение источников ресурсов и мест сбыта продукции также может иметь значение, особенно если зона распространения включает зарубежные страны. Более того, в идеале использование классификации денежных потоков позволило бы прогнозировать изменения движения денежных средств, которые связаны с другими известными или предсказанными переменными. Многие из подобных деталей в настоящий момент определить на основе данных отчетов о движении денежных средств не представляется возможным.

Другие взаимосвязи обнаружить легче. В частности, потоки денежных средств по обязательствам должны быть рассмотрены отдельно от потоков средств, которые слабо связаны с объемом продаж или производства. Например, движение денежных средств по основной деятельности за последние пять лет, выраженное в твердой валюте, может дать некоторое представление об уровне роста рынков готовой продукции или уровне поступления денежных средств по основной деятельности, который можно ожидать в будущем, если удельный вес фирмы в обороте рынка все это время менялся.

Один из наиболее сложных моментов в прогнозировании необходимых условий движения денежных средств состоит в определении потребности в капитальных затратах. Амортизация, вычисляемая, как правило, для измерения прибыли, к данной проблеме отношения не имеет, поскольку замена объектов, приобретенных в прошлом, непосредственно не связана ни с их себестоимостью, ни с распределением этой себестоимости по отчетным периодам (при начислении амортизации). Хотя структура капитальных затрат прошлых периодов может быть некоторым ориентиром на будущее, предположения администрации о планах и возможностях могут серьезно повлиять на результаты прогнозирования. Пожелание раскрывать подобные предположения было письменно выражено FASB.

Администрация известно о фирме и ее делах больше, чем инвесторам, кредиторам и прочим «посторонним», и она часто увеличивает полезность финансовой информации *описанием* некоторых сделок, других фактов хозяйственной жизни и обстоятельств, влияющих на фирму, и *объяснением* их финансового воздействия. Более того, финансовая отчетность часто обеспечивает информацией, которая зависит от оценки и решения администрации [6].

Обсуждение такой информации регулярно помещается в одном из разделов ежегодного отчета «*Управленческий обзор и анализ*» (*Management's Discussion and Analysis*) [7]. Предстоящие капитальные затраты могут представлять собой (что типично) функцию возрастной структуры существующих акти

вов и необходимости создания дополнительной мощности (объемов) для размещения денежных потоков (приростов) по основной деятельности, которые в будущем предположительно возрастут.

При попытке предсказать последовательность предстоящих капитальных издержек можно их разделить на издержки замены и издержки прироста. *Издержки замены (replacement expenditure)* в принципе являются функцией возрастной структуры и предполагают полезную обслуживающую жизнь существующих активов, т.е. существующий активный запас обуславливает определенные циклы замены. *Издержки прироста (growth expenditure)* представляют собой функцию как ожидаемого прироста объема продаж, включая продажу новой продукции, так и степени использования имеющихся мощностей. Таким образом, чем выше объем неиспользованной мощности, тем позже появится потребность в дополнительной мощности для предполагаемого уровня возрастания объема сбыта.

Использование данных прошлых периодов о движении денежных средств для прогнозирования будущих дивидендов, следовательно, представляет собой комплексный процесс. Однако, как показали последние исследования эмпирических данных, надежность прогнозов на основе информации о движении денежных средств выше, чем прогнозов, полученных только на основе данных о прибыли [8]. Поэтому представление информации о движении денежных средств во внешних финансовых отчетах стало обязательным.

Оценка прибыли

Бухгалтеры часто обращаются к двум экономическим понятиям, основанным на наблюдениях *реальности (realworld)*, как исходным логическим позициям для определения концепции учетной прибыли. Эти понятия отражают изменение благосостояния и максимизацию *прибыли (profit)* при определенных условиях рыночной структуры, спроса на продукцию и вложенных затратах. Эти концепции подразумевают в утверждениях FASB, что

общая прибыль (comprehensive income) показывает изменение собственного капитала (*equity*) фирмы за период... [9]. Показатель успеха (или неудачи) операций фирмы — величина превышения денежных доходов (затрат) над денежными затратами (доходами) за продолжительный период [10].

В первой фразе речь идет о понятии *поддержания капитала (capital maintenance)*, во второй — о понятии *максимизации прибыли (profit maximization)*. Экономисты, несмотря на разногласия в экономических представлениях, пытаются утвердить эти понятия, ссылаясь на эмпирические наблюдения. Однако они не сыграли заметной роли в решении проблем оценок, связанных с этими понятиями. Поэтому бухгалтеры остановились на принятии собственных правил оценки прибыли безотносительно к оценкам, предусмотренным экономическими представлениями и понятиями. В этом параграфе рассматриваются различные концепции поддержания капитала и альтернативные методы, которые предлагались для их оценки. Также обсуждаются практические и теоретические ограничения, в частности то, как оценка прибыли связана с обеспечением информацией о движении денежных средств.

Сопоставление капитала и прибыли

Выражаясь языком американского экономиста Ирвинга Фишера (Irving Fisher), *капитал (capital)* — *запас (stock)* благосостояния на определенный момент времени [11]. *Прибыль (income)* — *приток (flow)* услуг во времени. Капитал представляет собой интеграцию (олицетворение) будущих услуг, а прибыль — результат использования этих услуг на протяжении определенного времени. Имея такие определения, невозможно спутать эти два термина. Один связан с объемом наполнения резервуара в определенный момент времени, а другой относится к сумме, поступающей из этого резервуара в течение некоторого времени.

Однако эти термины в контексте предприятия приобретают некоторые иные значения. В вышеупомянутом определении прибыль выступает удовлетворительным результатом использования капитала; однако предприятие существует не только ради собственного благополучия. Его целью служит обеспечение прироста благосостояния собственников. Если капитал рассматривается как запас благосостояния, который может обеспечить будущие услуги, под прибылью подразумевается приток благосостояния или услуг сверх необходимого для поддержания постоянного объема капитала.

Значения этих терминов еще более расширяются при рассмотрении концепции *прибыли предприятия (enterprise conception of income)*. Здесь капитал складывается из всех денежных средств, предоставленных предприятию извне, т.е. он включает акционерный и заемный капиталы. В этом случае прибыль падает на долю всех обеспечивших предприятие денежными средствами, т.е. она включает процент, приходящийся на долю кредиторов, и часть прибыли держателей доли меньшинства.

Следует тщательно разграничивать термины «*общая прибыль*» (*comprehensive income*) и «*прибыль хозяйствующей единицы*» (*entity income*). Первый термин относится к прибыли, приходящейся только на долю держателей обыкновенных акций. Он был введен FASB для покрытия некоторых статей отчетности, например таких, как корректировки данных предыдущих отчетных периодов, которые хотя и представляются в отчете как изменения нераспределенной (накопленной) прибыли, лучше рассматривать как часть прибыли данного отчетного периода. *Общая прибыль* является общей только по отношению к держателям обыкновенных акций. *Прибыль хозяйствующей единицы* имеет отношение к предприятию в целом. Она включает доли, приходящиеся кредиторам, держателям доли меньшинства и привилегированных акций, с одной стороны, и общую прибыль для держателей доли большинства обыкновенных акций — с другой.

Отвлекаясь от точных определений, отметим, что фирма в любом случае разграничивает прибыль как *прибыль на капитал* и *прибыль от движения капитала*. Это имеет важное значение по двум причинам. Во-первых, изменения капитала фирмы могут повлиять на размер будущих поступлений для держателей обыкновенных акций, которые участвуют в распределении прибыли по остаточному принципу, и таким образом на оценку их собственного капитала. Во-вторых, изменение структуры капитала компании может повлиять на соотношение между различными вкладчиками капитала, включая кредиторов и держателей привилегированных акций.

Вкладчики капитала заинтересованы не только в том, сколько они могут получить от фирмы в течение последующего периода, но также и в способности фирмы обеспечивать прирост поступления денежных средств в будущем. Интерес инвестора (или заемщика) сосредоточивается не только на способное-

тях фирмы поддерживать дивиденды, но во многих случаях на приросте ее потенциала. Информация об изменениях в этой области особенно важна, когда права собственности на эти будущие поступления передаются в период деятельности фирмы. На первой стадии развития железнодорожной индустрии США не были необычными выплаты учредителями высоких дивидендов из капитала на начальных этапах работы фирмы. Инвесторы, полагая, что это реальная прибыль фирмы, покупали акции по высоким ценам и только позже узнавали, что способность платить дивиденды в будущем фирмой утрачена именно из-за этих необоснованно высоких начальных дивидендов. Как покупатели, так и продавцы обыкновенных акций должны иметь адекватную информацию о капитале, чтобы прогнозировать текущие и будущие дивиденды.

С отделением собственников от процессов управления в наиболее крупных корпорациях бухгалтерскому учету также вменяется в обязанность представлять отчет аппарату управления, на который возложена функция надлежащего использования вложенного капитала. Соответствующая разница между прибылью и изменениями капитала является одним из средств определения оценки выполнения аппаратом управления функции обеспечения деятельности фирмы с выгодой для собственников.

Весьма важным для держателей облигаций и привилегированных акций является понятие *поддержания благосостояния (wealth maintenance)*. Держатели всех этих ценных бумаг заинтересованы в возмещении своих вкладов когда-то в будущем. Предполагаемые возвратные платежи выше, если суммарный инвестированный капитал фирмы поддерживается на постоянном уровне или возможно его увеличение в будущем. И напротив, предполагаемые возмещения ниже, если капитал сокращен или в результате понесенных убытков, или по причине выплаты дивидендов, превышающих обеспечения, полученные прибылью. Кредиторы не всегда могут быть застрахованы от убытков, но если они достаточно осведомлены, то могут вовремя принять необходимые меры. Кредиторы в определенной степени защищены законом, а часто и договором от причинения ущерба вложенному капиталу вследствие выплаты чрезмерно высоких дивидендов.

Различные категории держателей ценных бумаг также заинтересованы в доходах на свои капиталовложения, будь то контрактные (как проценты на кредит) или зависящие от прибыли (как дивиденды на привилегированные или обыкновенные акции). С того момента, как инвестированный капитал отражает, частично, способность фирмы продолжать в будущем вышгату доходов владельцам ценных бумаг, изменения в объеме инвестированного капитала имеют существенное значение в решениях о будущих поступлениях этого дохода любым группам владельцев ценных бумаг.

Понятия капитала и прибыли тем не менее не совсем точно сформулированы. Капитал может быть определен: в терминах текущей денежной единицы или денежной единицы постоянной стоимости; в материальном воплощении; как способность производить товары и услуги (мощность, потенциал); с точки зрения будущих предположений о предстоящих поступлениях акционерам. Сложности различия оценок капитала и прибыли еще более велики. К ним мы и обратимся в следующем параграфе.

Концепция прибыли в поддержании благосостояния

Шотландский экономист Адам Смит (Adam Smith) был первым, кто охарактеризовал *прибыль (income)* как сумму, которая может быть израсходована без посягательства на капитал. Английский экономист и лауреат Нобелевской

премии сэр Джон Хикс (John Hicks) уточнил это высказывание, заявив, что прибыль — это сумма, которую человек может израсходовать в течение некоторого промежутка времени и в конце этого периода иметь тот же достаток, что и вначале [12]. Развивая определения Смита и Хикса, укажем, что прибыль есть излишек после поддержания достатка, но до его потребления.

Например, если оценка чистых активов фирмы на конец периода составила 80 000 дол., а на начало — 76 000 дол., то прибыль может составить 4000 дол. при отсутствии выплаты дивидендов и операций с капиталом. Если в течение того же периода был реализован добавочный акционерный капитал в сумме 11000 дол. и выплачены дивиденды в сумме 8 000 дол., то чистая прибыль составит 1 000 дол., или

$$\text{Прибыль} = (8\,000 - 11\,000) + (80\,000 - 76\,000).$$

То же алгебраически, где W показывает благосостояние фирмы:

$$INC_j = CF_j + (W_j - W_{j-x}). \quad (9)$$

Сущность прибыли, представленной в такой формуле, зависит от определения и оценки благосостояния фирмы (W). Было предложено много вариантов решения этой проблемы, но ни один из них не получил всеобщего одобрения. В основном разногласия имеют отношение к однозначному пониманию термина *благосостояние* (*well-offness*). Основная проблема сводится к вопросу, включать ли в определение (и до какой степени) духовные блага. Можно жить в достатке, быть богатым, но больным; в то же время можно быть «богатым», ничего не имея. Организации, конечно, не испытывают ни духовных наслаждений, ни разочарований. Неприемлемость понятия духовных благ по отношению к организациям и трудности его применения для частных лиц обусловили ограничение понятия «благосостояние» материальным достатком. Некоторые методы оценки благосостояния включают:

1. Оценку фирмы на основе себестоимости или текущей входящей стоимости поступления немонетарных активов с добавлением текущей дисконтированной оценки монетарных активов за вычетом суммы привлеченного капитала.

2. Суммирование продажных цен некоторых активов фирмы за минусом кредиторской задолженности.

3. Капитализацию стоимости чистых поступлений денежных средств и услуг.

4. Оценку фирмы на основе текущих рыночных цен, отнесенную к общему числу акций, выпущенных в обращение.

Каждый из этих подходов обсуждается в последующих параграфах. На данном этапе пока мы принимаем, что общая оценка денежного остатка будет неизменной все время, а оценка благосостояния может быть получена в денежном выражении. Оценка благосостояния в условиях изменяющихся цен обсуждается в гл. 12, посвященной инфляции.

Сравнение индивидуальной прибыли и прибыли хозяйствующей единицы. Формирование прибыли в уравнении (9) имеет отношение к прибыли частного субъекта. Это уравнение можно применить к предприятию, просто отметив, что:

$$NI \text{ держателей доли} = (\text{Дивиденды} - \text{Вклады в капитал}) \text{ большинства} \\ + \text{Изменение благосостояния}$$

$$= SHCF_j + A MASHW_j \quad (10)$$

$$\begin{aligned}
 NI \text{ держателей доли} & \quad (\text{Дивиденды — Вклады в капитал}) + \\
 \text{меньшинства} & \quad \text{Изменение благосостояния} \\
 & = MICF_j + Д MISHW_j. \quad (11)
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 NI \text{ кредиторов} & \quad (\text{Процент — Новые займы + Погашение займов}) + \\
 & \quad \text{Изменение благосостояния} \\
 & = LCF_j + Д LW_j, \quad (12)
 \end{aligned}$$

Три потока прибыли сливаются в суммарную прибыль предприятия (определяемую на основе предварительного расчета процентов и выплат держателям доли меньшинства). Тогда прибыль хозяйствующей единицы (*ENINC*) можно записать как:

$$ENINC_j = SHCF_j + A MASHW_j + MICF_j + A MISHW_j + LCF_j + A LW_j. \quad (13)$$

Три денежных потока средств, расположенных в правой части, объединяются, создавая прибыль хозяйствующей единицы (до выплаты процентов кредиторам и дивидендов держателям доли меньшинства). Отсюда уравнение (13) можно преобразовать так:

$$ENINC_j = ENCF_j + A [MASHW_j + MISHW_j + A LW_j]. \quad \text{И это} \quad (14)$$

можно переписать еще раз:

$$ENINC_j = ENCF_j + A ENW_j, \quad (15)$$

где *ENW* — благосостояние всех вкладчиков и кредиторов хозяйствующей единицы.

Как было отмечено, точное представление прибыли в левой части уравнения зависит от того, как измеряется благосостояние хозяйствующей единицы (*ENW*), полученное в правой части уравнения. Однако прирост денежных средств хозяйствующей единицы (*ENCF*) совершенно не зависит от способа оценки благосостояния и насколько оно неизменно во всех формулировках прибыли. Универсальность прироста денежных средств хозяйствующей единицы для всех формулировок прибыли еще раз подчеркивает важность обеспечения предприятием информацией о движении денежных средств инвесторов и кредиторов. Это особенно важно, поскольку мировая экономика движется в направлении полной интеграции.

Себестоимость как «входящая цена»

Концепция поддержания благосостояния, подобная принятой на практике, предполагает использование в качестве «входящих цен (*input prices*)» как себестоимости (исторической стоимости), так и текущей стоимости (с учетом амортизации, если это необходимо). Наиболее широко известна формулировка прибыли, максимизирующая благосостояние держателей доли большинства:

$$NI = \text{Дивиденды} + Д \text{Нераспределенная прибыль}. \quad (16)$$

Учитывая вклады в капитал, можно это переписать следующим образом:

$$NI = (\text{Дивиденды} - \text{Вклады в капитал}) + A \text{ Чистое состояние} \\ (\text{т.е. изменение прироста}) = SHCF_j + A NW_j . \quad (17)$$

Добавляя расходы на процент, займы, ссуды и прибыль держателей доли меньшинства к обеим частям уравнения, получим:

$$\begin{aligned} \text{Прибыль хозяйствующей} &= \text{Чистые выплаты кредиторам единицы} + \\ \text{Чистые выплаты держателям} & \quad \text{доли меньшинства} + \text{Чистые выплаты} \\ & \quad \text{держателям доли большинства} + \text{Изменение балансовой} \\ & \quad \text{оценки привлеченного капитала и доли меньшинства} = \\ & LCF_j + MICF_j + SHCF_j + A ENNW_j, \end{aligned} \quad (18)$$

$$\begin{aligned} \text{где } ENNW &= \text{Чистое состояние хозяйствующей единицы} \\ &= \text{Балансовая стоимость собственного капитала} \\ & \quad + \text{Кредиторская задолженность.} \end{aligned} \quad (19)$$

Эти три выражения движения денежных средств в правой части объединяются и образуют прирост денежных средств хозяйствующей единицы, таким образом, уравнение (18) можно преобразовать так:

$$\begin{aligned} \text{Прибыль} \\ \text{хозяйствующей} &= ENCF_j + A ENNW_j . \\ \text{единицы} \end{aligned} \quad (20)$$

Следует подчеркнуть, что хотя эти выражения имеют структуру, сходную со структурами других концепций поддержания капитала, это не лучший способ истолкования реальности, поскольку пока остаются в стороне и учет амортизационных начислений, и учетная концепция реализации. Прибыль хозяйствующей единицы рассматривается в данном случае просто как расширение общепринятого ее бухгалтерского понятия. Она не включает в себя изменение благосостояния, обусловленное колебаниями цен на рынке, за исключением тех случаев, когда эти колебания приводят к уменьшению стоимости запасов до рыночных, которое отражается в учете. Исчисление конечной прибыли основано скорее на структурных правилах, нежели на ее подлинной сути. И оно рассматривается здесь, потому что часто описывается как поддержание финансового капитала прибылью, представляющей собой разницу между начальными и конечными оценками фирмы.

При отсутствии колебаний цен реально инвестированный капитал будет поддерживаться, если активы на конец периода, выраженные во «входящих ценах» (по себестоимости), равны сумме «входящих цен» активов на начало периода. Прибыль отражает увеличение таких оценок, откорректированное на результаты операций с капиталом и выплату дивидендов. Эта прибыль образуется в результате перехода входящих цен в рыночные посредством продажи и обмена. Денежные средства и дебиторская задолженность при обмене оцениваются по себестоимости. Следовательно, некоторые из оценок активов на конец периода, так же как и на начало (монетарные активы), выражаются в рыночной стоимости (исходящие цены).

Текущие «входящие цены»

Когда «входящие цены» выражены в текущей оценке, расчет прибыли выполняется так же, как и для оценки по себестоимости, по итоговая прибыль включает потенциальные прибыли и убытки, возникающие вследствие

изменения цен, которые так или иначе будут реализованы путем продажи или обмена.

Алгебраически это выражается так:

$$\text{Прибыль хозяйствующей единицы (на основе текущих входящих цен)} = ENCF_j + A ENCV_j, \quad (21)$$

где $ENCV$ — оценка хозяйствующей единицы в текущих «входящих пенах».

Таким образом, прибыль будет включать потенциальную прибыль и убытки, так же как и обычную операционную прибыль [13]. Выражая оценку активов на начало отчетного периода во «входящих ценах» конца периода, некоторые из этих прибылей и убытков могут быть элиминированы; но пока не будут выполнены корректировки исходных оценок в связи с изменением цен в течение отчетного периода, эти прибыли и убытки остаются в составе конечной прибыли.

Поддержание постоянной покупательной способности

Экономисты придерживаются мнения, что прибыль должна исчисляться в реальной оценке, а не в номинальной. По их предположениям алгебраически это выглядит следующим образом:

$$\text{Прибыль хозяйствующей единицы (на основе постоянной покупательной способности)} = ENCF_j + Д ENCPV_j, \quad (22)$$

где $ENCPV$ — прибыль хозяйствующей единицы по постоянной покупательной способности.

При изменении общего уровня цен оценка прибыли путем сравнения оценок капитала в разное время не отражает изменения реального капитала. Было выдвинуто много предложений корректировки оценок капитала, чтобы прибыль можно было оценить по постоянной покупательной способности или постоянной денежной единице. Эти предложения и проблемы, касающиеся корректировок в связи с изменением покупательной способности денег, подробно обсуждаются в гл. 12, посвященной инфляции.

Текущие денежные эквиваленты

В другом варианте капитал фирмы может определяться как сумма денег и денежных эквивалентов всех активов за минусом суммы денежных эквивалентов кредиторской задолженности.

$$\text{Прибыль хозяйствующей единицы (на основе текущих денежных эквивалентов)} = ENCF_j + Д ENMVA_j, \quad (23)$$

где $ENMVA$ — оценка хозяйствующей единицы по рыночной стоимости отдельных активов.

Текущий денежный эквивалент может быть определен как рыночная цена (возможной) реализации активов, имеющихся в распоряжении фирмы [14]. В частности, эта цена определяется при плановой ликвидации. Вычисляя стоимость чистых активов на начало периода и корректируя на результат по операциям с капиталом в течение отчетного периода, можно рассчитать прибыль за этот период [15].

Стоимость фирмы, полученная суммированием рыночных цен, относительно объективна и проверяема, поскольку эти цены определяются вне фирмы. Они представляют цены, по которым имеющиеся активы можно обменять на рынке. В целом оценка фирмы обычно выше, чем сумма рыночных цен отдельных активов, потому что в противном случае собственникам было бы выгоднее эти активы продать. Разница частично связана с гудвиллом и другими нематериальными активами, не имеющими рыночной цены, в отличие от материальных активов. В то же время она может быть обусловлена оценками ожиданий, факторами дисконтирования, корректировкой на фактор риска, так же как и затратами на реализацию или передачу некоторых активов.

Расчет прибыли путем сопоставления рыночных цен активов и кредиторской задолженности служит лучшей основой для оценки хозяйственных альтернатив фирмы, но не дает хорошей базы для прогнозирования будущих изменений, потому что не позволяет определить сущность прошлых изменений.

Главным недостатком использования рыночных оценок отдельных активов является отсутствие сложившегося рынка на многие активы, принадлежащие фирме. По ряду статей оборудования и зданий намного легче получить рыночные цены, формирующиеся при ликвидации или принудительной продаже, чем цены организованных рынков. В таком случае прибыль будет подобна той, которая могла быть получена, если бы фирма ликвидировалась в конце каждого отчетного периода, а затем начинала свою деятельность заново с входящими ликвидационными оценками. А если, допустим, некая фирма в числе своих активов имеет подземный трубопровод, то исходящей оценки этого актива просто не существует, даже если фирма имеет огромную оценку как действующее предприятие.

Капитализация

Наиболее часто теоретическая прогнозная оценка чистых активов предполагает использование метода капитализации стоимости ожидаемых распределений денежных средств акционерам на протяжении основного времени существования фирмы, включая конечную величину, которая предположительно будет выплачена при ликвидации. Эта оценка (она и называется капитализированной оценкой) была использована в начале главы в качестве мотивации утверждения FASB о том, что прогнозирование движения денежных средств является основной целью бухгалтерского учета, и была выражена в уравнении (2). Если инвестиции осуществлять на ограниченный срок, то в предполагаемом движении денежных средств необходимо учитывать не только доход, образующийся за этот срок, но и возмещение капитала в конце срока. Тогда уравнение (2) может быть переписано следующим образом:

Для единичного периода уравнение будет иметь вид:

$$V_0 = \frac{CF_1}{(1+r)} + \frac{V_1}{(1+r)}, \quad (25)$$

Преобразуя уравнение (25), получим:

$$V_1 = (Ur)V_0 - CF_1, \quad (26)$$

Оценка инвестиции может возрастать с увеличением ставки процента, но и сокращаться на сумму потребленных денежных средств. Теперь, преобразовав это уравнение в соответствии с общим определением прибыли, получим:

$$\text{Прибыль} = CF_i + (V^1 - V_0) = rV_0. \quad (27)$$

Таким образом, прибыль, ожидаемая индивидуальным инвестором, может быть вычислена суммированием денежных средств, которые он предполагает получить от фирмы, и ожидаемых изменений оценки вклада, где оценки установлены дисконтированием предполагаемых будущих потоков денежных средств. Для уровня предприятия получим:

$$\begin{aligned} \text{Прибыль} \\ \text{хозяйствующей} \\ \text{единицы} \end{aligned} = ENCF_i + (TV_1 - TV_0) = rTV_0. \quad (28)$$

Или прибыль, ожидаемая предприятием в целом, может быть вычислена суммированием ожидаемого прироста денежных средств предприятия и предполагаемых изменений его общей оценки. Эти оба уравнения можно преобразовать из *ожидаемых* в *реализованные*, рассматривая реальное движение денежных средств.

Прибыль, вычисленная таким способом, редко совпадает с бухгалтерской чистой прибылью. В соответствии с приведенными вычислениями прибыль — это прирост за счет изменения рыночной оценки фирмы, который часто именуется *экономической прибылью (economic income)*. Бухгалтерская чистая прибыль образуется приростом чистой балансовой оценки. Бухгалтерская чистая прибыль в лучшем случае представляет собой некоторое приближение экономической.

Пример. Допустим, имеются следующие достоверные данные о будущем движении денежных средств за пять лет работы фирмы:

Год	Движение денежных средств (прирост), дол.
1	100
2	300
3	200
4	400
5	500

В случае отсутствия неопределенности соответствующая ставка дисконтирования будет безрисковой (допустим, 5%), тогда текущая дисконтированная оценка фирмы на начало года может составить 1261 дол. Остальные оценки получены следующим образом:

На начало первого года	На конец первого года
$100 \cdot 0,9524 \left[\left(\frac{1}{1,05} \right) \right] = 95$	$300 \cdot 0,9524 \left[\left(\frac{1}{1,05} \right) \right] = 286$
$300 \cdot 0,9070 \left[\left(\frac{1}{1,05} \right)^2 \right] = 272$	$200 \cdot 0,9070 \left[\left(\frac{1}{1,05} \right)^2 \right] = 181$

Продолжение

На начало первого года			На конец первого года		
200-0,8638	1 ,10 5	173	400-0,8638	<u>2</u> Ц) 5.	= 346
400-0,8227	<u>1</u> 1.0 5.	329	500-0,8227		= 411
					1224
500-0,7835		= 392			
	1 0	1261			

К концу первого года капитализированная оценка оставшегося прироста денежных средств составит 1224 дол., а чистую прибыль за первый год можно рассчитать следующим образом:

	(дол.)
Прирост денежных средств к концу первого года	100
Капитализированная оценка на конец первого года прироста денежных средств за оставшиеся годы	<u>1224</u>
Общая оценка фирмы на конец первого года, не предполагающая выплат акционерам	1324
Минус: Капитализированная оценка на начало года	<u>1261</u>
Прибыль за год	63

Прибыль в размере 63 дол. представляет увеличение общей оценки фирмы за год. Оно равняется 5% от первоначальной капитализированной оценки в сумме 1261 дол. и представляет процент на инвестированный капитал. Если распределение денежных средств за каждый год больше, чем прибыль (процент), то прибыль с каждым годом будет снижаться. В нашем примере прибыль за каждый из пяти лет может составить соответственно 63, 61, 42 и 24 дол. Если акционерам ежегодно выплачиваются из прибыли одинаковые суммы, а остаток денежных средств реинвестируется фирмой в проект, который может приносить 5%, то и прибыль, и оценка фирмы будут оставаться неизменными. Наконец, отметим, что прибыль не прямо пропорциональна распределению денежных средств за каждый год.

Капитализация в условиях неопределенности. Здесь возможны две ситуации: предполагается, что рынки *совершенны*, формально это означает, что можно торговать любыми товарами во всех странах мира; или считается, что рынки *несовершенны*, т.е. торговля некоторыми товарами и в некоторых странах невозможна. Если имеет место последнее и для кого-то это представляется нормальным явлением, то технически невозможно заранее определить сумму прибыли на основе капитализированной оценки. Суть проблемы состоит в том, что в отсутствие рынка нельзя получить соглашения по поводу оценки предстоящей отдачи активов.

В этом случае остается возможность каждому заинтересованному лицу определить персональную оценку прибыли. В условиях неопределенности будущие денежные платежи представляют вероятностную оценку ожидаемых рас

пределений. Например, если субъективная оценка дивидендов составит или 120 дол. с вероятностью 0,6, или 70 дол. с вероятностью 0,4, то ожидаемая оценка может составить 100 дол. = $(120 \cdot 0,6 + 70 \cdot 0,4)$. Каждой стоимостной оценке может соответствовать вероятностная оценка, которая в сумме составляет единицу. Отметим, что ожидаемые оценки условны в силу субъективности их выбора и вменения им вероятностных оценок.

В условиях неопределенности большинство авторов определяют соответствующую ставку как субъективно необходимую для капиталовложений, равносильную риску, или как плановую норму рентабельности, также известную как *цена шанса (opportunity cost)*. Субъективная ставка просто принята для того, чтобы сосредоточить внимание на концепциях прибыли. Следовательно, при отсутствии изменений в предположениях, если фактическое распределение денежных средств за первый год равняется предполагавшимся денежным выплатам, прибыль, как было рассчитано в вышеприведенном примере, равна субъективной ставке дохода, умноженной на начальную (или среднюю) капитализированную оценку. Эдвардс (Edwards) и Белл (Bell) называли ее *субъективной прибылью (subjective profit)*, потому что она определяется как процент от плановой нормы на субъективную оценку активов фирмы на начало отчетного периода [16].

Но если ожидания к концу периода изменились, то субъективная прибыль, определенная задним числом (ex post) за этот период, будет отличаться от определенной заранее (ex ante) в начале периода ожидаемой субъективной прибыли. Хотя ожидаемая субъективная прибыль основана на субъективной оценке активов фирмы на начало периода, фактическая, т.е. определенная задним числом (ex post), субъективная прибыль включает изменения субъективной оценки активов на конец периода [17].

Пример. Допустим, денежный прирост за первый период составил 100 дол., как и ожидалось, а поступления денежных средств за последующие четыре периода ожидаются в размере 400 дол. за год вместо ранее ожидаемых 300, 200, 400 и 500 дол. Прибыль за первый год можно рассчитать следующим образом:

(дол.)

Прирост денежных средств на конец первого года	100	Капитализированная оценка на
за год на протяжении оставшихся четырех лет	1418	
Общая оценка фирмы на конец года	1518	
Минус: Капитализированная оценка на начало года	1261	
Прибыль за год	257	Эта прибыль в сумме 257 дол. состоит из:
ожидавшейся субъективной прибыли	63	
увеличения субъективной оценки фирмы	194	
Итого прибыли	257	

При рассмотрении данного примера возникает несколько вопросов, например, является ли увеличение субъективной оценки фирмы на 94 дол. действительно прибылью? Иногда полагают, что это изменение в предположениях действительно корректирует исходную оценку фирмы, которая была ошибочно определена в начале года. Фактически в соответствии с текущими ожиданиями на конец года оценка фирмы на начало года будет составлять 1446 вместо 1261 дол. Следовательно, чистое изменение капитализированной оценки может быть проанализировано следующим образом:

(дш.)

Субъективная прибыль или процент (5% ■ 1446 дол.)	72
Корректировка исходной субъективной оценки, дол. (1446 минус 1261)	<u>185</u>
Общее увеличение капитализированной оценки =252	

Если, с другой стороны, ожидания будущих поступлений денежных средств не изменятся, а получение денежных средств за первый год составило 130 дол., но не 100, как предполагалось, то прибыль за отчетный период может быть следующей:

(дол.)

Прирост денежных средств на конец первого года	130
Капитализированная оценка на конец года предполагаемого прироста денежных средств на протяжении оставшихся четырех лет	<u>1224</u>
Общая оценка фирмы на конец года (до выплат дивидендов)	1354
Минус: Капитализированная оценка на начало года <u>1261</u> Прибыль за год	<u>93</u>
Эта прибыль в сумме 93 дол. состоит из: ожидавшейся субъективной прибыли (процент)	63
превышения реального прироста денежных средств над ожидавшимся	30
Итого прибыли	93

Выводы. Определение прибыли через понятие капитализации будущих денежных поступлений показывает, что:

1. Основная часть прибыли представляет собой субъективный процент на капитализированную оценку фирмы. Это функция времени, предполагаемой процентной ставки и ожидаемых в будущем денежных потоков. Предполагаемые поступления денежных средств обусловлены текущими или будущими затратами на производство и реализацию товаров и услуг.

2. Изменения ожиданий будущих потоков денежных средств возникают благодаря изменениям оценки эффективности управления и предположений о внешних экономических условиях. Они также зависят от оптимистического или пессимистического настроения потенциальных инвесторов.

3. Разница между фактическими денежными средствами, доступными для распределения, и ожидавшимся может быть образована вследствие неожиданного получения прибыли или понесения убытка, ввиду непредвиденных обстоятельств или ошибочных исходных предположений.

Принятая учетная практика признает некоторые из этих положений, но в целом большая их часть отвергается. Например, принцип начисления требует включения в отчетную прибыль причитающегося за отчетный период процента на инвестиции. Реальное отклонение денежных поступлений от ожидавшихся (начисленных) включается в состав прибыли или непредвиденных потерь. Практика учета не требует действительного поступления денежных средств для признания возникновения дохода. Изменения ожидаемых денежных поступлений могут отражаться в учете, если они становятся очевидными, а суммы вполне определенными, например, при продаже активов с последующей оплатой. Другие изменения ожиданий в бухгалтерском учете, как правило, не отражаются.

Пока понятие капитализации рассматривается в контексте экономической прибыли, оно теоретически и практически неудобно для применения в учетных целях. Это обусловлено главным образом субъективной природой ожиданий. Даже бухгалтер, не зависимый в принятии решений, по всей вероятности, представляется чрезмерным оптимистом (или пессимистом) в глазах администрации, акционеров и других пользователей финансовой отчетности. Лучше всего обеспечить адекватной информацией каждого пользователя отчетных данных для индивидуального прогнозирования предстоящих денежных поступлений и выбора необходимого фактора дисконтирования, чтобы достичь прибыли, соответствующей субъективному прогнозу инвестора.

Многими специалистами концепция капитализации представляется несовершенной по следующим соображениям:

1. Предположения о поступлении денежных средств не могут быть конвертированы в единые стоимостные оценки или несомненные эквиваленты без учета риска, предпочтительного для пользователей информации. С другой стороны, как было отмечено, корректировка на риск путем его включения в субъективную ставку дисконтирования представляется концептуально неуместной (теоретически не оправданной).

2. Акцент делается на временной фактор и на ожидаемые поступления денежных средств — все другие экономические события и действия игнорируются.

3. Оценка прибыли не показывает, достойны ли действия администрации одобрения за свое участие в создании прибыли или ее величина является следствием случайных обстоятельств. Она не служит источником информации для оценки эффективности работы администрации.

4. Оценка фирмы определяется путем дисконтирования всех ожидаемых в будущем денежных поступлений, многие из которых никак не связаны с настоящей или прошлой деятельностью фирмы.

5. Концепция капитализированной оценки как бы «ставит телегу впереди лошади». Чистые денежные поступления будущих периодов должны быть предсказаны точно, чтобы вычислить текущую оценку прибыли. В условиях определенности периодический подсчет прибыли не имеет смысла, так как она известна заранее; в условиях неопределенности для определения текущей оценки прибыли используются ожидаемые поступления денежных средств. Однако под частной целью расчета текущей оценки прибыли подразумевается обеспечение пользователей финансовой отчетности надежным обоснованием прогноза будущих поступлений денежных средств. Поскольку прогнозы должны быть основаны, по крайней мере частично, на настоящей и прошлой экономической деятельности, пользователям финансовых данных должны быть предоставлены некоторые оценки прошлых действий, чтобы они могли представлять свои прогнозы или оценивать прогнозы, сделанные другими специалистами.

6. И наконец, в условиях неопределенности ожидания зависят, по крайней мере частично, от оптимистического или пессимистического настроения специалиста в данный момент. Последовательное разрешение неопределенности от одного периода к другому будет выполнить сложно.

Рыночная оценка фирмы

Как уже отмечалось, в условиях эффективного рынка цены на акции предприятия (как и на долговые бумаги) равны текущей дисконтированной оценке ожидаемых денежных поступлений. Иными словами, рыночная цена может быть использована в качестве замены капитализированных будущих

денежных поступлений. Отметим, что рыночная оценка в контексте настоящего обсуждения относится к фирме в целом, а не к отдельным ее активам. К тому же рыночная оценка — это оценка полезности, и она не связана с ценой обмена. Более того, оценка предприятия в целом, полученная на основе рыночных цен, предполагает действие принципа непрерывности (действующего предприятия). Там, где это не так, предприятие находится в процессе ликвидации.

Рыночная оценка предприятия представляет собой совокупную оценку, т.е. рыночную оценку всех статей активов, привлеченного и собственного капитала, или

$$TMV_j = MV_j \text{ (кредиторской задолженности)} + MV_j \text{ (акционерного капитала)} + MV_j \text{ (доли меньшинства)}. \quad (29)$$

Эти данные доступны через публикации в открытых изданиях, таких, как *The Wall Street Journal* и *Moody's*. Прибыль хозяйствующей единицы прошлых периодов можно выразить следующим образом:

$$ENINC; = ENCF, + ATMV, . \quad (30)$$

Достоинства использования рыночных оценок многозначны. Во-первых, рыночные ожидания заменяют ожидания частных лиц. Полученные оценки проверяемы, следовательно, есть основа для рыночных оценок предстоящих денежных поступлений для акционеров. Существует отличие от метода капитализированной оценки, поскольку возможно, что рыночные норма рентабельности и корректировка на вероятность риска могут отличаться от субъективной бухгалтерской ставки дисконтирования.

Во-вторых, рыночная оценка капитала представляет семантический интерес, т.е. в качестве меры можно использовать, допустим, действующие рыночные цены. Использование рыночной оценки в исчислении прибыли дает репрезентативно достоверный результат. Он отражает самую суть взаимосвязи «поставщиков» капитала и фирмы: они обеспечивают фирму капиталом; она распределяет денежные средства между ними в виде дивидендов, процентов, возврата займов. К тому же рынок побуждает к изменению соотношения в долях участия «поставщиков». И наконец, использование рыночных оценок дает возможность построения модели финансовых отношений между фирмой и ее инвесторами. Денежные средства хозяйствующей единицы можно отнести к потенциалу предприятия; изменение оценки приписывается рынку. Они оба формируют прибыль для инвестора. Теоретически это наиболее выразительный способ определения прибыли.

Некоторые специалисты считают, что рыночные цены имеют отношение только к некоторым акциям, поскольку не все акции допускаются к котировке. Однако на практике в подобных ситуациях маргинальные цены приравниваются к общим (итоговым) ценам (фирмы). Существует мнение, что цены на акции реагируют на внешние и случайные факторы, при этом они становятся непроверяемыми и предвзятыми. Теория эффективности рынка опровергает этот вывод, показывая, что рыночные цены формируются быстро и непредвзято.

Конечно, метод оценки прибыли работает, только когда рыночные цены доступны, т.е. в отношении акционерных обществ открытого типа. Рыночную оценку частных компаний необходимо выполнять отдельно на основе расчета

вероятной прибыли. И действительно, европейские бухгалтеры тратят много сил и времени на оценку компаний как действующих предприятий. Европейское экономическое сообщество имеет бухгалтерский стандарт на оценку действующего предприятия.

Пример. Имеются следующие данные (дол.) о рыночной оценке корпорации E-Systems за 1987—1989 гг.

Таблица 9.2

E-Systems и дочерние предприятия

		1988	1989
Движение денежных средств к 31 марта Выплаты: кредиторам акционерам Прирост денежных средств хозяйствующей единицы		2214	43485
		13133	11739
		15 347	55 224
	1987	1988	1989
Рыночные оценки на 31 декабря:	130 977 816	157 832	171 263 958
Долг по предъявленному проценту	805	903763	452
Собственный капитал	947782	1061595	1 129715
Итоговая рыночная оценка хозяйствующей единицы			

Прибыль кредитора 1988 г.= 2214 + (157 832 — 130977) = 29069. Прибыль кредитора 1989 г.= 43485 + (171263 — 157832) = 56916. Прибыль акционера 1988 г.= 13133 + (903 763 — 816 805) = 100091. Прибыль акционера 1989 г.= 11739 + (958452 — 903763) = 66428. Прибыль хозяйствующей единицы 1988 г.= 15 347 + (1061595 — 947 782) = 129 160.

Прибыль хозяйствующей единицы 1989 г.= 55 224 + (1 129 715 — 1061 595) = 123 344.

Прибыль кредитора 1988/87 г.= 29069/130977 = 22,19%.

Прибыль кредитора 1989/88 г.= 56916/157 832 = 36,06%.

Прибыль акционера 1988/87 г.= 100091/816 805 = 12,25%.

Прибыль акционера 1989/88 г.= 66428/947782 = 7,01%.

Прибыль хозяйствующей единицы 1988/87 г.= 126 160/ 947 782 = 13,31%.

Прибыль хозяйствующей единицы 1989 /88 г.= 123 344/1061595 = 11,62%.

	1988	1989
Отчетная чистая прибыль	74 570	82984
Расходы на погашение процентов	9058	10226
Прибыль хозяйствующей единицы (условная)	83628	93210

Денежные выплаты акционерам и кредиторам были определены на основе данных отчетности о движении денежных средств и приложений к ним. Денежные поступления акционерам были рассчитаны следующим образом:

	1988	1989
Дивиденды в форме простых акций	15431	15483
минус:		
Выручка от исполнения акционерного опциона	2298	3 744
Денежное поступление акционерам (чистое)	13133	11 739

Движение (прирост) денежных средств хозяйствующей единицы, как отмечалось ранее, по существу, образуется объединением отчетных сумм поступлений денежных средств от основной и инвестиционной деятельности и изменения ликвидности. Здесь дополнительно детализировано перенесение всех расходов по процентам, включая арендный, в раздел кредиторов:

	1988	1989
Денежные поступления от основной деятельности (отчетные)	58 624	76626
минус:		
Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	50710	62040
возвращаются:		
Платежи по процентам	7 350	9505
Расходы по аренде	17 463	20451
минус:		
Доля в капитале	995	3 556
Увеличение ликвидности	16 379	(14238)
Прирост денежных средств хозяйствующей единицы	15 347	55 224

В отсутствие второстепенных акционеров (держателей доли меньшинства) вычитание денежных поступлений акционерам из прироста денежных средств хозяйствующей единицы дает денежные поступления кредиторам в размере 22 14 и 43485 дол. соответственно.

Рыночная оценка собственного капитала получена умножением числа реализованных акций на их рыночную цену к концу года. Рыночная оценка основной кредиторской задолженности принята равной их номинальной стоимости. Рыночная оценка задолженности по аренде исчислена дисконтированием предстоящих арендных платежей по отчету. Сумма этих трех чисел и дает оценку кредиторской задолженности.

Объединение данных о движении денежных средств и рыночных оценок позволяет определить экономическую прибыль за два предыдущих года. Отметим, что эти числа по-прежнему представляют фирму, нежели данные об условной чистой прибыли за тот же период. Условная прибыль показана возрастающей, а оценка прибыли — снижающейся.

В заключение отметим, что представление отчетов о движении денежных средств позволяет пользователям не только видеть, какие в прошлом имели место денежные поступления, но и оценивать, какой была прибыль, опираясь на теорию оценки и поддержания капитала.

Резюме

Хотя при внимательном рассмотрении отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств представляют одну и ту же информацию, все же в целом они концептуально различны. Это более очевидно при анализе эмпирических исследований, которые показывают, что денежные средства и прибыль информационно дополняют и перекрывают друг друга.

Во-первых, информация о движении денежных средств должна быть раскрыта в отчетах. Во-вторых, анализ движения денежных средств за прошедшие периоды не должен быть частью отчета или расчета чистой прибыли. Доходы и расходы не должны рассчитываться особыми методами только на том основании, что эти методы дают результаты, более близкие к реальному движению денежных средств. Сквозной метод представления меж- периодных налоговых разниц, а также метод «директ-костыш» при оценке запасов иногда принимаются как обоснованные, поскольку они дают результаты, более близкие к действительным денежным потокам. Методы могут быть релевантными по другим причинам, что обсуждается в данной книге, но они не должны использоваться для определения отчетных данных только потому, что отражают движение денежных средств. Это простое дублирование информации, которая уже отражена в отчете о движении денежных средств.

Отдельные отчетные данные о движении денежных средств в прошлом, как и отдельные отчеты о прибыли, необходимо тщательно проанализировать. Благодаря: а) опережению (или запаздыванию) выплат денежных средств их получением, с одной стороны, и б) основной деятельности, приносящей прибыль, — с другой, данные отчета о движении денежных средств за единичный период могут не иметь существенного значения *для* прогнозирования денежных потоков. Анализ движения денежных средств за несколько периодов необходимо начинать с исследования поведения периодических (повторяющихся) потоков и прогнозирования вероятности и частоты эпизодических потоков денежных средств. В этой связи соответствующая классификация денежных потоков может помочь прочесть финансовый отчет. Поступления и расходование денежных средств, связанные с деятельностью предприятия, могут быть соотнесены со структурой продукции или классифицированы либо как периодические, либо как эпизодические. Капитальные издержки могут быть классифицированы таким образом, чтобы можно было прогнозировать их влияние на движение денежных средств. Главные издержки, периодические или эпизодические, должны быть классифицированы таким образом, чтобы пользователь мог прогнозировать, как замена или продолжение существующих операций влияет на увеличение будущих денежных поступлений.

Наконец, пользователи информации о движении денежных средств должны быть осведомлены о том, что сделки не всегда завершаются передачей денежных средств. Например, простые акции могут быть заменены на привилегированные (и наоборот) при покупке действующего предприятия и при продолжении его деятельности в форме дочернего. В подобных случаях необходима дополнительная информация, раскрывающая различие между прошлым и будущим движением денежных средств. Кроме того, необходимы данные, представляющие перспективу новых договоров и изменение действующих, которые могут отразиться на предстоящих потоках денежных средств, например о договорах аренды, о пенсионных обязательствах.

Итоги

В соответствии с положениями FASB главной целью бухгалтерского учета является обеспечение инвесторов и других пользователей информацией, полезной для определения суммы, времени и вероятностных характеристик предстоящего движения денежных средств. Предполагается, что сведения о денежных потоках используются для оценки рыночной стоимости собственного капитала и кредиторской задолженности фирмы. В этой связи представляются важными данные о платежеспособности и ликвидности фирмы, поскольку они увеличивают обоснованность прогнозов поступления денежных средств.

Документом SFAS 95 фирмам вменяется в обязанность представление отчета о движении денежных средств в составе годового финансового отчета. Он состоит из трех разделов: основная деятельность, инвестиции и финансирование. Информация последнего раздела связана с понятием, которое в данной главе определено как *прирост денежных средств хозяйствующей единицы*, а именно с чистым результатом денежного обмена между предприятием и субъектами, финансирующими его деятельность. Это понятие может быть названо также *чистым внешним финансированием*.

Прибыль определена как прирост благосостояния, образованный его *поддержанием*. На уровне предприятия благосостояние определяется как его оценка (стоимость). Другими словами, прибыль для акционеров может быть определена как прирост денежных средств, т.е. дивиденды за минусом новых инвестиций в капитал, плюс изменение стоимости акций фирмы. Варьируя способы оценок, можно получить различные определения прибыли, каждое из которых связано с понятиями *капитал (capital)* и *поддержание благосостояния (wealth maintenance)*. В следующей главе прибыль более подробно рассматривается с позиции принципа *соответствия (matching)*.

Концепция поддержания капитала (как благосостояния) предполагает получение оценок активов в целом и их отдельных элементов (статей баланса), а также кредиторской задолженности на начало и конец отчетного периода. Накопленные изменения этих оценок за ряд периодов затем складываются с суммой денежных средств, образованных предприятием как хозяйствующей единицей. Точность оценки прибыли, достигаемая в этом случае, зависит от метода оценки активов и кредиторской задолженности. Условная (предварительная) оценка прибыли базируется на использовании себестоимости активов и кредиторской задолженности. Экономическая прибыль равна общей (итоговой) рыночной оценке хозяйствующей единицы. Другие методы оценки строятся на основе ожидаемых предстоящих денежных поступлений или на рыночных ценах активов.

Концепция поддержания капитала в оценке прибыли нашла широкое признание, но она непригодна для практического использования, поскольку релевантные оценки капитала, общая рыночная оценка хозяйствующей единицы могут быть получены только для компаний открытого типа. Другие ограничения связаны с тем, что основная прибыль отделена от прибыли, образованной специфической (неосновной) деятельностью фирмы. Тем не менее если рыночные оценки возможны или хотя бы их можно моделировать, такой подход может быть мощным информационным дополнением условной ожидаемой прибыли и информационным обеспечением отчета о движении денежных средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Eugene Flegm. Accounting: How to Meet the Challenges of Relevance and Regulation (New York: John Wiley & Sons, 1984), p. 193.
2. SFAC 1, par. 37.
3. SFAC 1, par. 37.
4. CICA Handbook, Section 1540, par. 03.
5. CICA Handbook, Section 1540, par. 20.
6. SFAC 1, par. 54, in part.
7. ASR 279 (SEC Financial Reporting Release № 501) issued in 1980 and Regulation S-K, Item 303.
8. Robert M. Bowen, David Burgstahler, and Lane A. Daley «The Incremental Information Content of Accrual versus Cash Flows». The Accounting Review, October 1987, p. 723—747.; G. Wilson. «The Relative Incremental Information Content of Accruals and Cash Flows: Combined Evidence at the Earnings Announcement and Annual Report Date», Journal of Accounting Research, Supplement 1986, p. 165-200.
9. SFAC 6, par. 70.
10. SFAC 1, par. 39.
11. Irving Fisher. The Nature of Capital and Income (New York: Macmillan, 1906), p. 52.
12. J. R. Hicks. Value and Capital (Oxford: Clarendon Press, 1946), p. 172.
13. SFAS 33, par. 100 (Subsequently superseded by SFAS 89).
14. Raymond J. Chambers. Accounting, Evaluation and Economic Behavior (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1966), p. 92.
15. Ibid., p. 112—114.
16. Edgar O. Edwards and Philip W. Bell. The Theory and Measurement of Business Income (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1961), p. 38—44.
17. David Solomons «Economic and Accounting Concepts of Income», Five Monographs on Business Income (Study Group on Business Income, 1950).

ГЛАВА 10 ПРИБЫЛЬ: КОНЦЕПЦИИ ОТРАЖЕНИЯ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы сможете:

представить три концепции прибыли;

выделить различия в определении прибыли в соответствии с операционным подходом и в связи с видами деятельности фирмы;

сопоставить термины «общая прибыль» (*comprehensive income*), «чистая прибыль» (*net income*) и «заработанная прибыль» (*earnings*);

объяснить влияние на прибыль корректировок данных предыдущего отчетного периода, экстраординарных статей, совокупных изменений методов бухгалтерского учета, прекращения операций (отдельных видов деятельности).

ОБЗОР

Введение

Оценка прибыли как показателя результата деятельности предприятия является центральным моментом современной финансовой отчетности. В этой главе исследуются различные подходы к определению и оценке чистой прибыли.

Концепции прибыли

Синтаксический подход к прибыли предполагает ее рассмотрение с точки зрения правил ее определения; семантический — через ее связь с основополагающими экономическими реалиями; прагматический — с позиции ее использования инвесторами независимо от того, как она измерена и определена. В данной главе исследуются каждый из этих подходов.

Определение прибыли

В зависимости от цели финансовой отчетности прибыль может быть определена по-разному и адресована различным пользователям.

Концепция *начисления* при оценке прибыли вызывает некоторые сомнения, однако с позиции информационной перспективы она дает представление об учетной практике [1]. Опираясь на предположение об эффективности рынка капитала, эмпирические исследования подтверждают, что учетная (бухгалтерская) прибыль имеет информационное содержание [2]. Бухгалтеры-практики продолжают подчеркивать роль оценки прибыли, а аналитики по-прежнему требуют ее исчисления и публикации. Например, SFAS 1 гласит, что «основным средоточием финансовой отчетности являются сведения о результатах деятельности предприятия, обеспечиваемые оценками прибыли и ее составляющих» [3]. Промежуточные результаты исследования, которое провели Панкофф (Pankoff) и Вирджил (Virgil), показали, что среди аналитиков бытует единое мнение о первостепенной важности показателя прибыли на акцию и объема продаж среди всех элементов доступной информации [4]. В то же время они

пришли к выводу о том, что прибыль на акцию практически не играет роли в решении задач прогнозирования [5]. Здесь мы рассмотрим некоторые подходы к концепции прибыли: структурный (синтаксический), интерпретационный (семантический) и поведенческий (прагматический), а также проанализируем различные определения бухгалтерской прибыли.

Традиционно аргументы критики бухгалтерской прибыли сводятся к следующему:

1. Концепция бухгалтерской прибыли пока не имеет четкой формулировки.
2. Не существует сложившейся теоретической основы для исчисления бухгалтерской прибыли и отражения ее в финансовой отчетности.
3. Общепринятая учетная практика не требует соблюдения принципа последовательности в оценке прибыли отчетного периода различных фирм.
4. Колебания цен изменяют значение прибыли, исчисленной в валюте прошлых лет (в исторических долларах).
5. Для акционеров и других инвесторов при принятии инвестиционных решений другая информация может быть более полезной.

Оценка прибыли сопряжена с теоретическими и практическими проблемами, в поисках решения которых сформировались пять направлений:

1. Совершенствование отчетности о прибыли с ориентацией на бухгалтерскую прибыль, т.е. развитие принципа начисления.
2. Ориентация на операционную прибыль как показатель способности фирмы выплачивать дивиденды.
3. Создание концепции бухгалтерской прибыли, соответствующей экономической Прибыли.
4. Использование различных концепций прибыли, ориентированных на конкретные цели отчетности.
5. Замена показателя прибыли, учитывая его несовершенство, другими экономическими показателями.

В предыдущей главе прибыль рассматривалась с позиции поддержания капитала, в следующей главе мы обратимся к изучению элементов, формирующих прибыль, — *доходов и расходов (revenues and expenses), внереализационных прибылей и убытков (gains and losses)*.

Введение

Для достижения различных целей могут быть полезны различные оценки чистой прибыли фирмы, но для целей внешней отчетности определенное преимущество имеет использование оценки общего назначения. Как показывает тщательный анализ, единая оценка не может быть одинаково хорошей для всех целей, если вообще может быть полезной для какой-либо частной цели. По крайней мере существует выбор из двух вариантов — единая оценка, удовлетворяющая большинству целей, или несколько вариантов оценок чистой прибыли с четко обозначенными целями. Ниже обсуждаются недостатки и трудности обоих вариантов.

Основная цель отчетности о прибыли, естественно, сводится к тому, чтобы обеспечить информацией тех, кто более всего в ней заинтересован. Однако необходимо выделить и другие частные цели, чтобы получить более полное представление о значении отражения информации о прибыли в отчетах. Прежде всего требуется обеспечить разграничение между инвестированным капи

талом и прибылью, т.е. между вкладом и его приростом, реализуя описательную (дескриптивную) функцию бухгалтерского учета. Другими частными целями могут быть:

1. Использование прибыли как показателя эффективности деятельности аппарата управления.

2. Использование данных о прибыли прошлых периодов для прогнозирования деятельности предприятия и распределения дивидендов.

3. Использование прибыли аппаратом управления для анализа результатов деятельности предприятия и обоснования управленческих решений.

Каждая из этих целей более подробно изучается в последующих параграфах. За пределами рассмотрения остается прибыль как база налогообложения, как средство регулирования со стороны интересов общества, а также использование данных о прибыли в экономической оценке распределения ресурсов.

Синтаксическая концепция прибыли

Бухгалтерская прибыль хотя и воздействует на процессы прогнозирования и принятия решений, не отражает явления реального мира, поскольку принципы и правила бухгалтеры строят на основе представлений, которые могут и не относиться к действительности. Группа исследования целей финансовой отчетности (Study Group on the Objectives of Financial Statements) заявила, что «прибыль ... определяется на основе договоренностей и правил, которые должны быть логически и внутренне последовательны, даже если они не согласуются с представлениями о прибыли экономистов» [6]. Соглашения и правила становятся логичными и последовательными, если они основываются на данных и понятиях, выведенных из существующей практики. Однако такие понятия, как «реализация» (*realization*), «соответствие» (*matching*), «начисление» (*accrual basis*), «распределение затрат» (*cost allocation*), могут быть определены только посредством точных формулировок, поскольку для них не существует аналогов в реальном мире.

Бухгалтеры используют эти термины так долго и так часто, что воспринимают их как реалии. Трудно согласиться, что за пределами бухгалтерского учета эти понятия не имеют никакого значения. Пожалуй, здесь и кроется одна из причин сложности познания учетных концепций. Однако потеря смыслового значения некоторых бухгалтерских терминов для внешнего мира не означает, что это свойственно всем учетным концепциям. Многие из них, например *объем продаж продукции (product sales)*, связаны с внешними операциями (сделками) или другими реальными событиями. Но бухгалтерская прибыль представляет собой результат суммирования положительных и отрицательных составляющих, многие из которых не имеют реального смыслового значения; если при этом они существенны, то понятие чистой прибыли также теряет реальный смысл, даже если гтесет информацию для рынка капитала.

Согласно SFAC 1 бухгалтерская прибыль представляет собой удовлетворительное средство оценки результатов деятельности фирмы и может быть использована для прогнозирования движения денежных средств. По мнению других авторов, она релевантна для моделей принятия решений инвесторами и кредиторами. Тем не менее эти предположения не были подтверждены эмпирическими данными. С другой стороны Бедфорд (Bedford) считает, что пользователи финансовой отчетности должны осознавать, что смысл учетной прибыли

можно воспринимать только через понимание метода и алгоритма ее вычисления [7].

Операционный подход к исчислению прибыли

Операционный подход к исчислению прибыли относится к числу наиболее распространенных в бухгалтерском учете. Он состоит в том, что оценка статей активов и кредиторской задолженности отражается на счетах бухгалтерского учета только тогда, когда эти изменения являются результатом операций (сделок). Причем термин *«операция» (transaction)* понимается в широком смысле, т.е. включает как внутренние, так и внешние операции. Внешние операции имеют отношение к взаимодействию с внешними контрагентами, в результате которого происходит перемещение или возникновение активов и/или кредиторской задолженности — в фирму или из нее. Внутренние операции связаны с использованием или преобразованием активов в пределах фирмы. Стоимостные изменения не отражаются в учете, если они обусловлены только изменением рыночных цен или отклонениями от прогнозов. Корректировка оценок активов в конце отчетного периода с целью отражения подобных изменений является отступлением от истинного операционного подхода; такая корректировка предусматривается методом *ежегодных инвентаризаций активов (annual inventory method)* при использовании подхода *поддержания капитала (capital maintenance approach)*. Внешние операции при операционном подходе играют ту же роль для признания прибыли полученной, что и новые рыночные оценки при замене ими исходных (по себестоимости) при подходе, связанном с поддержанием капитала. Внутренние операции могут повлечь изменение учетных оценок, если они были связаны с использованием или преобразованием активов. Таким образом, операционный подход соответствует концепции признания прибыли в бухгалтерском учете в момент продажи, обмена или преобразования стоимости.

Главные достоинства операционного подхода сводятся к следующим:

1. Составляющие чистой прибыли могут быть классифицированы различными способами, например в соответствии со структурой продукции или покупателей, что позволяет удовлетворить различные информационные потребности аппарата управления.
2. Отчетная прибыль может быть представлена в структуре источников ее образования, например разделение прибыли от основной деятельности и внеоперационной.
3. Он позволяет структурировать активы и кредиторскую задолженность на конец периода в форме, удобной для использования других методов оценок.
4. Эффективность деятельности предприятия предполагает отдельное отражение внешних операций и для других целей.
5. Могут быть составлены и другие отчеты, связывающие все показатели в единое целое, что способствует более глубокому пониманию учетной информации.

Учет каждой хозяйственной операции предполагает решение задач ее оценки и отнесения к отчетному периоду, но главной проблемой является установление соответствия расходов и доходов внутри конкретного отчетного периода. К этим проблемам мы вернемся в следующей главе. Некоторые концепции чистой прибыли, исчисленной согласно подходу поддержания капитала, могут рассматриваться в сочетании с операционным подходом. Для этого необходимо корректировать доходы и расходы в момент регистрации каждой операции, а также корректировать оценку активов в конце каждого отчетного пе

риода. Таким образом, действующая учетная практика оценки прибыли представляет собой сочетание концепций поддержания капитала и операционного подхода.

Оценка прибыли по видам деятельности фирмы

Этот подход представляет собой расширение операционного. Прибыль признается образованной определенными видами деятельности или имеющими место событиями, а не только особыми операциями. Например, прибыль может быть зарегистрирована как в процессах планирования, закупки, производства, реализации, так и в процессе образования денежных средств. Главное отличие такого подхода состоит в том, что операционный подход базируется на процессе регистрации оценки внешних событий — сделок, а оценка прибыли в привязке к деятельности фирмы предполагает осуществление реальных действий или событий в более широком аспекте. Тем не менее оба подхода не отражают реальной оценки прибыли, поскольку строятся на понятиях структурных взаимосвязей, не имеющих аналогов в реальной жизни.

Одним из достоинств рассматриваемого подхода является возможность осуществления многоцелевых оценок прибыли. Так, прибыль по основной деятельности и реализации товаров оценивается и прогнозируется иначе, чем, допустим, внереализационная прибыль или прибыль по операциям с ценными бумагами. Эффективность аппарата управления может быть оценена более точно, если прибыль структурирована по видам деятельности и в большей или меньшей степени контролируется администрацией. Кроме того, классификация составляющих прибыли по видам деятельности позволяет получать более обоснованные прогнозы.

Семантическая концепция прибыли

Как отмечалось ранее, в определении прибыли бухгалтеры придерживаются двух экономических концепций: изменения благосостояния (которую мы рассматривали в предыдущей главе) и максимизации прибыли в определенных условиях рыночной структуры, спроса на продукцию, себестоимости затрат. Последняя концепция является предметом рассмотрения данного параграфа.

Прибыль как показатель эффективности

Эффективность деятельности предприятия влияет как на текущие размеры дивидендов, так и на направленное использование капитала в целях обеспечения получения дивидендов в будущем. Следовательно, собственники, особенно держатели обыкновенных акций, заинтересованы в эффективности управления фирмой. Они могут поощрять администрацию или предпринимать определенные шаги по ее замене в зависимости от оценки деятельности аппарата управления. Последняя принимается во внимание также потенциальными акционерами при решении об инвестировании средств в фирму. О целевой направленности бухгалтерской отчетности говорится в SFAC 1: «...финансовая отчетность должна обеспечивать информацией о результатах деятельности предприятия за отчетный период» [8].

Эффективность может восприниматься как элемент реальной действительности в определенном толковании. В частности, под эффективностью по-

нимается возможность получения максимального результата при заданных ресурсах или заданного результата при минимальном использовании ресурсов, а также оптимальная структура использования ресурсов, дающая необходимый результат (следовательно, и цену), обеспечивающий максимальную отдачу капитала собственникам. Однако возникает вопрос: каким образом, рассматривая прибыль как желаемую цель, определить эффективность фирмы на основе данных о прибыли за прошедший период? Дело в том, что эффективность — понятие относительное и имеет смысл только в сравнении с идеальным (оптимальным) или какими-либо другими показателями. Также следует принять во внимание, что является целью предприятия — максимизация прибыли или обеспечение приемлемой величины отдачи на инвестированный капитал. Если инвестированный фирмой капитал неизменен из года в год, то величина прибыли может служить оценкой эффективности фирмы. Данные о прибыли отчетного периода можно сопоставить с данными предыдущих лет, можно проанализировать динамику прибыли и ее соответствие плану. Однако если инвестированный фирмой капитал изменяется во времени, то анализ прибыли должен выполняться вместе с анализом инвестированного капитала и доходов.

Отношение прибыли к инвестированному капиталу называется *коэффициентом отдачи инвестиций* (*rate of return on investment — ROI*). Отдача может быть вычислена как отношение чистой прибыли, причитающейся акционерам, к акционерному капиталу — коэффициент отдачи акционерного капитала, или как отношение суммы чистой прибыли и процентов (за минусом налогов) к общему инвестированному капиталу, включая долгосрочную кредиторскую задолженность и акционерный капитал — коэффициент отдачи совокупного капитала. В любом случае мы, по всей видимости, получаем оценку эффективности использования инвестированного капитала. Но с чем же сравнивать эти показатели? С показателями отдачи за предшествующий период, с аналогичными показателями других фирм или с какими-то условными показателями? В каждом случае правомочность использования коэффициента отдачи инвестиции в качестве оценки эффективности зависит от того, каким образом были определены прибыль и инвестированный капитал*.

Другой базой сопоставимой прибыли является валовой доход (выручка от реализации) за отчетный период. Хотя он может быть определен более точно, чем инвестированный капитал, все же и этот расчет не лишен некоторых недостатков. Сопоставление показателей отношения чистой прибыли к валовому доходу за ряд лет правомочно, только если использованный потенциал (мощность) был неизменен за весь период сравнения или если его неполное использование было в какой-то мере обусловлено неэффективным управлением. Сравнение с показателями других фирм также трудновыполнимо, ибо требует соблюдения дополнительных условий, например равенства показателей оборачиваемости капитала (отношения объема продаж к капиталу) сопоставляемых фирм, что случается крайне редко.

Отличие учетной прибыли от экономической

Многие годы и составители, и пользователи бухгалтерских отчетов старались придать чистой прибыли экономическое содержание, прежде всего устанавливая связь между отдачей инвестированного капитала и внутренней ставкой дохода (*IRR*). Так сформировалась *теория оценки* (*estimation theory*), предусматривающая

*Критика использования ROI в теории оценки, которая обсуждается в следующем параграфе, не имеет отношения к использованию этого показателя для оценки эффективности.

такое представление прибыли, которое позволило бы инвесторам прогнозировать внутреннюю ставку дохода фирмы в целом и таким образом прогнозировать движение (прирост) денежных средств и получать текущую оценку фирмы [9].

Оба показателя представляют оценку эффективности использования активов, но определяются по-разному. Отдачу инвестированного капитала вычислить просто:

$$ROI = \frac{NI}{TA} \quad (1)$$

Где *NI* — чистая прибыль;
TA — себестоимость вовлеченных активов.

Внутренняя ставка дохода (*IRR*) — это отношение текущей дисконтированной оценки ожидаемого прироста денежных средств от имеющихся активов к себестоимости этих активов, тогда отдача (*r*) может быть выведена из следующего уравнения:

$$TA = \sum_{l=1}^{\infty} \frac{\text{Денежный прирост}}{(1+r)^l} \quad (2)$$

Эти два уравнения могут быть использованы, чтобы показать, что:

Бухгалтерская
 чистая = Доходы - Расходы - Бухгалтерская прибыль
амортизация

Экономическая
 чистая = Доходы — Расходы - Экономическая прибыль
амортизация

Следовательно, различие между экономической и бухгалтерской прибылью кроется в различии методов амортизации. В бухгалтерском учете используются методы прямой, или равномерной (SL), и ускоренной (AD) амортизации; экономисты используют процентный (прогрессивный) метод (I). Сравнение этих методов показано на рис. 10.1.

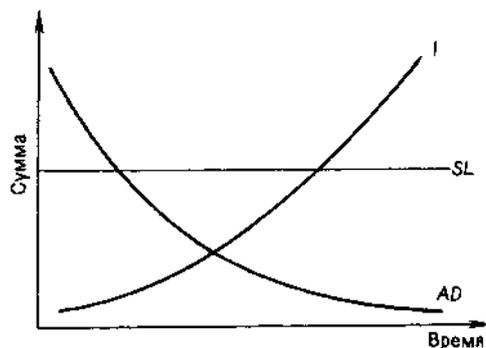


Рис. 10.1. Сравнение различных методов амортизации

Если предположить, что в бухгалтерском учете используется метод прогрессивной амортизации, то учетные показатели должны совпадать с экономическими. Однако практически это не выполнимо, так как параметры, постоянные в модели, не являются таковыми в действительноеTM. Инфляция изменяет стоимость активов; ожидаемые изменения темпов инфляции оказывают влияние на ставку дисконтирования; соотношение спроса и предложения отражается на степени риска и т. д., т.е. параметры модели и результаты анализа постоянно меняются. Эти обстоятельства потребовали бы от бухгалтеров регулярной переоценки чистой прибыли для обеспечения ее соответствия экономической реальности.

При первом же взгляде обнаруживается, что все эти расчеты и выполняются инвесторами. Результаты их анализа оказывают влияние на каждодневный курс ценных бумаг. Зачем бухгалтеров обязывать рассчитывать экономическую прибыль, если это делает рынок? Бухгалтеры фирм, конечно, работают не для того, чтобы рассчитывать экономическую прибыль, но они должны обеспечивать рынок такой информацией, которая позволила инвесторам сделать этот расчет самостоятельно. По крайней мере достаточно представлять сведения о движении денежных средств, а расчеты экономической прибыли оставить для инвесторов.

Многовариантная прибыль

В предыдущем параграфе были определены трудности трактовки прибыли с экономической точки зрения, которые могут быть отнесены к разряду технических. Однако существуют и более серьезные проблемы. Практически любой анализ учетной прибыли во взаимосвязи с экономической прибылью проводится в предполагаемых условиях определенности, означающих, что все факты и условия сложившейся ситуации общеизвестны. Например, анализ, основанный на текущей дисконтированной оценке, предполагает существование единственной ставки дисконтирования. В действительности, естественно, существует множество различных ставок.

В условиях определенности не только все общеизвестно, но и все представляется как реальные факты. Тогда, как отмечалось в гл. 7, в услугах бухгалтеров нет необходимости — инвесторам заранее известно все, что бухгалтеры могли бы им сообщить. Чтобы оценить роль бухгалтерского учета, необходимо ввести в анализ неопределенные обстоятельства. Нью-Йоркский профессор, историк бухгалтерского учета Ричард Бриф (Richard Brief) отмечает, что исторически и на практике «предпринимались попытки минимизировать проблемы, обусловленные неопределенностью, сводя обязанности бухгалтера к регистрации *фактов повседневной жизни* и отражению *холодной реальности*. Но такой взгляд не соответствует реальной жизни, поскольку неопределенность является ключевым обстоятельством в понимании прибыли как вознаграждения за риск» [10]. Отрицание неопределенности также плохо влияет на результаты теоретического анализа, в то же время введение фактора неопределенности существенно усложняет теоретические модели.

Пытаясь разрешить эту проблему, исследователи ввели понятия *совершенного (perfect)* и *полного (complete)* рынка. В целом при совершенном и полном рынке инвесторам не больше известно, какое событие произойдет, но им известны характеристики и вероятность свершения каждого из возможных событий. В качестве простой иллюстрации приведем пример с монетой: никто не знает, как она упадет, но всем известно, что сверху будет либо орел, либо решка. На этой частичной определенности (принятии возможности свершения факта) и

строится основа пари. В общем полный и совершенный рынок позволяет заключать договоры и определять значение чистой прибыли.

Естественно, в реальной жизни все гораздо сложнее. Прежде всего, как было показано в гл. 8, существует информационная асимметрия, когда одной из сторон известно больше, чем другой. В таких условиях торговля может не состояться. Вернемся к примеру с монетой. Некто настаивает, что она упадет в соответствии с его предположением, но пока неизвестна вероятность результата, пари заключать нельзя. При таких обстоятельствах рынок считается неполным. В условиях неопределенного и неполного рынка достижение соглашения по *фактам* невозможно, поскольку *фактов* нет, а есть лишь мнения, оценки и предположения. В таких условиях реальная чистая прибыль не может быть определена по взаимному общему согласию. Ей можно дать в лучшем случае синтаксическое определение, т.е. можно согласиться с тем, как ее рассчитать, но не достичь согласия по поводу ее смысла. Выдержит ли проверку временем этот слегка обескураживающий результат, относящийся к теореме Арроу (Arrow), покажут будущие исследования.

Прагматическая концепция прибыли

Прагматическая концепция прибыли связана с процессами принятия решений инвесторами и кредиторами, реакцией курса ценных бумаг на отчетную информацию, решениями администрации о долгосрочных финансовых вложениях и обратной реакцией аппарата управления и бухгалтерской службы. Мы обращались к этой теме в гл. 6 и 8 и продолжим ее в нижеследующих параграфах.

Мы подробнее рассмотрим развитие прагматического подхода к исследованию прибыли. За последние два десятилетия было опубликовано достаточно много работ по этой тематике, что не позволяет в рамках данной книги остановиться на каждой из них, поэтому наше обсуждение будет носить обобщающий характер.

Прибыль как основа прогнозирования

В SFAC 1 подчеркивается, что инвесторы, кредиторы и другие стороны, заинтересованные в оценке перспектив движения денежных средств предприятия, часто обращаются к отчетным данным о прибыли для ее прогнозирования, оценки доходности предприятия и риска инвестиций в него [11]. Таким образом, предполагается, что существует взаимосвязь между отчетной прибылью и потоками денежных средств, включая средства, распределяемые между собственниками.

Попытки обосновать положения FASB в этой области предпринимались многими исследователями. В частности, изучался вопрос об определении набора показателей для оценки инвесторами перспектив деятельности предприятия. Такой набор был назван *суммарными показателями (summary indicators)*, так как они подытоживают относительный успех или неудачу предприятия. Одним из таких показателей выступает прибыль на акцию, которой отводилось особое место в исследованиях прогнозирования банкротства предприятия.

Текущая дисконтированная оценка фирмы и оценка пакета акций строятся на данных ожидаемого распределения дивидендов. Основываясь на этой информации, акционеры решают, продать акции или продолжать их удерживать,

а потенциальные инвесторы — вложить средства в эту фирму или отдать предпочтение другой. Таким образом, предположения о распределении дивидендов являются решающими для принятия инвестиционного решения. Если существует взаимосвязь между отчетной прибылью и распределением дивидендов, то инвесторы могут ориентироваться по данным ожидаемой прибыли. Во многих случаях для прогнозирования курса акций ожидаемая прибыль более значима, чем краткосрочные прогнозы дивидендов, а долгосрочные прогнозы распределения дивидендов строятся на основе данных о нераспределенной прибыли с учетом факторов роста. Следовательно, прогнозы прибыли рассматриваются инвесторами как главный фактор предстоящего распределения дивидендов, а ожидаемые дивиденды — как основа для текущей оценки пакета акций или фирмы в целом.

Держатели облигаций и краткосрочные кредиторы также заинтересованы в данных о будущей прибыли. Чем выше прогнозируемый показатель прибыли, тем больше вероятность получения причитающегося процента и вероятность погашения займа в конце его срока.

Может ли информация о прибыли за прошлые периоды помочь в прогнозировании прибыли, а следовательно, в получении текущей оценки фирмы? Исследования показали, что данные о прибыли прошлых лет, исчисленные на основе первоначальной стоимости (себестоимости), позволяют получать более обоснованные прогнозы прибыли, нежели те же данные, но полученные с использованием текущих оценок. Также было показано, что обе эти модели предпочтительнее модели прогноза прибыли, построенной на основе общего индекса цен [12]. Однако результаты исследований свидетельствуют также и о том, что оба подхода к оценке прибыли могут быть полезны при получении прогнозных оценок только с учетом отраслевой специфики. Планирование предполагает, что прогнозные оценки удовлетворительно представляют реальную прибыль и релевантны для принятия инвестиционных решений. Очевидных доказательств преимущества одного из двух подходов не существует. Поскольку многие инвесторы считают, что прогнозы прибыли релевантны для оценки акций при выработке решения об их купле или продаже, многие авторы полагают, что есть основания для отражения оценок прибыли в отчетности для создания основы прогнозирования прибыли. Обеспечение прогнозируемости предполагает необходимость выравнивания данных за прошлые периоды [13]. Выравнивание данных о прибыли рекомендуется для целей внутренней отчетности и управления, в то же время считается, что к нему целесообразно прибегать и при формировании внешней отчетности, учитывая, что прибыль является показателем направления будущих денежных потоков, на которых строится оценка финансовых активов, включая продажную цену ценных бумаг. По мнению авторов этой книги, выравнивание данных скорее скрывает информацию, нежели обеспечивает ее раскрытие. Информация о колебаниях результатов деятельности фирмы релевантна для оценки риска и, следовательно, для принятия инвестиционных решений.

Принятие управленческого решения. Формально финансовая отчетность предназначена прежде всего внешним пользователям, но бухгалтеры должны также обеспечивать администрацию предприятия предметами труда (чем и выступают отчетные данные) для контроля и принятия обоснованных решений. Насколько инвестор заинтересован в информации о предстоящем распределении дивидендов, настолько администрация нуждается в получении представления о том, что произойдет в будущем. Решения могут воздействовать только на течение будущих событий. Но для администрации важно не прогнозировать дивиденды, а принимать решения, сообразуясь с собственными целями.

Поскольку информация о прибыли используется администрацией в управленческих целях, необходимо с особым вниманием отнестись к соблюдению принципа нейтральности при принятии решений о распределении и соотношении доходов и расходов. Нейтральность предполагает, что на управленческое решение не влияют использованные при оценке прибыли методы распределения и соотношения.

Тем не менее администрация принимает к сведению поведенческую реакцию инвесторов и кредиторов на отчетные данные о прибыли. Если отчетная прибыль основана только на учетных показателях, по обратной связи поступает воздействие на выбор администрацией учетных методов [14]. Например, во многих фирмах считается, что максимизировать курс акций можно, если показывать постоянный равномерный рост чистой прибыли. Исходя из этого администрация принимает такую учетную политику и выбирает такие методы учета, которые позволяют отражать прибыль или прибыль на акцию в отчетах именно таким образом [15]. Выравнивание данных об отчетной прибыли иногда обусловлено предположением о том, что инвесторы платят за акции больше, если отчетная прибыль очень незначительно отклоняется от устойчивой тенденции роста.

Рыночный подход

В предыдущем параграфе мы рассматривали показатель прибыли с точки зрения возможностей его применения в индивидуальных прогнозах. Здесь мы остановимся на использовании данных о чистой прибыли рынком ценных бумаг в целом. Исследования в этой области многочисленны, результаты их существенны для развития теории учета, хотя и не имеют столь важного значения с точки зрения практического использования. Некоторые из них излагались в гл. 6.

Прямые и косвенные наблюдения показали, что отчетные и прогнозные данные о прибыли на акцию оказывают непосредственное влияние на курс обыкновенных акций, они интересуют индивидуальных инвесторов, хотя в соответствии с теорией эффективности рынка на основе этих сведений нельзя получить дополнительной прибыли. Средняя форма эффективности рынка (когда курс ценных бумаг полностью отражает общедоступную информацию о фирме) предполагает, что эти данные уже нашли отражение в курсе акций.

Первое доказательство взаимосвязи между учетными данными о прибыли и курсом ценных бумаг было приведено австралийскими профессорами Реем Боллом (Ray Ball) и Филипом Брауном (Philip Brown), которые одно время работали в Чикагском университете [16]. Их исследования обсуждались в гл. 6. В частности, было показано, что курс ценных бумаг изменяется в том же направлении, что и отчетная прибыль. Это можно объяснить тем, что курс ценных бумаг реагирует на те же события, что и прибыль. Вместе с тем причиной этого может быть и то, что прибыль несет некоторую информацию для рынка ценных бумаг (по крайней мере складывается такое впечатление). Кому-то может показаться, что это настолько очевидно, что не заслуживает особого внимания. Тем не менее полученные выводы явились первым реальным доказательством того, что учетные данные несут смысловую нагрузку, и это был чрезвычайно важный научный результат.

Связь между прибылью и ценами не является прямой. Отчасти это обусловлено тем, что цены вбирают намного больше информации, чем привносит прибыль. Например, цены реагируют на такие «экзотические» явления, как слухи о войне, а также на такие привычные, как изменение процентной ставки по

казначейским векселям. Кроме того, имеют место некоторые колебания значений учетной прибыли по причине изменения учетных правил, влияющих на экономическую сторону дела. Например, изменение методов начисления амортизации не оказывает влияния на движение денежных средств до налогообложения. Еще более затушевывает связь прибыли и цен целевое изменение учетных методов, вызванное ожидаемым снижением прироста денежных средств. Например, иногда компании для сдерживания снижения прибыли растягивают сроки амортизации.

Возможности «одурачивания» рынка подобными учетными приемами были объектом многих исследований. Оказывается, ввести рынок в заблуждение не так легко, и если это случается, то относится к аномальным явлениям. Иногда сложно определить, имеют ли те или иные действия экономические последствия. Например, компания может решить занижить показатель чистой прибыли, чтобы предотвратить увеличение налогообложения. Выявление подобных ситуаций требует отдельного кропотливого исследования.

Ключевым аспектом исследования влияния учетной прибыли на рынки капитала является определение смыслового содержания показателей прибыли. Сам по себе показатель не говорит ни о чем. Информацию несет отклонение фактического значения показателя от ожидаемого. Например, не так давно курс акций IBM возрос, несмотря на снижение прибыли. Причиной послужило то, что снижение прибыли оказалось меньше ожидаемого. Другими словами, при сопоставлении с прогнозом был выявлен прирост прибыли.

Построение модели ожидаемой чистой прибыли требует понимания поведения прибыли во времени, т.е. свойств ее временного ряда, или временных статистических характеристик прибыли. Ранние исследования показали, что прибыль на акцию принимает случайные значения, т.е. чистая учетная прибыль подчиняется тем же вероятностным законам, что и результат подбрасывания монеты. С точки зрения теории прогнозирования это означает, что лучшее предположение о доходе на акцию в следующем году можно сделать на основе данных о прибыли на акцию в текущем году. Этот результат удивил большинство исследователей, поскольку разрушил бытующее представление о «растущих» акциях. Это наводит на мысль, что внешне вполне удовлетворительное управление, характеризующееся многолетним стабильным ростом прибыли, может оказаться просто удачным стечением обстоятельств. Нет необходимости говорить, что такое понимание вероятностной природы показателей является весьма спорным и преувеличенным. Однако опыт показывает, что какой бы хорошей ни была администрация, она всегда находится во власти случая и внешних обстоятельств.

Прибыль с позиции договора (контрактный подход)

Как было показано в гл. 8, отчетная прибыль стала основой построения правовых и договорных отношений в обществе. Таким образом она оказывает влияние на поведение, даже без семантического толкования. Роль, которую играет прибыль при заключении договоров, во многом позволяет понять ее предполагаемое поведение. Например, фирмы, исчерпавшие кредитные лимиты, постараются так изменить методы учета, чтобы обеспечить отражение роста чистой прибыли, и в результате получат желаемое соотношение собственных и заемных средств.

Преимущество контрактного подхода состоит в том, что он не требует семантического толкования учетной прибыли. Его сторонники утверждают, что общество может согласиться с манипулированием любыми правилами из числа

выбранных им, не вдаваясь в их смысл (независимо имеют ли они какой-либо смысл или нет). Такая позиция рассматривается как крайняя теми, кто заявляет, что все теории, претендующие на долгое существование, должны основываться на концепциях (понятиях), имеющих смысловое значение. Прагматические теории прибыли не могут претендовать на долгую жизнь без реалистической концепции прибыли (объективного понятия прибыли) и анализа их поведенческого влияния. В качестве иллюстрации приведем радиопередачу, прозвучавшую в эфире в 1938 г. Речь шла о приземлении в Нью-Джерси пришельцев с Марса. Многие радиослушатели, пропустив начало передачи, восприняли все как реальное событие, в результате чего оказались близкими к панике. Теорию управления паникой можно было бы применить немедленно, но очень долго пришлось бы убеждать людей, что марсиане — просто выдумка.

Что должна включать прибыль

При расчете прибыли путем годовой оценки фирмы возникает важная проблема выбора такого метода, который бы обеспечивал получение наиболее содержательного показателя чистой прибыли. Оценка фирмы не позволяет выявить природу и состав прибыли, что необходимо для целей прогнозирования. Тем не менее операционный подход, при котором регистрируется изменение составных элементов прибыли, в целом отражает результат этих изменений в соответствии с характером и структурой деятельности фирмы.

К числу главных целей деятельности предприятия относятся: либо а) максимизация дивидендов на протяжении всего срока функционирования предприятия, либо б) максимизация ликвидационной или рыночной оценки предприятия к концу срока его существования или на промежуточных этапах, либо в) их комбинация. Все экономические оценки релевантны для оценки успехов или неудач предприятия на протяжении его деятельности. Но для общих целей управления и принятия инвестиционных решений оценку прибыли требуется осуществлять за более короткие промежутки времени, тем более что итоговая оценка прибыли за все время существования предприятия не раскрывает причин успеха или неудач, поэтому в ней нет необходимости, как если бы предприятие продолжало работать. Успех может оказаться в равной степени как результатом удачного стечения обстоятельств, так и следствием эффективного управления. Поэтому раскрытие источников и причин образования прибыли весьма важно для создания правильного представления о состоянии и перспективах развития предприятия. По мнению некоторых бухгалтеров, так называемая *чистая прибыль за отчетный период* должна включать все зарегистрированные факты хозяйственной жизни, и каждый ее элемент должен быть выделен в соответствии с источником его образования. Существуют две крайние концепции прибыли — текущая операционная и общая (всеобъемлющая) прибыли. Промежуточное положение занимает концепция прибыли, выраженная в APB 30 и SFAS 16.

Концепция текущей операционной прибыли

Концепция *текущей операционной прибыли* строится на оценке эффективности деятельности предприятия, т.е. эффективности использования ресурсов в целях получения прибыли. В широком экономическом смысле под этим подразумевается оптимальное сочетание всех факторов производства — земли,

труда, капитала и управления. Оценка эффективности требует проведения сравнения с некоторым заданным нормативом (стандартом) или с данными прошлых лет, других фирм, отрасли и других отраслей.

Особое внимание при определении размера прибыли следует обратить на значение терминов *«текущая» (current)* и *«операционная» (operating)*. Во внимание принимаются только те изменения и события, которые явились следствием *управленческих решений текущего периода*. Также необходимо учитывать и те данные (изменения и события), которые возникли в прошлом, но по существу относятся к текущему периоду. Нельзя рассматривать каждый отчетный период изолированно от других. Большая часть основных средств приобретена ранее, а услуги работников предоставлены в соответствии с договорами, заключенными в предыдущих периодах. При принятии административных решений в текущем периоде эти факторы необходимо учитывать. Те изменения оценок и события, которые возникли в предыдущем периоде, но не были тогда зарегистрированы, не должны приниматься во внимание в текущем периоде. Например, оборудование, признанное устаревшим в текущем периоде, могло быть таковым и раньше. Решение о его демонтаже в текущем периоде может считаться следствием эффективного управления, но безотносительно к периоду и, следовательно, не является операцией текущего периода. Также ошибки, выявленные в расчете прибыли предыдущего периода, являются скорее не признаком эффективного управления в текущем периоде, а свидетельствуют не в пользу управления в прошлом.

Другой важный момент состоит в том, что релевантны только те изменения оценок, которые связаны с *обычными* операциями (*основной деятельностью*), что обеспечивает лучшую сравнимость показателей эффективности управления. Несмотря на то, что неоперационная (неосновная) деятельность также испытывает влияние управления, для нее более сложно определить желаемые (нормативные) показатели. По крайней мере результаты операционной и неоперационной деятельности должны рассматриваться отдельно. Более того, есть мнение, что это относится и к отражению их в отчетности, поскольку неоперационная деятельность носит нерегулярный характер. Если нерегулярные статьи (элементы) возникают вследствие операционной (основной) деятельности, то они должны быть включены в текущую операционную прибыль, чтобы обеспечить удовлетворительную оценку доходности предприятия и базу для прогнозирования прибыли.

Сторонники этой концепции считают, что итоговая отчетная чистая прибыль представляет собой наиболее содержательный показатель для межпериодных сравнений, сопоставления результатов деятельности различных фирм и прогнозирования. Кроме того, несмотря на то, что классификация прибыли в структуре операционной и неоперационной (основной и неосновной) деятельности связана с определенными трудностями, опытный бухгалтер может с этим справиться вполне успешно. Тем не менее специалисты в области анализа и другие пользователи нередко отдают предпочтение единому показателю чистой прибыли, поскольку считают, что текущая операционная прибыль представляет собой лишь оценку результата текущей операционной деятельности, а не оценку фирмы в целом.

Концепция общей (всеключающей) прибыли

Концепция *всеключающей (all-inclusive)* прибыли предполагает определение общего изменения собственности фирмы, учитываемого путем регистрации фактов хозяйственной жизни и переоценки фирмы в течение некоторого

периода, за исключением финансовых операций и распределения дивидендов. FASB называет ее *общей (comprehensive)* прибылью.

Общая прибыль — более широкое понятие, чем чистая прибыль, поскольку дополнительно включает:

некоторые другие изменения (прирост) актива (в основном внереализационные прибыли и убытки), относящиеся к отчетному периоду, например колебания рыночных оценок инвестиций в долгосрочные ценные бумаги, изменения рыночной оценки инвестиций, которые учитываются как ценные бумага, а также курсовые разницы, возникающие по операциям с иностранной валютой [17].

С другой стороны, чистая прибыль включает такие статьи, которые, строго говоря, нельзя отнести к текущим. Чистая прибыль (как и общая) включает:

результаты бухгалтерских корректировок данных предшествующих отчетных периодов, которые отражаются в текущем отчетном периоде, например совокупное влияние изменения учетных принципов (методов учета) [18].

FASB предложил концепцию прибыли, отражающей результат только текущего отчетного периода, назвав ее заработанная прибыль (earnings). Она имеет следующую структуру:

Заработанная Текущая прибыль = операционная + прибыль	Нерегулярные статьи,		
Чистая Заработанная Совокупное влияние прибыль = прибыль + изменения учетных	приемов.		
Общая Чистая прибыль = прибыль + корректировки +	Совокупные данных предыдущих к его собственникам, периодов	Изменения капитала	

Термин «*изменения капитала*» безотносительно к его собственникам (*nonowner changes*) означает, что во внимание принимаются финансовые результаты операций с собственным капиталом, за исключением тех, которые связаны с выплатой (начислением) дивидендов и привлечением дополнительного акционерного капитала.

Все изменения по статье «Нераспределенная прибыль» раздела «Акционерный капитал» обусловлены изменениями чистой прибыли, распределением дивидендов, использованием чистой прибыли или возвратом неиспользованной ее части. Если требуется представить прибыль в разрезе операционной и неоперационной, регулярной (*recurring*) и нерегулярной (*nonrecurring*), то такая классификация должна быть выполнена в отчете о прибылях и убытках до введения статьи «Чистая прибыль за отчетный период».

Сторонники концепции общей прибыли аргументируют свою позицию следующим образом:

1. Годовая отчетная чистая прибыль, увеличенная (или уменьшенная) на величину чистой прибыли (убытка), полученной с момента образования предприятия, должна быть равна итоговой чистой прибыли предприятия. Это означает, что если дебетовые статьи (списания), обусловленные экстраординарными событиями и корректировками данных предыдущих периодов, не включают

ся в расчет чистой прибыли, то это приводит к завышению финансового результата предыдущих лет.

2. Как показывает практика, игнорирование вышеуказанных списаний при расчете чистой прибыли позволяет манипулировать данными о прибылях за год [19].

3. Отчет о прибылях и убытках, включающий все дебетовые и кредитовые записи, отраженные в учете в течение года, удобен и для бухгалтера, и для пользователя. Его легко проверить, поскольку различные бухгалтеры, работающие независимо друг от друга, из одних и тех же исходных данных получают идентичные результаты.

4. Полное раскрытие прибыли в детальной структуре ее изменений на протяжении отчетного года позволяет пользователю дать объективную оценку прибыли сообразно своим интересам.

5. Разница между операционными и неоперационными дебетовыми и кредитовыми записями* не является достаточно четкой. В одной фирме операция может относиться к основной деятельности, в другой — нет. То же самое можно сказать об одной операции в различные периоды. Такой перенос статей нарушает принцип последовательности. Более того, развивая эту мысль, можно прийти к выводу, что определение операционной прибыли также расплывчато. Так, некоторые экстраординарные события могут оказаться вполне рядовыми и даже предвиденными, а операции, не относящиеся к основной деятельности, могут стать ее традиционными составляющими. Например, семья может составлять свой бюджет в соответствии с обычными потребностями, такими, как еда, жилье, одежда и т.д.; специфические расходы на лечение, ремонт автомашины, полугодовые выплаты налогов на собственность — не характерны для каждого месяца. Но если в семейном бюджете эти статьи не предусмотрены, это скоро приведет к финансовым проблемам. Любая статья может быть экстраординарна для отдельного месяца, но в совокупности за год весьма необходима.

Главное отличие текущей операционной от прибыли общей состоит в целевой установке отчетной чистой прибыли. Для текущей операционной чистой прибыли — это отражение текущих результатов основной деятельности или эффективности фирмы и создание основы для прогнозирования и оценки доходности фирмы. Для общей чистой прибыли — это отражение эффективности основной деятельности и обеспечение прогнозирования, но на основе отчетных данных за ряд лет. Поскольку активы предприятия приносят прибыль на протяжении многих отчетных периодов, а хозяйственные операции к концу отчетного периода находятся на разных стадиях завершения, то чистая прибыль, полученная за отчетный период, является оценкой, разве что не лишеной здравого смысла. В силу неизбежной субъективности бухгалтерского учета чистая прибыль за отдельный отчетный период является лишь предварительным показателем, который впоследствии должен быть подтвержден.

Регулярная и нерегулярная прибыль

Сторонники концепции текущей операционной прибыли часто заявляют, что для основной деятельности характерны только повторяющиеся (регулярные) операции. Но это не совсем так. Эпизодическая необходимость оплаты сверхурочной работы или незапланированное приобретение партии сырья на выгодных условиях — все это имеет отношение к основной деятельности (к

* Имеется в виду между операционными и неоперационными прибылями и убытками. — *Примеч. пер.*

операционной прибыли). Вместе с тем некоторые повторяющиеся события, например ежегодный паводок в районах затопления, обуславливают регулярное образование расходов, которые нельзя считать расходами по основной деятельности.

Величина чистой прибыли, исчисленная на основе регулярных событий, более полезна для инвесторов при прогнозировании прибыли и дивидендов. Тем не менее регулярные факты хозяйственной жизни иногда целесообразно разделять по отношению к основной деятельности, поскольку они по-разному контролируются.

Существенное достоинство классификации потерь и накоплений по степени их повторяемости состоит в их содержательности для инвестиционных прогнозов пользователей. Возможно, внешним пользователям выполнить классификацию по степени регулярности сложнее, нежели по отношению к основной деятельности.

Недостатки такой структуры отчета о прибылях и убытках вытекают из недостатков самой концепции отражения текущей операционной прибыли, которые мы рассмотрели в предыдущем параграфе.

Корректировка данных предыдущего отчетного периода

Поступление новой информации неизбежно приводит к появлению изменений. В APB 20 выделены три вида изменений: а) принципа (метода) учета;

б) оценки; в) отчетности. Выявление ошибок также приводит к изменениям, но сами по себе они не являются изменениями в бухгалтерском учете. К разряду изменений *принципов* относится, например, переход к другим методам учета запасов или амортизации. Изменения *оценок* включают пересмотр полезного срока службы активов или размеров отчислений в резервы. Если имеет место изменение оценки и метода, то это рассматривается как изменение оценки, поскольку оно считается более важной причиной.

Главная проблема, связанная с утверждением положений APB 20, состоит в том, чтобы определить, следует ли фирме вносить изменения текущего отчетного периода в отчетные данные предыдущего. Или можно ли корректировать отчетные данные истекшего отчетного периода? Относительно двух видов изменений сомнений не возникает. Очевидно, что изменения в отчетности предприятия как хозяйствующей единицы требуют корректировки данных предыдущего периода, что соответствует принципу *последовательности*. Изменения оценок нацелены на будущее и рассматриваются как основа для прогнозирования. Проблема возникает в связи с изменениями методов учета. Руководящие указания по этому поводу были даны в параграфе 23 APB 9, которые позже были отменены SFAS 16, где записано:

Корректировки данных предыдущих периодов, а следовательно, и определения чистой прибыли текущего отчетного периода ограничиваются лишь теми существенными моментами, которые: а) непосредственно связаны с основной деятельностью соответствующего предыдущего отчетного периода; б) относятся к фактам хозяйственной жизни, свершившимся после даты финансового отчета за предыдущий период; в) определяются главным образом решениями лиц, не состоящих в административном штате предприятия; г) не получили обоснованной оценки до вынесения такого решения.

Подобные корректировки в современном финансовом учете встречаются довольно редко. В рекомендациях были предусмотрены два исключения, а именно: корректировки по причине обнаружения ошибок и изменение толкования некоторых отсроченных налоговых платежей. Кроме того, там же было

отдано предпочтение общей прибыли (как основному показателю деятельности фирмы) и отмечен исключительный характер корректировок данных предыдущих периодов. Совокупное влияние методов бухгалтерского учета, следовательно, должно быть отражено в отчете о прибылях и убытках за текущий период как часть чистой прибыли. При этом имеют место следующие исключения:

- а) переход от оценки запасов методом LIFO к другим;
- б) изменение методов учета выполнения долгосрочных договоров, связанных со строительством;
- в) переход к методу учета (или отказ от него) *полных затрат (full cost)*, используемому в добывающих отраслях;
- г) переход от системы учета *выбытие—замена—модернизация к начислению амортизации*.

Все перечисленные исключения относятся к корректировкам данных предыдущих периодов, поскольку они обуславливают превышение доходов над расходами. Сущность, причины и результат произведенных изменений также должны быть отражены в отчетности.

FASB в SFAS 16 сократил перечень допустимых корректировок данных предыдущих периодов до двух, мотивируя это тем, что все составляющие прибылей и убытков, отражаемые в бухгалтерском учете в течение года, должны учитываться при расчете чистой прибыли за год [20]. Одно из двух исключений, относящееся к отсроченным платежам налога на прибыль, было принято в SFAS 96 [21]. Второе исключение касается исправления ошибок, допущенных при составлении финансовой отчетности. Причем ошибкой считаются арифметический просчет, неправильное использование методов бухгалтерского учета, оплошности и упущения, а также злоупотребления и манипулирование фактами в процессе составления отчета.

Вероятно, FASB, пытаясь выйти за жесткие рамки классификации корректировок данных предыдущих отчетных периодов, основное внимание сконцентрировал на объективности и подтверждаемое™ отчетных данных о прибыли, а не на их прогнозируемое™. При принятии SFAS 16 FASB вплотную подошел к утверждению общей прибыли в качестве показателя в годовом отчете. Такая непоследовательность может вызвать недоумение. Ведь получается, что корректировки оценок предыдущего отчетного периода включены в прибыль текущего периода. Следовательно, очевидно, что причин, по которым исправления ошибок не должны учитываться при вычислении отчета о прибыли, не существует. А это соответствует концепции общей прибыли, поэтому, может быть, и надо следовать ей в полной мере, а не частично, исключая некоторые составляющие чистой прибыли, придерживаясь концепции текущей операционной прибыли.*

В соответствии с концепцией эффективного рынка исправление данных предыдущих периодов является сигналом, влияющим на рыночные цены. При этом не имеет значения, где отражены результаты корректировок — в отчете о прибылях и убытках или в отчете о нераспределенной прибыли. Тем не менее еще требуется доказать, какой из этих отчетов предпочтительнее для этих целей. С другой стороны, также нельзя считать неоспоримым, что из-за возможного функционального комплекса показателя чистой прибыли ее элементы, относящиеся к предыдущим отчетным периодам, должны исключаться по существенным причинам (а не в целях манипулирования данными отчетной прибыли).

*Это один из проблемных вопросов: следует ли отражать выявление ошибки датой их свершения или датой выявления. Есть аргументы в пользу любого из этих решений. — *Примеч. пер.*

Экстраординарные статьи*

В АРВ 30 эти статьи (прибылей и убытков) определены как результат событий, которые случаются весьма редко (т.е. являются нерегулярными) и необычны (не связаны с нормальной деятельностью). При отнесении прибылей и убытков к разряду экстраординарных требуется, чтобы были соблюдены оба указанных условия. Единственным исключением из общего правила является внереализационная прибыль (или убыток) от аннулирования долга, которая рассматривается как экстраординарная. Необычные, но регулярные прибыли и убытки, так же как и нерегулярные, но обычные, должны в отчете отражаться в составе операционной прибыли (по основной деятельности) отдельной строкой.

В табл. 10.1 приведен пример отражения в отчете экстраординарных статей и результата изменения используемых методов учета.

Корпорация TOSCO

Таблица 10.1
(тыс. дол.)

	1988	1987	1986
Прибыль (убыток) без учета экстраординарных статей	55238	27822	(56 420)
Экстраординарная прибыль (убыток) от погашения (1988) и рефинансирования займа (1986), чистое влияние налога на прибыль	(1806)		74 000
Экстраординарная прибыль — использование метода переноса на следующий период чистых операционных потерь	36994	25133	
Чистая прибыль	90426	52 955	17 580

Пояснения к финансовому отчету, пункт 7**(выдержка) «Долгосрочные займы»**

В течение 1988 г. корпорация TOSCO погасила облигационный заем в сумме 51040 тыс. дол., выплаты процент в размере 3130 тыс. дол., который в отчете о прибылях и убытках был отнесен к экстраординарным статьям. Поскольку экономия по налогу на прибыль (в связи с выплатой процента по облигационному займу) в сумме 1324 тыс. дол. в основном была компенсирована за счет переноса чистых операционных потерь на следующий отчетный период в соответствии с федеральными требованиями, результат изменения чистой прибыли корпорации оказался приблизительно равным сумме процентных платежей по облигациям. Покупка облигаций снизит соответствующие расходы приблизительно до 6400 тыс. в год.

Такой подход, по-видимому, связан со стремлением исключить отнесение прибылей и убытков к экстраординарным статьям в тех редких случаях, когда это влияет на пропозируемость данных и вместе с тем ограничивает свободу выбора методов расчета чистой прибыли до включения экстраординарных статей. Однако теоретическое обоснование строгой классификации не вполне очевидно. Так как необычные регулярные статьи включаются в состав чистой прибыли до экстраординарных, то такая структуризация чистой прибыли не отражает текущей операционной прибыли. Более того, так как большинство нерегулярных статей,

♦ Экстраординарные статьи отражают в основном непланируемые прибыли и убытки. — Примеч. пер.

по существу являющихся обычными, отдельно не раскрываются, ослабляется прогнозируемость данных. Например, существенное увеличение нерегулярных составляющих в операционной прибыли может исказить результат обычной основной деятельности. Следовательно, отдельное (от других составляющих прибыли или убытка) представление в отчете экстраординарных статей не приводит к разделению регулярных и нерегулярных, операционных и неоперационных статей. Однако ориентация на поведенческие характеристики некоторых статей позволяет понять правильное направление. И все же становится очевидным увеличение числа сторонников выделения в отчете о прибылях и убытках регулярных и нерегулярных статей. Необходимо стремиться к расширению оценок составляющих чистой прибыли, а не сводить смысл отчета о прибылях и убытках к итоговому показателю. Это не только соответствует теории эффективного рынка, но и позволяет минимизировать эффект функционального комплекса.

Прекращение отдельных видов хозяйственной деятельности

Этот аспект рассматривается в АРВ 30. Составляющие прибыли и убытка классифицируются таким образом, чтобы пользователь мог получить представление о том, какая прибыль может быть получена от продолжающейся деятельности фирмы. Фирма отделяет финансовый результат (с учетом эффекта налогообложения) той деятельности, которая прекращается в текущем периоде, от того же показателя на *момент оценки (measurement date)*, т.е. момент, когда администрация определяет дату ликвидации. Прибыль или убыток от прекращающейся деятельности в период между моментом оценки и датой ликвидации включается в состав финансового результата (с учетом налогообложения) от продажи этого вида деятельности. Если эта составляющая расценивается как убыток, то в отчете о прибылях и убытках ее необходимо вычитать. Рассмотрим пример такого отчета (табл. 10.2).

Корпорация SPS TECHNOLOGIES

Таблица 10.2
(тыс.дол.)

	1988	1987	1986
Чистая прибыль от продолжающейся деятельности	18 980	14515	15 045
Потери от прекращения деятельности (с учетом экономии налога на прибыль в размере 1500 дол. в 1988 г., 3161 дол. в 1987 г. и 2153 дол. в 1986 г.)	(2449)	(3 623)	(2260)
Оценка убытка от ликвидации (с учетом выигрыша по налогу на прибыль 3640 дол.)	(5 940)		
Чистая прибыль до включения экстраординарных статей и совокупного влияния изменения учетной политики	10591	10 892	12 785

Пояснения к финансовому отчету, пункт 5

«Прекращенная деятельность»

Корпорация приняла план прекращения деятельности по обработке материалов в III квартале 1988 г. и нашла покупателя — Hartman Systems Divisions. В течение 1987 г. корпорация продала все чистые активы производственной линии Hollowell. Об-

щее поступление от реализации за минусом затрат на продажу составляет чистую балансовую стоимость реализованных активов. Чистые активы и результаты деятельности по обработке материалов, включая эти показатели по производственной линии Hallowell, выделены в финансовой отчетности. Данные предыдущих периодов в целях сопоставимости переклассифицированы.

Оценка убытка от ликвидации деятельности составила 5940 тыс. дол. (с учетом экономии по налогу на прибыль в размере 3640 тыс. дол.), что представляет сумму потерь от ликвидации активов в размере 3145 дол. и покрытия ожидаемых потерь в период ликвидации деятельности в размере 2795 дол. Выручка от продажи деятельности составила 6774, 33308 и 35099 тыс. дол. соответственно в 1988, 1987 и 1986 гг.

Суммарные чистые активы по прекращенной деятельности на 31 декабря 1988 и 1987 гг. составили:

(тыс. дол.)

	1988	1987
Оборотные средства	4323	9106
Другие активы	1394	1685
Краткосрочная кредиторская задолженность	(1828)	(2827)
Чистые активы прекращенной деятельности	3889	7964

Составление такого отчета преследует благородные цели. Однако на практике определить, что считать прекращенной деятельностью, а что продолжающейся, не так просто, как и проанализировать результаты такого разделения. В частности, в соответствии с теорией «*большой ванны*» (*big bath theory*) администрация часто подозревается в стремлении отнесения максимально возможных расходов будущих периодов на расходы по прекращающимся видам деятельности. При этом предстоящие доходы без соотнесения их с этими затратами практически гарантируют прирост прибыли.

Отражение в отчетности

Значительное число различных статей в отчете о прибылях и убытках обуславливает необходимость достижения некоторого соглашения о том, как их упорядочивать, чтобы облегчить интерпретацию данных. Например, это можно сделать следующим образом:

Прибыль от продолжающейся деятельности минус:

 Покрытие налога на прибыль от продолжающейся деятельности плюс:

 Капитал в чистой прибыли неконсолидированных дочерних предприятий минус:

 Прибыль от прекращенной деятельности (с учетом выигрыша по налогу на прибыль) плюс:

 Оценка убытка от продажи прекращенной деятельности (с учетом налога на прибыль)

 Экстраординарные статьи (с учетом налога на прибыль)

Совокупное влияние изменений методов бухгалтерского учета (с учетом налога на прибыль)

Чистая прибыль

Кому предназначена чистая прибыль?*

В соответствии с подходом собственника обычно считается, что чистая прибыль — это чистый доход, или чистая выгода, относящаяся к акционерам и другим собственникам предприятия. Однако можно представлять сумму чистой прибыли для более широкого или более узкого круга получателей.

Концепция добавленной стоимости. В результатах деятельности предприятия помимо собственников заинтересованы и другие стороны, например работники предприятия и арендодатели. Такая точка зрения получила название подхода *добавленной стоимости (value-added)* [23]. Выражаясь экономическим языком, добавленная стоимость представляет собой разность между рыночной ценой выпущенной продукции и стоимостью товаров и услуг, приобретенных на стороне. Таким образом, все работники предприятия, его собственники и кредиторы, государство (через систему налогообложения) являются получателями прибыли предприятия. Эта добавленная стоимость представляет собой «пирог», который должен быть разделен между участниками, внесшими вклад в его «выпечку». Каким образом выполняется это разделение, зависит от договоров и заключенных сделок. Рассмотрим пример отчета о добавленной стоимости (табл. 10.3).

Таблица 10.3

Отчет о добавленной стоимости за 1985 г.

(Источники образования и использование)

Imperial Chemical Industries

(млн ф.ст.)

	1985	1984	Изменение, %
Источники прибыли	10725	9909	+8
Выручка			
Другая торгово-производственная прибыль	142	116	+22
минус:	(7560)	(6845)	+10
Себестоимость проданных товаров и оказанных услуг			
Добавленная стоимость от торгово-производственной деятельности	3307	3180	+4
Часть прибыли (за минусом убытков), относящаяся к другим фирмам, и закрытие счетов инвестиций	56	71	-21
Итого добавленной стоимости	3363	3251	+3
Распределение общей добавленной стоимости	1835	1647	
Работники фирмы:			
Заработная плата шпос взносы в пенсионный и страховой фонды и стоимость оказанных услуг			
Премии из прибыли	48	58	
	1883	1705	+10%
Государство:			
Корпоративные налоги	308	373	
минус: Дотации	Г28)	(28)	
	280	345	-19%

*В этом параграфе рассматриваются концепции чистой прибыли предприятия с позиций лиц, получающих доход в виде части чистой прибыли предприятия (акционеров, кредиторов, государства и самого предприятия). — *Примеч. пер.*

Продолжение

	1985	1984	Изменение, %
Вкладчики:			
Затраты на выплату процента			
по займам	122	100	
Дивиденды акционерам	214	186	
Второстепенные акционеры дочерних предприятий	52	56	
	388	342	+ 13%
Реинвестиции:			
Амортизация и покрытие экстраординарных статей	514	460	
Нераспределенная прибыль	298	399	
	812	859	- 5%
Итого распределения	3363	3251	

Концепция добавленной стоимости приобретает большее значение в крупных фирмах, где результат деятельности оказывает влияние на жизнь многих тысяч людей, а общее социально-экономическое значение выходит за рамки, ограничивающие интересы собственников. Прибыль как добавленная стоимость включает заработную плату, арендные платежи, проценты, налоги, дивиденды и нераспределенную ее часть. Это имеет отношение не только к собственникам, но и ко многим другим получателям добавленной стоимости или претендующим на нее. В случае ликвидации предприятия собственники имеют права на средства, оставшиеся после всех этих выплат. При продолжительном существовании предприятия нераспределенная прибыль направляется на увеличение капитала предприятия, которое при возрастании производительности дает прирост прибыли для всех ее получателей. Если предполагается, что предприятие будет функционировать неопределенно долго, то акционеры могут никогда не получить непосредственной выгоды от реинвестирования прибыли.

Чистая прибыль предприятия. Согласно стандарту 1957 г. AAA «расходы по выплате процентов, налогов на прибыль и дивидендов не являются определяющими факторами чистой прибыли» [24]. Это означает, что перечисленные элементы составляют распределение чистой прибыли, а не вычитаются при ее расчете. В этом случае акционеры, кредиторы и государство являются получателями чистой прибыли предприятия.

Такая концепция имеет преимущество при отдельном рассмотрении деятельности предприятия и ее финансовых аспектов. Чистая прибыль — результат деятельности предприятия. Проценты по займам и дивиденды имеют отношение к финансированию предприятия. Налоги на прибыль нельзя однозначно отнести ни к финансовым, ни к операционным аспектам; их исключение при расчете чистой прибыли предприятия имеет смысл, поскольку они не представляют собой управляемые производственные затраты. Но толкование государства как бенефициара предприятия, тогда как работники и другие группы лиц в этом смысле в расчет не принимаются, представляется сомнительным.

Чистая прибыль для инвесторов. В соответствии с концепцией хозяйствующей единицы акционеры и кредиторы в равной мере относятся к инвесторам. В крупных фирмах при отделении собственников от функции управления различие между акционерами и кредиторами не так существенно, как в мелких.

Основное их различие заключается в уровне приоритета при предъявлении прав на прибыль и активы, когда предприятие ликвидируется. Поскольку для большинства крупных фирм срок деятельности неопределенно продолжителен, предъявление подобных прав не имеет существенного значения. Детальный анализ преимущественных прав на прибыль показывает, что прибыль для инвесторов включает процент по займам, дивиденды по простым и привилегированным акциям и нераспределенный остаток прибыли. Такая концепция прибыли имеет существенное преимущество с учетом следующих соображений:

1. Решения, касающиеся источников образования средств, носят скорее финансовый, чем операционный характер. Следовательно, чистая прибыль для инвесторов более четко отражает результат деятельности фирмы.

2. Получается более ясный результат сравнения финансовых показателей различных фирм.

3. Коэффициент отдачи общих инвестиций дает более реальное представление об эффективности фирмы, нежели коэффициент отдачи акционерного капитала.

При расчете чистой прибыли для инвесторов налоги на прибыль рассматриваются как расходы. Такой подход был рекомендован APB и одобрен FASB. Государство не является получателем чистой прибыли предприятия, как инвесторы. Предприятие получает прямую пользу от государства, хотя и не в прямой пропорции от суммы налогов. В частности, государство обеспечивает право осуществления деятельности в условиях существующего хозяйственного механизма и юридическую защиту от внешних посягательств. Кроме того, сумма прибыли после уплаты налогов является более устойчивым показателем (здесь играют роль отраслевые налоговые колебания), чем прибыль до налогообложения. Налоги на прибыль в этом случае рассматриваются наряду с расходами. Как инвесторы, так и аппарат управления принимает решения, опираясь, по-видимому, на данные о чистой прибыли с учетом налогообложения.

Чистая прибыль для акционеров. В этом случае под чистой прибылью понимается отдача от вкладов собственников предприятия. Хотя в основе такой позиции лежит подход собственника, многие сторонники концепции хозяйствующей единицы рассматривают бухгалтерскую чистую прибыль как кредиторскую задолженность предприятия ее акционерам. Положения FASB предполагают, что чистая прибыль является накоплением для всех собственников. SFAC 1 подчеркивает прогнозируемость отчетных данных о прибыли, например заявляя, что в дополнение к использованию этих данных для оценки деятельности аппарата управления они могут быть применены для прогнозирования будущих прибылей, оценки ожидаемой рентабельности или оценки риска капиталовложений в предприятие.

Концепция чистой прибыли для акционеров также поддерживается экономистами, хотя определение экономической и учетной прибыли различно, экономисты обычно трактуют учетную прибыль статистически как общую отдачу предпринимателям, играющим различные роли: как управленцы, инвесторы, арендодатели. Можно соглашаться с этим или нет, но пользователи бухгалтерской отчетности понимают под чистой прибылью отдачу от вкладов акционеров.

Чистая прибыль для держателей обыкновенных акций. В финансовой отчетности, предназначенной в основном для акционеров и других инвесторов, чистая прибыль, направляемая держателям обыкновенных акций, обычно считается наиболее важным показателем. В финансовых новостях наряду с информацией о курсах акций чаще всего сообщается о прибылях и дивидендах на обыкновенную акцию. Следовательно, прагматическая поддержка представле

ния таких данных в отчетности имеет место. В рентабельном предприятии с неограниченным сроком деятельности владельцы обыкновенных акций выступают держателями остаточного капитала. Всегда существует вероятность, что в результате реорганизации или нарушения обязательств по удовлетворению первоочередных требований представители другой группы инвесторов — держатели привилегированных акций и облигаций — могут распространить свои требования на остаточный капитал. Поэтому приоритетность прав на прибыль имеет существенное значение для всех групп инвесторов. Нераспределенная чистая прибыль свидетельствует о степени обеспеченности первоочередных прав, а также показывает сумму, предназначенную для распределения между субъектами, предъявляющими эти права.

Держатели и потенциальные покупатели обыкновенных акций заинтересованы прежде всего в размерах будущих дивидендов, но информация о чистой прибыли и финансовой политике фирмы полезна для оценки фирмы и прогнозирования общей суммы годовых дивидендов. Однако чтобы определить размер будущих дивидендов, необходимо определить число нереализованных акций в каждом отчетном периоде. Вероятность снижения прибыли и дивидендов на акцию зависит от наличия и изменения числа невыкупленных акций, опционов, warrants и соглашений о продаже обыкновенных акций по цене ниже рыночной. В APB 15 признается возможность такого снижения и рекомендуется выполнять и представлять в отчетах дополнительные расчеты прибыли на акцию с учетом влияния обратимой задолженности и опционов. Более подробно этот вопрос обсуждается в гл. 20.

Таким образом, несмотря на то, что текущую чистую прибыль можно рассматривать как отдачу на невыкупленные акции, потенциальные держатели обыкновенных акций (остаточного капитала) должны принимать во внимание прогноз будущих чистых прибылей и дивидендов на акцию. Более того, если текущая чистая прибыль не распределяется между реальными акционерами, то сумма, добавляемая к нераспределенной чистой прибыли, показывает долю этих потенциальных держателей обыкновенных акций.

Приведем классификацию прибыли по ее получателям (табл. 10.4).

Таблица 10.4

Классификация чистой прибыли по ее получателям

Концепция прибыли	Составляющие прибыли	Получатели прибыли
Добавленная стоимость	Цена реализации продукции фирмы за вычетом себестоимости товаров и услуг, приобретенных на стороне	Рабочие и служащие предприятия, его собственники, кредиторы, государство
Чистая прибыль предприятия	Превышение доходов над расходами; все прибыли и убытки. Расходы не включают уплату процентов, налогов на прибыль и реальное распределение дивидендов	Собственники, держатели долговых бумаг, государство
Чистая прибыль инвесторов	Чистая прибыль предприятия за вычетом налогов на прибыль	Собственники, держатели долговых бумаг

Продолжение

Концепция прибыли	Составляющие прибыли	Получатели прибыли
Чистая прибыль акционеров	Чистая прибыль инвесторов за вычетом выплат процентов и дивидендов	Собственники
Чистая прибыль держателей обыкновенных акций	Чистая прибыль акционеров за вычетом дивидендов на привилегированные акции (за исключением случаев, когда приоритетные выплаты не могут быть произведены)	Действительные и потенциальные держатели обыкновенных акций

Отметим, что концепция добавленной стоимости требует признания прибыли в течение процесса производства, хотя оценка всей продукции осуществляется по ценам реализации. Остальные концепции допускают использование и других методов признания прибыли.

Резюме

Выбор концепции отчетной прибыли определяется целями пользователей бухгалтерских отчетов и смысловым содержанием того или иного показателя. Интересы различных групп пользователей в этом отношении неодинаковы. При выборе приемлемой концепции необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Каковы главные цели отражения прибыли?
2. Каковы основные элементы каждой из концепций прибыли и насколько они соответствуют поставленным целям?
3. Какие виды изменений должны приниматься во внимание или отвергаться при расчете чистой прибыли?
4. Кому предназначены отчетные данные?

Во-первых, общая цель формирования показателя отчетной прибыли состояла в определении логичного и внутренне последовательного алгоритма расчета. Считалось, что если пользователи понимают процедуру и правила расчета, они смогут правильно интерпретировать полученный результат.

Во-вторых, любая приемлемая концепция прибыли в конечном итоге должна соответствовать наблюдениям реального мира. Существуют две исходные концепции:

1. **Концепция поддержания благосостояния.** Многими она считается самой важной, поскольку имеет серьезное теоретическое обоснование. Она строится на капитализированной оценке ожидаемых денежных поступлений; однако применяются и текущие рыночные цены для получения текущих оценок.

2. **Концепция эффективности.** Чистая прибыль и ее составляющие часто используются как показатели эффективности управления. Эффективность в экономическом контексте означает оптимальное использование ограниченных ресурсов.

С позиции третьей основной цели прибыль должна оцениваться на основе поведенческих характеристик. Одной из них является прогнозируемость. Данные о чистой прибыли за ряд лет в совокупности с другой существенно зна

чимой информацией могут быть использованы для прогнозирования будущих результатов деятельности фирмы. Инвесторов может интересовать прогноз прибыли, дивидендов и цен на акции. Других пользователей могут интересовать данные о перспективе платежеспособности и каких-либо других показателях, характеризующих фирму как партнера или контрагента. В любом случае поведенческая характеристика предполагает, что прибыль тесно связана с потоками денежных средств или фондов. Поведение потоков денежных средств более важно для принятия инвестиционных решений, чем непосредственная оценка их изменений (прироста). К числу других поведенческих характеристик можно отнести принятие управленческих решений, взаимосвязь изменения прибыли и рыночных цен и потребность инвесторов в данных о прибыли независимо от уровня их смыслового содержания.

Если рассматривать все концепции прибыли в целом, то они с точки зрения предоставления инвесторам релевантной информации ни теоретически, ни практически не обоснованы. Они не имеют реалистической интерпретации и необходимых поведенческих характеристик. Альтернативные информационные системы предоставляют возможность пользователю самостоятельно выбирать релевантные отчетные данные и прогнозировать на их основе оценку фирмы и другие показатели, необходимые для принятия решений.

Состав и алгоритм расчета прибыли зависят от поставленных целей. Прибыль, исчисляемая в соответствии с подходом поддержания капитала, должна отражать все изменения, происшедшие за отчетный период. Прибыль как один из показателей отчета аппарата управления — те изменения, которые контролируются администрацией. Прибыль для целей прогнозирования представляется в структуре регулярности изменений и изменений, обусловленных поведенческими характеристиками. Предложение APB 30 выделять экстраординарные статьи и ограничивать корректировку данных предыдущих периодов является шагом к определению такой прибыли, но при этом желаемая цель еще не достигается. Администрация в основном уделяет внимание тем операционным изменениям прибыли, которые являются управляемыми и, следовательно, релевантными для планирования и принятия управленческих решений. Многообразие целей использования показателей прибыли и их составляющих, а потому и многовариантность информационного обеспечения этих целей обусловили формирование различных концепций и показателей отчетной прибыли. Отдельно взятая концепция прибыли может удовлетворять в лучшем случае нескольким целям, но не всем.

С более широкой, социально-экономической точки зрения вся прибыль, созданная предприятием, должна быть отражена в отчете как заработанная прибыль. Но наряду с этим необходимо показать, как она распределяется между получателями. Информация может быть представлена наиболее полно, если в отчетности нераспределенная прибыль отражается в структуре претендующих на нее. В любом случае отчет о чистой прибыли должен указывать, кому она предназначена. Если используется структуризация, принятая для показателя *чистая прибыль предприятия*, то необходимо дать и соответствующее распределение прибыли. Более того, если снижение показателя прибыли на акцию становится вероятным по причине невыкупленных (или непогашенных) ценных бумаг, в отчете о прибыли следует представить это снижение, раскрывая его сущность.

В стандартной практике бухгалтерского учета особое внимание уделяется показателю чистой прибыли для акционеров и для хозяйствующей единицы, хотя ее расчет основан на эклектическом подходе. Наиболее существенная трудность обсуждения альтернативных методов бухгалтерского учета прибыли

состоит в том, что авторы, как правило, не указывают на концепцию прибыли, которой они придерживаются, поэтому в дискуссиях многие аргументы беспочвенны, к тому же мнения оппонентов строятся на различных предпосылках. Более того, не обсуждаются ни сами предпосылки, ни концепции, на которых строится аргументация. Критический концептуальный анализ стандартной бухгалтерской практики оценок представлен в последующих главах.

ЛИТЕРАТУРА

1. William H. Beaver and Joel S. Demski «The Nature of Income Measurement». *The Accounting Review*, January 1979, p. 38—46.
 2. Ray Ball and Philip Brown «An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers». *Journal of Accounting Research*, Autumn 1968, p. 159—178.
 3. SFAC 1, par. 43.
 4. Lyn D. Pankoff and Robert L. Virgil «Some Preliminary Findings from a Laboratory Experiment on the Usefulness of Financial Accounting Information to Security Analysts». *Journal of Accounting Research*, Empirical Research in Accounting: Selected Studies, 1970, p. 22.
 5. *Ibid.*, p. 23.
 6. AICPA. Report of the Study Group on the Objectives of Financial Statements «Objectives of Financial Statements» (October 1973), p. 22.
 7. Norton Bedford «The Income Concept Complex: Expansion or Decline», in *Asset Valuation*, ed. Robert Sterling (Lawrence, Kans.: Scholars Book, 1971), p. 142.
 8. SFAC 1, p. 42.
 9. Richard P. Brief and Joel Owen «A Reformation of the Estimation Problem», *Journal of Accounting Research*, Spring 1973, p. 1—15.
 10. Richard P. Brief «The Accountant's Responsibility in Historical Perspective», *The Accounting Review*, April 1975, p. 285—297.
 11. SFAC 1, pars. 43 and 46.
 12. Dale Buckmaster, Ronald M. Copeland and Paul E. Dascher «The Relative Predictive Ability of Three Accounting Income Models». *Accounting and Business Research*, Summer 1977, p. 177—186.
 13. Carl R. Beidleman «Income Smoothing: The Role of Management». *The Accounting Review*, October 1973, p. 653.
 14. Prem Prakash and Alfred Rappaport «Information Inductance and Its Significance for Accounting». *Accounting, Organizations, and Society*, 1977, p. 29—38.
 15. Abraham J. Briloff. *Unaccountable Accounting* (New York: Harper & Row, 1972), and Anthony Sampson, *The Sovereign State of ITT* (New York: Stein & Day, 1973), p. 142.
 16. Ray Ball and Philip Brown «An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers», *Journal of Accounting Research*, Autumn 1968, p. 159—178.
 17. SFAC 5, par. 42.
 18. *Ibid.*
 19. Briloff. *Unacceptable Accounting*, p. 178 and 194—195.
 20. SFAS 16, par. 10. Special exceptions are made for prior interim periods of the current year.
 21. Application of SFAS 96 was deferred at the time of writing until after December 15, 1991.
 22. FASB. Discussion Memorandum «Reported Earnings» (July 31, 1979) and SFAC 6, par.
- 220.**
23. Michael F. Morley. *The Value-Added Statement: A Review of Its Use in Corporate Reports* (London: Gee & Co., 1978).
 24. Committee on Accounting Concepts and Standards. *Accounting and Reporting Standards for Corporate Financial Statements and Preceding Statements and Supplements* (AAA, 1957), p. 5.

ГЛАВА 11

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ, ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫЕ ПРИБЫЛИ И УБЫТКИ

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы сможете:

понять сущность доходов, что следует к ним относить и как их измерять;

находить момент, когда они должны быть признаны полученными; осознать

сущность и состав расходов и способы их измерения; определять, когда

расходы должны считаться понесенными;

разграничивать внереализационные прибыли и убытки, с одной стороны, и доходы и расходы — с другой.

ОБЗОР

Доходы и внереализационные прибыли

Наиболее обобщенно доходы можно определить как продукт деятельности предприятия. Обычно они измеряются в текущих ценах обмена и признаются полученными после свершения некоторого критического события, когда процесс продажи, по существу, завершен. На практике это обычно означает, что доходы принимаются к учету в момент реализации. Внереализационные прибыли отличаются от доходов тем, что не имеют прямого отношения к основной деятельности предприятия.

Расходы и внереализационные убытки

Расходы — затраты, понесенные для получения доходов. Они должны быть признаны в то же время, что и доходы, которые возникли благодаря этим расходам. Установить взаимосвязь между доходами и расходами часто достаточно сложно, поэтому для определения момента признания расходов понесенными используется множество относительно условных правил. В бухгалтерском учете расходы отражаются как в оценке по себестоимости, так и в текущих ценах обмена. Внереализационные убытки менее тесно связаны с основной деятельностью, однако и для них действуют те же правила учета, что и для расходов.

Отраслевые правила

Примерами специальных правил бухгалтерского учета служат стандарты учета доходов и расходов кинопроизводства и в торговле недвижимостью. Обсуждается целесообразность отраслевой специализации стандартов.

Доходы являются источником существования предприятия. Без доходов нет прибылей, без прибылей нет предприятия. Принимая во внимание их важность, приходится признать, что определить доходы как объект бухгалтерского учета представляется весьма трудным. То же справедливо и в отношении расходов. Было бы идеально исходя из того, что доходы и расходы являются фак

торами прибыли, вывести определение дохода из двух предыдущих глав. Кроме того, такой подход дал бы основу для установления наиболее правильного момента признания доходов и расходов. Однако оказалось, что на практике это осуществить очень трудно.

Многие, в частности FASB, давая определение доходов и расходов, независимо от определения прибыли опираются на показатели изменения активов и пассивов. В этом случае прибыль выводится из определений доходов и расходов, а не каким-либо другим образом. В сущности более пагубно следование не лучшей, а общепринятой практике, не говоря уже о теоретическом ее обосновании. Эти трудности можно было бы считать теоретическими, если бы доходы и расходы не были такими важными элементами при оценке финансового положения предприятия. Нередко компании умелой трактовкой понятия дохода завышают показатели прибыли. Аналогично они находят «лазейки» в учетных стандартах, которые позволяют избежать отражения в отчетности некоторых статей расходов.

Эту шаву мы начнем с обсуждения доходов. Предварительно остановимся на определении сущности доходов, затем уделим внимание методам их оценки и определения момента отражения в учете. Далее мы обратимся к аналогичному рассмотрению расходов. Параллельно будет уделено внимание внереализационным прибылям и убыткам и методам их распознавания. В конце главы обратимся к отраслевым особенностям учета доходов и расходов, где рассмотрим два примера. В каждом разделе прослеживается связь между доходами, расходами и прибылью.

Доходы и внереализационные прибыли

Определение сущности, методов оценки и привязки доходов ко времени — фундаментальные проблемы теории учета. На практике определение дохода часто связывается с отдельными методами учета, конкретными типами изменения стоимости и предполагаемыми или подразумеваемыми правилами установления времени, к которому доход должен быть отнесен в учете как полученный. Раскрыть понятие дохода можно, отвечая на следующие вопросы: 1) какова сущность доходов? 2) что должно включаться в понятие «доход»? 3) как доход можно измерить? 4) когда возникают доходы и когда они должны быть отражены в учете?

Сущность дохода

Подобно прибыли, доход — динамический процесс создания предприятием товаров и услуг в течение определенного промежутка времени [1]. Патон (Paton) и Литтлтон (Littleton) называли его продуктом деятельности предприятия [2]. Отметим, что это определение дохода не указывает ни на величину, ни на момент признания дохода полученным, а следовательно, и ни на прибыль. Обычно доход выражается в денежном измерении, хотя это можно оспаривать, но безотносительно к сущности измеряемого дохода.

Иногда доход определяется как продукт деятельности, но с оговоркой, что продукт должен покинуть предприятие, прежде чем он может быть назван доходом (*концепция выбытия* — *outflow concept*). Например, стандарт 1957 г. ААА определил доход следующим образом:

Доход... денежное выражение совокупности продуктов или услуг, переданных предприятием своим покупателям в течение некоторого периода времени [3].

Критика этой позиции состоит в том, что она исключает использование *метода непроцентного завершения (percentage-of-completion method)*, при котором доход признается полученным до того, как продукт или услуга переданы покупателю*.

Иной подход к определению сущности дохода используется FASB. Доход определяют денежные средства, полученные на момент продажи или после нее при продаже в кредит, т.е. под доходом понимается *приток (inflow)* активов предприятия в результате продажи товаров и услуг, а именно:

Доход — это приток активов хозяйствующей единицы или погашение его кредиторской задолженности (или комбинация того и другого) в результате поставки или производства товаров, оказания услуг или других операций, составляющих ее основную деятельность [4].

Это определение небыспорно по ряду причин. Здесь смешиваются продукт и оплата за этот продукт. По утверждению критиков, здесь смешиваются *оценка и временная привязка* дохода с *собственно процессом* образования дохода. Очевидно, что на момент продажи товаров и услуг увеличиваются активы или уменьшается кредиторская задолженность. И справедливо, что величина дохода обычно устанавливается в денежном измерении полученных активов. Подход FASB согласуется с традиционной практикой. Проблема же состоит в том, что это определение не раскрывает такую широкую перспективу оценки и привязки ко времени, какую обеспечивает определение дохода как продукта.

Подход FASB требует также тщательного разграничения притоков активов на приводящие к увеличению доходов и не приводящие к таковым. Активы могут увеличиваться, кредиторская задолженность уменьшаться, но это не всегда означает возникновение дохода. Например, платежи, полученные в счет будущих периодов, представляют приток активов и могут иметь отношение к основной деятельности предприятия, но они не являются доходами. Кроме того, доходы могут отражаться в бухгалтерском учете до того, как произойдет фактический приток активов. Так, момент реализации в случае продажи в кредит предшествует моменту увеличения активов. Реализация, в лучшем случае, формирует актив, дебиторскую задолженность. Однако образование дебиторской задолженности еще не означает реализацию. Следовательно, определение дохода, предлагаемое FASB, не вполне удовлетворительно.

Иногда доход определяется исходя из его влияния на собственный капитал. Положение № 4 АРВ гласит, что доход представляет собой

увеличение активов или уменьшение кредиторской задолженности, признанные и измеренные в соответствии с общепринятыми учетными принципами, которые имели место в результате тех видов направленной на получение прибыли деятельности...предприятия, которые могут изменить собственный капитал [5].

Очевидно, что счет доходов имеет кредитовое сальдо и закрывается в конце каждого отчетного периода счетом нераспределенной прибыли, как правило, через суммирующий счет доходов и расходов. Следовательно, доходы действительно увеличивают акционерный (собственный) капитал. Однако един

* Имеется в виду строительство и НИР, когда используется так называемая поэтапная реализация. —
Примеч. науч. ред.

ственным преимуществом этого подхода является то, что он связывает доход двойной записью. Он ничего не добавляет к нашему пониманию его сущности, ибо трактует его как остаточный. Акционерный (собственный) капитал сам по себе можно определить только как разность между активами и кредиторской задолженностью. Более того, существует несколько причин увеличения акционерного капитала, не связанных с доходом. Например, полученное в дар имущество вызывает общий рост активов и влияет на собственный капитал, однако оно обычно не рассматривается как доход (хотя существует мнение, что его следует считать доходом).

Таким образом, по мнению авторов, определение дохода как продукта деятельности предприятия шире концепции выбытия, а последняя шире концепции прироста. Концепция продукта нейтральна по отношению к моменту образования и оценке дохода, в то время как концепция прироста предполагает и то, и другое. И все же подход продукта следует отклонить, так как доход традиционно связывается со сделкой (операцией), а не рассматривается как нечто, создаваемое на протяжении промежутка времени и признаваемое только в определенный момент. Однако более важно не решение вопроса, является ли доход поступлением или выбытием, а тот факт, что доход — не движение денежных средств. Это и есть ключ к проникновению в сущность бухгалтерского учета, которая в классической экономике относится к теории потребления.

Определение FASB вводит другой объект в обсуждение сущности дохода, ибо рассматривает отчет о прибылях и убытках с позиции изменений в балансе. По мнению многих исследователей, это смешивает оценку (измерение) дохода с его определением. Не может быть никакого влияния дохода на активы или кредиторскую задолженность до тех пор, пока доход не признан, но доход не может быть признан до тех пор, пока он не определен. Справедливо это или нет, но в настоящее время для FASB подход к определению доходов (или расходов) через сопоставление активов и кредиторской задолженности является предпочтительным.

Состав дохода

Существует мнение, что следует разграничивать доходы и внереализационные прибыли. Многочисленные попытки, предпринятые в этом направлении, привели к спорным результатам. По мнению авторов этой книги, в целях более глубокого бухгалтерского понимания дохода это различие не следует принимать во внимание, хотя сохранение классификации доходов помогает пользователю понять операции предприятия. Авторы предпочитают различать деятельность фирмы, создающую ценности, и их возникновение в виде дара или в случае непредвиденной удачи. Иными словами, поступления от всех видов деятельности, основных или вспомогательных, увеличивающие благосостояние фирмы, должны относиться к одной категории — доходам. Так мы приходим к понятию *общего, всевключающего (comprehensive) дохода*, который поддерживается в Положении № 4 APB, где помимо реализации продукции и услуг в состав дохода включается и продажа иных ресурсов, например таких, как здания и оборудование, инвестиции (ценные бумаги) [6]. Патон и Литтлтон также считали, что, хотя «поток выпущенной продукции» является главным источником дохода, в составе дохода должна учитываться стоимость всех товаров и услуг, предоставленных предприятием, независимо от величины каждой из статей [7].

Тем не менее FASB отдает предпочтение более узкому определению дохода, в соответствии с которым он представляет собой результат «продолжающихся главных, или основных, операций предприятия», чтобы разграничить до

ходы и *внереализационные прибыли (gains)*, которые трактуются как «увеличение собственного капитала (чистых активов) в результате второстепенных или случайных операций» [8]. Следовательно, внереализационные прибыли для большинства фирм будут включать прибыль, образованную такими видами деятельности, как редкая продажа земли или другого имущества, а также увеличение капитала в результате пожертвований и других непредвиденных поступлений. FASB признает, что такое определение не позволяет провести четкой границы между доходами и внереализационными прибылями, но в то же время утверждает, что поскольку это различие имеет значение только для демонстрационных целей, вдаваться в детали не обязательно.

Большинство внереализационных прибылей будет отражаться в отчете о прибылях и убытках и, следовательно, увеличивать совокупную *прибыль (income)*. Безвозмездное получение ценностей для предприятия составляет редкое исключение. Его можно учитывать как увеличение или капитала, или прибыли в зависимости от цели дарителя, внешних обстоятельств и принятого фирмой определения прибыли, как, например, в случае «совместных платежей» или дополнительной платы в знак благодарности за полученные особые услуги. Но если фирма получает ассигнования на строительство, требуемые до того, как услуга может быть оказана клиентам предприятия общественного пользования для привлечения фирмы к общественно полезной деятельности, то целью является поддержание постоянного капитала* фирмы на определенном уровне. В соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета (GAAP) такие ассигнования отражаются прямо по кредиту счета собственного капитала.

Измерение доходов

Доход, как бы он ни определялся, лучше всего измеряется ценой обмена продукции или услуг предприятия. Эта цена представляет собой денежный эквивалент или текущую дисконтированную стоимость прав на деньги, которые должны быть окончательно получены в результате операции. Во многих случаях эта величина представляет собой просто цену, установленную договором. Однако, если предусмотрена отсрочка окончательного расчета, необходимо сделать соответствующую скидку. Продажа за наличные 100 дол. приносит 100 дол. дохода, а такая же продажа, но с оплатой годом позже приносит доход менее 100 дол. вследствие необходимости исчислить текущую оценку 100 дол., которые будут получены позже.**

Оценка внереализационных прибылей рассматривается аналогично, за исключением того, что они сразу сопоставляются с соответствующими затратами для определения чистой внереализационной прибыли. При продаже активов, которыми фирма обычно не торгует, затраты, связанные с ней, включают стоимость продаваемых активов плюс прямые издержки по продаже. Вопросы налогообложения прибыли будут рассматриваться в гл. 20.

Утверждение, что доходы должны быть измерены текущей оценкой денег или денежного эквивалента, предполагает, что все возвраты, торговые скидки и другие уменьшения предъявленной цены должны вычитаться из дохода, образованного хозяйственными операциями. Они должны рассматриваться как умень-

* Постоянный капитал состоит из собственных источников образования средств предприятия и его долгосрочной кредиторской задолженности. — *Примеч. науч.ред.*

** Например, если вы сегодня покупаете облигацию номинальной стоимостью 100 дол., которая будет погашена через три месяца, то в настоящий момент эта облигация будет стоить менее 100 дол. — *Примеч. науч.ред.*

шение доходов (уменьшение предъявленной цены), а не как расходы, хотя на первый взгляд такая трактовка может показаться неочевидной.

Скидки при оплате предоставляются, в частности, чтобы уравнивать оценку денежных средств, полученных в пределах периода действия скидки, с текущей дисконтированной оценкой сумм, которые будут получены по условиям кредита. Но одна из основных целей предоставления скидок при оплате состоит в сокращении потерь от сомнительных долгов с помощью поощрения досрочных или полных платежей. Если уровень скидки при оплате устанавливается рационально, то для продавца не будет иметь значения, получил ли он чистую цену (за вычетом скидки) или полную цену за минусом ожидаемых убытков по сомнительным долгам. Следовательно, скидки при оплате и ожидаемые убытки по сомнительным долгам по своей сути схожи и должны учитываться одинаково. Ожидаемые скидки при оплате, которые будут использованы, и ожидаемые убытки по сомнительным долгам, которые будут иметь место, должны вычитаться непосредственно из валового дохода. Традиционно принятое рассмотрение их как расходов не вызывает отличий в величине чистой прибыли, но, как станет ясно после прочтения следующего раздела, они не имеют ничего общего с расходами. Если степень однородности классификационных группировок в отчете о прибылях и убытках увеличивается, то каждая категория будет лучше представлять реальное положение вещей.

Все вышеизложенное относится к соблюдению принципа существенности. При коротком периоде ожидания скидка может не приниматься во внимание по трем прагматическим причинам:

1. При низких ставках сумма скидки мала и не оказывает существенного влияния на оценку общего дохода. Например, если долг должен быть уплачен через 60 дней, сумма скидки по годовой ставке **10 %** составит меньше **2 %** от дохода.

2. Проценты должны быть отражены после отражения дохода от исходной сделки, однако, если проценты не существенны по величине, включение их в доход от продаж окажет незначительный эффект на совокупный доход за отчетный период.

3. Если доходы не дисконтируются, фактор ожидания (проценты) будет отсутствовать и доход учитываться как доход от реализации товаров или услуг. Однако, если соответствующие проценты (скидки) имеют место, хотя и незначительны по величине, некоторая полезная информация будет утрачена, поскольку они не выделяются в отчетности.

Поэтому следование принципу существенности лишает учет теоретических тонкостей.

Признание доходов полученными

Общие правила признания в бухгалтерском учете состоят в том, чтобы объект признания удовлетворял определению, был измерим, уместен и надежен. В данном контексте объект должен быть признан доходом предприятия, если он является частью его продукта, может быть измерен, оценен, если эта оценка надежно подтверждена. В соответствии с положениями FASB доход не должен быть признан до тех пор, пока он: а) не заработан и б) не реализован (или реализуем). Поскольку величина дохода предопределяет величину прибыли, правила признания дохода являются частью правил признания прибыли. Следовательно, и прибыль должна быть признана лишь тогда, когда она заработана и реализована.

Заработанный доход. С экономической точки зрения зарабатывать (создание) дохода является непрерывным процессом. Продукт предприятия постепенно появляется в виде сырья, собранного и измененного в форме или обработанного с помощью применения труда и оборудования. Транспортировка сырья на завод и готовой продукции на рынок также является частью процесса зарабатывания в экономическом смысле. Подобным образом хранение либо как часть производства, либо как необходимое требование рыночного спроса также является частью услуги, предоставленной фирмой. Следовательно, доходы должны признаваться непрерывно в течение полного цикла производства продукции. Примером осуществления этого подхода на практике является метод попроцентного завершения — составление промежуточных актов.

Оценка постоянно накапливающихся доходов для универсального непрерывного признания дохода в учете на практике неприемлема, и поэтому бухгалтеры стараются найти момент, когда можно утверждать, что доходы действительно заработаны. В ARS 3 предложено общее правило признания доходов, которое гласит:

Доходы должны быть определены в периоде, в котором были завершены основные экономические виды деятельности, необходимые для создания... и распределения товаров и услуг, при условии, что имеются объективные показатели результатов этих видов деятельности. Эти два условия — завершение основной экономической деятельности и объективность показателя — выполняются на различных этапах доставки продукции или предоставления услуги, а иногда — ранее [9].

Авторы согласны с этой точкой зрения, ибо предполагают, что доходы должны быть признаны и отражены на счетах бухгалтерского учета, когда основные экономические виды деятельности выполнены и если их оценка проверяема и свободна от предубеждений.

Альтернативой признанию дохода на момент завершения операций основной экономической деятельности является концепция критического события, в соответствии с которой доход признается, как только в достаточной степени разрешена неопределенность [10]. Предполагается, что неопределенность разрешена, когда принято наиболее критическое решение или когда выполнена наиболее трудная задача. Таким моментом может быть момент подписания договора, регламентирующего действия сторон, или момент, когда выполнены услуги, т.е. момент завершения большей части работы по продаже. В случае значительной неопределенности момент разрешения может быть отодвинут, например, до окончания расчета по сделке в условиях рассрочки платежа.

Концепция критического события была развита ААА в монографии «Концепция реализации» (1964 г.), где предлагалось в некоторых случаях доходы признавать позже, если впоследствии должны быть выполнены дополнительные экономические функции или виды деятельности. Комитет отверг способ отражения прибыли на основе понесенных затрат, но указал, что стоимость, добавленная фирмой, должна относиться более чем к одному моменту времени. С его точки зрения даже если стоимость, добавленная фирмой, отражается на строго определенный момент времени, величина дохода, представленного стоимостью, добавленной другими экономическими факторами, должна отражаться позже, если услуги, обеспеченные этими факторами, следуют за главным моментом признания. Это предложение не было одобрено, так же как и более позднее, выдвинутое ААА в 1974 г., где трудности установления критического события предлагалось обходить с помощью использования вероятностных оценок доходов [11].

Реализация. Термин *«реализация дохода»* использовался бухгалтерами при исследовании вопроса об отражении дохода на протяжении многих лет. Одна из трудностей, связанных с концепцией реализации, состоит в том, что этот термин трактуется по-разному [12]. Существует единое мнение, что реализация представляет собой отражение дохода, когда произошли обмен или выбытие продукта. Иначе, когда товары и услуги должны быть переданы покупателю или клиенту, обуславливая либо получение денег, либо право на получение денег или других активов. С этой точки зрения реализация не может иметь место только вследствие обладания активами или как результат производства. Таким образом, термин *«реализация дохода»* появился для того, чтобы означать отражение дохода, когда он удостоверяется в результате продажи ценностей или оказания услуг. Отражение дохода до или после момента продажи считалось исключением из правила реализации. Проблема, связанная с использованием этого термина, состоит в том, что ответ на вопрос, когда реализован доход, уже дан в определении, а именно — на момент продажи.

Для разрешения этой проблемы FASB при рассмотрении вопросов отражения реализации в учете предпочитает использовать термин *«признание»*. Сейчас, когда задается вопрос об отражении в финансовой отчетности активов, кредиторской задолженности, прибыли, доходов или расходов, обсуждаются правила признания. FASB использует термин *«реализация дохода»* для обозначения «процесса превращения неденежных ресурсов и прав в деньги» [13]. Так как реализация обычно имеет место на момент продажи, то это изменение имеет отношение к сфере использования термина, но не его смыслового значения.

Реализуемость, следовательно, означает способность обратить права в деньги. Поэтому одним из условий признания является то, что продукт был продан с единовременной полной оплатой или в кредит. Исключением из этого правила является реализация таких активов, как, например, кукуруза и пшеница, которые «имеют 1) взаимозаменяемые (равнозначные) частицы и 2) цены, котирующиеся на товарных биржах, где могут быть реализованы практически все запасы, имеющиеся на предприятиях, без значительного влияния на цену». Эти активы являются легко обратимыми и могут рассматриваться как реализуемые до их фактической продажи [14].

Действие правила: доход не должен быть признан, пока он не реализован, обуславливает исключение многих возможностей признания прибыли. В частности, это относится к изменению стоимости на том основании, что это изменение стоимости не реализовано.

Признание внереализационных прибылей. Привязка ко времени (отнесение к отчетному периоду) внереализационных прибылей (*gains*), особенно прибылей, возникающих в результате увеличения стоимости активов, должна быть идентична установлению времени признания доходов. Большинство бухгалтеров считают, что изменение оценки в сторону увеличения невозможно до ее признания [15]. С теоретической точки зрения такое требование представляет крайнюю позицию. В неопределенных ситуациях следует отражать наиболее вероятный результат, а не ограничивать признание только теми ситуациями, которые определены. Кроме того, использование двух стандартов для признания внереализационных прибылей и убытков является непоследовательным; и те, и другие должны признаваться на одной и той же вероятностной основе. Наряду со следованием принципу консерватизма бухгалтеры отвергают отражение повышения оценки по двум причинам: 1) неопределенный и, возможно, иллюзорный характер увеличения стоимости; 2) увеличение стоимости не вызывает роста ликвидных ресурсов, которые могут быть использованы для выплаты дивидендов.

Факт увеличения ликвидных ресурсов средств может быть важен для некоторых решений, но не для определения прибыли. Для определения прибыли уместными критериями являются относительная определенность и достоверная оценка.

Традиционный подход к признанию внереализационных прибылей допускает одно исключение. Для вложений в котирующиеся ценные бумаги допустимо отражение и покрытие убытков, возникающих в результате колебаний рыночных цен, что стало в учетной практике приемлемым, поскольку в таком случае имеет место и проверяемость, и ликвидность, даже несмотря на то, что изменение оценки не было обусловлено продажей или обменом. К тому же если увеличивается стоимость земли, то в США (не во всех странах) считается неправильным увеличивать ее оценку выше себестоимости. Однако исходя из того, что достоверная оценка может быть получена на основе рыночной цены земли, изменения последней при определении прибыли могут быть релевантны, как и изменения оценки финансовых инвестиций.

Выводы

Итак, общепринятые принципы бухгалтерского учета (GAAP) предписывают, что доход и, следовательно, прибыль должны признаваться бухгалтерским учетом и отражаться в отчетности, если выполняются следующие условия:

1. Стоимость продукции должна быть увеличена.
2. Величина дохода должна быть измерима.
3. Оценка должна быть достоверна и относительно свободна от предвзятости.
4. Оценка соответствующих доходов должна выполняться с разумной степенью точности.

В целом бухгалтерская отчетность улучшается, если доход отражается в допустимо ранний момент времени после того, как можно оценить увеличение стоимости. На практике эти моменты определяются различным образом (табл. 11.1).

Таблица 11.1

Четыре момента реализации товаров и услуг

Время отражения	Критерий	Примеры
В течение процесса производства	Установление цены, основанной на договорных или общих деловых условиях, или существование рыночных цен для различных стадий производства	Начисления; долгосрочные договоры; прирост активов
На момент завершения производства	Существование определенной цены продажи или стабильной рыночной цены. Никаких существенных затрат на подготовку к продаже	Драгоценные металлы; сельскохозяйственные продукты; услуги
На момент продажи	Установленная цена на продукт. Обоснованный метод оценки суммы, которую можно получить. Оценка всех существенных расходов	Продажа большей части товаров

Продолжение

Время отражения	Критерий	Примеры
На момент получения денег	Невозможность оценить полученные активы с разумной степенью точности. Вероятны дополнительные существенные расходы, которые не могут быть оценены с разумной степенью точности на момент продажи	Продажа в рассрочку; обмен на основные средства без достоверно установленной стоимости

Отражение дохода в процессе производства

Существует множество примеров, когда доходы признаются в процессе производства. Прежде всего это относится к учету доходов в сфере оказания услуг, по аренде, процентам, комиссионным — там, где доход определяется на временной основе. В каждом из этих случаев условия основного критерия признания дохода соблюдены. Услуги обычно выполняются на протяжении некоторого периода, и выполнение их можно считать критическим событием. Сумма дохода устанавливается соответствующей предыдущим договорам или соглашениям. Соответствующие расходы обычно определены одновременно с доходом. Кроме того, законное притязание (право) на доход возникает по отношению к покупателю, клиенту или арендатору, даже если сумма не предъявлена в счете и оплата не предусматривается до наступления более поздней даты.

Долгосрочные договоры. Другим примером отражения дохода в течение производственного процесса может выступать признание доходов, полученных по долгосрочным договорам, обычно с использованием метода попроцентного завершения — промежуточные акты-процентки. Общее одобрение этого метода имеет главным образом прагматическое основание. Фирмы обычно возражают против публикации такой финансовой отчетности, где не отражается никакой прибыли за год, в течение которого понесены значительные затраты на частичное выполнение условий договора, которые позволяют обосновать доход с разумной степенью определенности. Рассматриваемый метод признания дохода может быть приемлем на тех основаниях, что доход заработан, неопределенность продажной цены минимизирована, так как общая цена известна, а степень неопределенности оплаты поставки обычно невелика, особенно если покупателем является государственная организация или крупная корпорация.

Используемый обычно метод попроцентного завершения предполагает определение соотношения затрат, понесенных в отчетном периоде, с оценкой общих затрат по проекту. Затем ожидаемый по договору доход распределяется на каждый отчетный период на основе этого соотношения. Однако получаемый результат вызывает сомнения по двум причинам:

1. Невозможно точно оценить общие затраты по проекту. В частности, ход земляных работ и погодные условия могут внести неожиданные коррективы. Если фактические затраты отличаются от предполагаемых, то это повлияет на чистую прибыль каждого отчетного периода.

2. Считается, что фирма получила доход, когда были понесены затраты. Однако значительная часть работы может быть выполнена на этапе планирования, т.е. до того, как понесены основные затраты. Более того, многие затраты включают работу, выполненную субподрядчиками, и не являются результатом вклада фирмы. Альтернативой может быть рассмотрение только тех затрат, которые следует учитывать в соответствии с концепцией добавленной стоимости.

Но предположение о том, что каждый доллар затрат производит такую же сумму дохода, подразумевает, что стоимость, добавленная фирмой, относится к использованию других экономических факторов, что концептуально не оправдано.

Прирост. К отражению дохода в течение производственного процесса относится и признание увеличившейся стоимости в результате естественного роста или процесса старения. С экономической точки зрения естественный рост или старение с течением времени в такой же степени является частью процесса производства, насколько и процесс изменения формы товаров. В экономическом смысле прирост производит доход. В качестве примеров естественного прироста стоимости можно привести рост строевого леса, молодняка животных и процесс вызревания определенных напитков и вин.

Доходы или прибыль, обусловленные приростом, могут быть отражены в отчетности только в результате проведения инвентаризации. Такой доход не является результатом сделок, следовательно, он отличается от случаев отражения дохода в течение процесса производства, рассмотренных выше. Но логика отражения прироста величины актива сохраняется. Трудности определения дохода, обусловленного приростом, связаны с определением текущей дисконтированной оценки, так как она зависит от предположений о будущих рыночных ценах и о предстоящих затратах по сбору урожая и подготовке продукта к реализации.

Отражение дохода на момент завершения производства

Когда продукция завершена производством, ее себестоимость может быть исчислена с достаточной степенью точности. Реализационная цена и дополнительные затраты по продаже и доставке могут оставаться неопределенными. Но если они достаточно точно оценены, отражение дохода в этот момент оправдано. Основная проблема состоит в получении надежных и достоверных оценок дохода и дополнительных затрат. Для большей части товаров отсутствие стабильной рыночной цены является главной причиной, по которой этот метод неприемлем.

В соответствии с Положением № 4 АРВ доход может отражаться на момент завершения производства только для «драгоценных металлов, которые имеют фиксированную продажную цену и незначительные затраты на подготовку к продаже» [16]. Подобная трактовка приемлема также для сельскохозяйственных, минеральных и других продуктов. В любом случае при определении дохода цены реализации должны быть откорректированы на оценку затрат по реализации. Отметим, что сокращение объема дохода, отражаемого в отчетности, на величину затрат не является основанием для использования рыночных цен, это скорее ослабляющее обстоятельство, при котором позволены рыночные цены.

Отражение дохода на момент продажи

В бухгалтерской отчетности на протяжении многих лет общепринятым моментом признания дохода является отгрузка. Неопределенность окончательной оценки доходов на момент отгрузки минимальна, но не устранена полностью. Практика ведения бизнеса может предполагать возврат всех или части товаров и аннулирование, таким образом, договора о продаже. Существует вероятность не получить реализационную цену, которая зависит от кредитоспособности покупателя. Помимо этого могут возникнуть дополнительные расходы, многие из которых не были предусмотрены. Однако обычно непогашенная

дебиторская задолженность и дополнительные расходы можно оценить на основе прошлого опыта.

Отражение дохода после продажи

Отсрочка отражения дохода за пределы времени, когда возникает законная претензия к покупателям и выполнена основная работа по продаже продуктов или оказанию услуг, может быть оправдана, только если выполняется одно из двух следующих условий: 1) не представляется возможным с достаточной степенью точности оценить активы, полученные в обмен, и 2) вероятны, но не могут быть оценены достаточно точно дополнительные существенные расходы, непосредственно связанные со сделкой.

К ситуациям, в которых признание дохода может быть отложено на некоторый момент после продажи, относятся продажа с правом возврата и продажа в рассрочку.

Продажа с правом возврата. FASB, строя свои выводы на основе Положения № 75-1, указал в SFAS 48 «Признание дохода при наличии права возврата», что если продавец подвергается риску возможного возврата товаров, доход не должен отражаться в бухгалтерской отчетности, пока не удовлетворены следующие условия: а) цена продавца для покупателя твердо зафиксирована или определена на дату продажи; б) имеет место оплата поставки или покупатель обязался заплатить продавцу, и обязательство не является условным при перепродаже продукта; в) обязательство покупателя перед продавцом не изменится в случае кражи, физического разрушения или повреждения продукта; г) покупатель, приобретающий продукт для продажи, получает экономическую субстанцию, отличную от той, которую передал продавец; д) продавец не имеет никаких значительных обязательств перед покупателем, связанных с предстоящей перепродажей; е) сумму возвращаемых товаров можно оценить.

Если сделка удовлетворяет этим условиям, необходимо предусмотреть любые затраты или убытки, связанные с возможным будущим возвратом товаров. Вместе с тем, как отметил профессор Международного университета Флориды и теоретик бухгалтерского учета Кеннет Мост (Kenneth Most), «определение дохода, данное FASB, не оказало никакой помощи в разрешении этой проблемы» [17].

Продажа в рассрочку. Наиболее часто приводимым примером обоснованной отсрочки отражения дохода является ситуация с продажей с рассрочкой платежа. Считается, что полная оплата сомнительна, поскольку покупатели, заключающие договоры о купле-продаже в рассрочку, часто переоценивают свои возможности. Расходы по предъявлению счета и сбору платежей после продажи обычно весьма существенны. Такая аргументация обычно представляется слабой. Тем не менее в некоторых случаях, например при продаже недвижимого имущества, метод отсрочки признания дохода может быть оправдан.

Позиция APB по этому вопросу, выраженная в рекомендации 10, сводилась к тому, что «доходы должны быть учтены на момент завершения сделки с образованием соответствующего резерва для списания непогашаемой дебиторской задолженности» при отсутствии обстоятельств, гарантирующих получение полного платежа. APB сделал вывод, что метод отсрочки для отражения дохода неприемлем, однако в примечании признал, что существуют ситуации, когда невозможно оценить полноту оплаты. По мнению авторов, это исключение не следует принимать во внимание, так как продажа в рассрочку при таких условиях, возможно, не будет осуществлена.

Метод покрытия затрат. Если оплата выполняется в рассрочку и получение последнего платежа сомнительно, для учета доходов в рискованных коммерческих предприятиях часто предлагается модифицированный метод отсрочки. В подобных случаях конечный финансовый результат не может быть определен до тех пор, пока все платежи не получены. Следовательно, первый платеж рассматривается как возврат вложенных затрат, а прибыль отражается в бухгалтерской отчетности только после того, как все затраты будут покрыты. Все дополнительные очередные платежи учитываются как прибыль. В качестве примера использования метода покрытия затрат может служить ситуация, когда облигации погашаются не платежом, а в результате продажи имущества по закладной или какими-либо другими способами.

Вследствие неопределенности предстоящих платежей все поступления, будь то основной долг или проценты, трактуются как возврат вложений в долговое обязательство до тех пор, пока они (вложения) полностью не окупятся.

Расходы и внереализационные убытки

Расходы представляют собой неблагоприятное движение ресурсов, уменьшающее прибыль фирмы. Однако не любое неблагоприятное движение является расходом. Более точно расходы — это использование или потребление товаров и услуг в процессе получения дохода. Экономисты называют рабочую силу, материалы и капитал, вовлеченные в процесс производства товаров и услуг, *факторами*. В экономическом контексте расходы приводят к истечению (потреблению) факторов и либо прямо, либо косвенно связаны с производством и продажей продукции предприятия. Например, расходы по амортизации представляют использование основных средств в производстве товара или предоставлении услуг. Когда в результате истечения (потребления) факторов возникает продукт, все еще остающийся в распоряжении предприятия и по которому доход не был отражен, стоимость потребленных ресурсов отражается в активе по статье «Незавершенное производство». Потребление факторов обычно не прекращается до тех пор, пока активы не покидают предприятие, образуя часть себестоимости проданных товаров.

Все изложенное по поводу доходов в равной степени имеет отношение к определению расходов. Например, верно, что расходы уменьшают акционерный (собственный) капитал и часто определяются в этом контексте. Тем не менее нельзя считать удовлетворительным решение определять один элемент с позиции другого, который сам не определен. Расходы поэтому, подобно доходам, не должны определяться только лишь в смысле их влияния на акционерный капитал.

Точно так же расходы не должны определяться в терминах истечения или распределения стоимости. Такая трактовка служит средством описания структурной модели оценки бухгалтерской прибыли; она не отражает реальность. Аналогично доходам определение расходов не следует смешивать с их оценкой. Это различные проблемы. Расходы оцениваются стоимостью использованных или потребленных товаров или услуг, но эта оценка не дает определения расходов.

И наконец, те же замечания, что и при рассмотрении доходов, высказанные FASB, справедливы и в отношении расходов. FASB делает акцент на выбытии активов из предприятия с целью оплаты факторов производства. Это противоречит другим определениям расходов, где в основе лежит приток фак

торов на предприятие для обеспечения возможности производства. FASB определяет расходы как

выбытие или другое использование активов или образование кредиторской задолженности (или сочетание и того, и другого) в результате поставки или производства товаров, оказания услуг или выполнения других видов деятельности, составляющих продолжающуюся основную деятельность предприятия [18].

Во-первых, в данном определении смешивается действие расходов с собственно расходами. Во-вторых остается неясным, какое именно выбытие должно приниматься во внимание. Существует множество видов выбытия активов, имеющих отношение к основной деятельности предприятия, но которые не имеют ничего общего с расходами. Например, возврат долга, взятого для финансирования производства товаров, обычно не рассматривается как расход, однако вполне соответствует этому определению. Авторы отдают предпочтение более старому определению расходов AICPA как «всех понесенных затрат, которые вычитаются из доходов» [19].

Вопросы, возникающие относительно термина «расходы», подобны вопросам о доходах, а именно:

1. Что должно включаться в понятие «расходы»?
2. Как можно измерить расходы?
3. Когда возникают расходы и когда они должны быть отражены в учете?

Как было отмечено, эти вопросы непосредственно связаны с вопросами учета прибыли, точнее уменьшения прибыли.

Состав расходов

Существует мнение (которого придерживается и FASB), что внереализационные убытки должны исключаться из расходов, точно так же как внереализационные прибыли исключаются из доходов. Расходами считаются только затраты, относящиеся к основной деятельности фирмы, — *операционные расходы (operating expenses)*. *Внереализационные убытки (losses)* возникают в результате сделок или событий, не имеющих к ней отношения. Существует и более широкое определение расходов, когда они включают как операционные, так и неоперационные затраты. Например, в Положении AAA 1948 г. расходы определены как операционные затраты и убытки. Любой подход должен быть последовательным, т.е. обеспечивать соответствие доходов и расходов.

Если принимается широкое определение доходов как продукта деятельности предприятия, тогда расходы представляют собой затраты, понесенные для получения этих доходов. Отсюда ясно, что выбытие или сокращение активов, не связанное с процессом предоставления товаров или услуг покупателям или клиентам, должно классифицироваться как внереализационные убытки, а не как расходы. Согласно подходу FAS B это обеспечивает взаимосвязь доходов и расходов.

Необходимо различать расход и сокращение дохода. Как было отмечено в предыдущем разделе, возврат товаров и скидки при оплате, торговые скидки и убытки по сомнительным долгам более правильно относить на уменьшение общего дохода, чем к расходам. Ничего из вышеперечисленного не относится к использованию ресурсов для получения дохода, а приводит к уменьшению суммы, которая должна быть получена в обмен на продукцию. Сторонники отнесения скидок при оплате и убытков по сомнительным долгам к расходам представляют их как альтернативу другим расходам* таким, как расход и по

инкассации денежных средств и расходы по процентам. Однако, по мнению авторов, представляется нелогичным классифицировать учетные элементы на основе альтернативных действий.

Кроме того, следует различать расходы и сокращение собственного капитала. Выбытие активов и принятие на себя обязательств в связи с операциями по капиталу должны относиться не к расходам, а отражаться как уменьшение капитала или его компонентов. Например, издержки, возникшие при продаже собственных акций, не являются расходами, но представляют собой сокращение величины инвестированного капитала. Таким образом, мы видим, что использование товаров и услуг еще недостаточно для того, чтобы считаться расходами. Необходимо, чтобы имела место цель получения дохода, даже если связь с доходом может быть лишь косвенной.

Следовательно, к внереализационным убыткам необходимо относить все понесенные затраты, которые не соответствуют доходам какого-либо периода, а не только те, которые, по мнению FASB, не связаны с основной деятельностью предприятия. Чтобы представлять реальную ситуацию, убыток должен отражать снижение рыночной или другой стоимости на момент продажи или выбытия имущества или на момент полного или частичного разрушения в результате несчастного случая. Внереализационные убытки возникают по причине внешних событий, которые невозможно предусмотреть как необходимые в процессе создания дохода. Если бы они предусматривались, их можно было бы избежать; если бы они представлялись необходимыми для создания доходов, их следовало бы включать в расходы. Когда выбытие стоимости представляет собой поправку расходов предыдущего периода, оно не должно включаться в убытки, а классифицируется как корректировка данных предыдущих отчетных периодов. Высказывая эти замечания по адресу SFAS 16, следует признать, что такое разделение на практике обычно трудноосуществимо. Непредвиденное снижение стоимости представляет собой убыток, но если оно предсказуемо, следует ли рассматривать его как расходы? Ответ на этот вопрос не всегда очевиден. В некоторых случаях, если снижение стоимости было очевидно, актив не мог быть приобретен; здесь признание снижения стоимости без сомнений является убытком.

Измерение расходов

Оценка товаров и услуг, использованных предприятием, представляет собой непростую задачу. Трудность связана с тем, что цели такой оценки четко не определены. Методы оценки, считающиеся приемлемыми в настоящее время, строятся большей частью на принятой концепции прибыли. Споры по поводу правильного измерения расходов пока не принесли вполне удовлетворительного решения, главным образом вследствие расхождения мнений в отношении целей оценки расходов и концепций прибыли, которые обычно четко не сформулированы.

Определяя расходы как уменьшение чистых активов фирмы, логично оценивать стоимость товаров и услуг на момент времени их использования предприятием. В этом случае расходы являются неблагоприятными аспектами доходных операций и представляют «экономические жертвы», необходимые для получения дохода. Термин «*стоимость*» (*value*) имеет много значений, но обычно в этом контексте он обозначает цену обмена товаров и услуг или цену их альтернативного использования. С другой стороны, придавая особое значение движению денежных средств предприятия, разумно предложить, чтобы расходы оценивались с позиции сделок, в которых фирма принимает участие, и

измеренных прошлыми, текущими или будущими денежными затратами. С любой точки зрения на прибыль цель оценки состоит в том, чтобы определить суммы, которые относятся к текущему периоду, и отложить на будущие периоды те суммы, которые представляют собой преобразования товаров и услуг, которые должны быть использованы в будущих периодах. Наиболее общими методами оценки расходов являются: 1) историческая стоимость (себестоимость); 2) текущая оценка, например стоимость замены; 3) стоимость альтернативного использования текущих денежных эквивалентов.

Оценка убытков рассматривается аналогично, за исключением того, что они прямо исключаются из выручки для определения чистой суммы.

Себестоимость. Традиционно расходы и убытки оцениваются по себестоимости. Главным аргументом в пользу такой позиции является то, что себестоимость предполагается достоверной, поскольку отражает денежные затраты фирмы. Существует мнение, что себестоимость — это цена обмена товаров и услуг на момент их приобретения. Существенно, что аппарат управления считает, что оценка товаров и услуг должна быть по меньшей мере такой же, как затраты на момент их приобретения, иначе они не были бы приобретены. Поскольку не существует свидетельств того, что фирма могла бы приобрести товары и услуги по более высокой цене, принимается во внимание наилучшее из имеющихся свидетельств — они стоили именно столько, во сколько обошлись фирме, не больше и не меньше. Если оказывается, что товары и услуги стоят больше, чем их учетная оценка по себестоимости, то превышение представляет собой внереализационную прибыль фирмы, которая будет включена в совокупную прибыль на момент отражения дохода. Противоположной является ситуация, когда товары и услуги впоследствии оцениваются ниже себестоимости.

Себестоимость, представленная балансовой оценкой или другой учетной стоимостью, обычно используется при исчислении внереализационных прибылей и убытков по нескольким причинам. Возможно, наиболее существенная из этих причин состоит в том, что отделение внереализационных прибылей и убытков от корректировок данных предыдущих периодов не имеет существенного значения. Однако, если увеличение стоимости частично обусловлено изменением стоимости денежной единицы, оценка по себестоимости неприемлема; часть прироста стоимости представляет собой переоценку капитала фирмы, а не увеличение нераспределенной прибыли. Это концепция обсуждается далее в гл. 12.

Главные недостатки оценки по себестоимости сводятся к тому, что она не вполне соответствует интересам внешних пользователей финансовой отчетности, а также не позволяет отделить операционную прибыль от внереализационных прибылей и убытков, возникающих в результате случайных покупок или непредсказуемого изменения цен. Рассмотрим, например, здание, уничтоженное пожаром до окончания срока его эксплуатации. Очевидно, что предприятие понесло убытки (если не было страховки), даже если по объекту была полностью начислена амортизация. Наиболее разумной оценкой для определения убытка в этом случае, вероятно, будет текущая стоимость. Амортизация, начисленная в предыдущих периодах, должна быть откорректирована, и убыток отражен с учетом текущей оценки здания. Однако, поскольку при использовании традиционного подхода это никак не отразится на сумме собственного капитала, бухгалтеры предпочтут воздержаться от оценки убытка и покажут его каким-либо другим способом.

Установленные затраты (Determining cost). Что подразумевается под затратами и что должно в них включаться? В основном затраты измеряются текущей оценкой экономических ресурсов, переданных (или которые должны

быть переданы) в обмен на товары и услуги, предназначенные для использования. Когда за товары, материалы и услуги выплачены денежные средства (или по договору должны быть выплачены), оценка затрат очевидна. Сумма платежа представляет обменную стоимость, равную рыночной цене или определенную соглашением между покупателем и продавцом, т.е. денежную оценку прав на экономические ресурсы, предоставленные покупателем.

Однако если в обмен предоставляются не деньги и не права на них, то решение проблемы оценки затрат не очевидно. Возможна оценка по рыночной стоимости товаров, приобретенных или переданных в обмен. Если переданные товары и услуги ранее были приобретены за деньги (или их эквивалент), то их первоначальная стоимость может теперь считаться себестоимостью вновь приобретенных товаров и услуг. Так как эта последняя оценка считается более достоверной, чем текущая рыночная цена товаров полученных и переданных, бухгалтеры именно ей обычно и отдают предпочтение, хотя ее релевантность вызывает сомнение. Предположим, например, что участок земли был передан в обмен на оборудование. Первоначальная стоимость земли может рассматриваться как основа для оценки расходов по приобретению оборудования, но эти затраты могут иметь лишь незначительное отношение к текущим условиям или целям оценки.

Методы определения затрат более подробно будут рассмотрены в последующих главах, а нижеприведенные ситуации представляют некоторые проблемы, относящиеся к оценке расходов с позиции затрат: 1) в случае, если полная оплата по договорной цене может быть отсрочена, релевантной оценкой расходов может служить дисконтированная цена; 2) наличие объединенных (агрегированных) затрат может сделать невозможной адекватную оценку расходов различных типов; 3) цена на основе затрат, которая определена не в прямой сделке между независимыми участниками, может быть менее обоснованной, чем при использовании других методов оценок; 4) совокупная цена на основе затрат должна включать все затраты, необходимые для приобретения товаров и услуг, а не только цену по счету поставщика или котировочную цену.

Текущие цены (Current prices). Существует мнение, что поскольку доход измеряется суммой в текущих ценах, полученной за продукт, то расходы, сопоставляемые с доходами, также должны измеряться в текущих ценах использованных или потребленных товаров и услуг. Прибыль, возникающая в результате продажи, является превышением полученных денег или прав на них над величиной использованных ресурсов. Таким образом, оценка расходов в текущих ценах имеет преимущество, позволяя разграничить: 1) прибыль, возникающую в результате сделки, и 2) внереализационные прибыли и убытки, образованные обладанием активами до их использования.

Владение (holding) активами в течение периода, предшествующего их использованию (или списанию на расходы), может быть обусловлено обдуманном спекулятивным намерением или необходимостью заблаговременно приобрести товары и услуги. Внереализационные прибыли и убытки могут возникать в результате изменений цен, порчи, старения активов и по другим причинам. Когда необходимо заблаговременно приобрести товары или услуги до их использования и потери от порчи неизбежны и могут быть определены и исчислены, тогда это уменьшение стоимости должно включаться в оценку расходов, поскольку оно является необходимой частью доходных операций фирмы.

Текущие цены могут использоваться с целью представления либо текущей ликвидационной (продажной) цены, либо стоимости замены. Текущая ликвидационная цена или текущий эквивалент могут быть уместны в оценке расходов, поскольку они представляют стоимость альтернативного использования опреде

ленного актива. Более того, такая оценка расходов не предполагает спекуляции относительно будущей возможной замены. Если есть рынок, на котором товар может быть куплен и продан с незначительным убытком, ликвидационная цена особенно предпочтительна. С другой стороны, текущая стоимость замены представляет собой цену приобретения на момент использования. Следовательно, стоимость замены позволяет лучше прогнозировать деятельность фирмы, если существует вероятность ее продолжения. Одна из проблем использования стоимости замены состоит в том, что может не существовать текущей цены, подходящей для одного и того же типа приобретенных ранее товаров, или достоверного измерения такой цены.

Многие расходы предусматриваются договором, при этом их стоимость (затраты) не намного отличается от текущей цены. В тех случаях, когда затраты могут существенно отклоняться от текущих цен, они состоят главным образом из оценки товарных запасов и долгосрочных активов. Эти проблемы более полно обсуждаются в гл. 12 и 14. В нижеследующем параграфе в основном будет использоваться термин «затраты», но необходимо отметить, что его в любое время можно заменить термином «текущие цены».

Возникновение расходов

По определению, расходы возникают тогда, когда товары или услуги используются в процессе создания дохода. Отражение расходов на счетах бухгалтерского учета и в финансовой отчетности выполняется в отчетном периоде либо когда имеет место это использование, либо с отставанием, либо с опережением.

Отчетный период, в котором следует отражать расходы, определяется принятой концепцией прибыли. Определение прибыли как изменения стоимости предполагает, что расходы отражаются всегда, когда имеет место снижение стоимости или когда в будущем не предполагается прироста стоимости за счет использования этих товаров или услуг. Концепция прибыли, которая основана на поступлении денежных средств, предусматривает, что расходы должны отражаться максимально близко по времени к моменту понесения затрат. Традиционный метод начисления представляет собой нечто среднее между этими двумя крайними позициями, но несколько ближе к концепции изменения стоимости, а именно: оценка по фактическим затратам приобретения сохраняется до тех пор, пока увеличение стоимости не отражено заменой ценами выпуска (продаж). Таким образом, расходы должны отражаться в том отчетном периоде, в котором признаны связанные с ними доходы. Сначала устанавливается время отражения дохода, затем в том же периоде отражаются соответствующие ему расходы. Только в необычных ситуациях признание дохода откладывается до тех пор, пока расходы могут быть установлены и оценены.

Критерий признания убытков подобен критерию признания расходов. Убытки не могут быть соотнесены с доходом, поскольку они должны отражаться в том периоде, в котором становится очевидно, что определенные активы обеспечат меньше прибыли для фирмы, чем было показано учетной оценкой.

В случае продажи активов, обычно не продаваемых, и в случае убытка от пожара или других стихийных бедствий время события вполне очевидно. Однако, если снижение стоимости происходит постепенно в течение нескольких отчетных периодов, точно указать, когда же убыток возник, представляется трудным. Активы могут быть проданы или оставаться в распоряжении предприятия, но если они утратили полезность, откладывать признание убытка до тех пор, пока наступит окончательная ликвидация объекта, нецелесообразно. Отраже

ние должно выполняться, как только становится очевидным, что активы потеряли свою полезность и что эта потеря полезности вряд ли будет возмещена в будущем.

Никогда убыток не должен преднамеренно переноситься на более поздние периоды. Если убыток очевиден и его величина может быть достаточно обоснованно определена, он должен отражаться, как только становится выявленным. Например, когда заменяется оборудование, неамортизированная стоимость не должна произвольно присоединяться к стоимости нового актива. Также, когда облигации заменяются на другие, неописанный дисконт и премия за досрочное погашение представляют собой изменение стоимости облигаций и должны быть списаны, а не перенесены на новые облигации.

Концепция соответствия. Если прибыль отражается постепенно в течение всего процесса производства, оценка чистых активов фирмы может быть увеличена по мере создания добавленной стоимости. В этом случае в концепции соответствия нет необходимости. Однако, поскольку операции по образованию доходов и расходов отражаются отдельно и приобретение, и оплата товаров и услуг обычно не совпадают с продажей или поступлением выручки, обеспечение принципа соответствия становится необходимостью. Опережения и отставания в приобретении товаров и услуг обуславливают начисление или отсрочку с целью обеспечения соответствия расходов с доходами.

По определению Комитета ААА, обеспечение соответствия — процесс отражения расходов на основе причинно-следственной связи с отраженными доходами. Расходы (определенные как использованные факторы продуктов и услуг) должны быть соотнесены с доходами, реализованными в пределах отчетного периода, на основе некоторой различной положительной корреляции этих затрат с признанными доходами [20]. Оценка чистой прибыли должна представлять собой превышение доходов отчетного периода над расходами, связанными с этими доходами и отраженными в течение того же периода. Соответствие имеет место только тогда, когда установлена обоснованная связь между доходами и расходами. Следовательно, привязка ко времени расходов предполагает: 1) связь с доходами; 2) отражение в том же периоде, в котором отражен соответствующий доход.

Соотнесение расходов с доходами, таким образом, требует установления соответствующей их взаимосвязи. Все расходы, по определению, возникают как необходимая часть доходной операции. Это, однако, не означает, что доход всецело предопределен. Расходы могут быть понесены и безрезультатно. Например, для осуществления продажи необходимо провести переговоры с покупателями по телефону. Не все переговоры окажутся результативными, но все затраты на переговоры должны быть включены в расходы, так как они были необходимы для обеспечения дохода. Даже если не удалось осуществить ни одной операции продажи, эти затраты должны включаться в операционные расходы. Другим примером может служить потеря товаров, представляемых в рекламных целях. Ее также следует классифицировать как расходы, несмотря на то, что она не связана с определенными доходами.

Увязка расходов с доходами, следовательно, непростое дело. Действительно, иногда бывает невозможно установить между ними соответствие. Это обстоятельство вынудило бухгалтеров ввести специальные правила и процедуры или основной критерий временной привязки расходов. Такой критерий устанавливается с помощью разграничения прямых расходов, относимых на себестоимость продукции, и косвенных, или периодических, расходов. Прямые расходы обычно отражаются в периоде, когда товары или услуги использованы.

Косвенные расходы относятся к отчетному периоду (или периодам), в котором начислены соответствующие им доходы. Если затраты приносят доход на протяжении нескольких периодов, как, например, при оплате страховки вперед, то они включаются в состав расходов равномерно по отчетным периодам в течение всего срока.

Отражение расходов часто переносится вперед с целью соотношения с будущими доходами на основании предположения, что они принесут прибыль в каких-то будущих периодах. Если затраты по использованию товаров и услуг не приносят прибыли в текущем периоде и не представляют собой убыток, то они должны принести пользу в будущем и, следовательно, отнесены на будущие отчетные периоды. Таким образом расходы будут соотношены с соответствующими доходами. Например, считалось правильным капитализировать затраты по организации создания фирмы, чтобы сопоставить их с предстоящими доходами. Однако в 1975 г. FASB в Положении № 7 потребовал, чтобы затраты по созданию предприятия учитывались, как и затраты уже действующего предприятия. FASB аргументировал свое решение тем, что в данном случае принцип соответствия неприменим, поскольку не существует определенного дохода, связанного со стартовыми расходами. Результатом отсрочки расходов является просто выравнивание прибыли путем распределения расходов на несколько лет. Информация, предоставляемая пользователям финансовой отчетности, от таких распределений не улучшается. В качестве другого примера могут служить отсрочка и распределение затрат на проектно-исследовательские работы, которые нельзя непосредственно соотнести с какими-либо определенными доходами. Даже несмотря на то, что эти затраты могут приносить прибыль на протяжении многих отчетных периодов, невозможно найти обоснованный метод применения концепции соответствия. В результате в SFAS 2 FASB потребовал относить эти затраты на расходы текущего периода.

Подход «активы/кредиторская задолженность». Концепция соответствия была подвергнута резкой критике за неспособность обеспечить приемлемые правила определения момента, в который расход должны быть признаны понесенными. FASB было отдано предпочтение другому подходу, получившему название «*активы/кредиторская задолженность*», в соответствии с которым прежде всего определяется, является ли учитываемый элемент активом. Если ответ оказывается отрицательным, то элемент классифицируется как расход или убыток. Наиболее бескомпромиссное применение этого подхода реализовано SFAS 96 в отношении отсроченных налогов на прибыль. Задолженность по налогу на прибыль устанавливается непосредственно, так же как и отсроченный налог на прибыль, подлежащий оплате. Изменение в этих двух счетах бухгалтерского учета вместе с суммой налога, фактически перечисленной налоговым службам, представляет собой расход по налогу, являющемуся остаточным. Более подробно это будет изложено в гл. 20.

Отражение расходов в отчетности

В завершение изучения расходов необходимо выделить четыре существенных момента. Сравнение концепций общей и текущей операционной прибыли, как было отмечено в предыдущей главе, высвечивает важность установления различий между расходами и убытками, но, впрочем, это сравнение не помогает решить, как расходы и убытки определить. Общая прибыль отражает все расходы и убытки, признанные в течение текущего периода, не различая их при расчете чистой прибыли. С другой стороны, в соответствии с концепцией текущей операционной прибыли при расчете чистой прибыли не учитываются все

убытки и все затраты, понесенные в предыдущем периоде, но не отраженные до текущего периода. Решение о том, какая из концепций прибыли приводит к наиболее приемлемой чистой прибыли, не определяет расходов.

Разделение расходов на торговые, административные или себестоимость проданных товаров может быть полезно для внутрифирменных аналитических целей, например установления функциональной ответственности подразделений. Однако для внешнего пользователя такое разделение не выполняет никакой полезной функции ни в обеспечении обоснованного прогнозирования, ни в оценке различных вариантов инвестиций. Хотя классификация может представлять структуру использования товаров и услуг в различное время, все ее элементы являются просто расходами. Себестоимость проданных товаров является расходами ровно настолько, насколько и заработная плата торговых агентов.

Последовательность отражения расходов в отчете о прибылях и убытках также не имеет значения. Все расходы равнозначны в определении прибыли. Расходы покрываются без связи с их упорядоченностью. Себестоимость проданных товаров не более важна, чем административные расходы. Оценка прибыли не имеет значения, пока все расходы не исключены из общих доходов.

И наконец, инвесторам и другим пользователям могла бы быть полезна в прогнозировании и в оценке текущих управленческих решений такая классификация, которая описывает поведенческую природу расходов. Это значит, что расходы должны быть классифицированы и описаны в соответствии с тем, являются ли они по природе переменными или постоянными по отношению к объему производства, продаж или некоторым другим факторам. Кроме того, можно принимать во внимание их взаимосвязь с движением денежных средств. Статьи расходов, возникающие как денежные затраты предыдущего периода, оказывают иное действие на фирму, нежели статьи, обусловленные текущим или будущим оттоком денежных средств.

Выводы

FASB сформулировал правила бухгалтерского учета расходов следующим образом: Расходы и убытки обычно признаются понесенными в отчетном периоде, когда экономические ресурсы предприятия используются при доставке или в производстве товаров, предоставлении услуг или других видов работ, составляющих его основную деятельность, или когда предполагается, что ранее отраженные активы приведут к сокращению прибыли. Потребление экономических ресурсов в течение определенного отчетного периода может быть признано в случае их либо прямого, либо косвенного отношения к доходам, отраженным в этом же периоде: а) некоторые расходы, например себестоимость реализованных товаров, соотносятся с доходами, признанными возникшими непосредственно и совместно в результате тех же операций или событий, которые эти расходы обусловили; б) многие расходы, такие, как торговые и административные, отражаются либо сразу после приобретения товаров и услуг, когда были затрачены денежные средства, либо когда возникла кредиторская задолженность; в) некоторые расходы, в частности амортизационные и страховые, распределяются равномерно по тем отчетным периодам, в течение которых, как предполагается, активы приносят прибыль.

Расходы и убытки отражаются на счетах бухгалтерского учета, если становится очевидным, что ранее отраженные доходы будущих периодов сократились либо были исчерпаны или что возникла или возросла кредиторская задолженность без связанных с ней экономических прибылей [21].

Отраслевые правила

Некоторые американские корпорации имеют пагубное стремление рассматривать принципы бухгалтерского учета как ограничения приемлемой практики, против которых они должны выступать как можно более настойчиво, а не как стандарты, которых они должны стараться придерживаться в интересах общества. Особенно очевидно это стремление в вопросах учета доходов, правила которого достаточно широки и требуют беспристрастных оценок. Вместо того, чтобы следовать этим правилам, многие пытались подчинить их личной выгоде. Наиболее яркий пример манипуляций учетными правилами в целях личной выгоды имел место в сфере сбережений и займов. В результате в целях объявления вне закона того, что здравый смысл должен был запретить в первую очередь, FASB выпустил предельно детализированные правила учета доходов. Далее рассмотрены два примера специальных отраслевых правил, невероятно детализированный характер которых разработал FASB.

Каждое из положений, из которых взяты эти примеры, было основано на Руководствах по бухгалтерскому учету и отчетности, составленных AICPA для аудиторов. AICPA и FASB продолжали совместную работу по разработке стандартов бухгалтерского учета. В то время, когда писалась эта книга, еще не существовало специального стандарта по отражению дохода в сфере разработки компьютерного программного обеспечения. В то же время существуют GAAP, основанные на бюллетене № 87-1 AICPA «Отражение дохода в сфере программного обеспечения». FASB обратился к AICPA за разрешением преобразовать его в Положение, которое, по всей вероятности, станет первым шагом в создании стандарта для этой отрасли.

Кинопроизводство

Производители фильмов получают доходы от продажи лицензий на право проката своих фильмов. Существуют два основных вида лицензий: для кинотеатров и для телевидения. Стоимость лицензии на фильмы для кинотеатров определяется как процент от кассовой выручки. В соответствии с SFAS 53 лицензиар получает доход от кинотеатров только за те дни, когда фильм демонстрируется.

Лицензии на демонстрацию фильмов по телевидению реализуются в соответствии со следующими правилами.

Лицензиар отражает доход по лицензионному соглашению на материал телевизионной программы, когда срок действия лицензии начнется и соблюдены *все* из нижеперечисленных условий:

- а) лицензионная плата за каждый фильм известна;
- б) себестоимость каждого фильма известна или может быть обоснованно определена;
- в) возможность сбора полной лицензионной платы гарантирована;
- г) фильм был принят лицензиатом в соответствии с условиями лицензионного соглашения;
- д) кинопродукция готова для первой демонстрации или телевизионной передачи. Если никакая другая лицензия не препятствует использованию кинопродукции лицензиатом, то указанное условие не должно быть невыполнимо вследствие ограничений со стороны условий данного лицензионного соглашения или другого соглашения с тем же лицензиатом по поводу срока следующего показа.

Обычно если условия, определенные в предыдущем(их) пункте(ах), выполнены, то и лицензиат, и лицензиар связаны договорными обязательствами согласно неаннулированному лицензионному соглашению и способны выполнить их по всем существенным статьям лицензионного соглашения. Если существенные факторы вызывают сомнение относительно обязательства или способности выполнения соглашения, признание дохода должно быть отложено до тех пор, пока эти факторы не перестанут существовать.

Продажа недвижимости

Еще более детализированы правила отражения дохода при продаже недвижимого имущества. На самом деле они стали такими громоздкими потому, что FASB должен был разработать блок-схемы алгоритма выбора метода учета доходов, чтобы читатель смог его проследить. Рассмотрим, например, блок-схему для случая розничной продажи земли. Использование метода полного начисления дохода (т.е. простое отражение дохода) было разрешено, только если все из нижеследующих условий выполнены (номера пунктов соответствуют номерам блоков на рис. 11.1).

1. **Истечение срока возврата.** Во многих случаях продажа земли сопровождается периодом «охлаждения», в течение которого покупатели могут попросить вернуть вложенные средства. Этот этап должен быть пройден.

2. Если это условие не выполняется, то должен быть использован **метод депозита**, который предполагает, что платежи покупателей рассматриваются как вклады и отражаются в бухгалтерском учете как кредиторская задолженность.

3. **Достаточные совокупные платежи.** Покупатель должен оплатить не менее 10 % договорной цены продажи.

4. Если это условие не выполняется, используется метод **депозита**.

5. **Собираемость сумм к получению.** Величина сомнительных долгов не должна превышать 10 % или первый взнос покупателя должен превышать 20 %.

6. **Независимость дебиторской задолженности.** Покупатель не должен иметь возможности изъять вторую закладную на землю, которая является старшей в оплате по отношению к первой закладной.

7. Если любое из этих двух последних условий не удовлетворяется, то ставится вопрос о **финансовом положении продавца**. Если оно достаточно прочное, то используется **метод отсрочки** отражения дохода (п. 11), если нет, используется **метод депозита**.

8. Использование **депозитного метода**.

9. **Завершение благоустройства.** Окончательным условием для использования метода полного начисления (п. 12) является наступление состояния, когда продавец не обязан продолжать благоустраивать реализованные участки земли.

10. Если благоустройство проданных участков не завершено, но существует доказательство или обоснованное предположение, что земля может быть благоустроена для означенных целей (п. 13), то может использоваться **метод процентного завершения** (п. 14). Если какое-либо из этих двух условий не выполняется, то необходимо вернуться к пункту 7.

11. Использование **кассового метода**.

12. Использование **метода полного начисления**.

13. Если предполагается, что благоустройство будет завершено, то используется **метод процентного завершения**.

14. Использование **метода процентного завершения**.

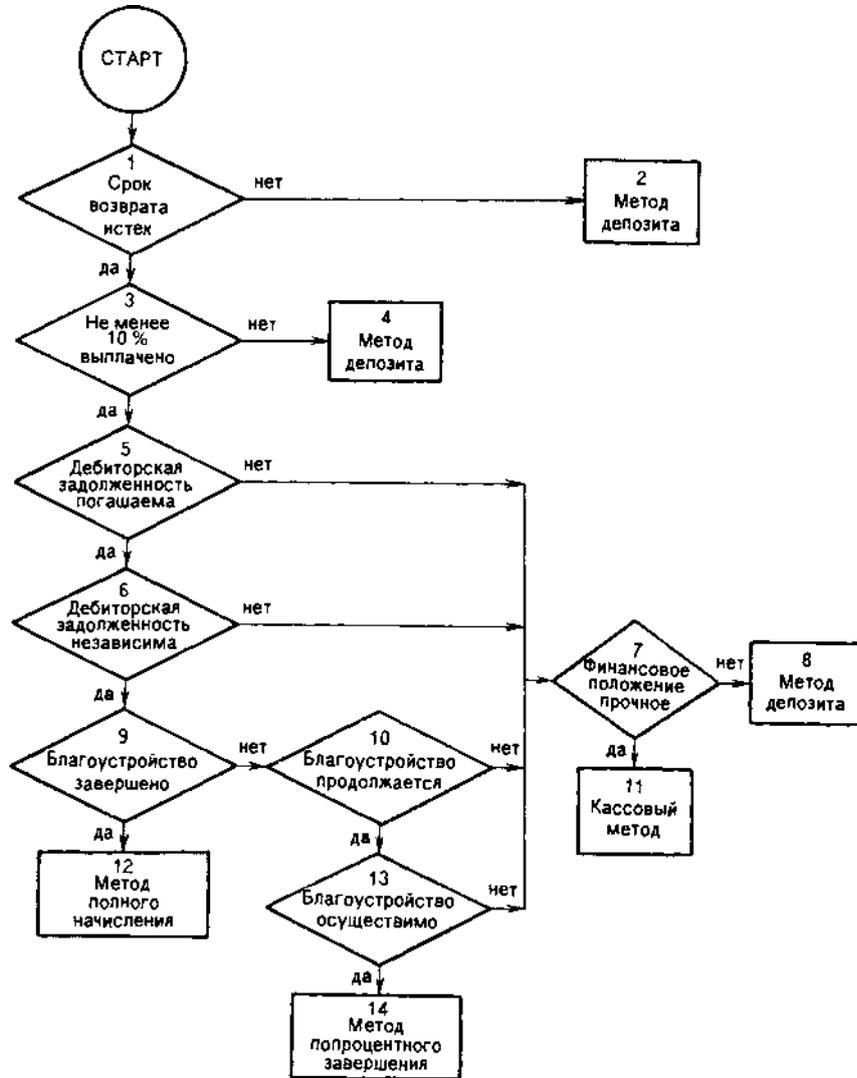


Рис. 11.1. Продажа недвижимости

Ответ на этот документ одного из членов FASB заслуживает полного цитирования:

Мистер Вальтере (Walters) не согласен с изданием этого Положения главным образом потому, что стандарты бухгалтерского учета предписывают сложные, жесткие и детализированные правила. Не принимая их концептуальных достоинств, которые по меньшей мере представляются спорными, он считает, что Совет должен сосредоточить свое внимание на том уровне, который соответствует правилам бухгалтерского учета, приведенным ранее в Концептуальной основе. Кроме того, он считает, что эти детализированные и небесспорные руководства не должны называться учетными стандартами. В противном случае снижается значение стандартов бухгалтерского учета и неизбежно падает эффективность профессиональной организации,

чья сила и назначение основаны на широких целях и стандартах бухгалтерского учета и отчетности и их применении в определенных условиях с профессиональной оценкой и объективностью. Это и является признаком истинного профессионализма.

Авторам к этому остается добавить: «Аминь».

ЛИТЕРАТУРА

1. George J. Staubus «Revenue and Revenue Accounts». Accounting Research, July 1956, p. 284—294. Reprinted in Sidney Davidson, David Green, Jr., Charles T. Horngren, and George H. Sorter, An Income Approach to Accounting Theory: Readings and Questions (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1964), p. 78—88.
2. W. A. Paton and A. C. Littleton. An Introduction to Corporate Accounting Standards. American Accounting Association Monograph № 3 (AAA, 1940), p. 46.
3. AAA. Committee on Accounting Concepts and Standards, Accounting and Reporting Standards for Corporate Financial Statements and Preceding Statements and Supplements (AAA, 1957), p. 5.
4. SFAC 6, par. 78.
5. AICPA, APB Statement №.i «Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises» (New York: AICPA, 1970), par. 134.
6. APB Statement № 4, par. 148.
7. Paton and Littleton. Corporate Accounting Standards, p.47.
8. SFAC 6, par. 82.
9. Sprouse and Moonitz «Broad Accounting Principles», p. 47.
10. John H. Myers «The Critical Event and Recognition of Net Profit». Accounting Review, October 1959, p. 528—532; and the 1964 Concepts and Standards Research Study Committee «The Realization Concept», Accounting Review, April 1965, p. 316.
11. AAA. Committee on Concepts and Standards — External Financial Reporting «Report of the 1973—1974 Committee», p. 219—222.
12. Charles T. Horngren «How Should We Interpret the Realization Concept?» The Accounting Review, April 1965, p. 325.
13. SFAC 6, par. 143.
14. SFAC 5, pars. 63 and 83.
15. Floyd W. Windal «The Accounting Concept of Realization». The Accounting Review, April 1961, p. 256.
16. APB Statement № 4, Chap. 7, par. 10. Reconfirmation of this position is provided by SFAC 5, par. 84e.
17. Kenneth S. Most. Accounting Theory, 2nd ed. (Columbus, Ohio: Grid Publishing, Inc., 1982), p. 429.
18. SFAC 6, par. 80.
19. AICPA. Accounting Terminology Bulletin № 4, «Cost, Expense and Loss» (New York: AICPA, July 1957), par. 3.
20. AAA. 1964 Concepts and Standards Research Study Committee «The Matching Concept». The Accounting Review, April 1965, p. 369.
21. SFAC 5, pars. 85—87.

ГЛАВА 12

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН НА БУХГАЛТЕРСКУЮ ОТЧЕТНОСТЬ

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы сможете:

сравнивать различные типы изменений цен, прослеживая причины и влияние каждого из них на оценку монетарных и немонетарных статей бухгалтерской отчетности;

корректировать данные финансовой отчетности в условиях изменения цен и понимать дополнительную отчетность, отражающую эффект изменения цен;

соотнести результаты изменения цен и изменения курса иностранной валюты. ОБЗОР

Сущность изменения цен

Цены отражают стоимость обмена товаров и услуг в экономике. Они колеблются по разным причинам, включая изменения предложения денег, изменения вкусов потребителей и технологии использования приобретенных товаров.

Монетарные и немонетарные категории

Изменения цен по-разному воздействуют на монетарные и немонетарные статьи, так как первые выражаются фиксированной суммой долларов или другой валюты, в то время как оценка в денежном измерении вторых может колебаться.

Переоценка, связанная с изменением покупательной способности денег

Методы переоценки статей баланса и отчета о прибылях и убытках были разработаны таким образом, чтобы отразить как общие, так и частные изменения цен. Целесообразность таких переоценок не очевидна, поскольку пользователи не выразили единого мнения в защиту отчетности, откорректированной с учетом влияния изменения цен.

Текущая стоимость

Текущая стоимость, представляя собой цены, по которым могут быть приобретены имеющиеся средства (активы) на дату составления баланса, поднимает проблемы, относящиеся к концепции *поддержания капитала*. (Более подробно об этом — в гл. 9.)

Пересчет оценок, выраженных в иностранной валюте

Учет активов и кредиторской задолженности, относящихся к объектам, находящимся в зарубежных странах, связан с проблемой их переоценки в силу колебаний курса иностранной валюты.

Инфляция стала важным и постоянным фактом жизни почти во всех странах мира. Меняющаяся стоимость денежной валюты признается бухгалтерами, тем не менее разногласия по поводу теоретических и практических методов ее корректировки имеют место. Например, в США в соответствии с Положением №33 FASB требует представления крупными фирмами специальной отчетно-

ти, хотя точного соотношения показателей дополнительных форм и основной финансовой отчетности не определяет.

В 1976 г. SEC в ASR 190 обязала крупные предприятия отражать в балансе активы в оценке стоимости замены. Тремя годами позже FASB разработал экспериментальный стандарт SFAS 33, которым предполагалась обязательная специальная отчетность для некоторых больших фирм, включающая следующие показатели:

1. Прибыль от продолжающейся деятельности с учетом общего влияния инфляции.
2. Прибыль или убыток, обусловленные изменением покупательной способности стоимости чистых монетарных статей.
3. Прибыль от продолжающейся деятельности, исчисленная на основе определения текущей стоимости.
4. Текущая стоимость имущества, зданий и оборудования на конец финансового года.
5. Изменение текущей стоимости запасов и имущества, зданий и оборудования при элиминировании влияния инфляции [1].

Однако FASB не предусматривал взаимосвязь этих показателей с данными основной финансовой отчетности.

В 1983 г. FASB обратился к бухгалтерам за комментариями по поводу продолжения эксперимента. Анализ откликов позволил выпустить SFAS 89 в поддержку (но не требования) продолжения составления дополнительных отчетов, предусмотренных SFAS 33. Таким образом, официальный эксперимент закончился. Приводилось множество доводов в пользу того, что обязательность подобной отчетности отпала. По существу, все они сводились к очевидной нецелесообразности корректировки данных, в частности, в связи со стабилизацией цен и возможностью при необходимости выполнения аналитических расчетов, не включая их в обязательные отчетные формы.

Колебания темпов инфляции в разных странах обуславливают изменение ставок обмена. В связи с этим представляется необходимым, чтобы бухгалтерский учет сделок, сторонами которых являются предприятия разных стран, и консолидация отчетности международных фирм выполнялись с определенной корректировкой, что было впервые выражено FASB в октябре 1975 г. в SFAS

8. Это Положение было подвергнуто суровой критике со стороны деловых кругов. И наконец, в декабре 1981 г. SFAS 8 было заменено на SFAS 52. С тех пор критика стала сравнительно умеренной.

В средоточии спора о методах бухгалтерского учета в условиях неустойчивости денежной единицы лежит необходимость оценки, предусматриваемая структурным подходом в теории учета. Когда финансовые оценки основаны на себестоимости или когда сопоставляются условные совокупности стоимостей за различные отчетные периоды, предполагаемая взаимосвязь показателей финансовой отчетности изменяется. Было бы идеально использовать радикальный подход и создать новую структуру учета, которая позволила бы избежать сравнения и агрегирования цен различных отчетных периодов. Вместо этого предлагается всего лишь найти приемлемую модификацию традиционных бухгалтерских оценок.

В этой главе мы ставим задачу проанализировать альтернативные методы бухгалтерского учета в условиях изменения цен. В первых двух разделах обсуждаются природа изменения цен и классификация монетарных и немонетарных статей. В третьем разделе мы обращаемся к решению проблем с позиций оценки покупательной способности денег. Необходимо отметить, что подход с позиции покупательной способности предполагает корректировку отчетности с

учетом как общего, так и частного изменения покупательной способности, хотя они являются конкурирующими альтернативами. Четвертый раздел посвящен методу текущих оценок, предполагающему использование как текущей стоимости, так и стоимости замены. В заключительном разделе рассматриваются вопросы учета иностранной валюты, связанные с изменением курса обмена.

Главная задача бухгалтерского учета покупательной способности сводится к приведению единицы измерения к общему знаменателю. Иными словами, переоценка представляет собой изменение масштаба оценки, а не замену одного измерения на другое. Например, можно сказать, что я преодолел 1000 миль в США и 1000 километров в Европе, т.е. всего 2000 миль-километров, что, очевидно, не имеет смысла, так как отражает сумму двух различных единиц измерения. Если перевести расстояния в единую шкалу измерения, то можно будет сказать, что я преодолел всего 1620 миль, или 2610 километров. Точно так же агрегирование себестоимостей, относящихся к различным отчетным периодам, представляет собой соединение оценок, полученных по различным шкалам измерения [2]. Предполагается, что переоценка себестоимостей позволит получить суммы, измеренные по единой шкале.

Главная задача состоит в улучшении системы измерения в структурной основе процесса бухгалтерского учета. Хотя поведенческое влияние учетной информации, откорректированной на уровень цен, полностью не изучено, имеются сведения, что эти данные содержат информацию, не включенную в традиционные финансовые отчеты [3].

Сущность изменения цен

Цены отражают стоимость обмена товаров и услуг. К товарам и услугам можно отнести некоторые факторы производства и незавершенное производство, товары, приобретенные в спекулятивных целях и для потребления. В целом цены на них могут быть классифицированы либо как цены покупки (т.е. цены факторов производства или незавершенного производства, приобретенных для дальнейшего использования в производстве или перепродажи), либо как цены продажи (т.е. цены товаров и услуг, проданных как продукт предприятия).

Изменения цен имеют место только тогда, когда текущие цены на товары и услуги отличаются от первоначальных. Тот факт, что фирма покупает товар по одной цене и продает его по другой, более высокой, не означает, что цена товара изменилась. Это происходит только в том случае, если изменяется цена покупки или цена продажи.

Изменения цен можно отнести к одному из трех типов, хотя следует принимать во внимание, что эти группировки взаимозависимы и не являются взаимоисключающими: 1) общее; 2) частное; 3) относительное.

Общее изменение цен отражает увеличение или уменьшение стоимости денежной единицы. Оно может быть вызвано изменениями объемов денежной массы или скорости ее обращения, отличной от колебаний общего объема предложения товаров и услуг, что обусловлено несбалансированностью спроса и предложения товаров и услуг в целом или изменениями мировых цен на основные товары.

Частные изменения цен вызываются различными причинами, например переменой вкусов покупателей, технологическими нововведениями, спекуляцией, естественными или искусственными изменениями предложения некоторых товаров или изменением стоимости денег.

Относительное изменение цен отражает изменение структуры цен, т.е. цены на один товар относительно цен на все товары и услуги. Общее и относительное изменения цен влияют на цены отдельных товаров.

Хотя разграничивать влияние общего и относительного изменения цен на частное представляется весьма сложным, все же необходимо принимать во внимание, что они являются концептуально различными экономическими явлениями.

Общее изменение уровня цен

Общее изменение уровня цен обусловлено изменением стоимости денежной единицы в период инфляции или дефляции. При отсутствии структурных или относительных колебаний все цены будут изменяться на один и тот же процент. Однако если цены изменяются различными темпами, что является обычной ситуацией, оценка изменений цены может быть получена только путем исчисления средней величины или индекса цен, выражающих общий уровень текущих цен, сопоставляемых с некоторым базисным периодом. Отношение текущего индекса цен к индексу базисного периода показывает относительное изменение всех цен, включенных в индекс. Обратное отношение показывает изменение стоимости доллара, или изменение его покупательной способности. Например, если индекс цен увеличивается со 100 до 200, то цены возросли, а покупательная способность доллара уменьшилась вдвое.

Изменение покупательной способности представляет собой способность купить товары и услуги на определенную сумму денег (например, один доллар) в сравнении с тем, что на эту же сумму можно было купить некогда в прошлом. Для обеспечения сопоставимости покупательной способности денег товары и услуги, имеющиеся на две даты, должны быть одинаковыми или сопоставимыми. Так как с течением времени ассортимент и качественные характеристики товаров и услуг существенно меняются, получить адекватные данные для сравнения покупательной способности за значительный временной период представляется невозможным.

Общая покупательная способность относится к способности купить все имеющиеся типы и виды товаров и услуг и измеряется колебаниями общего уровня цены. **Частная покупательная способность** относится к способности купить определенные товары и услуги в разное время. Таким образом, частная покупательная способность может быть измерена изменениями частных цен. Наряду с общей и частной покупательной способностью существует множество понятий, относящихся к способности купить определенные товары и услуги особой группой лиц или для особых целей. Например, потребительский индекс цен Американского управления по статистике труда (U.S. Bureau of Labor Statistics) представляет среднее изменение цены «потребительской корзины» товаров и услуг, покупаемых всеми слоями городского населения. Этот индекс можно рассматривать в качестве оценки способности этих слоев населения сохранять достигнутый уровень жизни. Однако FASB в Положении № 33 рассматривает этот индекс как общий, а не частный. Аналогично можно измерить покупательную способность предприятий. Понятия частной покупательной способности (покупательной способности для определенных групп) обсуждаются ниже более подробно при изучении проблем выбора индекса.

Частные изменения цен

При отсутствии общего колебания цен или изменений стоимости денежной единицы изменение цены отдельного товара представляет собой изменение его обменной стоимости. Колебания покупных цен обуславливают

изменение затрат, или расходов, фирмы, а колебания продажных цен — изменение доходов (с учетом того, что изменение цены не влияет на количество проданных товаров). При традиционном монетарном подходе покупная стоимость товаров и услуг сопоставляется с доходом, или выручкой от реализации товаров, соответствующего периода. Изменение частных покупных цен проданных товаров принимается во внимание при расчете чистой прибыли за отчетный период. С точки зрения обеспечения соответствия более целесообразно представлять текущие цены товаров, использованных для получения дохода, как расходы. Соотнесение текущих покупных и текущих продажных цен более релевантно как мера эффективности деятельности предприятия и представляет собой хорошую основу для прогнозирования результатов будущих сделок.

Отметим, что хотя не существует единой точки зрения о природе изменений цен на отдельные товары, которыми владеет фирма, бухгалтеры все же придерживаются мнения, что увеличение цен обуславливает потенциальную прибыль, а уменьшение — потенциальный убыток. Следуя этому, при исчислении прибыли фирмы необходимо принять во внимание изменения цен, поскольку они представляют изменение оценки собственного капитала (чистых активов фирмы). Однако, по мнению большинства авторов, при расчете операционной прибыли потенциальные прибыли и убытки во внимание не принимаются, так как они не созданы нормальной повторяющейся деятельностью фирмы. Считается, что прибыль от нормальной деятельности представляет собой превышение продажной цены (или другого определенного дохода) над текущей ценой покупки (текущими затратами) продукта предприятия за минусом других операционных расходов.

Стоимости, традиционно представляемые в бухгалтерской отчетности, не отражают никакого изменения оценки активов до тех пор, пока не зарегистрирован доход (обычно на момент продажи). Если используются текущие стоимости, то изменения цен могут быть представлены как потенциальные прибыли и убытки, которые могут рассматриваться как реализованные и нереализованные [4]. Например, если товар был куплен за 100 и продан за 150 дол., когда текущая цена его покупки (стоимость замены) составила 120 дол., то валовой доход равен 30 дол., а потенциальная прибыль — 20 дол. Если увеличение цены покупки имело место в предшествующем периоде, то 20 дол. можно рассматривать как нереализованную потенциальную прибыль предшествующего периода и как реализованную в текущем периоде, когда товар был продан [5].

Текущие стоимости представляют текущие цены обмена, и их использование приводит к отступлению от принципа себестоимости. Нередко такая оценка рассматривается как субъективная, подменяющая достоверную (по себестоимости). Однако достоверность все же может иметь место и в этом случае, если текущие цены обмена сформированы хорошо организованным рынком. Более того, в то время как достоверность может быть до некоторой степени утрачена при использовании текущих стоимостей вместо себестоимости, первые, вероятно, являются более предпочтительными в удовлетворении целей пользователей финансовых отчетов. Однако можно допустить, что текущие цены покупки представляют текущие стоимости, только если фирма покупает и продолжает покупать одни и те же виды активов. Если это не так, то нельзя утверждать, что она приобретет активы по текущей цене, и, следовательно, текущая цена активов, приобретенных ранее по более низкой цене, может не представлять релевантную цену ни для оценки деятельности фирмы, ни для целей прогнозирования.

Относительные изменения цен

Обычно цены на товары и услуги изменяются различными темпами, а иногда и в противоположных направлениях. Темпы и направления изменения частных цен относительно общего индекса цен представляют собой относительные изменения цен. Например, если все цены увеличиваются на 20%, а цена продукта *A* увеличивается на 32%, то относительное увеличение цены продукта *A* равно 10% ($132/120 - 1,00$).

В традиционном бухгалтерском учете, основанном на оценке по себестоимости, никакое изменение цен не выщелается; все изменения цен включаются в прибыль как результат хозяйственных операций. Счета бухгалтерского учета и данные отчетности могут быть откорректированы на изменения общего уровня цены без осуществления корректировок на колебания частных цен. В этом случае затраты и расходы будут откорректированы на изменение стоимости денег, а результат этой переоценки по уровню цены будет исключен при расчете прибыли. Но потенциальные прибыли и убытки, образованные относительным изменением цен, не могут учитываться при определении отчетной чистой прибыли.

Если вместо себестоимости используются текущие цены, чистый операционный доход может быть исчислен без учета каких-либо результатов изменения цены. Но потенциальные прибыли и убытки не могут быть определены, если на счетах бухгалтерского учета не нашло отражение общее и частное изменение. Иными словами, полный эффект относительных изменений цен не может быть определен и представлен в бухгалтерской отчетности, если счета не откорректированы на изменение стоимости денег и изменение частных цен.

Монетарные и немонетарные категории

Монетарные активы — это права (требования) на фиксированное количество денежных единиц (например, долларов), представляющее общую покупательную способность. Хотя цены на товары и услуги могут меняться, требования (права), выраженные в определенном количестве долларов, остаются неизменными, но покупательная способность, или способность конвертировать эти права в товары и услуги, изменяется. К монетарным активам относятся: денежные средства; обусловленные договором права на определенные суммы денег в будущем, например дебиторская задолженность; вложения, которые предполагают получение доходов в виде процентов и дивидендов и будут возмещены в фиксированной сумме, хотя дата возмещения может быть не определена, например, как для привилегированных акций. Конвертируемые облигации и конвертируемые привилегированные акции представляют собой гибридные статьи, которые в зависимости от обстоятельств могут относиться как к монетарным, так и немонетарным. Если рыночная цена обыкновенных акций, в которые они могут быть конвертированы, значительно возросла, рынок будет оценивать конвертируемые ценные бумаги как эквивалент обыкновенных акций. Следовательно, вложения в конвертируемые ценные бумаги должны быть классифицированы как монетарные или немонетарные в зависимости от того, оценивает ли рынок их как долговые или как капитальные.

Монетарная кредиторская задолженность представляет собой обязательство выплатить в будущем фиксированное количество денежных единиц независимо от того, что происходит со стоимостью денежной единицы, или если даже эта сумма точно не определена. Существенно то, что сумма, которая долж

на быть выплачена, не зависит от изменений стоимости денежной единицы. К таким обязательствам относятся: кредиторская задолженность за товары и услуги; векселя выданные; начисления, например по заработной плате; задолженность по долгосрочным обязательствам в фиксированной сумме. Такие статьи, как арендная плата и гонорары, полученные вперед, являются немонетарными, так как они представляют собой стоимость (или часть стоимости) подлежащих передаче товаров и услуг, цены на которые могут изменяться. Будучи конвертируемыми ценными бумагами, конвертируемые долговые обязательства, как правило, относятся к немонетарным статьям. В большинстве случаев, если существует возможность конвертирования в будущем, их следует классифицировать как акции, поскольку существует вероятность, что они не будут погашены выплатой денег. Тем не менее FASB в Положении № 33 предусматривает, что конвертируемые долговые обязательства учитываются как монетарная статья, пока они не будут конвертированы.

Кроме того, к немонетарным активам относятся объекты учета, цены на которые в денежных единицах с течением времени могут меняться, или права (требования) на переменную сумму денежных единиц заданной покупательной способности. Например, все права на товары и услуги и все другие права на предстоящие поступления, отличные от требований или прав, выраженных в фиксированной денежной стоимости в будущем. Немонетарная кредиторская задолженность включает обязательства поставить определенные объемы товаров и услуг или сумму эквивалентной покупательной способности. Например, обязательство выплатить денежную сумму, равную стоимости определенного количества товаров и услуг, по существу является немонетарным.

Основные проблемы определения монетарных и немонетарных активов и кредиторской задолженности обусловлены тем, что их различие неочевидно. Только в исключительных случаях цена актива изменяется на точно такой же процент, что и общий уровень цен. Цена актива или количество денежных единиц, которое должно быть выплачено в погашение кредиторской задолженности, может измениться несущественно по сравнению с общим уровнем цен. Например, договор может предусматривать выплату X количества долларов плюс одна десятая процентного изменения общего уровня цен. Таким образом, если срок погашения дебиторской задолженности в 100 дол. наступает после периода, когда общий уровень цен увеличился на 10%, то сумма прав составит 101 дол. Следуя вышеуказанному определению, спрашивается: к монетарной или немонетарной статье следует отнести данную дебиторскую задолженность? Для тех, кто сочтет случай нереалистичным, сошлемся на опыт работы с дебиторской и кредиторской задолженностью в иностранной валюте. FASB в Положении № 33 относит их к монетарным статьям, но признает, что права на иностранную валюту являются технически немонетарными. И действительно, совсем не обязательно, чтобы американская фирма при поступлении средств в погашение задолженности получила то же количество долларов, что и в момент образования долга; но, как и права, выраженные в местной валюте, они могут привести к образованию прибыли или убытка от изменения покупательной способности денег. Следовательно, их можно считать как монетарными, так и немонетарными; выбор равнозначен и потому произволен.

Внерезализационные прибыли и убытки по монетарным статьям

Известно, что инфляция прибыльна для дебиторов и убыточна для кредиторов. Рост уровня цен обычно означает увеличение долларовой прибыли, поскольку возвращаемый долг в виде фиксированной суммы денег экономически

менее обременителен, нежели исходный. Если *A* взял кредит у *B* в сумме 1000 дол. и погашает долг по прошествии периода, в течение которого уровень цены увеличился на 60%, то *A* имеет экономический доход, а *B* — потерю. При возврате 1000 дол. эта сумма составляет только 5/8 (62,5%) покупательной способности, которую она имела в момент образования долга. С позиции поддержания капитала, если *A* владел стоимостью взятых в долг денег в форме активов, денежная стоимость которых увеличилась с ростом уровня цен, *A* может получить прибыль в сумме 600 дол., если продаст эти активы и погасит кредит, выплатив кредитору 1000 дол. В этом случае кредитор потерпит убыток в размере 600 дол., обусловленный снижением покупательной способности доллара.

Прибыль или убытки от владения чистыми денежными активами оценить не так легко. Обычно сумма денежных средств и дебиторской задолженности фирмы больше, чем монетарная текущая (краткосрочная) кредиторская задолженность. В этом случае, если уровень цен увеличивается, фирма несет потери, а если падает — получает прибыль. В период инфляции покупательная способность *оборотного капитала (working capital)* не сохраняется. Фактически, чтобы сложившийся объем деятельности оставался неизменным, оборотный капитал должен быть увеличен.

Прибыли или убытки также обусловлены соотношением между имеющимися *долгосрочными монетарными активами (long-term monetary assets)*, например между долгосрочной дебиторской задолженностью и вложениями в долгосрочные ценные бумаги, с одной стороны, и непогашенной долгосрочной кредиторской задолженностью — с другой. Если сумма последних выше, то с ростом уровня цен имеет место прибыль, а при его снижении — убыток.

При расчете прибыли или убытка по монетарным статьям выполняются следующие действия:

1. Сумма денежных прав (требований) сначала переоценивается на снижение покупательной способности доллара за отчетный период (или за период их отражения в балансе).

2. Полученная величина сравнивается с текущей оценкой соответствующих статей активов и кредиторской задолженности на конец периода (или к моменту выбытия этих статей). Разница представляет собой прибыль или убыток от изменения покупательной способности.

Этот расчет аналогичен переоценке немонетарных статей в связи с изменениями стоимости денег и уровня частных цен. Однако монетарные статьи уже выражены в текущей оценке, поэтому необходимо определить только прибыль или убыток, возникающие в результате изменения их оценки в связи с изменением покупательной способности.

Единодушного мнения о такой прибыли (убытке) и методах ее отражения в финансовой отчетности нет. Например, считается, что поскольку она аналогична потенциальной прибыли (убытку) по немонетарным статьям, ее следует включать в состав чистой прибыли, но не в операционную прибыль. Такая позиция согласуется с концепцией поддержания капитала, и FASB в SFAS 33 отдает предпочтение ей.

Это мнение не нашло одобрения со стороны многих бухгалтеров. Традиционные бухгалтерские концепции и принципы предполагают отнесение затрат на расходы и признание финансового результата только от совершения внешних операций. Прямая аналогия между потенциальными прибылями и убытками и прибылями и убытками по монетарным статьям считается неправомерной, поскольку первые имеют отношение к немонетарным активам, а последние не

льзя определить, если предварительно не сделаны корректировки на изменения стоимости денег.

По мнению Дюпре (Deurree), внереализационные прибыли, определяемые по статьям кредиторской задолженности от изменения покупательной способности (в период роста общего уровня цен), представляют собой уменьшение себестоимости активов, приобретенных за счет заемных источников [6]. Эта корректировка должна приниматься во внимание при расчете прибыли, поскольку активы переносят свою стоимость на расходы при начислении амортизации или при их продаже. Себестоимость активов должна оцениваться стоимостью окончательного их использования, а не суммой их оплаты в момент приобретения. Точно так же в соответствии с принципом реализации разница между этой себестоимостью (расходами) и соответствующим доходом не должна признаваться до тех пор, пока стоимость активов не будет отнесена к расходам (амортизирована) или пока они не проданы.

Существует мнение, что вследствие быстрой оборачиваемости монетарных оборотных статей прибыли или убытки от изменения покупательной способности по этим объектам учета могут рассматриваться как реализованные в момент их возникновения, но прибыли и убытки от покупательной способности по долгосрочным обязательствам не должны отражаться как текущие операционные, пока эти обязательства не будут погашены [7].

Наряду с этим высказывается мысль, что с точки зрения предприятия доходы и убытки по долгосрочным обязательствам представляют собой не фактор прибыли, а скорее корректировку общего собственного капитала фирмы — замену заемного капитала держателей облигаций на собственный капитал акционеров. С ростом уровня цен акционеры выигрывают, а держатели облигаций несут потери, но в целом на предприятие наличие долгосрочных обязательств влияния не оказывает. Следовательно, если в отчете о прибылях и убытках величина прибыли предприятия не отражает проценты по долгосрочным займам, то и потери от изменения покупательной способности по долгосрочным займам включаться не должны. Но при отражении чистой прибыли для акционеров такую прибыль или убыток следует принимать во внимание. Поскольку в основном отчет о прибылях и убытках готовится для акционеров, доход или убыток по имеющимся долгосрочным займам необходимо включать в расчет. Однако в силу того, что показатель собственного (акционерного) капитала предприятия используется для аналитических целей, необходимо разграничить прибыли (убытки) по монетарным оборотным статьям и прибыли (убытки) по имеющимся долгосрочным займам.

Определенные трудности отражения в отчетности прибылей и убытков от изменения покупательной способности по монетарным статьям связаны с логикой структурной основы бухгалтерского учета. Во-первых, произвольное разграничение монетарных и немонетарных статей размывает структуру, которая уже ослаблена точными определениями*. Во-вторых, основная цель переоценки в связи с изменением покупательной способности денег состоит в получении последовательной шкалы измерения, а не в оценке изменений стоимостей отдельных статей. Так как немонетарные статьи учитываются не в текущей оценке (*current values*), оценка монетарных статей таким методом представляется непоследовательной. Монетарные статьи переоцениваются на изменение покупательной способности и затем снова приводятся к номинальной оценке, которая может приближаться к текущей; немонетарные статьи переоценивают

* Точные определения очень трудно реализовать в практической жизни, так как учитываемые объекты очень часто несут в себе пересекающиеся признаки. — *Примеч. науч. ред.*

ся только на изменение покупательной способности. Частично это объясняется тем, что традиционный бухгалтерский учет также признает изменение оценки некоторых статей, которые отражаются по ценам возможного списания.

Прибыли и убытки от изменения покупательной способности не выдерживают критики также и с позиции отражения объективной реальности, поскольку их трактовки строятся на предположениях и оценках с ожиданием продолжающейся инфляции. В этом случае цена обмениваемых товаров может быть увеличена в целях защиты от инфляции, тем самым обуславливая рост монетарных статей, как в ставке процентов, так и в общей сумме, которая должна быть выплачена (или получена). Например, если вексель, выданный сроком на год, предполагает возврат кредиторам 100 дол. плюс 16% (включая ожидаемое увеличение уровня цен на 10%), то никакой потери от снижения покупательной способности денег не образуется, если фактическое увеличение общего уровня цен оказывается равным 10%. Отражение в отчетности потери от снижения покупательной способности в размере 10 дол. на имеющиеся монетарные активы приведет к неправильной интерпретации выгоды или ущерба от владения этими активами. Ситуация усложняется, если фирма способна компенсировать ожидаемое изменение цен, регулируя свои затраты и цены. Проблемы интерпретации также возникают вследствие того, что изменение прибылей и убытков от колебания покупательной способности денег в значительной степени зависит от продолжительности увеличений или уменьшения монетарных активов или кредиторской задолженности. При значительном числе операций, относящихся к монетарным активам и кредиторской задолженности, существенное различие в сумме отчетной прибыли или убытка от изменения покупательной способности может быть обусловлено переменной дат, в которые предполагается изменение монетарных статей.

Как отмечалось в гл. 9, представление акционерам данных о прибыли от изменения оценки фирмы сопряжено с многими теоретическими и практическими трудностями. Так как оценка предприятия во многом определяется прогнозом движения денежных средств и индивидуальных предпочтений акционеров, бухгалтерская отчетность может только обеспечить информационную базу прогнозирования и оценки риска. Изменение оценки предприятия в целом не может быть получено суммированием колебаний цен обмена или покупательной способности отдельных активов или кредиторской задолженности. Более того, поскольку прибыли и убытки от изменения покупательной способности вычисляются на основе использования общих индексов покупательной способности, полученный результат может оказаться бесполезным как для фирмы, так и для акционеров, ибо обе стороны интересуют способность приобретения определенных товаров и услуг.

Другой аргумент против включения результатов изменения покупательной способности в состав прибыли сводится к тому, что они не релевантны для большинства решений инвесторов и других пользователей внешней отчетности. Например, в условиях роста цен фирма может прибегнуть к денежному займу, чтобы выплатить дивиденды или выкупить собственные акции и таким образом, отразить в прибыли рост покупательной способности, обусловленный кредиторской задолженностью. Но этот рост не имеет отношения ни к предположениям об основной деятельности фирмы, ни к прогнозированию инвесторами будущего фирмы. Кроме того, денежные средства, полученные от продажи привилегированных акций, могут быть направлены на приобретение таких активов, которые в будущем принесут значительную прибыль; представление потерь покупательной способности этих денег, удерживаемых в ожидании выгодного вложения, может ввести в заблуждение в отношении предположений о будущем

фирмы. Следовательно, отдельное представление прибылей и убытков от изменения покупательной способности не имеет информационного значения без учета взаимосвязей со всеми другими показателями хозяйственной деятельности фирмы.

Переоценка, связанная с изменением покупательной способности денег

Переоценка немонетарных статей

Немонетарные активы, приобретенные в одном отчетном периоде и предназначенные для продажи или использования в другом, могут приниматься на учет по ценам обмена на дату приобретения или какую-либо другую дату. Такая оценка носит название номинальной денежной (долларовой), потому что она представляет собой количество долларов на дату оценки и не сопоставима с аналогичными оценками на другие даты. Только если оценки установлены в ценах на одну и ту же дату или если они пересчитаны с учетом изменения покупательной способности денег, они выражены в *постоянных единицах (constant units)*. Если оценки пересчитаны на изменение стоимости денег, они рассматриваются как *постоянные долларовые (constant dollars)*. Когда себестоимость (первоначальная стоимость) пересчитывается на изменение стоимости денег, результат представляется как *себестоимость/постоянный доллар*. При корректировке оценки по текущим затратам в целях сопоставления с затратами на другую дату, а не на дату первоначальной оценки, результатом является *текущая стоимость/постоянный доллар*.

В поддержку подхода *себестоимость/постоянный доллар* нередко приводится довод, что он сохраняет объективную оценку по себестоимости, тогда как во втором подходе она заменена на менее объективную — текущую оценку. Тем не менее следует признать, что объективность сохраняется, если в расчет принимаются текущие рыночные цены на аналогичные активы, хотя в любом случае результаты переоценки менее объективны. При использовании обоих методов оценки — *себестоимость/постоянный доллар* и *текущая стоимость/постоянный доллар* — необходимо принять во внимание релевантность и подтверждаемость полученных результатов, а также их информационную содержательность для рынков ценных бумаг.

Переоценка на изменение общей покупательной способности обеспечивает лишь структурную корректировку. Реалистичность полученных данных может быть достигнута, только если общий и частные уровни цен изменяются одинаково, т.е. когда переоценка на общий уровень выступает заменителем переоценки на уровни частных цен [8].

Модели переоценки ценностей на изменение уровня цен

Нижеприведенные модели, полученные из анализа, проведенного Чамберсом (Chambers) [9], основаны на: 1) разделении активов и кредиторской задолженности на монетарные и немонетарные; 2) рассмотрении изменений в меж-операционные интервалы времени; 3) учете изменения либо общего, либо частных уровней цен, либо и того, и другого.

Переоценка на изменение общего уровня цен. Предположим, что фирма имеет чистые монетарные активы в сумме M , немонетарные активы — N и ос

точный капитал — R . Все это, выраженное в долларах на момент времени t_0 составит*:

$$M_0 + N_0 = R_0. \quad (1)$$

Предположим также, что переоценка выполняется с использованием индекса общего уровня цен $p = (P/P_0 - 1)$, где P_t — индекс цен на момент времени t , P_a — индекс цен на момент времени t_a . Тогда переоценка финансового состояния фирмы в ценах на момент времени t_j составит:

$$M_0(1+p) + N_0(1+p) = R_a(1+p). \quad (2)$$

Преобразуя это уравнение, получим:

$$M_a + M_{0p} + N_0 + N_{0p} = R_a + R_{gp}. \quad (3)$$

Поскольку сумма чистых денежных активов (M) остается постоянной от момента t_0 до t_j , то, вычитая M_{0p} из обеих сторон уравнения и заменив M_a на M , получим:

$$M + (N_a + N_{0p}) = (R_a + \text{ВД} - M_j). \quad (4)$$

$(N_a + N_{gp})$ представляет собой исходную цену немонетарных активов, выраженную в *общем долларе (common dollar)* на момент времени t_j ($R_a + R_{gp}$) — акционерный капитал в момент времени t_a , переоцененный на покупательную способность доллара в момент времени t_j . Можно предположить, что акционеры будут также состоятельны на момент времени t_j , как и на момент времени t_a , если $R_j = R_a + R_{gp}$. Так как долларовая величина монетарных активов (M) не может увеличиться просто из-за увеличения общего уровня цен, то R_j меньше, чем $R_a + R_{gp}$ на величину M_{jp} ; таким образом, M_{jj} представляет собой потерю покупательной способности имеющихся чистых монетарных активов, несмотря на то, что в целом цены растут. (M_{jp} будет представлять прибыль, если $M < 0$ или если $M > 0$.)

Мы можем расширить рассмотренный пример, выделив в чистых монетарных активах (M) две составляющие: чистые монетарные текущие (оборотные) активы (C) и чистые монетарные долгосрочные займы (L), т. е. $M = C - L$. Преобразовав уравнение (1) на момент времени t_0 , получим:

$$C_a - L_a + N_0 = R_a. \quad (5)$$

Умножая все составляющие на $(1+p)$, имеем на момент времени t_j :

$$C_0(1+p) + N_{0p} - L_a(1+p) = R_a(1+p) \quad (6)$$

или

$$C_0 + C_{0p} + N_a + N_{0p} - L_a - L_{ap} = R_a + R_{gp}. \quad (7)$$

Так как C и L неизменны в промежутке времени от t_0 до t_j (т. е. $C_a = C$ и $L_a = L$), необходимо вычесть C_{jp} , добавить L_{jp} к обеим сторонам равенства и изменить C_a на C и L_a на L :

$$C + (N_a + N_{0p}) - L_j = (R_a + R_{gp}) + L_{jp} - C_{jp}. \quad (8)$$

Если прибыль измеряется чистым изменением покупательной способности остаточного капитала, то L_{jj} представляет собой прибыль от непогашенного кредита за анализируемый период, а C_{jj} — убыток от владения монетарными текущими активами за промежуток времени с момента t_0 до t_j . Довод, что

*Немонетарная кредиторская задолженность предположительно незначительна по величине и здесь во внимание не принимается.

L_{ap} и C_{ap} не представляют собой прибыль (или убыток) со структурной точки зрения, может быть принят только на основе другой концепции прибыли. Например, в соответствии с концепцией операционной прибыли эти показатели не рассматриваются как прибыли или убытки, потому что они не являются результатом деятельности фирмы.

Другой аргумент, что прибыль на имеющийся долгосрочный заем (L_{op}) не является частью прибыли за рассматриваемый период, основан на утверждении, что капитал, вложенный в фирму, включает и заем, и остаточный собственный капитал. Следовательно, капитал сохраняется (поддерживается на постоянном уровне), если $R_j + L_j$ на момент времени t_j равно $(R_a + R_j) + (L_a + L_{gp})$. Любой убыток держателей облигаций равен прибыли акционеров, но эффект на фирму в целом нивелируется [10].

Переоценка ценностей на изменения частных цен. Если активы переоцениваются на изменение цен отдельных активов, а не на изменение общей покупательной способности, каждый немонетарный актив должен быть откорректирован с учетом коэффициента изменения его частной цены — s_i ; чистые монетарные активы не переоцениваются, поскольку их частные цены в долларах неизменны. Так как каждый немонетарный актив или группа активов N_j должны быть откорректированы отдельно, равенство (1) следует преобразовать следующим образом:

$$M + \sum_{i=1}^K N_i \wedge R_i \quad (9)$$

$$\sum_{i=1}^K N_i = N_1 + N_2 + \dots + N_k$$

В результате корректировки немонетарных активов на коэффициент изменения частных цен (s_i) получим следующее равенство:

$$\sum_{i=1}^K N_i (1 + s_i) = \sum_{i=1}^K N_i + \sum_{i=1}^K N_i s_i \quad (10)$$

Таким образом, цена обмена на момент времени t_a каждого немонетарного актива в общей их совокупности от N_j до корректируется на изменение частной цены (s_i), относящейся соответственно к каждому активу.

Следовательно, в результате прибавления л. д. г. к обеим сторонам равенства (9) и сочетания, показанного в равенстве (10), получим следующее:

$$M + \sum_{i=1}^K N_i (1 + s_i) = \sum_{i=1}^K N_i + \sum_{i=1}^K N_i s_i \quad (11)$$

Смысл уравнения (11) — показать с левой стороны все чистые активы по их текущим ценам, а с правой — общий остаточный капитал на момент t_a плюс увеличение цен отдельных немонетарных активов. По мнению Метьюса (Mathews), такая характеристика не позволяет получить информацию о прибылях или убытках фирмы, так как частная покупательная способность чистых активов остается такой же, какой она была в начале периода [11].

Гинтер (Gynther) предлагает проводить такие корректировки на изменение цен отдельных немонетарных активов, но он также считает, что потери от изменения покупательной способности имеющихся чистых монетарных теку

щих активов должны представляться в отчетности [12]. Однако он рекомендует исчислять прибыли и убытки от текущих монетарных активов, используя индексы цен на товары, обычно приобретаемые за счет этих монетарных активов. Иными словами, фирма может поддерживать свой капитал на постоянном уровне, только если она сохраняет способность приобретать определенные товары и услуги, которые она обычно использует. Такая позиция заслуживает внимания, и ниже мы к ней вернемся*.

Относительное изменение цен. Существует мнение, что если изменения общей покупательной способности доллара не наблюдается, увеличение остаточного капитала, указанного в равенстве (11), является потенциальной прибылью. Считается, что фирма будет такой же состоятельной на конец периода, как и на начало, если $R_j = R_a + R_{gp}$, но при $p = 0$, $R_a = 0$; таким образом, увеличение цен на отдельные немонетарные активы обуславливает более устойчивое финансовое положение фирмы на конец периода в смысле ее способности использовать свои ресурсы для покупки товаров и услуг в целом. Изменения частных цен в этом случае рассматриваются как относительные изменения цен.

Если цены на отдельные товары, являющиеся собственностью фирмы, изменяются темпами, отличными от общего уровня изменения цен, то разница между ними представляет собой относительное изменение цены. Например, если индекс цены некоторого актива N_j составил s , и при этом он превышает общий индекс цен p , то потенциальная прибыль от относительного изменения цены составит $N_j(s - p)$. Таким образом

$$Ni(1 + sd) - Ni(1 + p) = Ni + NiSi - Ni - Nip = \\ = NjSj - Nip = Nj(Sj - p).$$

Текущая цена отдельного актива приблизительно равна сумме цены актива N_j на момент времени t_a , откорректированной на изменение общего уровня цен и относительное изменение цены актива, или

$$N_i(1 + p) + Ni(s_i - p) = Ni + Np + NjSj - Np = Nj + NjSj = \\ = III(1 + sd). \quad (12)$$

Следовательно, для фирмы в целом немонетарные активы могут быть выражены в текущих частных ценах путем корректировки сначала на изменения общего уровня цен и затем прибавления относительного изменения цены к обеим частям равенства. Это может быть вычислено следующим образом, начиная с равенства (9):

$$M_0 + \sum_{i=1}^k N_{oi} = R_0. \quad (9)$$

Корректируя обе части на изменение общего уровня цен, мы получим:

$$M_0(1 + p) + \sum_{i=1}^k N_{oi}(1 + p) = R_0(1 + p). \quad (13)$$

Раскрыв скобки и исключив $M_0 p$ из обеих частей, будем иметь:

$$M_a + \sum_{i=1}^k N_{oi}(1 + p) = R_a + R_j - M_j. \quad (14)$$

*Это одно из кардинальных положений ТЛимперга. — Примеч. науч. ред.

Добавив относительное изменение цены к обеим частям равенства, получим:

$$\begin{aligned} M_0 + \sum_{i=1}^k N_{oi}(1 + s_i) + \sum_{i=1}^k N_{oi}s_i - \sum_{i=1}^k N_{oi}p &= \\ &= (R_o + R_{op}) - \sum_{i=1}^k N_{oi}(s_i - p). \end{aligned} \quad (15)$$

Величина $(R_o + R_{op})$ на момент времени t , необходима для поддержания остаточного капитала на заданном уровне общей покупательной способности, представляет собой потерю от изменения покупательной способности имеющихся монетарных статей, а $\sum_{i=1}^k N_{oi}(s_i - p)$ обозначает прибыль, образованную относительным ростом цен немонетарных активов.

Так как практическое применение равенства (15) оставляет желать лучшего, Чамберсом был предложен другой [13], упрощенный его вариант, который сводится к следующему.

Объединение корректировок оценок немонетарных активов на общий и относительный индекс цен в левой части равенства (15) и расширение правой части приводят к выражению:

$$M_0 + \sum_{i=1}^k N_{oi}(1 + s_i) = (R_o + R_{op}) - M_{op} + \sum_{i=1}^k N_{oi}s_i - \sum_{i=1}^k N_{oi}p. \quad (16)$$

Так как $M_{op} + \sum_{i=1}^k N_{oi}p = R_{op}$, проведя соответствующую замену в равенстве (16), получим следующее:

$$M_0 + \sum_{i=1}^k N_{oi}(1 + s_i) = (R_o + R_{op}) + \left[\sum_{i=1}^k N_{oi}s_i - R_{op} \right]. \quad (17)$$

Следовательно, в соответствии с равенством (17) немонетарные активы должны быть откорректированы только на изменение частных цен, а влияние на прибыль общего и частного изменения цен измеряется прибавлением суммы увеличения оценки немонетарных активов от изменения частных цен и вычитанием суммы корректировки капитала (R_{op}), таким образом, общая величина корректировки составляет:

$$\left[\sum_{i=1}^k N_{oi}s_i - R_{op} \right].$$

Чистая корректировка прибыли может быть как положительной, так и отрицательной в зависимости от соответствующего относительного изменения s_i и p .

Уравнение (17) удовлетворяет взглядам как сторонников корректировки только на изменение частных цен, так и приверженцев корректировки на общее и относительное изменение цен. Если $+R_{op}$ и $-R_{op}$ в правой части равенства (17) удалить, получим равенство (11), соответствующее требованиям первых. Однако отметим, что корректировка на изменение частных цен в равенстве (11) представляет собой корректировку капитала, в то время как в равенстве (17) она является частью корректировки прибыли. Поэтому различие между предпочтениями корректировок основано главным образом на представлениях о целях финансовой отчетности.

Анализ переоценки ценностей на изменение уровня цен

К числу основных спорных моментов относительно переоценки на изменение уровня цен можно отнести следующие: 1. Осуществимы ли методы и процедуры переоценки? 2. Являются ли полученные результаты логичными и внутренне последовательными? 3. Имеет ли откорректированная отчетность толковательное значение, т.е. отражает ли она реальность? 4. Каково бихевиористическое влияние переоценок, релевантны ли они для моделей принятия решений инвесторами и кредиторами? 5. Перекрывает ли выгода от информации, обеспечиваемой корректировкой на уровень цен, затраты на нее? Альтернативные подходы к переоценке необходимо проанализировать с точки зрения всех этих вопросов.

Общая покупательная способность. Большинство исследований проблем переоценки статей финансовой отчетности на основе простого индекса цен показали, что индекс должен отражать изменение цен в целом, т.е. изменение общей покупательной способности или общей стоимости доллара.

Общая покупательная способность, измеренная с помощью общего индекса цен, показывает тенденцию, всех цен на товары и услуги в экономике в направлении роста, падения или стабилизации в среднем, а также отражает изменение стоимости денег. Вместе с тем ни одного индекса, который включал бы все цены в экономике, никогда не было исчислено, и, по всей вероятности, имеющиеся индексы представляют собой лишь некоторое приближение к нему.

Индексы цен валового национального продукта (Gross National Product Implicit Price Deflators), разработанные Американским министерством торговли, пожалуй, представляют собой наиболее полное собрание индексов общего уровня цен в Соединенных Штатах. Они исчисляются отношением стоимости набора валового национального продукта в *текущем долларе (current dollar series)* к соответствующей оценке в *постоянном долларе (constant dollar series)* и, следовательно, отражают все изменения цен в экономике. Однако поскольку индекс обычно не отражает глобальные качественные сдвиги и появление принципиально новых продуктов, эти индексы не дают убедительного сравнения по годам, отдаленным друг от друга. Потребительский индекс цен (Consumer Price Index) для всех городских потребителей был выбран FASB в Положении № 33 вследствие его широкого распространения и простоты понимания.

Со структурной точки зрения система общей покупательной способности представляется логичной и последовательной, но с учетом двух исключений:

- 1) различие между монетарными и немонетарными объектами произвольно;
- 2) монетарные статьи переоцениваются дважды — сначала на изменение общей покупательной способности и затем для приведения к номинальной или текущей стоимости, в то время как немонетарные статьи переоцениваются только на изменение общей покупательной способности. Необходимо отметить, что меняется только шкала измерения. Структуре по-прежнему свойственны все недостатки бухгалтерского учета по себестоимости.

С позиции семантического подхода под общей покупательной способностью обычно понимается стандартный ресурс, который может быть использован для приобретения некоторых или всех видов товаров и услуг [14]. Однако при этом интерпретируются не текущие оценки, а себестоимость, пересчитанная с учетом изменения общей покупательной способности. Такая оценка остается сложной для понимания, так как если себестоимость указывает на количество долларов, выплаченных за определенный объект (товар), то сумма, полученная в результате переоценки, не представляет сумму, которую можно бы

ло бы заплатить за тот же объект, если бы текущий уровень и структура цен были бы известны в момент приобретения объекта. Поскольку полученная сумма не заменяет текущую стоимость, то существует определенная сложность ее соотнесения с текущей рыночной или какой-либо иной полезной интерпретацией оценки.

Один из главных недостатков переоценки по общей покупательной способности состоит в том, что это понятие слишком широкое. Частных лиц и корпорации интересует покупательная способность в отношении тех товаров, которые они обычно используют или покупают для продажи. С позиции общей покупательной способности считается, что инвестор имел свободный выбор потратить деньги любым способом путем инвестиций и что, когда капитал возвращается через продажу продукции или услуг, инвестор будет вновь свободен потратить деньги любым способом. Таким образом, операционный цикл предприятия представляет движение средств от монетарных к немонетарным и обратно. В конечном счете денежные средства направляются на погребление. Такая концепция неприемлема для крупных корпораций. Альтернативный взгляд сводится к предположению, что фирма постоянно делает выбор направлений инвестирования и реинвестирования своего капитала в экономику для всех видов товаров и услуг. Однако цели и технические ресурсы обычно ограничивают выбор товаров и услуг, которые фирма может купить.

С бихевиористической точки зрения доказательство релевантности для принятия инвестиционных решений не является убедительным. Исследования, проведенные Петерсеном (Petersen) показали: «...если считается, что публикуемая финансовая информация является исходным моментом для принятия инвестиционных решений, то при этом подразумевается, что существует некоторый толчок на конкретный выбор» [15]. В другом исследовании, посвященном поведению курса ценных бумаг, был сделан вывод, что данные, переоцененные на изменение уровня цен, содержат информацию, которую нельзя получить в традиционных отчетах [16]. Однако Моррисом (Morris) на основе результатов исследования в Соединенном Королевстве был сделан вывод о том, что существует очень незначительное свидетельство реакции рынка на информацию о прибыли, откорректированную с учетом инфляции [17]. Отсутствие достоверной релевантности переоценок по общему уровню цен можно объяснить следующими причинами: 1) невозможностью определения модели принятия инвестиционных решений; 2) включением информации в рыночные цены из других источников в соответствии с гипотезами эффективности рынка; и 3) недостаточностью интерпретируемости переоцененных данных. Возможно, дальнейшие исследования покажут, что эти выводы были неправильными.

Покупательная способность акционеров. Одна из ранних концепций покупательной способности сводится к тому, что капитал сохраняется, только если остается постоянной способность акционеров покупать товары и услуги определенного количества и качества. Так, по мнению Свини (Sweeney), идеальным с этой точки зрения является индекс стоимости жизни, что было поддержано многими другими авторами. На принятие FASB в SFAS 33 индекса цен на потребительские товары (*CPI-U*) это мнение могло оказать влияние, но, как было отмечено ранее, существует несколько других причин использования *CPI-U* в качестве меры общей покупательной способности. Обычно считается, что инвесторы приобретают товары производственного назначения только потому, что они надеются в конечном итоге получить больше потребительских товаров, чем они могли бы иметь изначально. Однако это не так по двум причинам: 1) предполагается, что крупные корпорации будут продолжать свою деятельность неопределенно долго, а не ликвидироваться, чтобы акционеры могли использовать

свои средства на потребление; 2) акционеры обычно не ликвидируют свои вложения в целях потребления вырученных сумм. Хотя инвесторы постоянно ликвидируют свои вложения, но, как правило, это осуществляется для реинвестиций, а на цели потребления направляется только прибыль, полученная на инвестиции.

Инвестиционная покупательная способность фирмы. Принцип непрерывности предполагает, что фирма непрерывно реинвестирует свои активы, чтобы сохранять свой инвестированный капитал. Таким образом, операционный цикл предприятия состоит в движении от одних немонетарных активов через денежные средства к другим немонетарным активам. Однако непрерывность жизни предполагает не то, что фирма должна заменять определенные активы, а то, что она должна сохранять свою покупательную способность, чтобы приобретать товары производственного назначения.

Инвестиционную покупательную способность можно рассматривать по крайней мере с трех различных точек зрения: 1) способность фирмы в целом реинвестировать в равное количество товаров производственного назначения; 2) способность фирмы реинвестировать в товары производственного назначения, обычно приобретаемые всеми фирмами отрасли; 3) способность реинвестировать в товары производственного назначения, подобные тем, которые фирма приобретала в прошлом. Каждая из этих точек зрения релевантна для некоторой части экономики. С течением времени одни фирмы варьируют свои вложения и фактически переходят из одной отрасли в другую. Другие — сохраняют свою отраслевую специализацию, но меняют состав своих вложений, следуя за техническим прогрессом и в целях производства новых товаров. И наконец, третьи — реинвестируют средства в товары производственного назначения, подобные тем, которые они использовали в прошлом.

Первой точке зрения соответствует общая инвестиционная покупательная способность, которая может отражать динамическое хозяйство, например такое, как в Соединенных Штатах. Несмотря на то, что существует целый ряд институциональных (узаконенных) препятствий для перемены отраслевой направленности, многие фирмы специализируются в различных отраслях, и бухгалтерские данные должны указывать, когда это представляется желательным. Для корректировки на изменения уровня цен в этом случае требуется использовать валовой инвестиционный индекс цен. Такого всеобъемлющего индекса в настоящее время не существует, но в первом приближении его можно получить сочетанием индексов цен для составляющих валового национального продукта и предполагаемых цен «других новых конструкций» и «оборудования производителя» и корректировкой на изменение цен на производственные запасы (*inventories*). Индекс единичной инвестиции (*single-investment index*) имеет достоинство однородности для различных фирм и легкость применения, поскольку он исчисляется один раз.

Второй точке зрения соответствует отраслевая покупательная способность инвестиций, которая логически оправдана, так как фирмы обычно реинвестируют средства в ту же отрасль. Однако при этом требуются различные инвестиционные индексы для каждой отрасли. Главная практическая трудность применения этого подхода определяется тем, что многие фирмы выпускают разнообразную продукцию, поэтому невозможно абсолютно точно определить, в какой отрасли они функционируют.

С третьей точки зрения рассматривается покупательная способность при сохранении специфики деятельности фирмы. Однако технологические изменения производства требуют постоянного обновления состава инвестиций.

С точки зрения интерпретации представляется, что чем теснее связь между инвестиционным индексом и частными колебаниями цен, тем будет выше интерпретируемость данных, т.е. в этом случае индивидуальные оценки будут более близкими к текущим стоимостям. Применение инвестиционных индексов имеет преимущество по сравнению с частными переоценками в том, что полученные на их основе оценки менее субъективны и мало пригодны для манипулирования в личных целях или интересах фирмы. Однако, пока существует необходимость проведения глубокого исследования возможностей, толкования и релевантности для инвестиционных решений тех или иных концепций, концепция инвестиционной покупательной способности выступает как лучший вариант из двух возможных — переоценки на общую покупательную способность и переоценки на *покупательную способность частной замены* (*specific replacement purchasing-power revaluations*).

Текущая стоимость

Текущая стоимость отражает цены, которые необходимо было бы заплатить за активы или их использование на дату составления баланса или дату использования или продажи, если бы активы меняли собственника. Для материальных запасов текущая стоимость — это текущая цена приобретения товара или текущие затраты на его производство. Для зданий, оборудования и другого имущества (property) лучшей мерой текущей стоимости является цена аналогичных активов, находившихся в эксплуатации, в таком же состоянии и такого же возраста. Если имеет место конкурентный рынок для бывших в эксплуатации зданий и оборудования со множеством покупателей и продавцов, то цена на этом рынке может отражать текущую стоимость активов фирмы. Если рынок не является конкурентным или если активы используются для различных целей, цена бывшего в эксплуатации оборудования пригодна только в качестве оценки актива при ликвидации фирмы.

В случае отсутствия рынков эксплуатировавшихся активов текущая стоимость может быть приблизительно исчислена на основе стоимости приобретения (acquisition cost) идентичного нового товара за минусом накопленной амортизации. В качестве замены идентичного оборудования (в случае его отсутствия) может служить оборудование равной производительности, цена которого должна быть откорректирована с учетом затрат на технологические доработки. Вместо *полной восстановительной стоимости* (*reproduction cost*) может быть использована текущая стоимость замены, но в то же время стоимость полного воспроизводства не релевантна, если оцениваемый актив не может быть создан на производственных мощностях и по технологии текущего периода. Например, стоимость полного воспроизводства автомобилей ранних выпусков существенно превышает стоимость новых автомобилей, которые на самом деле гораздо дороже старых.

Альтернативой использованию рыночных цен является применение *частных индексов стоимости* (*specific cost indexes*) относительно исторической стоимости (себестоимости) отдельного актива. Поскольку они дают приблизительное значение текущей стоимости, необходимо принимать во внимание технологические изменения производства активов, а также степень старения оцениваемых активов. Если активы могут быть воспроизведены в текущем периоде на основе более прогрессивной технологии, то их текущая стоимость может существенно превысить первоначальную. С другой стороны, если эквивалентная

производственная мощность обеспечивается использованием более нового и эффективного оборудования, текущая стоимость старого оборудования может оказаться незначительно превышающей его остаточную стоимость, даже если стоимость замены значительно увеличилась. Если накопленная амортизация корректируется с учетом морального старения оборудования, то отражение в учете устаревшего оборудования по стоимости его замены (полученной с использованием индексов цен) за минусом обычной амортизации предполагает отсрочку определения потери в стоимости до окончания периода его использования (списания), когда амортизация как мера стоимости вклада службы актива в продукцию окажется выше его первоначальной стоимости. SFAS 33 требует, чтобы текущая стоимость не превышала *суммы возмещения (recoverable amounts)*, измеренной *чистой стоимостью реализации (net realizable value)* объекта, если он продается, или *стоимости в использовании (value in use)*. Стоимость в использовании представляет собой дисконтированную стоимость ожидаемых в будущем потоков денежных средств от актива за период его службы. Так как будущие потоки денежных средств для большинства активов не могут быть оценены (измерены), свидетельство того, что стоимость в использовании ниже текущей стоимости, станет очевидным, если фирма не будет заменять существующие активы из-за высоких эксплуатационных затрат.

Концепции поддержания капитала

Как было показано в гл. 7, одна из трактовок бухгалтерской прибыли основана на концепции сохранения (поддержания) капитала. Прибыль определяется как сумма, которую фирма могла бы распределить среди акционеров и быть такой же состоятельной на конец отчетного периода, какой она была вначале. Однако термин «состоятельный» принимает различные значения для бухгалтерского учета в условиях изменения цен: поддержание финансового капитала, поддержание общей покупательной способности капитала и поддержание физического капитала.

Поддержание финансового капитала предполагает образование прибыли от увеличения количества номинальных долларов, составляющих капитал. Традиционный подход *себестоимость/номинальный доллар* соответствует концепции поддержания финансового капитала, поскольку доходы должны перекрыть себестоимость, чтобы была получена прибыль. В принципе подход *текущая стоимость/номинальный доллар* также строится на концепции поддержания финансового капитала, но при этом изменение цен активов предприятия в течение отчетного периода приводит к образованию потенциальных убытков или прибыли, которые в соответствии с концепцией поддержания финансового капитала включаются в состав прибыли за отчетный период.

Подход *себестоимость/постоянный доллар* строится на концепции сохранения общей покупательной способности капитала. В этом случае прибыль (убыток) представляет собой разницу между суммами капитала на конец и начало отчетного периода, причем значения сумм выражены в постоянной покупательной способности доллара. Соответственно результат переоценки немонетарных активов и кредиторской задолженности в прибыль не включается, а прибыли и убытки от изменения покупательной способности по монетарным статьям включаются. При подходе *текущая стоимость/постоянный доллар* текущая стоимость активов на начало периода переоценивается по постоянной покупательной способности на конец периода, а разница оценок на начало и конец отчетного периода показывает потенциальную прибыль (убыток), образованную относительным изменением цен, которое было рассмотрено выше и

определялось как изменение текущих стоимостей, очищенное от результатов инфляции. В соответствии с концепцией поддержания финансового капитала эти потенциальные прибыли и убытки должны включаться в состав прибыли.

Подход поддержания физического капитала (работоспособности фирмы) предполагает, что капитал сохраняется, если фирма способна заменить свои активы активами того же типа или если она сохраняет способность производить заданный объем товаров и услуг. Причем это не означает, что фирма должна заменять определенные активы или даже продолжать производить те же самые товары и услуги, но использование текущих стоимостей (или переоценок на основе частных индексов) в совокупности может быть применимо в качестве оценки покупательной работоспособности фирмы. Основное различие между концепциями поддержания физического и финансового капитала состоит в том, что в соответствии с первой потенциальные прибыли и убытки не включаются в отчетную прибыль, а рассматриваются как корректировка акционерного капитала. Альтернативно рассмотрение потенциальных прибылей и убытков как переоценки собственного капитала в связи с изменением частной покупательной способности фирмы. Подход *текущая стоимость/постоянный доллар* предполагает, что потенциальные прибыли и убытки, обусловленные относительным изменением цен, при исчислении прибыли также не принимаются во внимание.

Несмотря на то, что включение прибыли и убытка от изменения покупательной способности монетарных активов в состав отчетной прибыли, как было показано выше, представляется сомнительным, многие авторы придерживаются этого взгляда, даже следуя концепции поддержания физического капитала. Так, Гинтер (Gynther) рекомендовал исчислять прибыли и убытки по монетарным статьям с использованием частных индексов, представляющих изменения цен на товары, для которых были предназначены эти монетарные активы. Например, прибыль и убыток по статьям учета дебиторской задолженности могут быть определены с помощью индекса цен на товары, обычно продаваемые фирмой. Для статей по учету денежных средств может быть использован индекс цен на товары, обычно приобретаемые фирмой, представляющий изменения цен материальных запасов, ставок заработной платы и операционных расходов [18]. Этот подход соответствует концепции поддержания физического капитала, но следует отметить, что более широкий индекс, возможно, был бы предпочтительнее, поскольку обычно монетарные активы предназначены для различных целей, а монетарная кредиторская задолженность не имеет заданного направления как источник финансирования. Вследствие схожести прибыли (убытка) от изменения покупательной способности по монетарным статьям и потенциальной прибыли (убытка) по немонетарным статьям логически оправдано их рассмотрение скорее как корректировки собственного капитала, а не как составляющие прибыли. Тем не менее SFAS 33 в составе прибыли рекомендует их не учитывать.

Анализ бухгалтерского учета текущих стоимостей

Считается, что текущая стоимость имеет некоторые преимущества по сравнению с оценкой по себестоимости:

1. Текущая стоимость представляет сумму, которую фирма должна была бы заплатить в настоящее время для приобретения имеющихся активов; следовательно, для целей прогнозирования она представляет наилучшую оценку стоимости затрат, сопоставляемых с текущими доходами.

2. Она учитывает потенциальные прибыли и убытки, тем самым отражая результат влияния на фирму управленческих решений и окружающей среды, который не выявляется как операционный результат.

3. Текущая стоимость представляет оценку актива фирмы, если она продолжает приобретать одни и те же активы.

4. Агрегирование активов, выраженных в текущей оценке, более адекватно и реально, чем сложение себестоимостей как затрат, которые имели место в различные отчетные периоды.

5. Текущая стоимость позволяет определять текущую операционную прибыль, которая может быть использована для прогнозирования будущих потоков денежных средств.

Достоинство текущей стоимости, отмеченное в пункте 2, сводится к возможности разграничения результатов деятельности управленческого аппарата и эффекта от изменения цен. Однако можно доказать, что разделение прибыли на текущую операционную и потенциальную представляется искусственным, так как эффективная покупка является частью деятельности, а разделить на два результата, обусловленный одним и тем же решением, невозможно.

Преимущество, выделенное в пункте 5, строится на теоретическом предположении, что текущая операционная прибыль одного года выступает хорошим показателем для прибыли следующего года, которая, в свою очередь, отражает операционное распределение денежных средств, в частности предстоящих дивидендов [19].

Один из недостатков текущей стоимости состоит в утрате определенной объективности, т.е. если активы, реализуемые на рынке в текущем отчетном периоде, не идентичны во всех отношениях имеющимся, то приходится признать некоторую субъективность в оценке имеющихся активов по текущим ценам обмена. Кроме того, текущие стоимости могут не давать текущей оценки предприятия. Возможно, что для фирмы экономически целесообразно приобретать активы, отличные от имеющихся. Текущая оценка прибыли, которая должна быть обеспечена активами, может не быть равной текущей или восстановительной стоимости активов. В частности, это справедливо для тех случаев, когда имело место изменение спроса на продукт. Например, если он значительно упал, то снизится оценка амортизируемой стоимости (себестоимость за минусом ликвидационной стоимости) специализированного оборудования, предназначенного для производства этого продукта; остаточная стоимость, исчисленная на основе цен аналогичных активов, реализуемых на рынке, не может служить хорошей оценкой амортизируемой стоимости активов фирмы.

Семантически оценки, полученные с помощью частных индексов, по всей вероятности, более близки к текущей оценке активов, чем их себестоимость, откорректированная на изменения общей покупательной способности. Однако принятые методы распределения и амортизации текущих стоимостей новых объектов ослабляют потенциальную связь между результатами переоценки и текущими оценками.

С позиций бихевиористического подхода следует отметить, что было выявлено слабое эмпирическое доказательство информационной удовлетворенности пользователей данными о текущих стоимостях [20]. По мере получения новых данных дополнительные исследования могут показать и обратное.

Пересчет оценок, выраженных в иностранной валюте

Когда необходимо прибегнуть к агрегированию сумм активов или кредиторской задолженности, выраженных в различных денежных единицах, то пересчет должен быть сделан в валюте той страны, где проживают большинство

пользователей финансовой отчетности. Необходимость перевода обычно возникает, если отчетность зарубежного филиала или дочернего предприятия объединяется с отчетностью местной материнской компании или когда данные отчетности независимой иностранной корпорации переводятся для их использования в другой стране.

Проблема пересчета оценок, выраженных в иностранной валюте, отлична от проблемы переоценки долларовых сумм на изменение уровня цен. В первом случае курс обмена существует на определенный момент времени, в то время как изменить покупательную способность в один момент времени на покупательную способность в другой невозможно. Тем не менее некоторые понятия, относящиеся к переоценке на изменения цен, релевантны и для пересчета оценок в иностранной валюте. Например, одна из целей такого пересчета, состоящая в обеспечении агрегируемости сумм, первоначально выраженных в различных валютах (денежных единицах), аналогична цели переоценки исторических долларовых величин на изменения стоимости доллара. Концепции поддержания финансового и физического капитала также имеют отношение к пересчету, в частности при определении так называемых внереализационных прибылей и убытков как составляющих прибыли или акционерного капитала.

При этом встают два основных вопроса: какой обменный курс следует использовать? как учитывать прибыль и убытки, образованные пересчетом? В решении их можно использовать несколько подходов, включая следующие: (1) монетарный/немонетарный, (2) текущий/нетекущий, (3) временной, (4) текущий, (5) подход чистого вложения.

Монетарный/немонетарный подход подобен подходу *себестоимость/постоянный доллар*, используемому при переоценке на изменение уровня цен. Монетарные активы и кредиторская задолженность выражены в текущих оценках и поэтому должны пересчитываться по курсу обмена на дату составления баланса. В течение периода, когда изменяются курсы обмена, если монетарные активы не выбывают или монетарная кредиторская задолженность не погашается, образуются прибыли или убытки от пересчета валюты. Предполагается, что эти внереализационные (не образованные основной деятельностью) прибыли или убытки реализуемы в деньгах, так как являются монетарными и, следовательно, должны отражаться в отчете о прибылях и убытках. Они аналогичны прибылям и убыткам от изменения покупательной способности монетарных статей, определяемых на основе переоценки на изменение общего уровня цен. Немонетарные активы и кредиторская задолженность пересчитываются по курсам обмена обычно на дату приобретения. При этом предполагается, что себестоимость в долларах или другой местной валюте материнской фирмы выражается количеством денежных единиц, эквивалентным необходимому для покупки иностранной валюты, последняя, в свою очередь, была использована для приобретения активов. В этом случае снижение курса обмена иностранной валюты после даты приобретения не приводит к убыткам, потому что себестоимость в эквивалентных долларах не изменилась. Одна из трудностей этого подхода состоит в том, что, как было рассмотрено выше, разделение статей учета на монетарные и немонетарные является произвольным.

Второй подход основан на разделении учетных элементов на текущие и нетекущие (оборотные и внеоборотные, краткосрочные и долгосрочные). Текущие элементы пересчитываются по текущему курсу, так как они имеют отношение к текущей деятельности фирмы. Однако существует мнение, что при переоценке на изменение обменных курсов только текущих статей происходит завышение прибыли (или убытка), отражающее риск обмена, т.е. активы, как

текущие, так и нетекущие, действуют как страховка риска от наличия непогашенной кредиторской задолженности и наоборот.

Временной подход представляет собой модификацию двух предыдущих. В соответствии с ним основой для учетных оценок выступает курс обмена валюты, т.е. статьи, отраженные по себестоимости, пересчитываются по историческому курсу, а статьи, отраженные в текущих ценах или будущих ожидаемых ценах, — текущему*. На первый взгляд кажется, что этот подход согласуется с оценкой по себестоимости. Однако это не совсем так, поскольку прибыли и убытки от курсовой разницы имеют отношение только к процедурам бухгалтерского учета, а не к экономической реальности. Следовательно, для пользователей финансовой отчетности эта информация не раскрывает существующие экономические взаимосвязи.

При **подходе чистого вложения** деятельность зарубежного дочернего предприятия или подразделения рассматривается как инвестиции, доход на которые в виде чистой прибыли от зарубежной деятельности прибавляется к финансовому результату деятельности материнской компании. По сути, зарубежная деятельность трактуется как самостоятельная хозяйствующая единица, а не как часть деятельности материнской компании. Следовательно, оценки всех активов и кредиторской задолженности должны быть пересчитаны по обменному курсу на дату составления баланса (текущий подход). Статьи отчета о прибылях и убытках следует пересчитывать по курсам обмена на даты отражения операций. Это чистое вложение, которое, предположительно, подвергается риску изменения курса обмена. Следует ли отражать влияние изменений курса обмена как прибыль или убыток, зависит от вида чистого вложения и предположений о подверженности его риску. Если вложение относительно устойчивое, то ни прибыль, ни убыток не имеют место до тех пор, пока вложение не конвертировано в местную валюту; иными словами, **ни прибыль, ни убыток не возникают до тех пор, пока вложение не ликвидируется**, или пока прибыль (убыток) не будет реализована в деньгах.

С точки зрения экономической теории большая часть активов и кредиторской задолженности не создает прибыли или убытка от курсовой валютной разницы. В условиях совершенного рынка теория паритета покупательной способности (Purchasing Power Parity Theory) утверждает, что изменения равновесия курса обмена валюты пропорциональны изменениям коэффициента цен аналогичных немонетарных активов для двух стран. Для монетарных активов и кредиторской задолженности эффект Фишера (Fisher Effect) предполагает, что изменение курса обмена отражается на соответствующем изменении процентных ставок двух стран. Если это справедливо для продолжительных периодов времени, чистое вложение не будет подвержено риску колебания курса обмена, и, следовательно, прибыль и убыток от курсовой валютной разницы в отчетную прибыль включаться не должны [21]. Однако операции в иностранной валюте, которые будут завершены в относительно короткий срок, подвержены такому риску и должны быть представлены как статьи отчета о прибылях и убытках.

Корректировка для получения текущих стоимостей и для учета изменений уровня цен в зарубежной стране необходима при отражении результатов экспортно-импортных операций, особенно если существует намерение продол

* Если по статье отражается себестоимость автомашины, купленной 20 лет назад за N немецких марок, то она исчислена по курсу марки, который существовал на момент покупки. Однако если эта машина уже переоценивалась и фигурирует в балансе по восстановительной стоимости в M немецких марок, то она определена уже на основе курса марки к доллару на дату составления баланса. — *Примеч. науч. ред.*

жать проведение таких операций. Покупательная способность в целом или отдельных товаров и услуг в зарубежной стране имеет отношение к внешней финансовой отчетности, если предполагается продолжение деятельности в этой стране. Изменения цен в целом или на отдельные товары и услуги в стране материнской компании принимаются во внимание, только когда денежные средства перечисляются в материнскую компанию.

Когда пересчет осуществляется по курсу на дату образования статьи в строгом соответствии с принципом себестоимости, то суммы, выраженные в иностранной валюте, сначала выражаются в американских долларах, а затем корректируются с учетом изменения покупательной способности доллара. Однако если пересчет осуществляется с использованием текущего курса обмена валюты, активы и кредиторская задолженность должны быть переоценены сначала с учетом изменения уровня цен зарубежной страны, а затем переведены в местную валюту. Последняя процедура логически оправдана, а также обеспечивает оценку, которая с содержательной точки зрения является более существенной.

SFAS 8 и SFAS 52 (Итоги)

В октябре 1975 г. FASB после широкой публичной дискуссии выпустил в свет SFAS 8, которое предписывало использование временного подхода. Любые прибыли или убытки от колебания ставок обмена должны были отражаться в отчете о прибылях и убытках. Это Положение незамедлительно подверглось критике со стороны работников аппарата управления фирм, которые не соглашались с признанием финансовых результатов, не подвластных их контролю.

Вследствие этого FASB в SFAS 52 пересмотрел вопрос о пересчете оценок, выраженных в иностранной валюте, и ввел новое понятие «*функциональная валюта*», определяемое как валюта, в которой ведет свой бизнес дочернее предприятие фирмы. Так, французское дочернее предприятие, которое управляется американской головной фирмой, в качестве функциональной валюты будет использовать доллар. Если французское дочернее предприятие управляется итальянской фирмой, то его функциональной валютой будет лира.

Кроме того, FASB предписал двухэтапный процесс пересчета оценок, выраженных в иностранной валюте. Все нефункциональные валюты должны быть выражены в соответствующей функциональной на основе временного метода. Далее функциональная валюта пересчитывается в доллар на основе подхода чистого вложения. Другими словами, стоимость всех активов и кредиторской задолженности оценивается по текущему курсу обмена валюты. Статьи отчета о прибыли и убытках пересчитываются по средневзвешенному курсу за отчетный период. Собственный капитал — по историческому курсу. Ключевое дополнение состоит в том, что любые прибыли и убытки, обусловленные пересчетом, отражаются в балансе. Таким образом, пока все иностранные дочерние предприятия фирмы управляются относительно независимо, никакого влияния на отчет о прибыли и убытках перевод иностранной валюты не оказывает. Вероятно, этим решением FASB достиг желаемого компромисса, поскольку голоса протеста умолкли. Является ли это решение теоретически обоснованным, может стать ясным только в ходе будущих обсуждений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Invitation of Comment: Supplementary Disclosures about the Effects of Changing Prices (Stamford, Conn.: FASB, December 27, 1983), p. 15.
2. Maurice Moonitz. Changing Prices and Financial Reporting (Champaign, Ill.: Stipes Publishing, 1974), esp. Ch. 2, p. 5—21.
3. Arie Baran, Josef Lakonishok, and Aharon R. Ofer «The Information Content of General Price Level Adjusted Earnings: Some Empirical Evidence» Accounting Review, January 1980, p. 22—35.
4. Edgar O. Edwards and Philip W. Bell. The Theory and Measurement of Business Income (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1961), esp. p. III—115.
5. Ibid.
6. Arthur Andersen & Co. Accounting and Reporting Problems of the Accounting Profession, 2nd ed. (Chicago, 1962), p. 16—17. AICPA «Reporting the Financial Effect of Price-Level Changes», Accounting Research Study No. 6 (1963), p. 250—251.
7. Perry Mason. Price-Level Changes and Financial Statements — Basic Concept and Methods (AAA, 1956), fn., p. 23—24.
8. Yuji Ijiri «Theory of Accounting Measurement». Studies in Accounting Research No. 10 (AAA, 1975), p. 115.
9. R. J. Chambers. Towards a General Theory of Accounting (Adelaide: University of Adelaide, 1961) and Accounting, Evaluation and Economic Behavior (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1965), p. 223—227.
10. R. S. Gynther. Accounting for Price-Level Changes: Theory and Procedures (Oxford: Pergamon Press, 1966), p. 140.
11. R. L. Mathews «Price-Level Changes and Useless Information». Journal of Accounting Research, Spring 1965, p. 143.
12. Gynther. Accounting for Price-Level Changes, p. 156.
13. Chambers, Accounting, Evaluation, p. 246.
14. Paul Rosenfield «GPP Accounting — Relevance and Interpretability», Journal of Accountancy, August 1975, p. 52—59.
15. Russell J. Petersen «A Portfolio Analysis of General Price-Level Restatement». Accounting Review, July 1975, p. 532.
16. Arie Baran, Josef Lakonishok, and Aharon R. Ofer «The Information Content of General Price-Level Adjusted Earnings: Some Empirical Evidence». Accounting Review, January 1980, p. 22—35.
17. R. C. Morris «Evidence of the Impact of Inflation Accounting on Share Prices». Accounting and Business Research, Spring 1975, p. 90.
18. Gynther, Accounting for Price-Level Changes, p. 252—253.
19. Lawrence Revaine, Replacement Cost Accounting (Englewood Cliffs, NJ.: Prentice Hall, 1973), p. 137.
20. A. Rashad Abdel-khalik and James C. McKeown «Disclosure of Estimates of Holding Gains and the Assessment of Systematic Risk». Journal of Accounting Research, Supplement 1978, p. 46—77.
21. Robert Z. Aliber and Clyde P. Stickney «Accounting Measures of Foreign Exchange Exposure: The Long and Short of It». Accounting Review, January 1975, p. 44—57.

ГЛАВА 13

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ (БАЛАНС)

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы сможете:

определять существенные особенности активов и кредиторской задолженности;
отличать активы от экономических ресурсов и кредиторскую задолженность от экономических обязательств;

отличать кредиторскую задолженность от собственного капитала;

анализировать цели различных классификаций отчетов о финансовом положении; определять и трактовать условную кредиторскую задолженность.

ОБЗОР

Фотография Рипли

Отчет о финансовом положении, известный как баланс, является одним из центральных отчетов, составляемых бухгалтерами. Вильям Рипли (William Ripley) сравнивал его с фотографическим снимком предприятия, изображающим, с одной стороны, его активы, а с другой — пассивы (собственный капитал и кредиторскую задолженность).

Активы и кредиторская задолженность

Активы являются носителями потенциальных доходов, а кредиторская задолженность, противопоставленная активам, как бы снижает этот потенциал. Существует множество правил, по которым отличают учтенные активы и кредиторскую задолженность от более широких понятий экономических ресурсов и обязательств.

Признание

Ресурсы и обязательства признаются активами и кредиторской задолженностью и отражаются в финансовой отчетности только тогда, когда они обладают определенными качествами, а именно когда они измеримы, релевантны и достоверны.

Классификация

Классификация активов и кредиторской задолженности необходима для понимания финансовой отчетности. Любая классификация основывается на определенной группе признаков (связей), выделяя их среди остальных, тем самым придавая большее значение одним объектам классификации по сравнению с другими.

Является ли Микки Маус активом? По мнению Майкла Эйснера (Michael Eisner), президента Disney Corporation, персонажи, подобные Микки Маусу и Дональду Даку, представляют собой единственно реальные активы, которыми обладает компания [1]. С этим легко согласиться. Однако, как это ни удивительно, мы не найдем в балансе Компании ни Микки Мауса, ни Дональда Да- ка, ни других подобных хорошо известных персонажей.

Дисней не единственный обладатель таких «главных ресурсов», которых нет в его финансовой отчетности. Например, бухгалтеры не признают как акти

вы самосозданный гудвилл, платежеспособность и кредитоспособность предприятия, профессиональный опыт и преданность работе персонала. Все это весьма мощные ресурсы предприятия, но они не отражаются в финансовой отчетности. То же относится и к обязательствам: в балансе предприятия не показаны в полной мере пенсионные обязательства и вообще не отражаются обязательства по постпенсионным договорам. Могут ли появиться подобные ресурсы и обязательства как активы и кредиторская задолженность в финансовой отчетности?

Обсуждению этого вопроса и посвящена данная глава.

Сначала раскрывается сущность отчета о финансовом положении, т.е. баланса. Показано, что существуют два подхода к его определению: *активы/кредиторская задолженность* (или *прямой*) и *расходы/доходы* (или *косвенный*). FASB отдает предпочтение первому. Затем даются определения активам и кредиторской задолженности, рассматриваются условия включения в финансовую отчетность ресурсов и обязательств, основы типовой классификации баланса. Глава заканчивается обсуждением того, достаточны ли определения, данные здесь, для установления принципов и правил признания ресурсов и обязательств как активов и кредиторской задолженности и включения их в финансовую отчетность. В гл. 16, 17 и 18 рассматривается природа отдельных категорий активов, в гл. 19 и 20 — кредиторской задолженности, а в гл. 21 и 22 — сущность собственного капитала.

Фотография Рипли

Регулярное представление инвесторам информации об имеющихся в распоряжении фирмы ресурсах и принятых на себя обязательствах в форме отчета о финансовом положении — одна из главных целей бухгалтерского учета. Такой отчет традиционно именуется балансом*. В балансе активы показаны равными источникам их образования. Здесь уместно вспомнить высказывание мичиганского профессора Вильяма Патона, приведенное нами в гл. 4, о том, что активы равны источникам их образования только потому, что бухгалтеры их делают таковыми. По мнению же профессора Гарвардского университета Вильяма Рипли, баланс подобен фотографическому снимку, фиксирующему состояние фирмы в определенный момент. Иногда баланс определяют как сопоставление средств предприятия и их пополнения через прирост (как количество воды в запруде и поток, переливающийся через дамбу).

Один из старейших подходов к трактовке баланса состоит в использовании метода *активы/кредиторская задолженность*, который представляет собой перечень активов и кредиторской задолженности фирмы; разница между ними составляет остаточный капитал собственников, образуя при этом две стороны баланса. Если в предприятие вливается капитал другого предприятия в его действительной рыночной оценке, то это нарушает баланс. Например, когда одна фирма покупает другую, образовавшаяся в левой стороне баланса «невязка» создает так называемый гудвилл**. Сторонники подхода *активы/кредиторская задолженность* считают, что он обеспечивает получение оценок в балансе, которые наиболее полезны для принятия инвестиционных решений.

* При этом предполагается, что баланс отражает скорее сальдо счетов Главной книги, нежели сопоставляет активы и источники их образования.

** В частности, в ARS 12 указывается, что «невязка» в балансе должна быть противопоставлена собственному капиталу.

Для реализации подхода необходимо дать определение активам и кредиторской задолженности. Например, надо решить, следует ли относить к активам арендованные основные средства, компьютерные программы и торговую марку; входят ли в состав кредиторской задолженности будущие пенсионные выплаты, непогашенные претензии по судебным искам; нужно ли учитывать программные средства до того, как они стали активами; следует ли принимать к учету пенсионные обязательства до того, как они стали кредиторской задолженностью, т.е. когда и какие статьи принимаются к учету.

В первой половине XX в. приобрел популярность подход к определению баланса, ориентированный на отчет о прибылях и убытках, который здесь мы называем «расходы/доходы». При этом ключевым стал вопрос не о том, можно ли трактовать актив как *дебиторскую задолженность*, а учитывается ли в активе *доход*? Положительный ответ означает, что такой доход не всегда реализован в деньгах. На первый взгляд кажется, что эти два подхода приводят к одному и тому же результату, но с разных сторон. Однако это не так.

Теория бухгалтерского учета, ориентированная на прибыль, рассматривает баланс как промежуточный отчет — этап между двумя отчетами о прибылях и убытках. Такая позиция отводит балансу весьма незначительную информационную роль. В случаях, когда баланс представляется как конечная цель учетного процесса (а это свойственно подходу доходы/расходы), данные баланса несут информацию о прошлом, а не о будущем. Монетарные активы, такие, как денежные средства и дебиторская задолженность, могут представлять текущую покупательную способность или ожидаемое поступление денежных средств. Но немонетарные активы, например материальные запасы и оборудование, отражают только прошлые затраты и результат от начисленной амортизации.

Однако, несмотря на эти недостатки, некоторые доводы могут быть высказаны в пользу такого баланса. Во-первых, считается, что в этом случае баланс обеспечивает хороший контроль вложенных собственником средств, отражая данные о хозяйственных операциях предприятия и остаточные оценки на конец отчетного периода. Во-вторых, в соответствии с этим подходом баланс представляет итог всех хозяйственных операций, а также общий итог монетарных активов и неиспользованных услуг. Очевидно, что процесс определения оценок субъективен, поэтому лучший результат из доступных — это полное описание экономических связей с использованием адекватной терминологии. Также очевидно, что сущность хозяйственных операций фирмы может быть раскрыта с помощью дополнительной отчетности, например отчета о прибылях и убытках. В-третьих, практика показывает, что если в балансе допускаются субъективные оценки, то это не только снижает его информативность, но также искажает данные отчета о прибылях и убытках. В таком случае лучше иметь только один отчет — о прибылях и убытках, объективный и доступный для понимания, чем два, несогласованных и вводящих в заблуждение. По мнению авторов, эти высказывания не вполне справедливы. Для одних целей представляется возможным сочетание объективных и субъективных данных, для других — пользователя устраивает вполне объективный отчет о движении денежных средств.

Активы и кредиторская задолженность

Если теория обеспечивает развитие бухгалтерской мысли и учетных стандартов, то это в значительной степени является заслугой четкого определения и анализа сущности активов и кредиторской задолженности. Обсуждение их

классификации и оценки может быть полезным для анализа, но прежде всего необходимо выделить общие характеристики активов и кредиторской задолженности. Некоторые попытки в этом направлении были предприняты FASB. В частности, в SFAC 6 активы определяются как

вероятный будущий доход от объектов, обусловленный предшествующими хозяйственными операциями или событиями и контролируемый хозяйствующей единицей [2].

Там же дается определение кредиторской задолженности:

вероятное будущее сокращение дохода, связанное с предстоящей передачей активов и/или оказанием услуг другим хозяйствующим единицам и обусловленное имеющимися долговыми обязательствами, возникшими в результате предшествующих операций или событий [3].

Достоинства и недостатки этих определений становятся очевидными при сравнении их с другими определениями.

Определения Кеннинга

Профессор Стэнфордского университета Джон Кеннинг (John Canning) первым дал наиболее полное определение элементов баланса, в соответствии с которым активы — это

любая будущая услуга, выраженная в деньгах или конвертируемая в деньги ... право, которое законно и справедливо гарантирует доход некоторому лицу или группе лиц [4].

Кредиторская задолженность определяется им следующим образом:

услуга, оцениваемая в деньгах, которую в соответствии с действующим законом и по справедливости держатель активов должен оплатить ... другому лицу или группе лиц [5].

Значение этих определений состоит в том, что они дают семантическое толкование определяемым объектам. Любой здравомыслящий человек, следуя определению и анализируя правовые и экономические характеристики учетного объекта, может отнести его либо к активам, либо к кредиторской задолженности. FASB, продолжая исследования в этом направлении, также предпринимал попытки выработки семантических определений.

Положение № 4 APB

Определения Кеннинга соответствуют подходу *активы/кредиторская задолженность*. В исследованиях, проведенных после Кеннинга до FASB, особое внимание уделялось определению прибыли, поэтому нередко активы рассматривались как нераспределенные затраты или как суммы, отнесенные на будущие отчетные периоды, т.е. исследователи придерживались подхода *расходы/доходы*. Например, Положение № 4 APB определяет активы как

экономические ресурсы предприятия, которые признаны и оценены в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета, включая отсроченное отнесение затрат (расходы будущих периодов), которые не являются ресурсами [6].

В этом определении акцент делается на суммы в пробном балансе, отнесенные к предстоящим отчетным периодам, с главной ориентацией на определение периодической прибыли (прибыли отчетного периода). Поэтому затраты, не относящиеся к текущему отчетному периоду, отражаются в балансе как активы. Отметим, что SFAC 6 этого не допускает.

Аналогично Положение № 4 APB определяет и кредиторскую задолженность как экономические обязательства предприятия, которые признаны и оценены в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета [7].

Синтаксическая ориентация этого определения объясняется тем, что в традиционной модели бухгалтерского учета кредит следует за дебетом. Отражение операции по кредиту какого-либо счета зависит от того, какой счет дебетуется — расходов, потерь, имущества или других активов. Наиболее важно начисление расходов, ибо в этом случае следует начисление прибыли отчетного периода. Если фирма оприходовала материальные ценности и использовала их в текущем отчетном периоде, то начисление кредиторской задолженности было необходимо выполнить в целях включения расходов в определение чистой прибыли. Кроме того, отражение экстраординарных потерь необходимо для определения внереализационной прибыли; для обеспечения полноты отражения операции учитывается соответствующая кредиторская задолженность*. Если фирма оприходовала некоторые активы, то отражение этой операции по кредиту соответствующего пассивного счета необходимо для поддержания баланса в отчете о финансовом положении.

Такой подход обусловил появление счетов по отсроченным отнесениям с отражением по их кредиту (deferred credits)**. В качестве примера можно рассмотреть отражение операций по самострахованию. Компании могут проводить периодические отчисления из прибыли для покрытия будущих потерь в случаях возникновения претензий со стороны других фирм на предоставленные им гарантии. Кредитовая запись по учету гарантийных расходов может называться «Расчетное обязательство под гарантии», а по учету страховых расходов — «Расчетное обязательство по страхованию». В момент, когда возникает необходимость покрытия затрат на погашение претензии, предприятие относит их в дебет соответствующего счета расчетного обязательства, а не на прибыль. В принципе точно такая же запись делается на покрытие потерь при самостраховании, но здесь есть некоторые существенные особенности. Гарантии означают передачу ценностей другим фирмам, а при самостраховании перемещение материальных ценностей не имеет места и обязательств перед другой фирмой не возникает.

APB разрешает создавать счета по отсроченным отнесениям (их кредит), отмечая, что «к счетам кредиторской задолженности могут относиться определенные отсроченные источники покрытия (отсроченные отнесения в кредит счетов), которые не являются обязательствами, но признаются и оцениваются как таковые в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета» [8]. С другой стороны, SFAC 6 запрещает самострахование и использование таких счетов исходя из прямого следования сущности кредиторской задолженности и ее смыслового содержания. По мнению FASB, это не просто от

* Здесь термин «кредиторская задолженность» использован неудачно, так как имеется в виду некоторый «пассивный» счет в американском понимании. — *Примеч. пер.*

** Deferred credits — обычно переводят как «доходы будущих периодов», но здесь нужен термин, объединяющий понятия «резерв», «резервный капитал» и «кредиторская задолженность», т. е. источник покрытия и расходов, и затрат, и убытков. — *Примеч. пер.*

ветный *кредит* на «реальный» *дебет*, а «реальные» обязательства, возникающие одновременно с приобретением прав.

Бюллетени учетной терминологии (АТВ)

Напомним, что Положение № 4 АРВ представляло собой ощутимый шаг вперед. В АТВ 1, выпущенном в 1953 г., активы были определены как дебетовые сальдо счетов, а кредиторская задолженность — как кредитовые. При закрытии счетов образуется кредитовый остаток, представляющий собой собственный капитал фирмы [9]. Эти определения по своей сути отражали структурный подход. АРВ основное внимание уделял интерпретации терминов, в то время как FASB придерживался прагматического взгляда с ориентацией на полезность отчетных данных для инвесторов и кредиторов.

Три неотъемлемые части активов

В соответствии с позицией FASB любой актив (как статья) имеет три существенные характеристики:

1. Он воплощает вероятную будущую выгоду, обеспечиваемую (или в комбинации с другими активами) способностью прямо или косвенно создавать будущий прирост денежных средств.

2. Благодаря ему хозяйствующая единица может получить выгоду или управлять ею другими способами.

3. Хозяйственные операции или другие события, обеспечивающие увеличение прав на выгоду или контроль над ней, уже имели место [10].

Если одна из этих характеристик отсутствует, то объект учета не может быть признан активом.

Вероятная будущая выгода. Прежде всего права на будущую выгоду или потенциальные услуги должны иметь место. И использованные права и услуги не считаются активами. Кроме того, право должно приводить к позитивному результату, права с негативным или нулевым результатом не могут относиться к активам. Например, если здание не имеет остаточной стоимости, его оценкой как актива может быть только стоимость вторичных материалов, которые остаются после его ликвидации. Если затраты на ликвидацию превышают стоимость этих материалов, то здание не является активом. В этом случае оценка земли, на которой находится здание, должна быть уменьшена на сумму убытка от ликвидации здания. С другой стороны, если оценка права на выгоду и потенциальной услуги может быть определена только ориентировочно, это не означает, что объект не следует считать активом. Неопределенность отражается только на оценке, но если неопределенность влечет за собой отрицательную или нулевую сумму оценки, объект учета не относится к активам.

Управление. Права на будущую выгоду распространяются на определенную фирму или частное лицо. Например, право на выгоду от использования общественных дорог не представляет собой актив. В некоторых случаях права могут быть разделены между несколькими фирмами или частными лицами. Профессор Юджи Иджири (Yuji Ijiri) в своем определении активов особое внимание уделяет именно критерию управления [11]. По его словам, активы представляют собой ресурсы, которыми управляет хозяйствующая единица. Тем не менее управление может пониматься достаточно широко, чтобы предусматривать возможность фирмы реализовать свои права. Австралийский профессор Реймонд Чамберс (Raymond Chambers) также определяет активы как объекты, находящиеся под контролем предприятия, но подчеркивает многообразие их сущнос-

ти. Предприятие может трансформировать или утилизировать права на активы, при этом их изменяя и, следовательно, получая иные оценки [12]. В результате он исключает из состава активов многие нематериальные объекты, которые имеют оценку только при рассмотрении их в связи с другими активами.

Права на выгоду или потенциальные услуги должны быть законны или иметь доказательство возможности их получения. Услуги, выполнение которых может быть отменено без компенсации, не относятся к активам. Но это, конечно, не означает, что фирма обязана иметь формальный юридический документ или даже договор, подтверждающий такое право. В большинстве случаев бухгалтер полагается на очевидные претензии, определенные на долю активов фирмы, а не на юридически оформленное право.

Эта характеристика имеет синтаксическую основу. Например, при отражении факта продажи земли у продавца образуется дебиторская задолженность. Договор купли-продажи позволяет определить вероятную будущую выгоду. Но если покупатель не внесет достаточную сумму в погашение дебиторской задолженности, определенную как фиксированный процент от рыночной цены (SFAS 66), то продавец фактически теряет контроль над ресурсом, т.е. потенциальным поступлением, и, следовательно, актив перестает быть активом.

Хозяйственные операции и другие события. Экономическая выгода может быть результатом прошлых операций или событий. К активам не относится выгода, которая будет получена в будущем, но в настоящее время не находится под контролем предприятия. Необходимость этого свойства убедительна, поскольку если экономическая выгода существует и управляется предприятием, то она должна была возникнуть благодаря некоторым прошлым событиям. Ключевым моментом здесь является мнение бухгалтера о достаточности события. Например, при подписании договора фирмой устанавливается будущая вероятная выгода, которая попадает под ее контроль. И хотя событие имело место, бухгалтер может счесть его недостаточно значительным для отражения актива. Значительность в большинстве случаев определяется завершенностью события.

Выводы. Таким образом, по мнению авторов, активы следует определять как сервисный потенциал или права на будущую выгоду, контролируемые фирмой. При этом требование предварительного свершения события не предусматривается, поскольку это условие выполняется изначально при определении ресурсов, раскрывающих имущественное положение предприятия, а также потому, что это условие весьма неопределенно, чтобы формировать ограничение. В частности, можно привести убедительный пример учета статьи в составе ресурсов предприятия, несмотря на отсутствие предваряющей ее появления хозяйственной операции, — это Микки Маус в балансе Disney Company.

Определение актива указывает на еш состав, а оценка актива представляет собой самостоятельную проблему. И наконец, необходимо отметить, что все активы, по сути, идентичны независимо от того, к какой классификационной группировке они относятся. Как вещественные, так и нематериальные активы обеспечивают права на будущую выгоду. Классификация не меняет сущности активов.

Три неотъемлемые части кредиторской задолженности

В соответствии с позицией FASB кредиторская задолженность имеет три существенные характеристики:

1. Она представляет долг или обязательство перед одной или несколькими хозяйствующими единицами, которые влекут за собой вероятную будущую передачу или использование активов на некоторую дату свершения определенного события или предъявления требования сторонним лицом.

2. Долг или обязательство налагает ответственность на хозяйствующую единицу, оставляя ей весьма незначительную возможность (или отсутствие таковой) избежать жертв (потерь или расходов) в будущем.

3. Хозяйственная операция или другое событие, обусловившее образование обязательства, уже имели место [13].

Если хотя бы одна из этих характеристик отсутствует, то объект учета не признается как кредиторская задолженность.

Текущее обязательство. Первая из трех характеристик в действительности представляет собой сложное сочетание нескольких условий. Первое условие сводится к тому, что кредиторская задолженность представляет обязательства на настоящий момент. Расходы следующего года не считаются кредиторской задолженностью текущего. В частности, страховым компаниям больше не разрешается начислять резервы на покрытие убытков от будущих стихийных бедствий. Второе условие состоит в том, что обязательство связывает различные хозяйствующие единицы, т.е. как мы уже отмечали, самострахование собственности исключается. Это условие также предохраняет фирмы от создания резервов на приобретение собственности. Третье условие предполагает существование момента времени или события, при наступлении которого кредиторская задолженность должна быть погашена. Нельзя включать в состав кредиторской задолженности обязательства, погашение которых в полной мере не предусматривается. В частности, это условие не позволяет относить к кредиторской задолженности собственный капитал.

Некоторые потенциальные характеристики специально были не оговорены. Например, не введено ограничение на форму расчетов, чтобы не исключить фирмы, которые рассчитываются авансовыми платежами. В этом случае поставщик использует счет «Незаработанный доход», на котором отражается кредиторская задолженность, погашаемая активами, т.е. поставкой продукции или оказанием услуг. Расчет не ограничивался порядком передачи активов, чтобы избежать исключения таких предприятий, как филармония, театр, спортивные организации, которые продают абонементы на предстоящий сезон. Получение денежных средств создает кредиторскую задолженность, которая будет погашена обеспечением зрителей обещанными развлечениями. Иными словами, кредиторская задолженность будет погашена предоставлением услуг или использованием активов.

Суть расчета должна быть известна, но при этом не обязательна идентификация получателя до момента оплаты, если будущий платеж или передача активов только вероятны. Суть этой ситуации состоит в начислении гарантийных обязательств на момент продажи. Опыт показывает, что в пределах периода, определенного договором о реализации, возникают претензии (предъявляются права). Однако опыт не может точно указать, кем будут предъявлены эти права.

Не введено ограничение кредиторской задолженности только перед одним лицом. Вполне допустимо, что единичная операция порождает кредиторскую задолженность более чем в отношении одной стороны. В частности, сделки между двумя сторонами могут создавать кредиторскую задолженность в отношении третьей стороны, например, при продаже товара второй стороне возникает задолженность по выплате авторского гонорара, а также задолженность бюджету по начисленным налогам.

Юридические, справедливые и предполагаемые обязательства. Вторая характерная черта кредиторской задолженности состоит в том, что она, как правило, должна быть погашена должником. Однако из этого не следует, что фирма приняла на себя юридические обязательства. Так, FASB рассматривает спра

ведливые и предполагаемые обязательства как потенциальную кредиторскую задолженность. Справедливые обязательства иногда называют моральными, поскольку они строятся на нормах этики и морали, а не на юридической основе. Например, предприятие может по этическим соображениям взять на себя обязательство отремонтировать автомобиль покупателя, в то время как юридически оно обязано лишь возместить денежные потери клиента. Предполагаемые обязательства обуславливаются сложившимися традициями. В частности, если фирма выплачивает отпускные своим работникам ежегодно, то продолжение этой практики предполагает возникновение обязательств фирмы. Ни справедливые, ни предполагаемые обязательства не имеют юридической силы; и все же они к чему-то обязывают.

Крайняя позиция в вопросе состава кредиторской задолженности сводится к тому, что к ней могут относиться только юридические обязательства и долги. Но по определению Кеннинга (Canning), с другой стороны, в ее составе следует учитывать и справедливые обязательства. Хотя Кеннинг и не приводит конкретных примеров, можно предположить, что он отнес бы к кредиторской задолженности суммы, намеченные к выплате для компенсации причиненного ущерба, если предприятие не обязано производить подобные платежи, или суммы, предполагаемые к выплате для поддержания марки фирмы и доверия к ней при возврате покупателями товаров, несмотря на то, что юридически таких обязательств предприятие на себя не принимало.

Расширение перечня обязательств, относимых к составу кредиторской задолженности, может привести к определенным трудностям для бухгалтеров. Справедливые и предполагаемые обязательства обусловлены нормами морали и сложившейся традицией, которые обычно более консервативны. Законность таких обязательств иногда может установить только суд. Также при расширении сферы деятельности предприятия за пределы государства требуется учитывать более широкий спектр традиций, что ставит перед бухгалтером проблемы выработки моральных суждений.

Хозяйственные операции (сделки) и другие события. В соответствии с позицией FASB третьей неотъемлемой чертой кредиторской задолженности выступает обязательное наличие предварительной «хозяйственной операции или другого события». Событие определяется как «явление, влекущее последствия для предприятия» [14]. Хозяйственная операция — это «определенного рода событие, а именно внешнее событие, предполагающее перемещение некоторой стоимости (будущей экономической выгоды) между двумя или более хозяйствующими единицами» [15]. Ограничение кредиторской задолженности ситуациями, когда имела место предварительная хозяйственная операция (сделка), слишком суживает определение, но оговорка «или другие события» значительно его расширяет. По мнению некоторых специалистов, данное определение бессмысленно, поскольку назвать «событием» можно все что угодно.

Кто-то может сказать, что условия, расширяющие понятие «обязательства», не умаляют значения объяснения сущности этого термина. Если обязательство действительно имеет место, то важно, что оно учитывается как кредиторская задолженность независимо от того, как оно возникло. С точки зрения пользователя финансовой отчетности влияние обязательств на будущие требования денежных средств более существенно, чем прошлые хозяйственные операции или события, повлекшие образование кредиторской задолженности. Не углубляясь в анализ третьего свойства, отметим, что оно не столь существенно для решения вопроса признания кредиторской задолженности.

Тем не менее полное элиминирование этого свойства может привести к коренным изменениям в аргументации состава кредиторской задолженности.

Например, самострахование может не рассматриваться как кредиторская задолженность не потому, что предваряющее событие не имело места, а потому, что оно представляет собой самопогашаемую задолженность. То же самое относится и к созданию страховыми фирмами резервных фондов на покрытие убытков от стихийных бедствий. Как мы увидим далее, существует целый ряд причин, по которым потенциальные обязательства не рассматриваются как кредиторская задолженность. Следовательно, возможно предъявление более убедительных аргументов, имеющих другие основания.

Выводы. Обобщая изложенное, отметим, что с содержательной стороны кредиторская задолженность может быть определена как обязанность предприятия по поставке товаров, услуг или денег некоторому лицу, фирме или сторонней организации в будущем. Как и в определении актива, по тем же причинам в этом определении не оговаривается необходимость предваряющей хозяйственной операции, а проблемы оценки откладываются для отдельного рассмотрения. В частности, оно не исключает признания возможных потерь как кредиторской задолженности, увеличивая прогнозную оценку последней. Некоторые подобные ситуации требуют более тщательного анализа, например, там, где имущество на миллиарды долларов предоставляется в обеспечение займов в силу вероятности их непогашения.

Признание

Когда ресурсы и обязательства отражаются в отчетности о финансовом положении предприятия, то считается, что они *признаны*. Признание не вытекает прямо из определения. Нельзя учитывать объект, если нельзя его оценить. Признавать можно только измеряемую кредиторскую задолженность. Но только потому, что объект невозможно оценить, нельзя считать, что он не является кредиторской задолженностью. В этом случае он представляет собой непризнанную кредиторскую задолженность.

По мнению многих специалистов, между признанием ресурсов и обязательств и их раскрытием в приложениях к финансовой отчетности существует лишь незначительное различие. Если соответствующие события раскрываются в приложениях, пользователь может их интерпретировать и строить прогнозы. В ответ на это FASB в SFAS 87 указал.

Некоторые респонденты считают, что полезные дополнительные сведения о чистых периодических пенсионных расходах и пенсионных обязательствах следует помещать в приложениях, не внося изменения в основную финансовую отчетность, поскольку такие изменения дорогостоящи. Совет понимает, что изменения принципов учета влекут за собой определенные затраты как со стороны бухгалтеров, так и со стороны пользователей отчетности. Но Совету также представляется важным, какие элементы учета будут отражены в основной финансовой отчетности. Аргумент в пользу того, что информация одинаково полезна независимо от того, как она представлена, можно применить к любому элементу финансовой отчетности, но полезность и целостность финансового отчета в целом страдают при исключении каждого элемента, который квалифицируется как признаваемый. Кроме того, довод «одинаковой полезности» имеет отношение только к искушенным пользователям. И наконец, если согласиться с этим аргументом, последствия признания могут не отличаться от прежних. Одно с очевидностью вытекает из этих доводов — сторонники «одинаковой полезности» полагают, что признание может иметь различные последствия [16].

Условная (возможная) кредиторская задолженность

Вопрос признания хорошо иллюстрируется на примере возможности потерь. SFAS 5 определяет возможность следующим образом:

Это обусловленная ситуацией или стечением обстоятельств неопределенность получения прибыли или понесения убытка, которая в конечном счете будет разрешена свершением (или несвершением) одного или более событий. Разрешение неопределенности может быть подтверждено признанием кредиторской задолженности [17].

При сопоставлении этого определения с определением кредиторской задолженности возможная потеря — это вероятная будущая утрата экономической выгоды, обусловленная нынешними обязательствами хозяйствующей единицы по передаче активов или предоставлению услуг другим хозяйствующим единицам в будущем в результате прошлых хозяйственных операций или событий, если расчеты зависят от одного или более вероятных будущих событий. SFAS

5 утверждает, что такие возможные потери должны быть признаны как кредиторская задолженность, если: 1) они удовлетворяют определению кредиторской задолженности; 2) вероятность свершения будущего события достаточно высока; 3) возможная потеря может быть оценена.

Возможные потери могут быть не отражены в финансовых отчетах, но если наступление будущего события вероятно, то следует ввести соответствующий комментарий в приложение к отчету. Нет необходимости рассматривать возможные потери, если они маловероятны.

Примером условной (возможной) кредиторской задолженности могут служить обязательства, обеспечиваемые гарантиями, поскольку утрата имущества по гарантии еще не имеет места. Такие обязательства признаются кредиторской задолженностью, так как высока вероятность востребования гарантии. Однако предъявление судебного иска в возмещение причиненного фирмой ущерба не влечет за собой образования кредиторской задолженности, если более вероятно, что дело фирмой будет выиграно. Если же вероятность отрицательного решения суда достаточно высока, то фирма имеет условную кредиторскую задолженность. Проблема сведется к оценке ожидаемой стоимости компенсации причиненного ущерба, что может представлять значительную трудность. В этом случае следует прибегать к подробным комментариям в приложениях к отчетности или каком-либо другом месте.

Если реальное обязательство имеет вероятностную оценку, то в балансе должна быть зарегистрирована ожидаемая стоимость как кредиторская задолженность. Если диапазон вероятных оценок обязательства достаточно широк, а полученная расчетная оценка может ввести в заблуждение, то такое обязательство в состав кредиторской задолженности не включается. В этом случае необходимо привести соответствующий комментарий в приложении к балансу, представив весь ряд вероятных оценок.

Так или иначе окончательное решение основывается на ожидаемой оценке, которая может иметь существенное значение для пользователя финансовой отчетности как наиболее вероятная. Если с вероятностью 90% оценка обязательства составляет 100000 дол., а с 10% — равна нулю, то ожидаемая оценка составит 90000 дол. и именно в этой сумме может быть представлена в балансе как кредиторская задолженность. Если же обязательство с вероятностью 90% равно нулю, а с 10% — 100000 дол., то ожидаемая оценка составит 10000 дол., но эта величина не соответствует возможной сумме платежа. Таким образом, если более вероятная оценка обязательства выше нуля, то кредиторская задолженность

лженность существует и должна быть оценена. Если обязательство имеет наибольшую вероятность нулевой оценки, то эту оценку следует рассматривать только в комментариях к балансу.

Выводы. Правила признания для активов и кредиторской задолженности одинаковы. Ресурсы или обязательства должны соответствовать определению активов или кредиторской задолженности и быть измеримыми. Кроме того, они должны удовлетворять критерию релевантности и достоверности [18]. Как будет показано в гл. 18, многие из нематериальных объектов не признаются как активы в силу недостоверности их оценки. И мы увидим в гл. 21, что это выступает главным аргументом против признания в учете пенсионных пособий.

Классификация

Естественные и социальные науки для изучения и увязки информации прибегают к ее классификации. Бухгалтерский учет здесь не является исключением. Разделение ресурсов и обязательств фирмы на отдельные категории необходимо для обеспечения интерпретируемости агрегированной учетной информации, которая должна восприниматься пользователями финансовой отчетности для выработки решений.

Если в интересах фирмы представляется неклассифицированная информация, то пользователи на основе системы классификации могут самостоятельно группировать данные. Если же данные были классифицированы, то инвесторы сами определяют, какая информация для них важна, а какая нет.

В этом разделе мы рассмотрим различные цели классификации. Затем обратимся к аргументации критики классификации *текущие/нетекущие*. Альтернативная классификация строится на основе оценок. Раздел заканчивается обсуждением допустимости взаимопогашения текущих (оборотных) активов и текущей (краткосрочной) кредиторской задолженности.

Цели классификации

Внешние пользователи отчетов фирм имеют различные цели и причины изучения данных о фирме. Классификация и группировка данных неизбежно приводят к определенной потере информации и информационных связей, которые могли бы быть полезны для некоторых заинтересованных лиц. Таким образом, вопросы классификации и группировки учетной информации занимают важное место в теории бухгалтерского учета. Исследования в этой области опираются на знания как о самих пользователях, так и об их информационных потребностях. Следовательно, классификация информации в балансе должна отвечать определенным целям, среди которых можно выделить: представление платежеспособности фирмы для кредиторов; описание хозяйственной деятельности фирмы; освещение процесса бухгалтерского учета; представление методов оценки; проникновение в замыслы аппарата управления фирмы; прогнозирование прироста денежных средств фирмы. Ниже мы обсудим каждую из этих целей.

Представление платежеспособности фирмы для кредиторов. Самая первая цель классификации информации в балансе состояла в предоставлении кредиторам данных о платежеспособности фирмы, т.е. вероятности погашения задолженности в случае ликвидации фирмы. Исходная проверка обеспеченности займов состояла в оценке ликвидности определенных активов и их пригодное-

ти для платежей по долгам. Акцент на ликвидность и порядок, в котором долги могут погашаться, возник в связи с недостатком других достоверных оперативных данных и потому, что кредиторы (особенно по краткосрочным обязательствам) составляли главную группу пользователей.

Упорядоченность статей баланса по степени ликвидности обуславливает усиление разграничения текущих и нетекущих статей и появление понятия оборотного капитала как разницы между текущими активами и текущей кредиторской задолженностью*.

Изначально текущие активы и кредиторская задолженность представлялись как объекты, которые могут быть реализованы в деньгах в течение одного года — так называемое *правило одного года*.

В настоящее время цели финансовой отчетности расширились, и баланс стал только одной из отчетных форм. Но действующая практика бухгалтерского учета по-прежнему придерживается старых взглядов. Активы и кредиторская задолженность все так же классифицируются в соответствии с их ликвидностью, а правило одного года остается главным критерием отнесения активов и кредиторской задолженности к классу текущих.

Описание хозяйственной деятельности фирмы. Уже давно принято, что баланс должен обеспечивать информацией о деятельности предприятия, так же как и о его ликвидности. Например, в 1907 г. Чарльз Шпруг (Charles Sprague), один из ведущих бухгалтеров США, писал.

Упорядоченность и состав статей баланса имеют большое значение, особенно если их перечень велик ... В нашем примере принят порядок ликвидности ... На промышленном предприятии, где считается, что продуктивность или доходность более существенна, чем готовность к погашению долгов, основные средства в балансе представлены раньше, чем денежные средства в кассе предприятия, которые могут занимать последнее место, как наименее производительный актив [19].

Как отмечалось в гл. 3, в британской практике бухгалтерского учета статьи баланса упорядочены в порядке возрастания ликвидности, тем самым подчеркивая преобладающий интерес акционеров в сравнении с заинтересованностью кредиторов в ликвидности.

Выделение текущих статей, представляющих деятельность предприятия, уже давно используется в бухгалтерском учете предприятий, финансируемых государственным бюджетом. Текущие активы и текущая кредиторская задолженность часто формируют отдельный фонд как на счетах бухгалтерского учета, так и в балансе. Термин *“фонд”* здесь использован для выделения группы активов и кредиторской задолженности, относящихся к определенному виду деятельности и интересу. Вильям Ваттер (William Vatter), профессор из Беркли, считал, что такая классификация удобна для применения в теории фондов общего финансового учета [20].

Понятие оборотного капитала как части операционной деятельности предприятия приобрело популярность в 40-х годах и до сих пор нередко используется на практике бухгалтерами США. Это понятие впервые было выведено в ARB 43, где авторы пытались определять его, связывая с понятием операционного цикла, а не правила одного года.

Операционный цикл представляет собой время обращения денежных средств в продукт предприятия и обратно. Понятие операционного цикла предполагает разграничение краткосрочных и

*В параграфе 7 SFAS 6 отмечается, что для некоторых сфер деятельности, например таких, как брокерская, торговля недвижимостью и страхование жизни, разграничение текущих и нетекущих элементов несущественно и может не приниматься во внимание.

долгосрочных обязательств. Здания и оборудование не входят в состав текущих активов, поскольку их оборачиваемость соответствует множеству оборотов продукции.

Освещение процесса бухгалтерского учета. Классификация нередко используется для облегчения процесса учета. Статья отсроченных отнесений в дебет счетов, например, часто используется для отражения нераспределенных сумм (расходов и затрат, относящихся к будущим периодам). В балансе по этой статье показываются такие элементы учета, как неамортизированная скидка на облигационные платежи, скидки на привилегированные акции и потери будущих периодов. Как уже отмечалось, классификация, основанная на учетных процедурах, явилась на свет в жарких дискуссиях последних лет. Она представляется небезынской читателям финансовой отчетности. Для них может иметь значение содержание таких статей баланса, которые показывают отсроченные отнесения в дебет или кредит других счетов. Гильман (Gilman) разделял такие статьи на две группы: «отсроченное отнесение на счет денежных средств» и «отсроченное отнесение на счет доходов» [21]. По статье «Отсроченное отнесение в дебет счета денежных средств» учитывались дебиторская задолженность, вложения в ценные бумаги и долгосрочные инвестиции. В статью «Отсроченное отнесение в дебет счета доходов» включались: расходы будущих периодов, основные средства (здания и оборудование), материальные запасы. Большая часть кредиторской задолженности отражалась по статье «Отсроченное отнесение в кредит счета денежных средств», но обязательства по поставке товаров и услуг — по статье «Отсроченное отнесение в кредит счета доходов».

Главная трудность реализации этой цели классификации состоит в том, что для ее достижения необходимо решить задачу объяснения технологии учетной процедуры, задачу по своей сути не теоретическую. Поскольку при этом теряется логическая нить, использование понятия «отсроченные отнесения на счета» позволяет прибегать к процедурам учета, которые не имеют логического обоснования и не объясняют смысла отсрочки. Следовательно, введение соответствующих статей крайне нежелательно*.

Представление методов оценки. Предполагается, что активы должны быть классифицированы в соответствии с их оценкой, в частности, активы, оцененные по текущей стоимости, представляются отдельно от активов, оцененных по себестоимости. Большая часть методов оценок, обсуждавшихся в предыдущей главе, используется в публикуемой финансовой отчетности, и нередко многие из них — для оценки статей баланса. С теоретической точки зрения эклектический подход не представляется в принципе нежелательным, поскольку выбор методов оценки строится на практическом опыте, анализе неопределенности в каждом случае и наиболее релевантной концепции прибыли. Но все же следует принимать во внимание, что группы активов и кредиторской задолженности, включающие элементы, оцененные различными методами, могут дезинформировать пользователя финансовой отчетности.

Классификация активов, выполненная в соответствии с методами оценки, может быть следующей:

1. Денежные средства и ожидаемые денежные поступления (при необходимости дисконтированные).
2. Активы, оцененные в текущих или ожидаемых ценах продажи (цены продажи, или выходные цены).
3. Активы, оцененные по текущей стоимости (цены покупки, или входные цены).

*В гл. 19 и 21 эти вопросы рассматриваются подробнее.

4. Активы, оцененные по себестоимости, в частности с учетом переоценки на изменение общего уровня цен

При необходимости можно образовать другие классификационные группировки. Главное достоинство такой классификации состоит в достижении лучшей аналитичности баланса и обеспечении его взаимосвязи с отчетом о прибылях и убытках и отчетом о движении фондов. Однако, по мнению авторов, адекватное отражение методов оценки более успешно достигается вводимыми примечаниями или какими-либо другими путями, нежели группировкой активов.

Проникновение в замыслы аппарата управления фирмы. Следующая цель классификации активов и кредиторской задолженности сводится к обеспечению пользователей возможностью понять намерения аппарата управления фирмы о рефинансировании предприятия или потреблении средств фондов. Совокупность текущих активов может оставаться неизменной, как и вложения во внеоборотные (нетекучие) активы, но следует учитывать, что существует возможность на протяжении текущего операционного цикла реинвестирования в текущую деятельность. Однако средства, уже предназначенные администрацией для вложения в долгосрочные активы, не могут относиться к текущим активам (оборотным средствам).

Предназначение средств не должно юридически ограничивать действия администрации, но их целевая направленность должна быть точной (ясной). Инвестиции* не планируется использовать в текущей деятельности фирмы, ни в каких-либо иных целях, кроме тех, для которых они предназначены. Необходимо, но не достаточно, чтобы текущие активы были способны легко обращаться в денежные средства и другие монетарные активы; они также не должны предназначаться для долгосрочных вложений.

Понятие оборотного капитала относится к чистым инвестициям, которые необходимы для поддержания повседневной деятельности предприятия и представляют собой противоположность инвестициям, рассчитанным на продолжительный период. Иногда его называют *циркулирующим капиталом*. К инвестициям в долгосрочные активы относят землю, здания и оборудование, которые обеспечивают работоспособность предприятия; в целом они служат продолжительное время и изнашиваются постепенно. Но некоторые активы имеют неопределенное предназначение. Инвестиции в оборотный капитал, с другой стороны, представляют собой непрерывный процесс преобразования в повседневных хозяйственных операциях. Поскольку краткосрочная кредиторская задолженность не обеспечивает неизменный оборотный капитал, но тесно связана с финансированием текущих (оборотных) активов, то оборотный капитал представляет собой превышение последних над текущей кредиторской задолженностью.

Главная проблема классификации в отражении намерений администрации состоит в сложности определения классификационных группировок и существенной их колеблемости (изменчивости). В результате инвестиции нередко классифицируются как текущие, поскольку всецело есть возможность их конвертирования в оборотные активы, даже если в этом нет необходимости. Кроме того, отражение инвестиций в составе текущих (оборотных) статей создает благоприятную картину состояния оборотного капитала.

Прогнозирование прироста денежных средств фирмы. Как было показано в гл. 5, назначение финансовой отчетности состоит в предоставлении информации, полезной для прогнозирования движения денежных средств. Разделение

*Здесь средства, предназначенные для долгосрочного инвестирования, называются «инвестициями». —
Примеч. пер.

объектов учета на текущие и не текущие само по себе не помогает такому прогнозированию. Более того, оборотный капитал представляет собой сумму, полученную простым вычитанием некоторой кредиторской задолженности из определенных активов без учета какой-либо взаимосвязи их компонентов. К тому же эта сумма является малозначимым отражением однородной группы чистых ресурсов или резервного «буфера» для защиты средств кредиторов. К текущим относятся как монетарные, так и немонетарные элементы, которые должны оцениваться в зависимости от различных целей и различной степени надежности, несмотря на попытку сделать их однородными. Представление оборотного капитала как «буфера» предполагает, что текущая кредиторская задолженность должна быть погашена из ресурсов, формирующих оборотные (текущие) активы, и последние не используются в других целях. Поскольку эти предположения нереалистичны, представление оборотного капитала в финансовой отчетности как чистой суммы вызывает сомнения.

Сама по себе классификация ресурсов и обязательств не дает основы для прогнозирования движения денежных средств, но она может быть релевантна, если объединяется с исторической информацией и данными плана движения денежных средств. Такой подход позволяет получить информацию о времени обращения ресурсов в денежные средства и погашения обязательств.

Критика

Раздельное представление в балансе текущих и нетекущих статей, ставшее почти универсальным, в течение целого ряда лет подвергается критике. Аргументы против такой классификации сводятся к слабой ее пригодности для описания деятельности предприятия, определения операционного цикла и плохой сопоставимости данных баланса и отчета о движении денежных средств.

Операции и операционный цикл. Для целей отражения деятельности фирмы классификация текущие/нетекущие малоприспособна. Такие активы, как процент к получению, дебиторская задолженность или материальные запасы, образуются как результат по сути различных операций, но все они попадают в одну группу текущих (оборотных) активов. В числе краткосрочной (текущей) кредиторской задолженности учитываются дивиденды, начисленные акционерам, и кредиторская задолженность поставщикам, которые также обязаны своим существованием операциям, относящимся к разным видам деятельности предприятия. Точно так же с точки зрения представления в балансе нет различия между текущей долей долгосрочного займа* и общим его остатком.

Предположение о том, что статьи оборотного капитала тесно связаны с текущими операциями, а внеоборотные активы и долгосрочная кредиторская задолженность — с перспективными направлениями деятельности фирмы, также оспаривается многими специалистами и исследователями. Классификация текущие/нетекущие затрагивает и структуру статей отчета о прибылях и убытках: расходы, связанные с использованием оборотных (текущих) ресурсов, нередко представляются отдельно от амортизации и износа. Определенное внимание эта классификация оказывает на отчет о движении денежных средств: денежные средства, образованные текущими операциями, рассматриваются отдельно от полученных из других источников.

И все же в большинстве фирм существует лишь незначительная взаимосвязь оборотного капитала и операций текущей деятельности. Образование

* Т. е. предъявляемого к погашению в текущем отчетном периоде. — *Примеч. пер.*

суммы денежных средств для погашения кредиторской задолженности может быть тесно связано с использованием долгосрочных (внеоборотных) ресурсов, например их продажей. Это особенно очевидно для предприятий сферы услуг, где стоимость материальных ценностей может быть относительно невелика, а текущие обязательства погашаются за счет доходов от аренды или амортизации активов.

Операционный цикл. Применение концепции операционного цикла на практике сталкивается с определенными трудностями. Обычно для операционного цикла продолжительностью менее одного года правило одного года неприемлемо; в результате текущие (оборотные) активы не могут представлять частоту оборачиваемости активов. Но даже если критерий операционного цикла применяется последовательно, то остается главная проблема определения продолжительности операционного цикла в силу многообразия деятельности предприятия. Таким образом, частота обращения активов может быть релевантна в отношении прогнозирования движения денежных средств. Возможность установления связи этой информации с данными о прибыли невелика, если все текущие (оборотные) активы представлены как имеющие одинаковую скорость обращения [22].

Статичность оборотного капитала. Данные об оборотном капитале могут быть в некоторой степени полезны для кредиторов, поскольку они свидетельствуют о защищенности их интересов, отражая буферную сумму, обеспеченную долгосрочными кредиторами и акционерами. Однако ни сумма оборотного капитала, ни его коэффициент не отражает способности фирмы погашать текущую (краткосрочную) кредиторскую задолженность по мере ее образования. Это объясняется тем, что оборотный капитал по своей сути статичен, а платежеспособность фирмы динамична. Денежные средства для погашения займов образуются в результате операций (деятельности) фирмы, а не за счет продажи отдельных активов. Сумма денежных средств и других ликвидных активов на дату составления баланса в дальнейшем может быть направлена на погашение кредиторской задолженности, которая еще не появилась в балансе (например, по мере начисления заработной платы), а не на те статьи, которые представлены в балансе и предположительно должны погашаться по мере наступления срока платежей. Другими словами, способность фирмы погашать долги в соответствии со сроком погашения зависит прежде всего от того, какими будут дальнейшие действия фирмы; соответствие текущей (краткосрочной) кредиторской задолженности текущим (оборотным) активам предполагает, что последние будут доступны для оплаты (погашения) первой.

Кроме того, низколиквидные текущие (оборотные) активы последовательно становятся высоколиквидными и ликвидными (от запасов сырья, через незавершенное производство, запасы готовой продукции и дебиторскую задолженность — к денежным средствам), а текущая (краткосрочная) кредиторская задолженность предъявляется к погашению в сроки, не связанные с этим процессом. Следовательно, если доходы сокращаются, ликвидация активов обычным путем замедляется, но при этом сроки оплаты долгов остаются неизменными [23]. Такая ситуация представляется хорошим доводом в пользу оценки текущих (оборотных) активов как текущих эквивалентов денежных средств.

Недостаток релевантности. Принято считать, что разделение активов и кредиторской задолженности на текущие и нетекущие как способ отражения платежеспособности фирмы утратило свое значение по следующим соображениям:

1. Данные отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств в этом отношении более представительны, нежели данные баланса.

2. Основными пользователями внешней отчетности стали инвесторы, а не кредиторы.

3. Современные корпорации в целом более стабильны и долговечны, чем большинство фирм конца XIX в.

4. Широкое распространение получили методы оценок (например, LIFO), которые дают более значимые результаты, чем коэффициент оборотного капитала.

5. Предпочтение кредиторами показателя оборотного капитала вынуждает аппарат фирмы прибегать к определенным действиям, например к погашению краткосрочной кредиторской задолженности непосредственно перед составлением баланса или к перегруппировке статей баланса с целью представления оборотного капитала в более выгодном свете. Но такие меры никак не отражаются на действительной платежеспособности фирмы.

6. Деятельность коммерческих предприятий стала настолько многогранной, что коэффициент оборотного капитала не служит адекватным показателем их платежеспособности.

7. Распространение деятельности предприятий на сферу услуг обуславливает независимость их платежеспособности от наличия и величины текущих ресурсов.

Последнее соображение имеет особое значение для материнских фирм, чьи дочерние предприятия оказывают финансовые услуги. Для таких фирм разделять статьи отчетности на текущие и нетекущие не требуется. В соответствии с SFAS 94 они составляют консолидированный отчет с учетом долей в капитале дочерних предприятий. Этот стандарт повлек за собой образование новой разновидности корпораций — финансово-производственных.

В качестве примера обратимся к отчетности General Motors, консолидированной с отчетностью дочернего финансового предприятия GMAC (табл. 13.1). Их отчет о финансовом положении за 1990 г. состоит из двух частей: консолидированный отчет без выделения GMAC и отчет с выделением GMAC как объекта инвестиций.

Таблица 13.1

Консолидированный баланс

(млн дол.)

	Декабрь 31	
	1990	1989
Активы	3688,5	5625,4
Денежные средства и их эквиваленты		
Другие ценные бумаги	4132,9	4587,9
Итого денежных средств и ценных бумаг	7821,4	10213,3
(Приложение 11)		
Финансовые дебиторы — нетто (Приложение 12)	90116,2	92354,6
Счета и векселя дебиторов (без скидок)	5731,3	5447,4
Запасы (без скидок) (Приложение 1)	9331,3	7991,7
Незавершенные договоры (без авансовых и промежуточных платежей 2353,1 и 2630,7)	2348,8	2073,3
(Приложение 1)		
Оборудование в производственной аренде (без накопленного износа 2692,6 и 3065,9)	5882,0	5131,1
Авансовые выплаты и расходы будущих периодов	4751,6	3914,7
Другие вложения и прочие активы (без скидок)	7252,5	5050,2

Продолжение

	Декабрь 31	
	1990	1989
Имущество (Приложение 1) Здания, заводы и оборудование		
себестоимость (Приложение 14)	67219,4	63390,7
минус износ (Приложение 14)	38280,8	34849,7
остаточная стоимость	28938,5	28541,0
Инструменты		
себестоимость минус амортизация	7206,4	5453,5
Итого имущества	36145,0	33994,5
Нематериальные активы (Приложения 1 и 6)		
себестоимость минус амортизация	10856,4	7126,3
Всего активов	180236,5	173297,1
Кредиторская задолженность и акционерный капитал		
Кредиторская задолженность		
Поставщики	8824,4	7707,8
Займы (Приложение 15)	95633,5	93424,8
Налоги на прибыль (Приложение 9)	3959,6	5671,4
Прочая кредиторская задолженность (Приложение 16)	38255,2	28456,7
Доходы будущих периодов (включая инвестиционный налоговый кредит 723,0 и 915,4)	1410,1	1403,9
Итого кредиторской задолженности	148082,8	136664,6
Акции для перепродажи (Приложения 1 и 17)	2106,3	1650,0
Акционерный капитал (Приложения 3, 4, 5 и 17)		
Привилегированные акции (серии ABC)	234,4	234,4
Привилегированные акции (серии EFG)	1,0	2,0
Обыкновенные акции		
номинальной стоимостью 1-2/3	1009,3	1009,5
класс E	10,0	4,9
класс H	3,5	3,5
Добавочный капитал	2208,2	2614,0
Чистая прибыль для целей накопления	27148,6	31230,7
Промежуточный итог	30615,0	35099,0
Корректировка минимального пенсионного обязательства (Приложение 6)	(1004,7)	—
Перевод иностранной валюты и другие корректировки	437,1	(116,5)
Итого акционерного капитала	30047,4	34982,5
Всего акционерного капитала и кредиторской задолженности	180236,5	173297,1

Продолжение табл. 13.1

Баланс по совместной деятельности General Motors и GMAC

(млн дол.)

	Декабрь 31	
	1990	1989
Активы	3491,3	5455,7
Денежные средства и их эквиваленты		
Другие ценные бумаги	1115,2	1615,0
Итого денежных средств и ценных бумаг	4606,5	7070,7
Счета и векселя дебиторов Торговля	16691,1	18037,4
Неконсолидированные филиалы	2998,0	3758,8
Запасы	9331,3	7991,7
Незавершенные договоры	2348,8	2073,3
Авансовые выплаты и отсроченный налог на прибыль	3968,0	2374,4
Итого текущих активов	39943,7	41306,3
Капитал в чистых активах неконсолидированных филиалов	9752,2	9000,1
Другие вложения и прочие активы	6692,7	5761,8
Имущество	36034,7	33895,2
Нематериальные активы	10355,5	6801,7
Всего активов	102778,8	96765,1
Кредиторская задолженность и акционерный капитал	8188,8	7659,2
Текущая кредиторская задолженность Поставщики		
Займы	3117,8	2301,7
Налоги на прибыль	1148,5	706,4
Начисленная кредиторская задолженность	15851,5	13409,2
Акции для перепродажи	822,0	—
Итого текущей кредиторской задолженности	29128,6	24076,5
Долгосрочные займы	4614,5	4254,7
К оплате GMAC	12918,0	14460,5
Долгосрочные арендные обязательства	309,3	311,0
Прочая кредиторская задолженность Доходы будущих периодов	23027,6	15584,3
Акции для перепродажи	1449,1	1445,6
Акционерный капитал	1284,3	1650,0
Акционерный капитал	30047,4	34982,5
Итого акционерного капитала и кредиторской задолженности	102778,8	96765,1

Альтернативы. По мнению многих специалистов, следует обратить внимание на поиск других методов классификации учетной информации в финансовой отчетности. Как уже отмечалось, статьи баланса могут быть классифици

рованы на основе используемых методов их оценки. Кроме гою, можно назвать другие подходы:

1. Классификация кредиторской задолженности по видам кредитных ресурсов, доступных фирме.

2. Предоставление дополнительной информации о величине и времени ожидаемых денежных поступлений и выплат, связанных с определенными активами и обязательствами [24].

Кредиторская задолженность может быть как спонтанной (непроизвольной), так и предусмотренной договорами, т.г. возникшей вследствие обычной деятельности фирмы (например, коммерческий кредит и начисления). Такая классификация может оказаться весьма полезной, поскольку первый источник образования средств возникает как бы автоматически, а последний требует обсуждения условий кредита и оценки кредитоспособности фирмы. Информация о размере и времени денежных поступлений и платежей может быть разделена на счета к получению и счета к выплате по срокам погашения с выделением по датам начисления процентов, арендных платежей и других периодических поступлений и выплат в соответствии с финансовыми договорами.

Ваттером (Vatter) были предложены специальные отчетные формы, где отражалось состояние ликвидности фирмы [25]. Они должны были показывать ожидаемые источники образования денежных средств и ограничения в использовании тех или иных активов или источников образования денежных средств. В общепринятом балансе соответствие оборотных средств и краткосрочной кредиторской задолженности приводит к ошибочному выводу о том, что последняя покрывается прежде всего оборотными активами и только их разность предназначена для погашения долгосрочной кредиторской задолженности. Отчет о платежеспособности должен был бы показывать приоритеты, которые действительно имеют место, и права кредиторов в целом независимо от того, какие займы были ими предоставлены — долгосрочные или краткосрочные.

Взаимопогашение кредиторской задолженности и активов

Обычно при составлении баланса бухгалтеры стараются избегать взаимопогашения кредиторской задолженности и активов. Даже если некоторые средства специально предназначены для покрытия определенной части кредиторской задолженности, и те, и другие должны быть представлены в балансе отдельно (развернуто). План использования ресурсов не объясняет взаимопогашения. Но в некоторых случаях оно может быть оправдано, и тогда говорят, что имеет место право на взаимопогашение. В Бюллетене № 88-2 FASB описывается это право как

законное право дебитора в соответствии с договором погашать весь или часть долга другой стороне за счет суммы, которую другая сторона должна дебитору [26].

Условия действия этого права можно представить следующим образом:

1. Должно существовать законное право на возмещение или безусловно оговоренную компенсацию. Счета к получению и оплате в отношении одной и той же фирмы могут служить хорошим примером. Но кредиторская задолженность фирме *А* не может быть погашена за счет дебиторской задолженности фирмы *Б* без безусловного соглашения всех сторон по этому поводу, иначе право на возмещение согласно закону может быть не поддержано должником.

2. Должно иметь место намерение воспользоваться правом взаимопогашения. Если соответствующие статьи учета рассматриваются в ином ключе, то взаимопогашение не может отражать реальные обстоятельства.

3. Сумма покрытия кредиторской задолженности не должна превышать размер кредиторской задолженности и наоборот.

Активы и кредиторская задолженность не могут взаимопогашаться, за исключением тех случаев, когда существует право на это действие [27]. Денежные средства и другие активы, например, не погашают в балансе начисленные налоги. Исключением может быть ситуация, когда покупка ценных бумаг, по существу, является предварительной оплатой налогов, а ценные бумаги специально предназначены государством для этих целей.

Существуют два главных исключения из этого правила, санкционированные FASB. Первое касается пенсий, когда фирма имеет право взаимопогашения пенсионных обязательств и пенсионного фонда, образуя чистые пенсионные обязательства. Второе исключение состоит в использовании метода *учета по собственному капиталу* инвестиций материнской фирмы в дочернюю. При этом в консолидированной отчетности взаимопогашаются активы и кредиторская задолженность дочернего предприятия. Являются ли рассмотренные ситуации настолько исключительными, чтобы служить теоретической основой для отступления от общего правила, остается спорным.

Резюме

В этой главе даны определения активам и кредиторской задолженности, обсуждены их основные характеристики, рассмотрены требования их признания и проанализированы методы классификации. Кроме того, здесь было уделено внимание тому, как изменялось представление о балансе в наше время: от отчета об остатках на счетах бухгалтерского учета до формы представления учетных данных, имеющих самостоятельное смысловое значение. Таким образом, мы следовали логике, представленной в гл. 4, т.е. продолжали исследование фундаментальных принципов определения категорий бухгалтерского учета, связанных с решением конкретных практических ситуаций. Дают ли полученные определения возможность решать проблемы признания в бухгалтерском учете, остается спорным.

Даже придерживаясь Концептуальной основы, FASB вынужден признать, что в финансовой отчетности имеют место статьи, которые, по существу, не являются ни активами, ни пассивами. К числу этих так называемых оценочных статей относятся премии на облигации к получению, скидка на начисление платежей по облигационным займам, а также безнадежная дебиторская задолженность. Как утверждает FASB, оценочные статьи не являются ни активами, ни кредиторской задолженностью, но частично с ними связаны. С теоретической точки зрения наличие элементов системы учета, не имеющих определения, а воспринимаемых только на основе здравого смысла, представляется неудовлетворительным.

Профессора Сандер (Sunder) и Допух (Dopuch) считали, что определения настолько широки, что не пригодны для решения многих спорных вопросов. В частности, они утверждали, что

определения кредиторской задолженности, данные FASB, носят настолько общий характер, что не позволяют предугадать позицию Совета в отношении отсроченного налогообложения. Тем не менее те, кто отдает предпоч

тение признанию отсроченных налогов, могут кое-что одобрить в этом определении, чтобы оправдать исключительное место отсроченных налогов в финансовой отчетности, в частности, трактуя их как определенную статью актива. Те же, кто безоговорочно не соглашается с мнением FASB, выступают против выделения отсроченных налогов [28].

В многочисленных дискуссиях о представлении в балансе счетов по отсроченным отнесениям высказывается мнение, что они, по сути, не являются ни активами, ни кредиторской задолженностью. Профессор Стэнфордского университета и член FASB Роберт Спроуз (Robert Srouse) в памятной статье выступил против отсроченных отнесений, которые иронично именовал «как-их-там-звать» («what-you-may-call-its») [29]. FASB, удерживая занятые позиции, подчеркнул, что сторонники определения кредиторской задолженности (которое представлено в данной главе) «могли бы отвергнута метод отсрочки отнесения налогов, поскольку они считают, что этот метод приводит к образованию кредиторской задолженности, которая, по существу, не является экономическим обязательством» [30]. Спустя двадцать лет, как было показано в предыдущей главе, FASB одобрил рассмотрение отсроченных налогов на прибыль как кредиторскую задолженность, а не как отсроченные отнесения в кредит счета и тем более не «как-их-там-звать». Да, много чернил было потрачено, но почти все безрезультатно.

История показывает, что определения выводятся из реальных ситуаций, а не наоборот. Определения узаконили то, что и как бухгалтеры хотели делать. Такое развитие теории не обязательно негативно, например, именно этим путем идет правоповедение. Возможно, на самом деле проблема состоит в том, что нам очень хочется придать абстрактным определениям качество абсолютной объективности, при этом мы забываем, что теория создает информацию для выработки учетной политики, а не формирует ее.

Итоги

Отчет о финансовом положении суммирует ресурсы и обязательства фирмы. Основными элементами отчета являются активы, кредиторская задолженность и акционерный капитал. Последний определяется как разность между двумя первыми. FASB представляет активы как вероятную будущую экономическую выгоду, получаемую или контролируемую отдельной хозяйствующей единицей и обусловленную прошлыми хозяйственными операциями или событиями. Под кредиторской задолженностью FASB понимает вероятную будущую утрату экономической выгоды, вытекающую из нынешних обязательств хозяйствующей единицы по передаче активов или предоставлению услуг другим хозяйствующим единицам в будущем, возникших в результате прошлых хозяйственных операций или событий. Активы и кредиторская задолженность признаются, если они релевантны, достоверны и измеримы. Их классификация необходима как средство восприятия инвесторами данных финансовой отчетности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Peter Waldman and Richard Turner «Shamu is the Big Prize Buyer of Sea World Will Get for Its Money». The Wall Street Journal, August 28, 1989, p. A1.
2. SFAC 6, par. 25.
3. SFAC 6, par. 35.

4. John B. Canning. *The Economics of Accountancy* (New York: Ronald Press, 1929), p. 22.
5. *Ibid.*, p. 55—56.
6. APB Statement № 4 «Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises» (AICPA, 1970), par. 132.
7. APB Statement № 4 «Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises» (AICPA, 1970), par. 132.
8. APB Statement № 4, par. 132.
9. ATB № 1, pars. 26—27.
10. SFAC 6, par. 26.
11. Yuji Ijiri. *The Foundations of Accounting Measurement* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall), p. 70.
12. Raymond J. Chambers. *Accounting, Evaluation and Economic Behavior* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1966), p. 103.
13. SFAC 6, par. 36.
14. SFAC 6, par. 135.
15. *Ibid.*, par. 137.
16. SFAS 87, par. 116.
17. FASB Statement № 5 «Accounting for Contingencies», par. 1.
18. SFAC 5, par. 62.
19. Charles E. Sprague. *The Philosophy of Accounts* (New York: Ronald Press, 1907), p. 32. Reprinted by Scholars Book Company, Lawrence, Kansas, 1927.
20. William J. Vatter. *The Fund Theory of Accounting and Its Implications for Financial Reports* (Chicago University of Chicago Press, 1947), p. 60.
21. Stephen Gilman «Accounting Principles and the Current Classification». *The Accounting Review*, April 1944, p. 114.
22. William Huizingh, *Working Capital Classification* (Ann Arbor: Bureau of Business Research, Graduate School of Business Administration, University of Michigan, 1967), p. 109.
23. Robert D. Hunter «Concept of Working Capital». *Journal of Commercial Bank Lending*, March 1972, p. 24—30.
24. Loyd C. Heath «Is Working Capital Really Working?» *Journal of Accountancy*, August 1980, pp. 55—62; and Loyd C. Heath, *Financial Reporting and the Evaluation of Solvency. Accounting Research Monograph № 3* (New York: AICPA, 1978).
25. Vatter, *Fund Theory*, p. 58.
26. FASB Technical Bulletin № 88.2, par. 2.
27. APB Statement № 4, par. 198.
28. Nicholas Dopuch and Shyam Sunder «FASB's Statements on Objectives and Elements of Financial Accounting: A Review». *The Accounting Review*, January 1980, p. 8.
29. Robert T. Sprouse «Accounting for What-You-May-Call-Its». *The Journal of Accountancy* 122, no. 4 (October 1966), p. 45—53.
30. «Conceptual Framework for Financial Accounting and Reporting: Elements of Financial Statements and Their Measurement». FASB Discussion Memorandum, December 2, 1976, par. 54.

ГЛАВА 14

ОЦЕНКА АКТИВОВ

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы сможете: определять

различные методы оценки активов;

сопоставлять текущую оценку активов с прошлой и будущей, оценку затрат на *приобретение* активов (*input measure*) с их оценкой *при выбытии* (*output measure*);

понимать связь между назначением активов и выбором метода их оценки;

объяснять связь различных целей бухгалтерского учета с выбором метода оценки активов.

ОБЗОР

Процесс оценки

Оценка представляет собой присвоение числового значения показателю или свойству объекта, например такому, как актив, деятельность фирмы, продукция.

Оценка приобретения

Оценка активов при их приобретении представляет собой затраты, связанные с приобретением активов на организованном рынке. Здесь могут быть использованы данные о прошлых, текущих или прогнозируемых на будущее рыночных ценах.

Оценка выбытия

Оценка активов при их выбытии представляет собой сумму, за которую активы могут быть проданы на организованном рынке. Она также может быть основана на данных о прошлом или текущем положении рыночных цен или данных о прогнозах на будущее.

Правило наименьшей оценки

Правило, в соответствии с которым активу присваивается минимальная из двух оценок: или по *себестоимости*, или *рыночная* не применяется ни при покупке, ни при продаже активов, но заслуживает специального рассмотрения, поскольку пользователи бухгалтерской отчетности нередко отдают предпочтение минимальной оценке.

Цели оценки

Выбор метода оценки активов должен быть продиктован задачами финансовой отчетности, определенными необходимостью интерпретирования данных финансовых отчетов в экономических терминах, и интересами пользователей.

На протяжении многих лет среди специалистов бухгалтерского учета ведутся дискуссии о том, как лучше оценивать активы. Основная дискуссия развернулась между так называемыми «историками» и «футуристами». Первые отдают предпочтение оценке активов по себестоимости, которая лучше отражает прошлое компании. Вторые выбирают оценку по текущим затратам, поскольку она позволяет выявить перспективы фирмы. «Историки» нередко, хотя и не всегда, во главу угла ставят оценку прибыли. Баланс для них — не более чем

опись сальдо счетов, переходящих на будущий период. Следовательно, оценка активов для «историков» имеет второстепенное значение. «Футуристы» на первое место ставят баланс, считая уровень прибыли производным от деятельности фирмы. FASB определил эти два подхода как *доходы/расходы* и *актив/кредиторская задолженность*.

В качестве примера рассмотрим спор по поводу использования методов LIFO и FIFO. «Историки» предпочитают первый из них, потому что в период инфляции он дает наиболее достоверную оценку валового дохода, однако при этом оценка материальных ценностей в балансе менее адекватна. «Футуристы» же отдают предпочтение методу FIFO, поскольку он обеспечивает более точную оценку активов в балансе. Недостаток этого метода заключается в том, что он не дает точной оценки себестоимости реализованной продукции. Отметим, что для одного подхода характерен акцент на отчет о прибылях и убытках, а для другого — на баланс.

В результате этих дискуссий появилось огромное количество разнообразных способов оценки активов, что отражает множество задач, стоящих перед бухгалтерским учетом, ибо каждой задаче соответствует свой способ оценки и один подход не может в равной степени удовлетворительно отвечать всем задачам, так как в каждом случае необходимо учитывать, кто будет пользователем информации и с какой целью он будет ее читать.

В этой главе рассматривается процесс оценки активов, а также обсуждаются достоинства и недостатки шести различных методов оценки активов. Эти методы анализируются с точки зрения задач финансовой отчетности и приоритетных качественных характеристик учетной информации. Оценка кредиторской задолженности будет рассмотрена в одной из следующих глав.

Процесс оценки

Процесс оценки представляет собой процедуру присвоения (вменения) объектам бухгалтерского учета определенных денежных величин, полученных таким образом, чтобы их можно было использовать как агрегированно (например, для итоговой оценки активов), так и отдельно в зависимости от конкретной ситуации [1]. Объекты можно разделить на имущество (дебиторская задолженность, здания, долгосрочные ценные бумаги и т.д.) и действия и события (реализация товаров и услуг, выплата дивидендов). Прежде чем оценивать объект, следует выбрать показатель, по которому он будет оцениваться; например, для дебиторской задолженности это может быть сумма долга и ожидаемая дата его погашения; для зданий и оборудования — производственная мощность, затраты на момент приобретения, сумма средств, необходимая в настоящее время для их замены, и т.п.

Оценка обычно выполняется в денежном выражении. Но в отдельных случаях (например, для выработки прогнозов и принятия решений) могут потребоваться данные в натуральном выражении — производительность оборудования или численность работающих. В частности, оценка основных средств должна представлять наличный парк машин и оборудования, его производительность, а также возраст и предполагаемый срок службы. Совершенно очевидно, что эту информацию в долларах не выразить. Бухгалтеры давно осознали необходимость информации подобного рода, поэтому ей отводится определенное место в приложениях и примечаниях к финансовой отчетности.

Так как активы могут быть оценены с разных позиций, то в интересах инвесторов и других пользователей финансовой отчетности необходимо предусматривать оценки по нескольким показателям. Во многих случаях одна оценка может заменяться другой. Например, себестоимость в определенных обстоятельствах заменяет текущую оценку, которая, в свою очередь, может представлять оценку будущих денежных поступлений.

Цены обмена

Так как товары и услуги обычно обмениваются на деньги, очевидно, что цены обмена (рыночные цены) должны иметь отношение к внешней отчетности фирмы. Кроме того, поскольку принимаемые решения могут влиять только на текущее и будущее положение дел, то следует наряду с прошлыми ценами принимать во внимание также текущие и будущие.

Цены обмена определяются рынками. Но фирма всегда действует на двух рынках и, следовательно, имеет дело с двумя типами цен — покупки и продажи, каждая из которых может быть выражена в трех временных аспектах. Таким образом, имеются шесть основных типов цен обмена (они приведены в табл. 14.1).

Таблица 14.1

Базы оценки	Стоимость приобретения	Стоимость
Прошлое	Себестоимость актива	Прошлая цена
Настоящее	Стоимость замены актива	Текущая цена
Будущее	Ожидаемые будущие расходы, связанные с заменой актива	Ожидаемая стоимость

На первый взгляд достаточно одного из шести приведенных типов цен. Однако на практике они используются все — каждый в свое время. Вопрос состоит не в том, каким типом пользоваться, а когда прибегать к каждому из них. Рассмотрим, например, товарные запасы. В момент поступления они учитываются по цене приобретения. При продаже товары переоцениваются согласно сумме, полученной (или причитающейся) за них, и соответственно запись переносится на счета дебиторской задолженности (или денежных средств). Проблема заключается в том, когда, если вообще это нужно, следует переоценивать товары. По мнению некоторых специалистов, необходимо дожидаться момента продажи; другие считают, что переоценка должна выполняться в соответствии с темпами инфляции; есть и иные мнения.

Изменение стоимости активов

Графическая иллюстрация процесса переоценки представлена на рис. 14.1. Все возможные варианты начинаются в одной точке — стоимость приобретения актива и заканчиваются в другой точке — стоимость выбытия актива, когда процесс формирования доходов завершен. В промежутке между этими точками указаны возможные варианты развития событий. Одни считают, что стоимость актива изменяется в момент поставки товара; другие — в момент по

лучения всей причитающейся суммы денег; третьи предполагают, что это происходит на протяжении всего периода между этими двумя моментами; и наконец, по мнению четвертых, стоимость актива изменяется в момент подписания договора, т.е. еще до момента поставки. Таким образом, ключевой вопрос, сформулированный выше, состоит не в том, переоценивать ли вообще актив по стоимости выбытия, а в том, когда это делать.

Если активы изменили стоимость, необходимо определить новую базу для оценки. Обычно бухгалтерский учет принимает во внимание те операции, результат которых непосредственно отражается на положении хозяйствующей единицы за счет цен обмена. Однако если установлено, что стоимости отличны от релевантных стоимостей сделки, то для оценки товаров и услуг необходимо привлечь данные аналогичных сделок между другими предприятиями. Например, если текущая оценка и оценочная стоимость предположительно релевантны при определенных обстоятельствах, то данные по аналогичным сделкам можно получить у другой компании или же сразу готовые оценки, базирующиеся на этих данных [2]. Иными словами, необходимо расширять базу для оценки активов.

Г



Рис. 14.1. Изменение стоимости активов

Оценка приобретения

Оценка приобретения представляет собой сумму денежных средств или иных ценностей, переданных в оплату полученных товаров или услуг. Определение стоимости приобретения может быть основано на данных о прошлых, текущих или ожидаемых будущих обменах.

Себестоимость приобретения

Себестоимость — агрегированная цена, выплаченная фирмой за приобретение прав собственности и владения активом, включая все платежи по его доставке, установке и введению в эксплуатацию. Если в обмен передаются не

денежные средства, а иные ценности, то себестоимость полученных активов должна быть равна текущей продажной цене активов, предоставленных в обмен, а не их учетной или какой-либо другой стоимости; тем не менее бухгалтеры нередко отдают предпочтение в этих целях показателю первоначальной стоимости актива, переданного в обмен.

Себестоимость как оценка немонетарных активов имеет существенное преимущество, состоящее в том, что она представляет собой цену реальной сделки, т.е. может быть проверена. Стоимость, определенная в прямой сделке между покупателем и продавцом в условиях свободной экономики, минимальна для покупателя. Фирма может выплатить и более высокую сумму, но обычно предполагается, что администрация принимает разумные решения и фирма не может приобрести такой же актив где-либо дешевле.

Более убедительным представляется предположение, что такая оценка указывает на действительную ценность актива для фирмы в момент его приобретения. Здесь в качестве аргумента приводится принцип действующего предприятия (принцип непрерывности) [3], а именно утверждается, что фирма будет существовать достаточно долго, чтобы исчерпать весь потенциал актива. Однако это не может быть доказано, пока все факторы предприятия не будут использованы для обеспечения деньгами инвесторов. Таким образом, себестоимость представляет собой наилучшую минимальную оценку.

Один из главных недостатков оценки по себестоимости состоит в том, что ценность актива для фирмы может изменяться со временем; по прошествии длительного промежутка времени она может потерять значение как мера стоимости ресурсов предприятия, как оценка потенциала или как текущая рыночная цена актива. Даже если цены остаются без изменений, маловероятно, что потенциал актива останется постоянным: сокращается срок службы актива, он морально и физически стареет. Изменения цен в большей степени имеют отношение к сопоставимости стоимостей внеоборотных, нежели оборотных (текущих) активов. Это связано с продолжительностью срока использования актива: чем она больше, тем сильнее совокупный результат изменения цены с момента приобретения.

Себестоимость гораздо легче определить, чем измерить. Нередко она представляется не только ценой обмена, но также включает значительные затраты ресурсов по доставке, размещению актива в форме, месте и времени, приемлемых для фирмы. Идентификация всех затрат может оказаться чрезвычайно сложной в условиях комплексных взаимодействий. Например, при выделении участка земли под строительство, какую часть расходов по расчистке территории следует отнести к стоимости здания, а какую — к стоимости земли? С подобной проблемой приходится сталкиваться при расчете стоимости продукции. Необходимо также отметить, что термин «*стоимость*» (*cost*) используется в различных целях и значениях. В таких случаях, когда говорится о стоимостях (расходах) будущих периодов (*relevant costs*), предельной стоимости (*marginal costs*), имеется в виду лишь часть общих расходов, часть общей стоимости.

Исследование понятия стоимости можно продолжить, рассматривая три концепции себестоимости: разумные расходы* (*prudent costs*), нормативные затраты (*standard costs*) и первоначальные расходы (*original costs*).

В соответствии с концепцией разумных расходов при оценке объектов учитываются только те затраты, на которые пошла бы благоразумная, рачительная администрация фирмы. Эта концепция находит применение при регу

* Часто переводятся как минимальные или осторожные затраты. — *Примеч. пер.*

лировании деятельности социально значимых предприятий в целях обеспечения приоритета интересов общественности над интересами учредителей, администрации и акционеров. Например, строительство в Техасе завода, использующего радиоактивное сырье, было оценено в 9 млрд дол. Представители местных властей сопредельных районов заявили, что затраты в 8 млрд дол. из этой суммы обусловлены некомпетентностью служащих завода и неудовлетворительной организацией управления, поэтому они должны быть покрыты за счет акционеров. Были ли эти расходы разумно оправданы, предстоит решать Комиссии по социальным вопросам г. Остина [4]. Очевидно, что определение разумных расходов для акционеров и общественности — не просто теоретический вопрос.

Концепция разумных затрат приемлема и для общей оценки активов. Например, в соответствии с ней в себестоимость продукции следует включать только нормальные прямые расходы сырья, материалов и рабочего времени, а также нормальные косвенные расходы, которые можно логически обоснованно распределить по видам продукции. Нормальный перерасход материалов и рабочего времени входит в состав издержек производства, но не сверхнормативный перерасход. Последний составляет потери фирмы. Что собой представляет нормальное и ненормальное расходование ресурсов, очевидно, зависит от производственных нормативов фирмы, что, в свою очередь, определяется существующими отраслевыми стандартами.

Концепция разумных затрат используется при определении стоимости приобретенных товаров на торговом предприятии. Нормальные транспортные расходы, расходы на хранение и доработку товаров должны входить в совокупную себестоимость товарных запасов. Но сверхнормативные расходы, связанные с неэффективным использованием транспорта, возвратом товаров, к стоимости товаров не имеют отношения. Сам по себе факт понесения затрат в связи с приобретением объекта не означает необходимость их включения в исходную оценку этого объекта.

Все вышеизложенное свидетельствует о том, что проблема реализации концепции разумных расходов сводится к решению вопроса, какие затраты следует считать нормальными, а какие — чрезмерными. Как правило, себестоимость предполагает возникновение в разумных пределах (благодаря действиям администрации) определенных исходных обязательств фирмы. Непредвиденные дополнительные расходы во внимание не принимаются, так как администрацией изначально они не предусматривались.

Нормативные затраты применяются при расчете оценок, основанных на определении тех расходов, которые должны соответствовать требуемому уровню производительности и эффективности производства. Оценке на основе нормативных затрат соответствует концепция оценки на основе рыночных цен приобретения товаров и услуг, потребляемых фирмой в процессе производства продукции. Хотя нормативные затраты — это прежде всего инструмент контроля себестоимости со стороны администрации предприятия, они представляют определенный интерес для оценки производственных активов.

Главное достоинство концепции нормативных затрат (как и разумных затрат) состоит в исключении расходов, обусловленных неэффективной деятельностью предприятия. Продукция не становится дороже вследствие перерасхода ресурсов, который относится к потерям предприятия текущего или прошедшего периода. Они не должны распространяться на будущие отчетные периоды для соотнесения с доходами (сокращая последние) и покрываться за счет будущих источников.

С позиции оценки, однако, нормативные затраты не во всех случаях должны превосходить реальные расходы. Продукция, созданная эффективным производством, не обязательно дешевле, чем полученная по менее эффективной технологии. Оценочная стоимость для фирмы в большей степени зависит от производственного потенциала или ожидаемых цен реализации, нежели от затрат на ее производство. Таким образом, поскольку метод нормативных затрат основан на концепции стоимости приобретения, то ему свойственны все недостатки последней.

Приемлемость концепции нормативных затрат для оценки стоимости приобретения в значительной мере зависит от типа выбранного норматива и способа его использования. *Идеальные нормы (ideal standards)* могут быть полезны администрации, но они ведут к занижению оценки актива, поскольку предполагают исключение некоторых нормальных затрат, обусловленных недостатком эффективности использования производственных мощностей. *Текущие нормы (current standards)*, которые предусматривают эти затраты, могут считаться более приемлемыми, но при этом всегда будет иметь место трудность поддержания их в актуальном состоянии (что и позволяет им называться текущими), вследствие изменения цен и технологии производства.

Согласно Бюллетеню № 43 АICPA «нормативные затраты приемлемы, если они распределены по временным интервалам, соответствующим текущим условиям, так, чтобы на дату составления баланса они отражали расходы, вычисленные одним из признанных методов» [5]. К числу последних относятся метод средних цен и метод FIFO. Отсюда следует, что нормативные затраты должны соответствовать текущим стоимостям замены. Однако, по мнению авторов, одно из главных достоинств применения нормативных затрат для оценки запасов состоит в том, что они могут отражать текущие издержки производства при эффективных и нормальных условиях работы.

Первоначальные расходы (original costs) используются в регулировании деятельности коммунальных предприятий и прежде всего для оценки имущества фирм по оказанию услуг населению. При покупке имущества по цене, превышающей сумму первоначальных расходов за минусом накопленной амортизации фирмы-продавца, разницу необходимо учитывать отдельно и списывать методом, утвержденным специальной комиссией. Разница не списывается на обычные издержки производства, поскольку последние используются в процессе формирования тарифов. Логика этой концепции состоит в том, что клиенты фирмы не обязаны оплачивать услуги по тарифу, который бы позволял фирме получать сверхприбыль не за счет рационального использования ресурсов, а за счет операций с имуществом. Вследствие отсутствия конкуренции на рынке подержанного имущества фирме-покупателю в этом случае не удалось бы найти подобный актив по более низкой цене. В условиях стабильности цен такое положение очевидно, но если цены стремительно растут, то оно представляется сомнительным.

Применимость концепции первоначальных расходов в сфере конкурентной экономики проблематична, поскольку предполагается, что стоимость подержанного имущества представляется договорной ценой, т.е. текущей рыночной ценой актива. Сумма затрат, понесенных первичным покупателем актива, уже не имеет значения, за исключением двух ситуаций: если имеет место непрямая сделка или в случае предпочтительности совместного использования имущества перед его покупкой.

Текущая стоимость приобретения объекта

Текущая стоимость (current costs) представляется текущей продажной рыночной ценой имеющегося или аналогичного актива. Рыночные цены на имеющиеся активы доступны, если существует рынок аналогичных активов; эти цены представляют максимальную оценку для фирмы (если чистая стоимость реализации не выше). Однако следует отметить, что текущая рыночная цена является основой оценки только в том случае, если она определена по котировкам рынка, где фирма приобретает активы, но не там, где их реализует.

Текущие нормативы показывают, какой должна быть стоимость готовой продукции при текущих ценах, состоянии технологии и желаемом уровне эффективности. Следовательно, они аналогичны стоимости замены с той лишь разницей, что в первых исключаются расходы вследствие неэффективного использования ресурсов. Кроме того, в расходы по замене могут включаться некоторые непроизводственные затраты. Главное же отличие состоит в том, что нормативные затраты определяются не на базе использованной технологии, а на научной основе, в то время как текущая стоимость замены может быть рассчитана с учетом текущих ценовых факторов и прошлых технологических приемов [6].

Текущая стоимость стала важной основой для учетной оценки, особенно при представлении информации о влиянии инфляционных процессов. Нередко текущая стоимость выступает приближенным показателем справедливой оценки как в установлении исходной цены приобретения (например, при обмене немонетарных активов), так и при расчете максимальной оценки (например, текущей стоимости объекта долгосрочной аренды для арендатора) [7]. Аргументы, которые выдвигаются критиками текущей стоимости в защиту оценки активов по себестоимости (по крайней мере до момента продажи актива), сводятся к следующему:

1. Текущая оценка неприемлема для сезонных и подверженных влиянию моды объектов, а также для товаров, изготовленных по устаревшей технологии. Следовательно, оценка по текущей стоимости приобретения подобных активов субъективна по своей сути.

2. Изменение текущих расходов не всегда сопровождается изменением текущих продажных цен. Цены не обязательно изменяются по причине изменения затрат.

3. Увеличение текущей стоимости актива могло бы повлиять на прибыль текущего отчетного периода, даже если бы актив не был реализован [8]. Например, увеличение трудовых затрат привело бы к росту прибыли текущего периода, даже если бы продажные цены остались неизменными.

4. Внеоперационные прибыли и убытки, обусловленные колебаниями частных цен приобретения актива, которые можно было бы включать в расчет чистой прибыли по основной деятельности (если не себестоимости продаж), так же как и запасы на конец периода, представляют собой оценку по текущей стоимости на момент продажи.

Сторонники оценки актива по себестоимости его приобретения одержали победу. Хотя есть и исключения. В частности, оценка ценных бумаг, составляющих портфель, может падать до текущего рыночного курса и подниматься до первоначальной стоимости в соответствии с колебаниями рыночного курса ценных бумаг.

Экспертная оценка (appraisal value) представляет собой расчетную величину текущих затрат (или текущей стоимости) для периодического целевого использования. В зависимости от целей расчетов она может быть оценкой при

обретения или оценкой выбытия актива. Если дается экспертная оценка внеоборотных активов предприятия, которое будет функционировать неограниченное время, то она представляется текущей оценкой замены или стоимостью воспроизводства актива за минусом накопленного износа на дату проведения оценки. Следовательно, экспертная оценка — текущая стоимость приобретения актива предприятием.

Основное преимущество экспертных оценок состоит в том, что, будучи рассчитанными сторонним лицом, они представляются более объективными, нежели полученные специалистами самой фирмы. Главный их недостаток сводится к тому, что они могут определяться только периодически и, следовательно, устаревают, как и себестоимость.

Справедливая стоимость (fair value), в основном используемая в сфере управления предприятиями коммунального обслуживания, представляет собой общую сумму актива, приносящую прибыль, на которую могут претендовать инвесторы как на отдачу от своих вложений. Считается, что при расчете справедливой стоимости следует принимать во внимание все относящиеся к делу факты, включая разумные прошлые расходы и стоимость воспроизводства [9]. На предприятиях сферы коммунальных услуг справедливая оценка должна строиться на основе стоимости замены. Следовательно, она не является самостоятельной оценкой, которая может использоваться для составления финансовой отчетности, а скорее представляет комбинацию различных оценок, установленную специальной комиссией.

Чистая стоимость реализации за вычетом нормальной наценки. Когда стоимость замены получить невозможно, прибегают к следующему приему: из чистой стоимости реализации (продажной цены без ожидаемых дополнительных затрат*) вычитают валовой доход от реализации. Однако прежде, чем выполнять этот расчет, который дает довольно точное приближение к текущей стоимости, следует выявить наличие прямой связи между расходами и объемом реализации. Если таковой не обнаруживается, то результат выполнения вышеуказанной процедуры можно считать неудовлетворительным, а именно полученная оценка может быть далека от реальной величины текущей стоимости.

Чистая стоимость реализации за минусом нормальной наценки — мера чистой стоимости имущества фирмы, если она ниже себестоимости или текущей стоимости. Поэтому считается, что убытки в учете отражаются в момент их возникновения, а прибыль — в момент реализации. Однако это не совсем правильное развитие концепции. Так как этот метод часто применяется при оценке старого оборудования, передаваемого агенту по продаже в счет оплаты нового, то приходится признать, что скидку со стоимости не во всех случаях можно отождествлять с затратами. В большинстве случаев оценка только по чистой стоимости реализации может быть наиболее приемлема.

Чистая стоимость реализации также используется в тех случаях, когда фирма не могла приобрести активы по текущим ценам. Например, если товар реализуется по низким ценам вследствие необходимости ликвидации запасов (или по каким-либо другим особым причинам), то текущая рыночная стоимость замены в качестве оценки может быть неприемлема. Чистая цена реализации этих товаров зависит от ожидаемых продажных цен, которые более релевантны, чем текущая оценка. Точно так же валовой доход, определяемый как разность между продажной стоимостью и текущей стоимостью, не имеет смыслового значения ни для фирмы, ни для пользователей финансовой отчетности.

* Чистая стоимость реализации будет рассмотрена в этой главе дальше.

Дисконтированная будущая стоимость приобретения объекта

Если в соответствии с условиями договора срок оплаты наступает после поставки актива, то стоимость актива должна быть равна текущей дисконтированной стоимости договорного обязательства покупателя. Однако незначительное отставание срока платежа может не приниматься во внимание, поскольку размер дисконта незначителен. Концепция дисконтированной будущей стоимости применяется в случаях, когда фирма имеет альтернативную возможность приобретения необходимых услуг актива, не покупая его полностью. Можно арендовать помещение, а не покупать здание; нанимать работников для выполнения определенных функций, а не зачислять их в штат на условиях оплаты полного рабочего дня. Но если фирма уже выполнила свои обязательства, то она не имеет альтернативной возможности приобретения части услуг актива, и это сравнение представляется гипотетическим, а не реальным. Кроме того, даже если дисконтированная будущая стоимость была равна стоимости актива в момент его приобретения, эта начальная идентичность дисконтированной ожидаемой будущей стоимости равноценных услуг и текущей стоимости актива вряд ли сохранится в будущем. Следовательно, концепция дисконтированной будущей стоимости имеет все недостатки себестоимости и ограничения, свойственные концепции дисконтированного сервисного потенциала.

Оценка выбытия

Стоимость выбытия представляет собой сумму денежных средств или иных ценностей, полученных фирмой в обмен на предоставленные активы или услуги. Следовательно, для оценки выбытия наибольший интерес представляют дисконтированные ожидаемые поступления ценностей в денежном выражении. Когда основная часть продукции предприятия реализуется на организованном рынке, текущая рыночная цена актива может считаться наиболее приемлемой оценкой его действительной продажной стоимости в недалеком будущем. Однако если продукцию не предполагается продавать в ближайшее время, текущая рыночная цена (используемая в качестве замены ожидаемых цен продажи) должна быть дисконтирована. Примером немонетарного актива, оцениваемого текущей рыночной стоимостью выбытия, является дебиторская задолженность. Вложения в облигации — пример актива, оценка которого проводится по дисконтированной будущей стоимости.

Доказано, что всякий раз, когда существует вероятность поступлений за имеющийся актив в определенном будущем, этот актив следует рассматривать по аналогии с дебиторской задолженностью. В соответствии с этим товарные запасы могут быть оприходованы по ценам реализации, а не по ценам приобретения. Использование цен выбытия разрешено, когда актив готов к реализации. В качестве примера можно привести котирующиеся на рынке ценные бумаги, драгоценные металлы и некоторые сельскохозяйственные продукты. Такие активы имеют «котирующиеся цены рынка, который может поглотить наличный запас актива предприятия без ощутимого влияния на цены» [10]. Следующим требованием является незначительный срок отставания оплаты от поставки, чтобы дисконт не был существенным при оценке прибыли. В таких случаях продукция фирмы полностью укомплектована и никакие дополнительные работы не принимаются во внимание. Тогда продажная цена выступает наилуч-

шей мерой не только для определения доходов, но и средств к получению в обмен на товары.

Чистая стоимость реализации

В соответствии с другим подходом всякий раз, когда в качестве оценки запасов используется стоимость выбытия и ожидаются дополнительные производственные или торговые затраты, суммы этих затрат исключают из текущей стоимости реализации. Такая текущая оценка и является *чистой стоимостью реализации*. Этот прием гарантирует, что дополнительные завершающие затраты по подготовке товаров к продаже будут отражаться в том же периоде, что и доход. Следовательно, чистая стоимость реализации определяется как текущая цена выбытия за минусом текущей оценки всех дополнительных ожидаемых издержек (без учета налоговых платежей), связанных с подготовкой к продаже и поставкой товаров. Дополнительные расходы по взиманию платежей с покупателя должны быть также исключены, если их сумма существенна.

Одна из главных трудностей использования концепции чистой стоимости реализации состоит в том, что обычно очень сложно рассчитать дополнительные убыточные затраты, необходимые при комплектации, продаже и доставке товаров. В качестве альтернативы прибегают к расчету разницы между продажной стоимостью и нормальным валовым доходом для полной уверенности, что все возможные дополнительные затраты приняты в расчет; однако полученная величина может приближаться лишь к стоимости приобретения, если дополнительные ожидаемые расходы невелики [11].

Другая трудность, связанная с концепцией чистой стоимости реализации, сводится к тому, что чистая прибыль от сделки отражается в учете еще до того, как все действия фирмы в отношении продажи завершены. Если допускается, что фирма увеличивает стоимость на протяжении всего периода, в течение которого продолжаются эти действия, то некоторая часть прибыли фигурирует в отчетности как полученная, не будучи «заработанной».

Иным путем можно получить оценку, вычитая нормальную операционную прибыль по различным видам деятельности из чистой стоимости реализации. В идеале этот процесс может быть завершен распределением всей суммы прибыли в зависимости от добавленной стоимости по различным видам основной деятельности; однако распределение на основе совокупности понесенных и ожидаемых затрат в ряде случаев может оказаться предпочтительнее. Вследствие трудностей расчетов и произвольности распределений эта концепция не столько помогает решать практические задачи, сколько указывает на теоретический идеал оценки.

Текущие денежные эквиваленты

Иногда предполагается, что цены одного рынка должны определяться ценами на других рынках. Это положение часто доказывалось тем, что кредиторов интересует прежде всего ликвидационная оценка фирмы. Ниже мы рассмотрим два случая ликвидации: на организованном и неорганизованном рынках.

Термин *«текущий денежный эквивалент» (current cash equivalent)* был предложен австралийским профессором Реймондом Чамберсом (Raymond Chambers) в качестве концепции единой оценки для всех активов, представляющей текущие цены реализации последних [12]. Текущий денежный эквивалент — это сумма денежных средств, или обобщенная покупательная способность, которая может быть получена от продажи каждого актива в условиях ор

ганизованной ликвидации и которая определяется на основе рыночных цен аналогичных товаров. Следовательно, текущий денежный эквивалент отражает положение фирмы в связи с ее адаптацией к окружающей среде*.

Одна из проблем применения концепции текущих денежных эквивалентов состоит в том, что точное следование ей оправдывает исключение из отчетности о финансовом положении всех статей, которые не имеют текущих рыночных цен. Например, не пригодное к реализации специальное оборудование, как и большинство нематериальных активов, следовало бы списывать сразу после приобретения ввиду невозможности определения их текущей рыночной цены. Однако Чамберс модифицировал метод определения текущего денежного эквивалента введением частных индексов цен и специальных расчетов амортизации. С точки зрения авторов, главный недостаток этой концепции связан с тем, что она не привлекает внимание пользователей информации для прогнозирования и принятия решений пользователями финансовой отчетности, хотя и обеспечивает инвесторов актуальными данными о финансовом положении фирмы.

Ликвидационная стоимость

Ликвидационная стоимость аналогична текущей цене выбытия и текущему денежному эквиваленту, за исключением того, что определяется обстоятельствами, складывающимися на другом рынке. Текущая цена выбытия предполагает нормальную сделку по продаже и обычно нормальную прибыль, а текущий денежный эквивалент — по крайней мере обычную организованную ликвидацию.

Концепция *ликвидационной стоимости* предусматривает принудительную продажу активов фирмы либо постоянным ее клиентам по резко сниженным ценам, либо другим фирмам обычно ниже стоимости. Применение оценок по ликвидационной стоимости, как правило, сопровождается регистрацией этих оценок и признанием убытков. Поскольку такая оценка не представляется реалистичной в обычных условиях, она применяется только в двух ситуациях:

1. Когда активы утратили свою полезность, устарели или не находят нормального сбыта.
2. Когда фирма в ближайшем будущем предполагает прекращение деятельности, утрачивая возможность реализовать свои активы на обычном рынке.

Дисконтированные будущие денежные поступления или сервисный потенциал

Когда поступление денежных средств ожидается по истечении некоторого промежутка времени, текущая оценка этих поступлений ниже, чем реальная ожидаемая к получению сумма. Чем продолжительнее период ожидания, тем ниже текущая оценка. Таким образом, расчет текущей оценки предполагает дисконтирование, но не только при оценке стоимости денег, а также и при оценке вероятности их получения. Чем длиннее период ожидания, тем ниже эта вероятность.

Хотя концепция дисконтированных денежных потоков имеет важное значение в оценке инвесторами всей деятельности фирмы или собственниками частных предприятий, ее использование для оценки отдельных активов предприятия вызывает сомнение по следующим причинам:

*Предполагается, что текущие денежные эквиваленты обладают свойствами всех активов, релевантными ко всем сделкам, и поэтому одинаково релевантны на любой момент времени. При их использовании нет необходимости в агрегировании прошлых, текущих и будущих цен.

1. Ожидаемые денежные поступления в целом подчиняются субъективным вероятностным распределениям, которые в принципе не поддаются проверке.

2. Даже если вероятные ставки дисконта и можно определить, их следует откорректировать с учетом фактора риска. Но результаты таких расчетов было бы трудно разъяснить инвесторам.

3. Когда два или более факторов, например трудовые и материальные активы, участвуют в процессе производства товаров и оказании услуг, а также в последующем формировании денежных поступлений, логичное распределение последних по факторам представляется в целом невозможным. Предполагалось приводить в соответствие активам, которые могли быть использованы, чистые предельные поступления, но сумма частных предельных поступлений может оказаться выше совокупных чистых поступлений от реализации продукции и оказания услуг.

4. Дисконтированные стоимости денежных потоков, дифференцированные по всем отдельным активам, нельзя агрегировать с целью оценки состояния фирмы. Частично это объясняется целостностью общего вклада отдельных активов, а также тем, что некоторые активы, например нематериальные, невозможно рассматривать в отрыве от других.

Несмотря на эти трудности, концепция дисконтированного денежного потока имеет некоторые достоинства в качестве оценки для отдельных (единичных) коммерческих предприятий, где отсутствует совместное влияние факторов, обусловленных разделением бухгалтерских служб, или агрегированность активов такова, что представляет всю совокупность факторов. Она также приемлема в отношении монетарных активов, когда фактор ожидания поступления является решающим в определении прибыли. Например, если векселя полученные гасятся в обязательном порядке в определенное время, то дисконтированная стоимость векселей представляет такую сумму, в отношении которой не имеет значения, учитывается ли она как имеющиеся денежные средства или как вышеуказанный вексель.

Правило наименьшей оценки

Правило наименьшей оценки (себестоимости или рыночной цены) представляет собой комбинацию оценок приобретения и выбытия в том смысле, что термин «рыночная цена» относится как к цене выбытия, так и к цене приобретения. С позиции инвестора — это стоимость замены (концепция стоимости приобретения). В особых условиях она представлена ценами продажи или чистой стоимостью реализации (концепция стоимости выбытия). Если рыночная цена рассматривается в качестве оценки ценных бумаг, то ей соответствует цена продажи, хотя в этом случае и себестоимость, и цены продажи формируются на одном рынке; разность между ними представляет собой расходы по покупке и продаже. Однако поскольку ценные бумаги не покупаются с целью продажи на другом рынке по более высокой цене, то и себестоимость, и цена продажи ценных бумаг могут рассматриваться как цены выбытия.

Концепция наименьшей оценки имеет давнюю историю, восходящую к XIX в. и даже более раннему периоду, когда определилась значимость баланса как отчета перед кредиторами. В отсутствие отчетных данных, на которых можно было строить прогнозы размещения средств, кредиторы обращали особое внимание на минимальную вероятную стоимость активов в обращении. Та

ким образом, в отношении балансовых оценок утвердился принцип консерватизма.

Позднее вместе с усилением значения отчета о прибылях и убытках правило наименьшей оценки приобрело новый смысл. Теперь величина прибыли определяется в соответствии с принципом консерватизма. Уменьшение оценки актива на конец отчетного периода в связи с падением цен приводит к снижению прибыли. При определении чистой текущей прибыли все возможные убытки принимаются во внимание, но признание вероятных прибылей откладывается до момента реализации. Признание прибыли полученной имеет иную основу, нежели признание убытков понесенными. Прибыль не признается, когда существует лишь вероятность ее получения, а убытки признаются вместе с появлением какого-либо доказательства, что они могут возникнуть.

Встает вопрос: чем является правило наименьшей оценки — концепцией бухгалтерского учета либо принятой учетной процедурой? Оно не относится ни к какой концепции оценки, кроме рассмотренных выше, но поскольку оно не свойственно ни одной из концепций безоговорочно, его можно считать самостоятельной концепцией (по крайней мере с точки зрения применения) или эклектической комбинацией разных концепций. В процессе дискуссий, развернувшихся за долгие годы, этот метод энергично критиковался, несмотря на его определенные достоинства. По мнению многих специалистов, концепция наименьшей оценки неприемлема в теории бухгалтерского учета по следующим соображениям:

1. Основная на принципе консерватизма она стремится преуменьшить совокупную оценку активов. Оценки отдельных активов могут быть преуменьшены, но в силу того, что оценки активов не превышают стоимости их приобретения по мере увеличения стоимости продаж и оказания услуг, совокупная оценка сокращается. Такое преуменьшение не может нанести ущерба кредиторам, но вводит в заблуждение акционеров и потенциальных инвесторов; администрация же сама себя дурачит, если верит собственным отчетам.

2. Влияние консерватизма в оценке активов нейтрализуется отсутствием такового в оценке чистой прибыли будущих периодов. Снижение оценки актива в текущем периоде обуславливает увеличение прибыли (или снижение расходов) будущих отчетных периодов, в которых стоимость данного актива будет списываться на издержки. Поскольку в учете доходы не отражаются по мере их возникновения, показатель чистой прибыли не играет существенной роли при разработке прогнозов или оценке деятельности фирмы.

3. Неизменное из года в год следование концепции наименьшей оценки таит в себе некоторое противоречие. Никакая из концепций оценки не используется до конца последовательно: можно в текущем году применять одну концепцию, а в следующем прибегнуть к другой. Кроме того, не существует последовательного способа применения концепции оценки в отношении отдельного вида активов в одном и том же году.

4. И последний, хотя менее убедительный, аргумент состоит в том, что правило наименьшей оценки применяется как для снижения стоимости, так и сокращения ценности актива, обусловленного его физическим износом, моральным старением или падением производительности. Но изменение чистой стоимости реализации актива обусловлено не только изменением его оценки.

Примечательно, что концепция минимальной оценки находит множество последователей на протяжении многих лет. Она даже нашла формальное признание со стороны AICPA, AAA, SEC и ряда других бухгалтерских ассоциаций и агентств. Ее признание FASB формулируется следующим образом:

Если ценность товаров снижается относительно себестоимости, то при их оценке следует отступать от принципа себестоимости. Если ценность товаров утрачена вследствие порчи, морального или физического старения, изменения цен или по иным причинам, то понесенный ущерб должен быть отнесен на снижение прибыли соответствующего отчетного периода. Определение размера потерь осуществляется на основе принципа наименьшей оценки (себестоимости или рыночной цены), который дает практическое средство измерения ценности запаса и через нее определения величины потерь, которые следует отразить на счетах бухгалтерского учета в текущем отчетном периоде [13].

В данном изложении термин «рыночная цена» использован в значении «стоимость замены» в пределах от чистой стоимости реализации за минусом нормативной прибыли до чистой стоимости реализации.

Цели оценки

Выбор основы оценки зависит от целей оценки. Поскольку оценки используются для целей бухгалтерского учета, то последние в значительной степени и являются определяющими. Таким образом, цели оценки активов можно разбить на три категории: синтаксические, семантические и прагматические.

Синтаксические цели

Прежде всего выбор оценки определяется подходом. Как отмечалось в предыдущих главах, баланс стал промежуточным звеном между отчетами о прибылях и убытках за смежные отчетные периоды, а оценки активов — расчетными суммами, которые переносятся на следующий отчетный период. Совсем недавно господствовал взгляд на баланс как на отчет о финансовом положении предприятия, который составляется независимо от отчета о прибылях и убытках, тем самым противопоставлялся подход **активы/кредиторская задолженность** подходу **доходы/расходы**.

Оценка и принцип соответствия. Общепринятым в бухгалтерском учете является подход **доходы/расходы**, следуя которому цель оценки активов сводится к обеспечению расчета валовой прибыли от основной деятельности и прибыли от всех остальных операций. Прибыль определяется как разность между совокупными доходами отчетного периода и оценкой приобретения всех соответствующих им расходов. Отсюда следует, что немонетарные активы должны быть оценены по стоимости приобретения, пока они не списываются на издержки и не сопоставляются с доходами определенного (другого) периода. Монетарные активы, в свою очередь, обычно оцениваются по чистой стоимости реализации.

В соответствии с принципом консерватизма только зарегистрированный факт хозяйственной деятельности свидетельствует об образовании прибыли и определяет момент реализации. Никакое другое действие или событие, имевшее место до момента реализации, не указывает на появление прибыли или убытка, а значит, и на изменение стоимости актива. Следовательно, принцип соответствия предполагает отражение активов в балансе по себестоимости. С изменением стоимости денежной единицы активы, как и текущую прибыль, следует переоценивать в соответствии с покупательной способностью денег. Иногда высказывается мнение, что разделение текущей операционной прибыли и потенциальных прибылей и убытков обеспечивается оценкой активов по текущей стоимости замены. Такое разделение может быть достигнуто двумя путями:

1. Оценка приобретения запасов определяется в момент их выбытия. Например, стоимость реализованных товаров может быть как текущая на основе метода LIFO или текущая стоимость замены. В этом случае оценка запасов определяется как остаток.

2. Немонетарные активы могут переоцениваться на дату составления баланса или периодически внутри отчетного периода, тем самым достигается соответствие текущей стоимости и стоимости выбытия. К переоценке можно прибегать в моменты инфляционных скачков, когда текущая цена приобретения значительно отрывается от первоначальной. Подобные переоценки приводят к образованию потенциальной прибыли [14].

Главная трудность следования принципу соответствия как основы выбора метода оценки активов объясняется спецификой деятельности многих предприятий, благодаря которой распределение стоимости активов на себестоимость продукции (или расходы) по своей сути является произвольным. Суммы, относимые на будущие отчетные периоды, не имеют взаимосвязи с определенными текущими прибылями; следовательно, нераспределенные стоимости не связаны с будущими прибылями. Это положение привело к использованию логически не обоснованных процедур. В качестве примеров, вселяющих сомнение относительно полезности концепции соответствия для обеспечения инвесторов и других заинтересованных лиц релевантной информацией, можно привести использование статей отсроченного списания или распределения стоимости нематериальных активов.

Оценка и прирост активов. В соответствии с концепцией прироста с увеличением стоимости актива (или снижением кредиторской задолженности) прибыль фирмы возрастает. Рассмотрим пример с предоставленной процентной ссудой. Процент начисляется по дебету счета предоставленного займа и кредиту счета прибыли*. Таким образом, прибыль образуется за счет увеличения оценки актива от стоимости приобретения до стоимости выбытия или от дисконтированной чистой стоимости реализации до суммы денежных средств, которые будут получены, когда доход станет заработанным.

Отметим, что цель оценки в соответствии с данной концепцией состоит в формировании стоимости выбытия, как только все действия фирмы по оказанию услуги будут завершены и может быть получена проверяемая оценка. Тогда отчетная прибыль образуется в соответствии с приростом актива. Прибыль может быть разделена на реализованную и нереализованную, но такое разделение не представляется необходимым для достижения целей данного подхода. Подход прироста приводит к концепции общей прибыли, хотя экстраординарные прибыли и убытки могут быть представлены в отчетности отдельно, что соответствует операционному подходу.

Важность рассматриваемого подхода в оценке активов состоит в том, что он предполагает признание и регистрацию всех изменений стоимости на основе достоверных данных о стоимости выбытия или о суммах денежных средств, предполагаемых к получению. Таким образом, чистая стоимость реализации должна превышать стоимость приобретения, текущая стоимость замены может быть ближе к чистой стоимости для фирмы, нежели себестоимость, последняя же релевантна, если представляет текущую стоимость для фирмы. Тип оценки выбирается в зависимости от того, выполнены ли фирмой основные функции, проверяемы ли и свободны от предвзятости методы оценки, определена ли конвертация объекта оценки в денежные средства, какова возможность оценки

* Увеличивается дебиторская задолженность и соответственно возрастает прибыль. — *Примеч. науч. ред.*

соответствующих расходов. Однако основной задачей оценки остается скорее измерение стоимости отдельных активов, а не представление заинтересованным лицам оценки фирмы в целом.

Можно доказать, что данный подход эффективен в учете запасов. Последние появляются на различных этапах операционного цикла: одни вначале как сырье или полуфабрикаты, в отношении которых необходимо выполнить определенные действия прежде, чем они будут переданы клиентам фирмы. Их стоимость увеличивается по мере прохождения процесса производства независимо от любых внешних операций фирмы. Процесс прироста останавливается, только когда запасы трансформируются в готовую продукцию, а процесс производства завершается.

Семантические цели

С появлением APB и публикацией таких документов, как ARS 3 и ASOBAT, усилилась поддержка финансовой отчетности, которая предоставляла бы однозначно интерпретируемые оценки ресурсов и обязательств фирмы на определенный момент времени и позволяла бы оценивать состояние и изменение финансового положения фирмы [15]. Складывалось впечатление, что оценка по себестоимости утратила быстрое значение (за исключением расходов, связанных с определенной датой). Предпочтение отдавалось текущей стоимости замены в силу того, что, будучи основанной на действительных рыночных ценах, она имеет более актуальное толкование.

Наряду с этим все сильнее ощущалось, что бухгалтеры должны развивать альтернативные методы оценок и представлять в отчетности как монетарные, так и немонетарные данные. Например, можно было представлять информацию, распределенную по вероятностным интервалам и диапазонам (в вероятностной форме) в дополнение к данным оценок (в детерминированной форме). Наряду с этим, по мнению авторов ASOBAT, было возможно отражение многовариантных оценок, ориентированных на различные свойства объекта, если их следовало принимать во внимание. К тому же предполагалось представление плановых данных и сведений об ожидаемом их выполнении.

Для достижения семантических целей требуется, в частности, обеспечить репрезентативную достоверность оценок. Например, в соответствии с SFAC 1 одна из целей бухгалтерского учета состоит в оценке ресурсов фирмы, формирующих предстоящие поступления ценностей. Таким образом мотивируется отказ от оценки по себестоимости, поскольку для достижения поставленных целей она неприемлема. Изменение цен во времени обуславливает отдаление оценки актива по себестоимости от суммы дисконтированных денежных поступлений. Текущая стоимость, базирующаяся на текущих рыночных ценах, более информативна в этом смысле.

Прагматические цели

Прагматические цели направлены на полезность, или релевантность, данных бухгалтерского учета. Концептуальной основой релевантности определена «как способность информации влиять на принятие решений, помогая пользователям прогнозировать последствия прошлых, настоящих или будущих событий, а также подтверждать или корректировать ожидания» [16].

В соответствии с положениями Концептуальной основы главными пользователями бухгалтерской отчетности выступают инвесторы, которых интересует «информация об объемах, времени и степени определенности предстоящих

денежных поступлений» [17]. Наиболее очевидным способом обеспечения такой информацией является непосредственный расчет оценок будущего движения денежных средств, однако он не всегда выполним. В качестве альтернативы пользователям предлагаются данные о движении денежных средств в прошлых отчетных периодах, но при этом следует иметь в виду, что денежные потоки имеют свойство сливаться в единую сумму. В связи с этим FASB признал, что пользователю будет полезна «информация об экономических ресурсах и обязательствах предприятия, а также о размере его собственного (акционерного) капитала», т.е. баланс [18]. Кроме того, пользователю необходимо предоставлять «данные о доходах предприятия и его компонентах», т.е. отчет о прибылях и убытках [19].

Например, при оценке запасов прогнозирование движения денежных средств может быть осуществлено с двух точек зрения. Во-первых, можно рассматривать поступление денежных средств от реализации продукции или товаров, т.е. в результате основной деятельности. Во-вторых, в нормальных условиях сумма запасов определяет те денежные средства, которые потребуются для приобретения новых товаров в следующем отчетном периоде, которые, в свою очередь, будут реализованы в следующем отчетном периоде. Следовательно, запасы должны оцениваться таким образом, чтобы полученный результат позволял строить прогнозы как о поступлении денежных средств от реализации товаров, так и о расходе денежных средств на их приобретение. Одним из вариантов таких оценок может быть *чистая стоимость реализации*, которая представляется предпочтительной в ARS 3, где указано, что «запасы товаров, готовые к реализации по известным ценам, при известных, достоверно прогнозируемых или несущественных издержках следует оценивать по чистой цене реализации» [20]. При этом не исключаются традиционные методы оценок, которые тем не менее должны «соответствовать главным целям бухгалтерского учета» [21].

Чтобы отчет о финансовом положении предприятия предоставлял информацию, позволяющую прогнозировать движение денежных средств, он должен содержать количественные характеристики ресурсов и обязательств фирмы для сравнения с данными прошлых отчетных периодов или других предприятий. Эти характеристики будут релевантны только в том случае, если они связаны с потоками движения денежных средств, которые, по всей вероятности, будут сформированы фирмой. Иными словами, оценка активов фирмы релевантна, только если инвестор сможет установить определенные взаимосвязи между ней и ожидаемым движением денежных средств. Оценивать активы в некоторых случаях целесообразно в соответствии с текущей стоимостью замены, т.е. по текущей цене выбытия.

По мнению некоторых специалистов, наиболее релевантна *будущая стоимость (future cost)*. Они отмечают, что большинство немонетарных активов представляют собой товары и услуги, приобретаемые впрок, поскольку:

1. Выгоднее делать приобретения большими партиями.
2. Некоторые активы (например, здания и оборудование) по своей сути представляют распределенный во времени поток услуг, которые нельзя приобретать по отдельности.
3. Нередко целесообразно приобретать будущие услуги (например, на условиях аренды) с тем, чтобы иметь возможность при необходимости ими воспользоваться.
4. Часто желательно приобрести право собственности на землю для предупреждения дополнительных капиталовложений, например в связи с арендой на условиях мелиорации.

Во всех этих случаях наиболее удачна оценка на момент использования услуги, а не на момент приобретения. Отсюда следует, что наиболее релевантна текущая оценка услуг, которые предположительно предоставит актив, т.е. дисконтированная оценка будущей стоимости. Следует отметить, что это концепция *стоимости (расходов)*; дисконтированная сумма — цена приобретения актива, а не стоимость его выбытия.

В случае приобретения основных средств, функционирующих в течение длительного периода времени, прогноз будущих денежных потоков рассчитать достаточно сложно, даже при благоприятных условиях, вследствие того, что принятые методы начисления амортизации и балансовые оценки не адекватны стоимости услуг, предоставляемых данным активом за отчетный период, и оценке его сервисного потенциала на конец отчетного периода. Частично это объясняется невозможностью определения услуг, использованных на протяжении отчетного периода, и объема неиспользованных услуг, оставшихся на конец периода. В связи с этим релевантной будет информация, прямо или косвенно отражающая производительный потенциал, срок службы, эффективность функционирования оборудования, а также сумму денежных средств, необходимую для его замены. При приобретении основных средств на условиях аренды с целью предоставления более точной информации об ожидаемом движении денежных средств в содержании договора аренды предусматриваются по меньшей мере некоторые из этих свойств.

При использовании нормативных моделей капитальных вложений можно предположить, что целью оценки активов является получение информации, которая позволяет прогнозировать суммы оттока денежных средств, необходимых в будущем для продолжения деятельности фирмы и приобретения соответствующих ресурсов, а также для разработки прогнозов будущих денежных поступлений [22]. Таким образом, в качестве прогноза будущего выбытия денежных средств текущая и ожидаемая в будущем стоимость приобретения должна быть более содержательна, чем стоимость приобретения в прошлом.

Несмотря на представленные доводы в пользу текущей оценки выбытия активов, она не нашла места в общецелевой финансовой отчетности. Можно поразмышлять о причинах такой ситуации. Вероятно, те, кому необходима информация о движении денежных средств в будущем, могут получить ее, пользуясь другими источниками данных, требующих меньших затрат. Кроме того, поскольку большинство договоров заключается на* основе себестоимости приобретения активов, она представляется более ценной, нежели текущая оценка выбытия. К тому же возможно, что информация о денежных потоках в будущем настолько неопределенна, что более приемлемой оценкой становится стоимость приобретения актива.

Релевантность для кредиторов. Кредиторы также заинтересованы в получении информации о движении денежных средств в будущем, особенно если фирма-должник близка к банкротству. Как отмечалось в гл. 3, в начале XX в. и несколько ранее одна из главных целей баланса состояла в обеспечении кредиторов финансовой информацией. В условиях недостатка достоверной информации кредиторы вынуждены были полагаться на любые свидетельства гарантии возврата предоставленных займов. В этом отношении наиболее приемлемой оценкой выступала ликвидационная стоимость, для финансовой отчетности решающее значение приобрел принцип консерватизма. Однако если предположения о будущей деятельности фирмы оказываются оптимистичными, то для кредитора текущая оценка выбытия, вероятно, более полезна, чем ликвидационная

стоимость предприятия. Текущие долги фирмы будут покрываться за счет поступлений в будущем, а не за счет принудительной продажи активов фирмы. Если же становится очевидным, что фирма в ближайшей перспективе прекратит свою деятельность, то ожидаемая стоимость конвертации имущества в денежные средства может быть равной или близкой к оценке актива, формирующейся при вынужденной ликвидации.

Релевантность для акционеров. В соответствии с традиционными концепциями бухгалтерского учета инвестированный в фирму капитал равен чистой стоимости активов. Для держателя акций эта сумма не может представлять оценку фирмы в целом, но, возможно, что бухгалтерские отчеты содержат сведения относительно прав и рисков акционеров. В общей структуре капитала представлены различные классы держателей акций, в частности такие, чьи права могут меняться в связи с конвертацией облигаций в акции, при переходе в другой класс или при исполнении варрантов. Многие из этих взаимосвязей нельзя охарактеризовать при помощи отдельных оценок, но некоторые методы оценки могут хотя бы частично обеспечить релевантной информацией, например расчетной буферной (резервной) суммой, страхующей интересы держателей акций с приоритетными правами.

Релевантность для аппарата управления. С позиции администрации оценка должна обеспечивать информацией процессы принятия решений, при этом оценка не обязательно должна совпадать с информационными потребностями инвесторов и кредиторов. Последние в основном заинтересованы в прогнозах предстоящей деятельности фирмы, а аппарат управления должен постоянно принимать решения, определяющие эту будущую деятельность. Поэтому для него в большей степени необходимы данные оценок различных направлений деятельности. В частности, время от времени необходимо сопоставлять доходы от использования активов с их ликвидационной стоимостью. Кроме того, для принятия различных решений требуются данные о вероятных, предельных или дифференцированных расходах, а также текущая оценка различных ожидаемых денежных потоков. Но то, что необходимо управленцу, не обязательно полезно для инвестора или кредитора. Следовательно, подобные оценки достаточно помещать в приложениях к финансовой отчетности.

Надежность выступает главным аргументом в защиту оценки по себестоимости. Стоимость приобретения предпочтительнее стоимости выбытия по той же причине: как более надежная, поскольку не предполагает отражения в отчетности дохода, пока он не будет реализован. Иными словами, можно согласиться с тем, что рыночные цены релевантны для внешней отчетности, и так как принятие решений оказывает влияние только на текущие и будущие события, то текущие и будущие рыночные цены относительно принятия решений более релевантны, чем прошлые. Но можно доказать, что такие ограничения, как неопределенность и требование объективности и проверяемости, обуславливают большую надежность текущих, чем будущих, рыночных цен. Себестоимость, формируясь в результате одной или нескольких операций, имеет все основания считаться надежной. Отсюда следует, что с позиций надежности себестоимость предпочтительнее.

Релевантность и надежность иногда противопоставляются: можно добиться либо одной, либо другой, но не обеих одновременно. Однако такое положение не является неоспоримой истиной. Множество договоров заключается на основе себестоимости, следовательно, она уместна при составлении внешней отчетности, как текущей, так и будущей. Таким образом, нередко релевантность и надежность присущи одной и той же оценке.

Резюме

Такой концепции (или метода) оценки активов фирмы, которая была бы приемлема и для представления финансового положения предприятия, и для определения его прибыли, и для информационного обеспечения процесса принятия решений всеми пользователями финансовой отчетности, в настоящее время не существует. С позиции структурного подхода идеальна оценка активов по себестоимости, поскольку базируется на системе двойной записи, в соответствии с которой регистрируются все изменения ресурсов предприятия и осуществляется их последующая идентификация [23]. Тем не менее и для иных концепций оценок можно разработать формальные структуры.

Таким образом, бухгалтерский учет, прибегая в одних случаях к оценке выбытия, в других — приобретения, по своей сути эклектичен. Несмотря на то что для финансовой отчетности более содержательной представляется оценка выбытия, нередко более приемлема оценка приобретения как отражающая максимальную оценку для фирмы или доступная в условиях отсутствия рыночных цен выбытия.

Проблема оценок усугубляется тем, что доподлинно не известно, какие показатели требуются пользователям финансовой отчетности. Например, предполагалось, что большинство из них будет заинтересовано в оценках, откорректированных с учетом инфляции, однако практика показала, что такая информация не нашла применения. Необходимые сведения можно было получить из других источников с меньшими затратами, что означало информационную избыточность финансовой отчетности. Поэтому экспериментальная структура бухгалтерской отчетности, предусмотренная SFAS 3 «Финансовая отчетность и изменение цен», со временем была отменена.

В табл. 14.2 представлены различные концепции оценок активов и условия их применения.

Таблица 14.2

Концепция оценки	Условия применения *
Рыночная оценка выбытия	Наличие надежных оценок выбытия как показателей будущих денежных поступлений
1. Дисконтированные ожидаемые будущие денежные поступления или сервисный потенциал	Наличие или возможность расчета ожидаемых поступлений денежных средств или денежных эквивалентов при непродолжительном периоде ожидания
2. Текущая оценка выбытия	Текущие продажные цены представляют будущие цены выбытия
3. Текущий эквивалент денежных средств	Обычная ликвидация
4. Ликвидационная стоимость	Фирма не может обычным путем реализовать свою продукцию и использовать сервисный потенциал актива

Продолжение

Концепция оценки	Условия применения *
Рыночная оценка приобретения	Отсутствие надежных оценок выбытия как показателей будущих денежных поступлений
5. Себестоимость	Для текущей оценки недавнего приобретения
6. Текущая стоимость приобретения	Возможность получения проверяемых текущих оценок приобретения
7. Дисконтированная будущая стоимость	Приобретение будущих услуг впрок, а не по мере надобности
8. Нормативные затраты	Если они представляют текущие затраты при нормальной эффективности и производительности актива

* Предполагается, что задача прогнозирования состоит в получении данных о будущих поступлениях денежных средств или потребностях в них.

Итоги

Оценка в бухгалтерском учете — это процесс присвоения денежных показателей объектам учета или элементам деятельности фирмы. Обычно эти показатели выводятся из рыночных цен, сформированных в прямых сделках. Существует множество рынков и временных интервалов, в рамках которых определяется рыночная цена. Можно четко разграничить рынок продажи и рынок покупки, это так называемые оптовый и розничный рынки. Цены этих двух рынков, рассмотренные в прошлом, настоящем и будущем отчетных периодах, представляют собой широкий диапазон оценок активов для различных целей бухгалтерского учета. Этот диапазон существенно расширяется с применением таких концепций, как концепция нормативных затрат.

В бухгалтерском учете принято, что активы приходятся по цене приобретения (входной), а списываются по цене продажи (выходной). Разногласия возникают по поводу того, какая оценка должна быть отражена в отчетности в период между приобретением и выбытием актива. Одни предпочитают не переоценивать актив до его реализации, другие настаивают на переоценке, принимая во внимание влияние некоторых явлений, например инфляции. Третьи выступают за отражение стоимости активов по продажной цене еще до получения в обмен на них денежных средств.

Выбор метода оценки предполагает тщательное изучение целей оценки в бухгалтерском учете. Существует мнение, что логически оправдан метод оценки по себестоимости, но есть и сторонники придания оценке определенного экономического смысла. Можно исходить и из соображения полезности полученных оценок. Нередко наиболее релевантные оценки недостаточно достоверны для включения их в общецелевую финансовую отчетность. В любом случае оценка актива должна отвечать требованиям бухгалтерской отчетности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Accounting Research Study № 1. A Statement of Basic Accounting Theory, SFAC.
2. Objectives of Financial Statements (AICPA, October 1973), p. 36.
3. Ibid., p. 64-66.
4. Bridgette Y. Rose. Dallas Times Herald, June 23, 1990, p. A-17.
5. ARB 43, Ch. 4, par. 6, fn. 3.
6. Carr Thomas Devine. Inventory Valuation and Periodic Income (New York: Ronald Press, 1942), p. 59.
7. См. гл. 12.
8. См. гл. 9.
9. J. Rhoads Foster and Barnard S. Rodey. Public Utility Accounting (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1951), p. 27-29.
10. SFAC 5, pars. 83 (b) and 84 (e).
11. Ibid., p. 710.
12. Chambers, Accounting Evaluation, p. 92.
13. FASB. Accounting Standards: Current Text 178.109.
14. Edgar O. Edwards and Philip W. Bell. The Theory and Measurement of Business Income (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1961); AAA. «A Discussion of Various Approaches to Inventory Measurement», supplementary statement no. 2, Accounting Review, July 1966, pp. 700-14; and Lawrence Revsine, Replacement Cost Accounting (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1973).
15. Statements of Financial Accounting Concepts № 2 and 6.
16. SFAC 2, glossary.
17. SFAC 1, par. 37.
18. SFAC 1, par. 41.
19. SFAC 1, par. 43.
20. Robert T. Sprouse and Maurice Moonitz «A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises», Accounting Research Study № 3 (AICPA, 1962), p. 27.
21. Ibid., p. 28.
22. Lawrence Revsine, Replacement Cost Accounting, p. 84.
23. Yuji Ijiri «A Defense for Historical Cost Accounting», in Asset Valuation and Income Determination. Edited by Robert R. Sterling (Lawrence, Kans.: Scholars Book, 1971), p. 13.

ГЛАВА 15 АМОРТИЗАЦИЯ И ПОДДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ФИРМЫ

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы сможете: сравнивать различные определения амортизации; объяснять предпочтительность того или иного метода начисления амортизации, опираясь на теорию снижения производственного потенциала;

объяснять преимущество системы нейтрального распределения;

оценивать правильность выбора срока службы актива и метода учета амортизации.

ОБЗОР

Рациональное и систематическое распределение

Амортизация в бухгалтерском учете представляет собой рациональное и систематическое распределение первоначальной стоимости актива (за минусом цены ликвидационных отходов, если таковые имеются) на весь период ожидаемого срока службы актива. Поскольку этот процесс связан всего лишь с процедурой распределения стоимости, то амортизационные расходы отдельного отчетного периода не несут особого экономического содержания.

Снижение производственного потенциала

Многие бухгалтеры пытаются объяснить амортизацию снижением производственного потенциала актива, при этом начисляют ее на основе модели этого снижения.

Ремонт и обслуживание (поддержание) производственного потенциала

Ремонт и замена изношенного оборудования направлены на поддержание производственного потенциала актива. Отсюда следует, что амортизация может измеряться суммой расходов, необходимых для сохранения исходного производственного потенциала актива.

Доход на капиталовложения

При обсуждении проблем амортизации основное внимание уделяется отдельным активам, в то время как фирма представляет собой их комплекс. Чем ближе предприятие к устойчивому положению, тем больше различных методов начисления амортизации приходится принимать во внимание. В целом все методы ее начисления определяют величину амортизационных расходов на уровне предприятия.

В традиционном бухгалтерском учете начисление амортизации представляет собой процесс распределения стоимости приобретенных активов (обычно первоначальной или восстановительной) на отчетные периоды, в течение которых ожидается получение прибыли от использования этих активов*. Главным

*Как отмечалось в гл. 8, распределение — это процесс разделения некоторой суммы на составляющие с отнесением последних на объекты учета или отчетные периоды.

моментом в процессе начисления амортизации является расчет суммы периодического списания для обеспечения ее соотношения с доходом в каждом отчетном периоде. Эта сумма относится либо к расходам отчетного периода, либо на себестоимость продукции. В балансе активы показываются в суммах, еще только подлежащих отнесению на будущие отчетные периоды.

Наиболее серьезная проблема учета амортизации состоит в том, что общеприемлемого метода распределения не существует [1]. Ни один из них не лучше других во всех отношениях. Кроме того, прежде чем применять те или иные модели распределения первоначальной или восстановительной стоимости (за минусом стоимости средств, полученных при ликвидации, если таковые имеют место), необходимо рассчитать: 1) стоимость актива на момент приобретения или его восстановительную стоимость на более позднюю дату; 2) ожидаемый срок службы актива; 3) ликвидационную стоимость на момент выбытия актива. Эти величины представляют собой точно не определяемые будущие стоимости. Хотя их можно исчислить на основе множественной вероятности, получение оценок на уровне отдельного актива остается сложной проблемой. Частично это обусловлено комплексным взаимодействием активов в процессе создания прибыли, а также неопределенностью связи между затратами и доходами на уровне отдельно взятого актива. И даже если эти оценки удастся получить, с течением времени они изменяются, в то время как выбранный метод амортизации остается неизменным. В результате логически оправданный метод окажется неприемлемым для целей финансовой отчетности.

Обратимся к примеру с далласской фирмой Blockbuster Entertainment, основанной в 1985 г. Сфера ее деятельности — розничная продажа и прокат видеофильмов. На момент создания фирмы ее специалисты установили, что видеопленка изнашивается после эксплуатации в течение срока от 9 месяцев до 5 лет. Было решено использовать равномерное начисление амортизации за период, средний по отрасли, т. е. за 36 месяцев. Менее чем через два года, в сентябре 1987 г., Blockbuster Entertainment объявила, что вводит новую классификацию видеофильмов, разделяя их на «хиты» и «классику». Срок службы «хитов» был определен в 9 месяцев, причем 75% их стоимости должны быть амортизированы в течение трех первых месяцев; в отношении таких классических фильмов, как «Унесенные ветром», срок службы признавался неопределенно долгим. В III квартале 1987 г. фирма перешла на девятимесячное равномерное списание «хитов». Спустя 6 месяцев, в январе 1988 г., фирма в ответ на требование SEC принять единую политику амортизации вновь вернулась к прежнему порядку начисления амортизации. Однако вновь поступающие в прокат фильмы списываются методом ускоренной амортизации, в то время как фильмы основного запаса — равномерно в течение трех лет.

При этом возникает целый ряд вопросов. Какой сегодняшний «хит» завтра станет «классикой»? Кога они из разряда новых перейдут в основной запас? Какие фильмы сохранятся более нормативных трех лет? Какова гарантия, что для данной отрасли не будут введены какие-либо новые правила амортизации? Будет ли фильм пользоваться спросом, если он один из многих тысяч в списке основного запаса? Каждый из этих вопросов поднимает проблему выбора метода начисления амортизации, причем ответы на них не дают однозначного решения. И проблема не в том, что нет решений, а в том, что их слишком много и ни одно из них не является убедительным [2]. Отсюда следует, что любой метод начисления амортизации, по сути, произволен и ни один из них не релевантен для характеристики отчетной прибыли. Наверное, следовало бы во

обще отказаться от начисления амортизации, заменив ее альтернативным методом формирования отчетной прибыли*.

Невзирая на все трудности, исследователи бухгалтерского учета продолжают отстаивать методы начисления амортизации, придавая им экономическое содержание, а также исходя из бихевиористических представлений о релевантности данных для принятия решений. Экономическое обоснование амортизации выводится ими из следующих концепций:

1. Оценки снижения стоимости актива (переоценки на общее и частное изменение цен).
2. Распределения стоимости актива (расходов по их приобретению) в соответствии с предполагаемым доходом в каждом отчетном периоде.

Доводы в защиту амортизации с позиций бихевиористического подхода связаны с теорией оценок и целесообразностью поведения лиц, участвующих в хозяйственных процессах.

Данная глава начинается с рассмотрения традиционной бухгалтерской амортизации как рационального и систематического метода распределения стоимости (расходов) по отчетным периодам. Отмечено, что многие исследователи, стремясь избежать ограниченности этого метода, придавали амортизации семантическое толкование. Далее обсуждаются различные определения амортизации как снижения производственного потенциала активов. Такой подход создает основу для использования различных методов начисления амортизации. Обсуждаются вопросы ремонта, замены актива и политики поддержания производственного потенциала, которая представляется основным аргументом в пользу амортизации и, возможно, даже является основой ее оценки. В конце главы от рассмотрения отдельных активов мы переходим на общий агрегированный уровень, который соответствует позиции пользователя финансовой отчетности, а следовательно, и представляется релевантным.

Рациональное и систематическое распределение

В 1942 г. Комиссия по терминологии бухгалтерского учета AIA отметила, что термин «амортизация» (*depreciation*) используется в значении, отличном не только от разговорного и специального технического, но и от значения, присущего этимологии этого слова. Латинское «*pretium*» означает цена, или стоимость, следовательно, «*de-pretium*» — снижение цены, или стоимости. Отвлекаясь от истоков этого термина, Комиссия дала определение амортизации как метода систематического и рационального распределения стоимостей (расходов) на отчетные периоды, в течение которых был получен доход [3], изложив это следующим образом:

Амортизация — метод бухгалтерского учета, позволяющий систематическим и рациональным способом распределить расходы или стоимость капитальных активов (за минусом ликвидационной стоимости) на протяжении всего срока их службы. Это процедура распределения, но не оценки [4].

Далее добавлено:

* Такой подход известен в управленческом учете, когда амортизация в процессе принятия решения не принимается во внимание.

Годовая амортизация — часть распределяемой стоимости, относящаяся на данный отчетный год. Хотя при распределении принимаются во внимание явления, имеющие место в течение всего данного года, но при этом не преследуется цель оценить влияние этих явлений.

Комиссия старалась подчеркнуть, что годовая амортизация имеет лишь незначительное смысловое содержание, которое сводится к представлению части общей амортизируемой стоимости. В частности, годовая амортизация в понимании бухгалтеров — это совсем не «потери, которые были понесены в данном отчетном году», как трактует Верховный суд США [5]. В ARB 16 (ст. 142) записано, что «амортизация — это не способ измерить истощение ресурса, которое действительно имело место на определенном промежутке времени». Эта мысль была развита позднее в ARB 20 (ст. 165), где отмечается, что годовая амортизация, или амортизация за год, — доля общей расчетной суммы амортизации, которая отнесена на один год, и, как уже указывалось, «эта величина никак не связана ни с имевшими место явлениями, ни с изменением стоимости за этот период».

Определение, данное AIA, статично по сути своей и означает, что первоначальная стоимость или иная оценка является неизменной в течение всего срока службы актива: сумма всех амортизационных отчислений равна первоначальной стоимости за минусом ликвидационной стоимости. Определение не указывает на то, как должно быть проведено распределение. Поэтому на практике может быть приемлемой любая систематическая и рациональная процедура. При этом требование рациональности, вероятно, означает то, что необходимо учитывать связь распределения с ожидаемым доходом.

Определение амортизации AIA представляет интерес как тем, что оно исключает, так и тем, что оно включает в себя. Например, амортизация не имеет отношения к снижению стоимости актива, даже если это наиболее простое толкование, понятное большинству людей. В соответствии с этим определением амортизация не связана и с уменьшением стоимости объекта в связи с колебанием цен, т.е. бухгалтерская амортизация (depreciation) не противопоставляется процессу повышения стоимости (appreciation). Она также не связана с износом или истощением актива вследствие его эксплуатации. И наконец, она не имеет отношения к расчету стоимости замены (возобновления) актива, хотя износ присущ только активам, находящимся в эксплуатации.

Проанализировав все смысловые значения термина «амортизация» (depreciation), которые в отношении к нему не применяются, Комиссия по терминологии отметила, что терминологической путаницы можно было бы избежать, если бы термин «amortization» использовался вместо термина «depreciation». Но с 1942 г. он уже прочно занял свое место в лексиконе бухгалтеров [6].

Специалисты Налогового управления США (IRS) решили эту проблему проще, отказавшись от термина «depreciation» уже много лет тому назад [7]. Впервые он появился в законах о налогах в 1909, 1913 гг., но в 1916 г. он был выведен из употребления.

Самым распространенным «рациональным и систематическим методом» выступает метод равномерного начисления амортизации (straight-line depreciation), наиболее простой и понятный. В числе других выделяют метод удвоенной нормы амортизации (double-declining balance) и метод суммы лет (sum-of-the-years'-digits), ни один из которых не претендует на особое теоретическое содержание. Это всего лишь методы распределения, разрешенные IRS в целях обеспечения благоприятного режима налогообложения для предприятий. Их единственное преимущество состоит в том, что они позволяют отсрочить выплату налогов.

В заключение можно отметить, что амортизация — не что иное, как распределение затрат и/или стоимости актива на весь срок его службы и не более того. Тем не менее исследователи амортизации не ставят здесь точку, а посвящают свои труды анализу достоинств и недостатков тех или иных методов начисления амортизации. В конце этой главы мы вернемся к сделанному здесь выводу: бухгалтерская амортизация — это просто разделение полной стоимости объекта на части. Никакие теоретические рассуждения не дают основы для предпочтения ни одного из известных методов амортизации, а выбор последнего строится лишь на стремлении создать благоприятные условия для расчета налогооблагаемых сумм.

Снижение производственного потенциала

Определение амортизации как систематического и рационального метода распределения стоимости объекта на отчетные периоды является чисто синтаксическим, поэтому распределение не имеет какого-либо реального дополнительного значения. Как уже отмечалось, это определение не указывает на метод расчета сумм амортизации. Оно также умалчивает о путях выбора метода начисления амортизации. В целях информационного обеспечения такого выбора исследователи пытались придать амортизации экономический и бихевиористический смысл, прежде всего в отношении релевантности сумм амортизации для принятия решения.

Некоторые предложения в этой области, дополняющие определения амортизации, отвергнутые АТВ, подвергались суровой критике. Как правило, эти предложения сводились к обоснованию причин амортизации или объяснению ее связи с доходом, полученным за счет использования актива. Нередко доход определялся как услуга, которая предоставляется активом. В качестве причины амортизации указывалось снижение ценности актива вследствие его морального и физического износа «на неотвратимом пути к груде утиля» [8].

В 1957 г. Комитет по принципам и стандартам ААА заявил, что амортизация может определяться как снижение производственного потенциала долгосрочных активов, которое могло быть обусловлено физическим износом, потреблением путем эксплуатации или потерей экономической ценности вследствие старения или изменения потребности [9]. Согласно этому определению активы представляют собой хранилище потенциальных услуг, предоставляемых на протяжении всего срока их эксплуатации. Всякий раз, когда часть запаса услуг потребляется, сокращается сервисный потенциал актива. Таким образом, часть стоимости актива должна быть перенесена на издержки, убытки или стоимость других активов.

Этот подход был взят на вооружение в ARS 3, где указывалось:

Бухгалтерская амортизация — это процесс распределения расходов или стоимости услуг, перенесенных со статьи основных средств на статью продукции (или затрат отчетного периода), на производство которой (или в течение которого) эти услуги были использованы [10].

В SFAC 6 также утверждается, что износ основных средств вследствие использования является основной причиной амортизации [11].

Трактовка амортизации как снижения производственного потенциала менее статична, чем соответствующие концепции рационального и систематического распределения, так как при этом признается, что снижение производствен

ного потенциала может быть неравномерным, а амортизация обусловлена целым рядом факторов, которые нельзя учесть в момент приобретения активов. Общепринятый подход исходит из того, что обстоятельства, предположения о которых строятся в момент приобретения, остаются неизменными весь срок службы актива. И все же все определения основаны на оценке или предполагаемого срока службы, или производственного потенциала актива.

Снижение потенциала материальных услуг

Исходная посылка многих определений амортизации состоит в том, что активы предназначены для оказания материальных услуг. Показателями возможностей актива могут выступать: производительность актива за все время его службы, срок эксплуатации, потребляемая электроэнергия, а также другие показатели потребления или выработки актива. В этом контексте амортизация определяется показателями физического использования актива. Например, общий производственный потенциал грузовика может быть рассчитан на 100 000 миль пробега. Если его пробег за год составил 20 000 миль, то за этот период можно амортизировать 20% его стоимости. Таким образом определяются переменные амортизационные расходы.

Использование переменной амортизации представляется обоснованным для многих видов активов, в частности если физический износ имеет более существенное значение, чем экономический, или если ожидаемый объем услуг может быть получен до полного экономического истощения актива. Соответственно если в течение какого-либо одного года услугами актива не пользуются, то в этом периоде амортизация не начисляется, поскольку в этом случае снижение производственного потенциала места не имеет. Этот подход можно сравнить с использованием запаса угля: если в период простоя производства уголь не потребляется, то и в расходы топливо не списывается. Хотя износ является существенным фактором срока службы актива, применение метода переменной амортизации возможно, если можно получить прогноз самого износа и рассчитать объем услуг, предоставленных активом. В этом случае стоимость актива показывает объем потенциальных услуг, а распределение стоимости этого объема может быть обосновано объемом выполненных услуг. Здесь главной задачей амортизации выступает распределение стоимости пропорционально каждой порции услуг, а оценка снижения стоимости производственного потенциала имеет второстепенное значение.

Основной вопрос, возникающий в этом случае, состоит в том, следует ли распределять стоимость всего производственного потенциала актива или лишь той его части, которую предприятие предполагает потребить. Любой объект обычно приобретает для определенных целей, и, следовательно, распределение первоначальной стоимости (за минусом ликвидационной стоимости) только на период ожидаемого его использования логически оправдано. Например, подъемный кран приобретается для вполне определенных работ, предусмотренных договором с заказчиком. Себестоимость крана (за минусом ликвидационной стоимости) должна быть включена в смету, приложенную к договору, даже если этот кран будет использоваться только несколько дней, а остальное время — простаивать. Если этот метод экономически оправдан, то нет никакого основания для отвода распределения общей стоимости крана на период его предполагаемого использования.

Другой пример. Актив может быть приобретен для использования в течение 3 или 4 лет, в то время как нормативный срок его службы составляет 10 лет. Если не представляется возможным использовать его все 10 лет, то амортизация

тизация может начисляться исходя из ожидаемого периода эксплуатации, так как в противном случае нарушается принцип соответствия расходов ожидаемым доходам. Очень важно подчеркнуть, что если актив по какой-либо причине простаивает, то амортизация должна начисляться и в период простоя, т.е. даже если он не создает дохода для предприятия; однако топта амортизация представляет собой убыток, а не издержки производства*.

Себестоимость или текущая стоимость?

Рассмотрение распределения потенциала физических услуг увело нас в сторону. Теперь обратимся к проблемам оценки**.

Если актив оценен по первоначальной стоимости, то и его потенциальные услуги оцениваются их первоначальной стоимостью. Более того, если цена услуги определяется делением первоначальной стоимости на общий объем ожидаемых услуг от данного актива, то это соответствует методу равномерной амортизации, поскольку каждой порции услуг присваивается одинаковая сумма. Однако здесь не предполагается равенства стоимости услуг и суммы амортизации.

В 1964 г. Комитет по принципам и стандартам AAA также определил амортизацию как уменьшение производственного потенциала актива, указав, однако, что «амортизация должна быть основана на принципе оценки по текущей стоимости восстановления производственного потенциала, потребляемого в течение отчетного периода» [12]. В ARS 3 также отдано предпочтение текущей стоимости замены по сравнению с себестоимостью, в частности в условиях существенных организационных преобразований фирмы. Авторы ARS 3 указывают, что амортизация — распределение текущей стоимости по отчетным периодам, а амортизационные расходы определенного отчетного периода — текущая стоимость потребляемых в этом периоде услуг. Эти определения исходят из понятия снижения стоимости производственного потенциала актива, но также вытекают из концепции поддержания капитала. Идея такого подхода нашла дальнейшее развитие.

Одна из проблем оценки амортизации на основе текущей стоимости производственного потенциала актива состоит в том, что заставляет нас вернуться к определению амортизации как снижения стоимости, что было в свое время отвергнуто. Это не означает, что стоимостная ориентация определения амортизации неприемлема, просто это иная форма теоретического распределения стоимости. Кроме того, если допустима трактовка амортизации как снижения стоимости, почему бы не ввести и стоимостную дооценку? Все, чего достигли авторы ARS 3, так это шквал критики на свою голову.

Преимущества и недостатки оценки по текущей стоимости мы обсуждали в гл. 14, где уяснили, что немонетарные активы по своей сути — склад потенциальных услуг. Следовательно, само по себе использование текущих оценок никак не решает проблему распределения стоимости на отчетные периоды.

Амортизация как вклад в чистый доход

Разновидностью метода начисления амортизации пропорционально объему выполненной работы является метод распределения на основе полученного дохода, которому хотя и свойственны все недостатки первого, но присуще и

* Последовательное проведение этой идеи предполагает разделение начисляемой амортизации на две части: за время работы оборудования дебетуется счет основного производства, а за время простоя — счет прибылей и убытков. — *Примеч. пер.*

**В ARB 16 отмечено, что бухгалтерская амортизация отлична от амортизации в техническом аспекте, так как связана с денежными, а не натуральными показателями (с. 138).

достоинство, состоящее в том, что он учитывает изменение удельного дохода. Он неприменим в тех случаях, когда продукция производится в запас (накапливается на складе), а совокупный доход не может быть соотнесен с отдельными активами. Отметим, что распределение на основе доходов не тождественно распределению на основе чистой прибыли; ни одна из целей амортизации не достигается использованием прибыли как основы для распределения.

Так называемый *вклад в чистый доход* представляет собой вариант оценки стоимости услуг актива. Вклад в чистый доход — это доход, созданный активом, за минусом издержек производства (операционных расходов, расходов по основной деятельности), включая стоимость обслуживания и ремонта актива. Общая стоимость актива распределяется на отчетные периоды пропорционально этому вкладу*.

Рассмотрим пример. Расчет суммы амортизационных отчислений выполняется с помощью отношения стоимости актива к ожидаемой сумме вклада в чистый доход:

$$\frac{C}{\sum_{t=1}^n R_t}$$

где τ — коэффициент отношения стоимости актива к общей ожидаемой сумме вклада актива в чистый доход предприятия;

C — себестоимость или иная оценка актива (за минусом ликвидационной стоимости);

R_t — ожидаемая сумма вклада в чистый доход за отчетный период t в течение срока службы актива.

Сумма годовой амортизации (D_t) может определяться по следующей формуле:

$$D_t = \tau \cdot R_t.$$

Предположим, что стоимость актива составляет 2025 дол., а ожидаемые суммы вкладов (отдачи) актива в чистый доход предприятия за каждый год службы актива — 500, 600, 1000, 400 и 500 дол. Допустим, ликвидационная стоимость равна нулю. Тогда коэффициент для расчета сумм амортизации вычисляется делением 2025 на 3000 и равен 0,675. Расчет амортизационных отчислений для каждого года приведен в табл. 15.1.

Таблица 15.1

Расчет амортизационных отчислений на основе постоянного показателя отношения стоимости актива к сумме ожидаемого вклада в чистый доход предприятия

Номер года	Ожидаемый вклад в чистый доход, дол.	Коэффициент	Сумма амортизационных отчислений, дол.
1	500	0,675	338
2	600	0,675	405
3	1000	0,675	675
4	400	0,675	270
5	500	0,675	337
	3000		2025

* В отчетном периоде с отрицательным чистым доходом амортизация не начисляется.

Основное преимущество этого метода заключается в его простоте. Кроме того, годовая чистая прибыль от актива распределяется по той же схеме, что и вклад в чистый доход предприятия. Например, вклад в чистый доход за второй год составляет $1/5$ совокупного чистого дохода ($600 : 3000$). Чистая прибыль каждого отчетного периода — это вклад в чистый доход за минусом амортизации, т.е. 195 дол. за второй год и 975 дол. за все пять лет. Не трудно убедиться, что чистая прибыль за второй год составляет $1/5$ совокупной. Важность этого метода состоит в том, что амортизация, которая была так скверно определена, не нарушает взаимосвязи между другими показателями, которые, возможно, определены более удачно. Распределение должно быть нейтральным [13].

Метод вклада в чистый доход допускает разнообразные формы амортизации. Стабильность вкладов в чистый доход хорошо поддерживается равномерным начислением амортизации; снижающиеся суммы вкладов — ускоренной амортизацией.

Для такого актива, как отель, характерен более высокий доход, пока он новый и более престижный. Позднее он может быть переоборудован под административное здание, стоимость услуг (отдача) которого будет ниже. При этом вклад в чистый доход за счет эксплуатации отеля можно использовать в качестве основы для распределения стоимости всех других активов, связанных с образованием этого дохода. По мере использования и изменения назначения здания можно пересчитывать показатели его вклада в чистый доход так, чтобы к концу срока эксплуатации амортизировать всю стоимость здания, чтобы действующий коэффициент расчета амортизации мог в итоге приблизиться к своему конечному значению. И наконец, возможно, что показатель отношения стоимости актива и вклада в чистый доход фирмы, если он относительно стабилен, будет полезен для внешних пользователей финансовой отчетности.

Один из недостатков этого метода состоит в том, что он может обусловить неадекватность показателя окупаемости капиталовложений, так как не регулирует временную привязку вклада в чистый доход. Взаимодействие различных активов и других факторов, используемых фирмой, невозможно элиминировать, даже если коэффициенты рассчитаны для различных групп активов. Другим недостатком этого метода является то, что он не исключает неизбежность произвольного распределения. Вклад в чистый доход — результат двух процессов распределения: общего дохода фирмы на отчетные периоды и доходов отчетного периода на отдельные активы или их группы.

Вследствие большого числа взаимосвязей производственных функций и затрат на производство возможность расчета коэффициента отношения стоимости актива и его вклада в чистый доход, как предполагаемого, так и фактического, за различные периоды в течение всего срока службы актива представляется проблематичной. В большинстве случаев можно получить только вероятностную оценку отдачи актива. Точно так же проведение прямой аналогии между расчетными и фактическими данными возможно только в самых общих чертах или косвенно — через исследование динамики рыночных цен на используемые фирмой активы.

«За» и «против»

Преимущество метода производственного потенциала для определения амортизации состоит в возможности его адаптации к непредвиденным изменениям режима использования актива. Такая адаптируемость особенно полезна в

тех случаях, когда снижение ожидаемых будущих доходов в большей степени связано с этим режимом, чем с продолжительностью времени и моральным износом. Однако этот метод имеет и ряд недостатков.

Во-первых, как отмечалось многими специалистами, в том числе в FASB, нельзя проследить взаимосвязь между распределенной на отчетные периоды стоимостью актива и соответствующими доходами. Очевидно, что автомобиль за каждую милю пробега не приносит совершенно одинаковый доход. Например, путь автомобиля, загруженного товаром, на автозаправочную станцию считается холостым пробегом. Без установления обоснованной связи между доходами и расходами нельзя осуществить распределение затрат, формирующих прибыль, релевантную для решений пользователей финансовой отчетности. В этом случае FASB представляет амортизацию просто как систематическое и рациональное распределение стоимости актива на отчетные периоды, в которые актив предполагалось использовать.

Во-вторых, даже если удастся определить объем используемых услуг, остается проблема оценки удельной стоимости услуг. Услуги актива не потребляются равномерно (как предполагает метод равномерной амортизации). Трактовка амортизации как истощения ресурса (запаса физических услуг) актива тоже не приводит к точной оценке амортизации.

Кроме того, идея оценки потенциала физических услуг актива и распределения его стоимости на единицу услуг имеет скорее не логическую основу, а вытекает из практического опыта. Каждая единица услуг, измеренная затратами рабочего времени или количеством выпущенных изделий, предположительно приносит одинаковый размер дохода или вклада в чистый доход фирмы. Разным единицам услуг можно вменить различные затраты, но весьма сложно логически обосновать такое соответствие, иногда для этого принимают во внимание альтернативные затраты на получение аналогичных услуг или прогнозируют возможные изменения общего дохода. Однако учет возможного изменения различных затрат или стоимости представляется проблематичным.

Можно назвать еще две проблемы, которые возникают в связи с использованием рассматриваемых подходов:

1. Не принимается во внимание увеличение расходов на ремонт и техническое обслуживание актива, сокращающее доходы.

2. Неопределенность в отношении количества услуг, предоставляемых активом, может учитываться при расчете вероятностных оценок физического износа, но вероятность преждевременного морального износа определить весьма сложно.

И наконец, следует помнить, что *амортизация — это средство распределения стоимости актива на весь срок его службы и не более того.*

Если необходимо распределить чистую прибыль в соответствии с распределением вклада актива в чистый доход, тогда логично использовать метод равномерного начисления амортизации, если доход стабилен; при снижении чистого дохода — метод ускоренной амортизации; при его увеличении — метод нарастающей нормы амортизации. Здесь результат достигается исключительно арифметической процедурой. Как однажды заметил Дж.Джексон (J.Jackson), нельзя позволить нашему страстному стремлению к убежденности склонить нас к «немыслимому благоговению перед техникой, которая оперирует символами определенности, несмотря на то, что опыт снова и снова свидетельствует об их иллюзорности».

Ремонт и обслуживание (поддержание производственного потенциала)

До сих пор мы рассматривали амортизацию отдельно взятого объекта как учетной единицы, но очевидно, что актив в действительности представляет собой совокупность множества объектов. Например, грузовик — актив, и в то же время это совокупность таких активов, как кузов, двигатель, трансмиссия, каждый из которых может быть представлен как набор активов. Когда мы говорим о снижении производственного потенциала грузовика, то это в равной степени означает снижение производственного потенциала его компонентов. Более того, мы можем сказать, что снижение производственного потенциала актива в целом есть функция снижения производственных потенциалов его компонентов.

Бухгалтерский учет совокупностей активов

Для удобства учета различные виды активов группируются. Одинаковые активы составляют группы, разнородные — агрегаты. Добавление нового актива к группировке увеличивает ее стоимость, выбытие — сокращает, при этом не создавая ни прибыли, ни убытка.

Рассмотрим в качестве объекта учета грузовик, который, по существу, представляет собой агрегат. Теоретически смена колеса мало чем отличается от смены грузовика в совокупности транспортных средств. По мере необходимости запасные части занимают место выбывших, которые, как правило, не имеют ликвидационной стоимости и просто выбрасываются. Если же при этом образуется лом, то его стоимость уменьшает стоимость грузовика.

По мере износа деталей грузовика падает его производственный потенциал. Это снижение, как отмечалось выше, и определяет амортизацию. Однако если каждую деталь своевременно заменять на новую, грузовик будет постоянно пребывать в исходном состоянии, и никакого снижения его потенциала не произойдет. Иными словами, вместо амортизационных расходов мы имеем дело с расходами на поддержание производственного потенциала, т.е. с расходами на обслуживание актива. Но это означает, что амортизационные расходы представляют собой расходы по обслуживанию актива, которое фирма не обеспечивает. *Амортизация вследствие физического износа — не что иное, как стоимость ремонта и запасных частей.*

Исходя из этого Комитет по принципам и стандартам ААА в 1964 г. определил амортизацию как «стоимость восстановления производственного потенциала, исчерпанного в отчетном периоде» [14]. Поскольку рассчитать эту стоимость весьма сложно, то оставалось лишь справедливо отметить, что амортизация «тесно связана с проведением политики поддержания потенциала, т.е. предполагает определенные действия в отношении соответствующего имущества» [15].

Метод начисления амортизации, который учитывает ее связь с поддержанием производственного потенциала, называется методом *замены*. Когда фирма имеет значительное число одинаковых активов, снижение производственного потенциала группы активов приблизительно равно стоимости текущей замены, которая используется в качестве суммы амортизационных расходов. (*Метод разового начисления износа по окончании срока службы актива — retirement* — предполагает списание себестоимости актива за счет амортизационных расходов.) В крупных фирмах, где замена проводится регулярно, в качестве суммы

амортизационных отчислений используются расходы по замене. Стоимость исходного актива сохраняется как учетная оценка актива в эксплуатации независимо от изменения затрат в связи с заменой. Модификация этого метода предполагает использование счета резерва, который формируется на ранней стадии существования предприятия до тех пор, пока начисляемые суммы резерва не достигнут относительно постоянного уровня*.

В настоящее время метод *замены* считается устаревшим, но по-прежнему используется на железных дорогах для учета таких активов, как рельсы, шпалы, балласт и т.п. Он также распространен на предприятиях автомобилестроения, где применяется при учете покрышек для колес. Аналогом этого метода в финансовом учете выступает метод отнесения затрат по текущему ремонту на издержки производства по мере их возникновения при сохранении первоначальной стоимости заменяемых частей в общей стоимости основного эксплуатируемого актива.

Одна из трудностей расчета амортизации за отчетный период в этом случае состоит в том, что стоимость поддержания зависит от способа группировки активов. Если каждый компонент амортизируется отдельно, исходя из срока его службы, замена предполагает изъятие старого компонента из группы активов и установку нового. Например, если износ начисляется на автопокрышки отдельно от грузовика, то они будут амортизированы и списаны по окончании срока их службы. Затем стоимость новых автопокрышек должна быть капитализирована, а в дальнейшем амортизирована. С другой стороны, если автопокрышки учитываются как неотъемлемая часть грузовика, то их замена рассматривается как затраты на ремонт основного актива — грузовика. Таким образом, следует разграничивать замену компонентов обычного актива и замену компонента группы активов, который учитывается как самостоятельный актив, хотя выполнить это не всегда легко. Но сложности практической реализации метода не умаляют достоинств теоретической связи амортизации с поддержанием производственного потенциала актива.

Также необходимо вычлать расходы на предшествующий ремонт и увеличение других расходов, связанных с эксплуатацией актива. Затраты на ремонт и обслуживание объекта могут быть снижены, но это может обусловить увеличение других расходов, например, на топливо или оплату труда. Таким образом, если стоимость отдачи (услуг) актива остается неизменной, то чистый вклад актива в доход фирм снизится. Это может быть вызвано и ростом числа ремонтов по мере старения актива. Частота ремонтов сокращает продуктивное время актива, а следовательно, и его производительность. В соответствии с рядом концепций амортизации, основанных на возмещении производственного потенциала, снижение продуктивности актива необходимо всегда принимать во внимание.

Срок службы актива

Если не принимать во внимание моральный износ и политику возобновления активов, то продолжительность эксплуатации такого актива, как, например, грузовик, определена моментом выхода из строя жизненно важного его узла или детали. Без ремонта и своевременной замены деталей срок службы объекта равен минимальному сроку службы его основных элементов, например,

*Это означает, что при первоначальном приобретении актива делается запись: дебет счета «Основные средства», кредит счета «Касса» и одновременно: дебет счета «Основные средства», кредит счета «Износ основных средств». — *Примеч. науч. ред.*

прокол шины может быть роковым для машины. Но испорченную шину обычно заменяют или ремонтируют, что продлевает срок службы грузовика до износа или поломки другой детали. Некоторые активы, например исторические или культурные ценности, сохраняются в первоначальном виде, но затраты на их содержание значительно превышают стоимость обычного ремонта. Кроме того, моральный износ нередко делает экономически нецелесообразным поддержание актива путем проведения ремонтов и замены изношенных частей. Отсюда следует, что срок службы актива нельзя считать заданным, хотя он частично определяется политикой ремонта и замены.

Вместе с тем необходимо помнить, что политика замены и ремонта определяется сроком службы актива. Например, если вследствие морального износа или экономических обстоятельств срок службы объекта предполагается непродолжительным, то затраты на ремонт и восстановление актива могут быть сокращены. Если актив предназначен для использования в пределах целей и сроков, предусмотренных договором, то затраты на его ремонт определяются необходимостью поддержания актива в рабочем состоянии в этих пределах. Обычно период эксплуатации актива определяется как минимальный из двух сроков, соответствующих либо оптимальному уровню расходов на ремонт и замену изношенных деталей, либо сроку морального и экономического износа.

Тесная взаимосвязь срока службы актива и политики поддержания производственного потенциала обуславливает то, что если уровень расходов на ремонт и обслуживание ниже обеспечивающего заданный срок службы актива, то соответственно увеличивается сумма начисляемой амортизации.

Планирование ремонта (Budgeting for repairs)

Термин «*поддержание*» (*maintenance*) в данном контексте выражает понятие сохранения имущества в рабочем состоянии, т.е. предполагает проведение текущего ремонта. Термин «*ремонт*» (*repair*) означает восстановление актива без увеличения ожидаемого срока его службы. Однако ремонт имеет две разновидности: 1) регулировка машины или ее узлов с целью приведения их в исходное рабочее состояние; 2) замена одного или нескольких элементов актива новыми, но без его пополнения*. Расходы по поддержанию и ремонту могут возрастать по мере эксплуатации актива. Если одни элементы актива заменяются ежегодно, а другие — через более продолжительные интервалы, то с течением времени будет наблюдаться нарастание числа замен, а значит, и расходов по ремонту.

Иногда эти расходы резервируют. Такой порядок предполагает, что годовая сумма амортизации представляет собой соответствующую часть распределенной первоначальной стоимости актива безотносительно ко времени проведения ремонтов. При этом требуется провести оценку общей суммы расходов по ремонту за весь срок службы актива и распределить ее на каждый отчетный период, формируя фонд (или резерв) покрытия расходов по ремонту. Такой счет обычно отражается в балансе в разделе «Кредиторская задолженность», хотя, по существу, таковой не является, так как имеет отношение к предстоящим событиям**.

Некоторые авторы трактуют счет резерва ремонтных затрат как контрарный к счету актива, подобно счету накопленной амортизации. Такое представление более логично, поскольку отражает распределение стоимости компонен

* Расходы на ремонт не должны увеличивать стоимость актива. — *Примеч. пер.*

** Очень важное замечание: кредиторская и дебиторская задолженность отражает только время прошедшее. — *Примеч. пер.*

тов актива, срок службы которых короче, чем срок службы других составляющих. Следовательно, этот резерв — та же амортизация и может отражаться по кредиту счета накопленной амортизации. Когда осуществляются ремонтные работы, то затраты на них отражаются по дебету счета резерва или накопленной амортизации. Хотя более точно их следовало бы списывать со стоимости актива, а затем капитализировать расходы по ремонту. Однако определение стоимости восстановленного элемента сопряжено с определенными трудностями. Этот метод имеет те же ограничения, что и метод учета расходов на капитальный ремонт.

Поддержание капитала

Поскольку актив можно рассматривать как совокупность активов, его составляющих, то правомерно представлять предприятие как актив, объединяющий крышу, стены, оборудование, машины и транспортные средства, которые время от времени заменяются. В соответствии с концепцией действующего предприятия срок службы такого актива неопределенно долг, поэтому на уровне предприятия амортизации не существует. И в то же время имеют место непрерывные расходы по замене и ремонту компонентов предприятия. Конечно, администрация может не прибегать к восстановлению элементов актива, но тогда снижается производственный потенциал предприятия в целом. При введении дополнительных компонентов в состав предприятия как актива его производственный потенциал возрастает.

Системный подход к активу возвращает нас к амортизации как поддержанию капитала. В соответствии с такой более широкой концепцией амортизации, чем концепция снижения производственного потенциала, прибыль имеет место только тогда, когда инвестированный капитал на конец отчетного периода выше, чем на начало (не принимая во внимание начисление дивидендов). Именно такого подхода придерживаются FASB, AAA и Комитет AAA, хотя, определяя амортизацию, они по-разному интерпретируют поддержание капитала. Определение FASB предполагает, что первоначальные монетарные инвестиции (капиталовложения) должны быть сохранены до конца срока службы актива (концепция поддержания финансового капитала); покрытие первоначальных затрат осуществляется на протяжении всего срока службы актива любым рациональным способом. Амортизация, по определению AAA, означает, что производственный потенциал или его эквивалент, выраженный в первоначальных затратах на создание или приобретение актива, поддерживается неизменным. Комитет AAA ставит во главу угла сохранение производственной мощности актива, т.е. концепцию физического, а не финансового поддержания капитала. Однако ни одно из этих определений не включает таких явлений, как ремонт или замена актива, сокращение физического или денежного капитала вследствие убытков или по иным причинам, хотя эти явления не отвергают существования амортизации.

Достоинство концепции поддержания капитала состоит в том, что она признает изменения оценок, обусловленные колебаниями стоимости денежной единицы и стоимости замены элементов актива. Поддержание капитала означает постоянство первоначальных капиталовложений, измеренных денежной единицей с постоянной покупательной способностью или текущей стоимостью замены актива.

Главный недостаток этой концепции состоит в том, что она не обеспечивает четкого разграничения прибыли, полученной от основной деятельности (операционной), и внереализационной. Кроме того, на практике встречается

больше конкретных ситуаций, чем может дать это определение. Таким образом, данная концепция представляет собой не столько четкое определение, которое может служить практическим руководством, сколько дает общее представление об объекте учета и служит материалом для улучшения его трактовки.

Вероятно, метод поддержания капитала был первым в учете амортизации. Он предполагал *инвентаризацию* и периодическую переоценку актива. Иногда переоценка проводилась перед ликвидацией предприятия. Обычно имущество оценивалось или по ликвидационной стоимости, или по текущим рыночным ценам, или с учетом так называемого *фактического износа (observed depreciation)*, определяемого изменением технического состояния объекта, а не снижением производственного потенциала актива.

Оценка по ликвидационной стоимости или текущим рыночным ценам предпочтительнее, поскольку дает основу для реалистической интерпретации сложившегося положения. Однако уменьшение оценки не отражает того, что обычно понимается под амортизацией, так как включает внереализационные прибыли и убытки, обусловленные влиянием рынка. Показатель фактического износа, как правило, считается недостаточным, так как не отражает моральный износ объекта. Хотя к настоящему времени рассматриваемый метод утратил былое значение, в некоторых случаях он продолжает использоваться, в частности для учета износа инструментов. В конце каждого отчетного периода проводится инвентаризация и переоценка парка инструментов в соответствии с их физическим состоянием. Величина амортизационных расходов определяется вычитанием полученной оценки из суммы стоимостей инструментов на начало и приобретенных в течение года.

Фондоотдача

Наиболее широкое распространение получили методы начисления амортизации на отчетный период (time-based depreciation), а не пропорционально стоимости выполненных работ. К их числу относятся методы равномерной и ускоренной амортизации. Исходной посылкой этих методов выступает предположение о том, что амортизация — функция времени, а не результат использования актива. Моральный и экономический износ является решающим фактором снижения производственного потенциала, в то время как физический износ обусловлен использованием актива. Таким образом, производственный потенциал актива снижается на некоторую величину каждый отчетный период. При этом считается, что в любом отчетном периоде была получена одинаковая отдача от эксплуатации актива.

Однокомпонентный объект

Использование методов начисления амортизации на временной основе позволяет получать нарастающие показатели фондоотдачи или отдачи инвестиций. Рассмотрим случай, когда используется метод равномерной амортизации, а актив постоянно приносит прибыль. Допустим, что стоимость приобретения машины составила 6000 дол. и через три года она полностью списывается. При этом ликвидационная стоимость машины равна нулю. Предположим также, что ее ежегодная эксплуатация приносит чистый доход в сумме 2400 дол. (валовой доход за минусом операционных расходов без учета амортизации). Отсюда ежегодная чистая прибыль, получаемая вычитанием амортизационных расходов из

чистого дохода, будет равна 400 дол. В этом случае показатели фондоотдачи за каждый год составят:

$$\begin{aligned} \text{I год} & _ 400 : 6000 = 6,67\%; \\ \text{II год} & \text{— } 400 : 4000 = 10,00\%; \\ \text{III год} & \text{— } 400 : 2000 = 20,00\%. \end{aligned}$$

Можно прибегнуть и к более детальному анализу распределения потоков денежных средств за рассматриваемые три года, но и эти несложные расчеты позволяют сделать некоторые выводы: чистая балансовая оценка актива снижается, а фондоотдача растет.

Однако эта очевидная тенденция роста иллюзорна, а прогнозы на ее основе ошибочны. Более того, такой анализ может создать ложное впечатление, что будто бы самые изношенные машины наиболее предпочтительны и только техническое совершенство с мощной производительной силой может претендовать на место такого актива. Так и одноконный экипаж можно использовать, не найдя ему достойной замены, пока повозка окончательно не развалится или лошадь не падет.

Многокомпонентный объект

Проведенный выше анализ предполагал, что предприятие имеет только один актив или приобрело все свои активы одновременно. Очевидно, что такое положение нереально. Как правило, активы, имеющиеся в распоряжении предприятия, приобретаются в разное время. Допустим, фирма ежегодно приобретает некоторый объект стоимостью 6000 дол., срок службы которого составляет три года, по истечении его объект полностью списывается. При этом амортизационные расходы за каждый год службы актива составляют соответственно 2500, 1500 и 2000 дол., что в сумме дает 6000 дол.

По прошествии трех лет фирма располагает тремя объектами: новым, годовым и двухлетним. Обозначим их A_0 , A_1 и A_2 . Объект трехлетней давности уже списан. В течение четвертого года (и каждый последующий год) срок жизни каждого объекта увеличивается на один год, а его стоимость амортизируется в соответствии с годовой нормой по следующей схеме:

A_0	становится A_1	с годовой суммой амортизации	2500 дол.
A_1	" A_2	"	1500 дол.
A_2	" A_3	"	2000 дол.

Общая сумма начисленной годовой амортизации — 6000 дол.

Общая годовая амортизация равна сумме, необходимой для приобретения нового объекта взамен списанного старого. С приобретением нового объекта весь цикл возобновляется. Такое положение носит название стабилизированного (*steady or stationary state*).

Балансовая оценка этих объектов в совокупности всецело составляет 11500 дол. (6000, 3500 и 2000 дол.). Если каждый объект приносит ежегодный чистый доход в размере 2400 дол., то показатель фондоотдачи составит

$$(7200 - 6000) : 11500,$$

т.е. 10,43%. Этот показатель приблизительно соответствует среднему из полученных в предыдущем примере.

В отношении предприятий, имеющих стабилизированное положение, приведенный анализ позволяет сделать следующие выводы:

1. Все методы начисления амортизации дают одинаковые суммы амортизационных отчислений.

2. Общая сумма амортизации постоянна.
3. Балансовые оценки нетто и брутто неизменны.
4. При постоянном размере прибыли фондоотдача (определенная как отношение прибыли к чистой балансовой оценке) неизменна.

Причем эти выводы справедливы вне зависимости от метода амортизации, если он строится на временной основе. Выбор метода амортизации имеет значение только для предприятий с нестабилизированным положением, например для новых быстроразвивающихся фирм.

В реальной жизни предприятия со стабилизированным положением явление столь же редкое, что и предприятия, имеющие всего одну машину. Это два полюса, между которыми распределяются все фирмы. Более крупные фирмы, контролируя основную часть рынка, могут лишь незначительно расширить свою деятельность, и их положение ближе к стабилизированному. Если компания контролирует весь рынок, то она не может развиваться далее, поскольку достигла стабилизированного положения. Нижний предел занимают предприятия, которые только начали свою деятельность, и если они правильно выбрали свободную нишу на рынке, они имеют возможность экономического роста до стабилизированного положения, коща объем производства будет соответствовать оптимальному соотношению со спросом в данном секторе рынка. Любой анализ методов амортизации должен принимать во внимание это обстоятельство.

Определенный интерес представляет исследование процесса движения к стабилизированному состоянию, которое показывает, что размах амплитуды значений фондоотдачи по мере роста фирмы сокращается.

Оценка рентабельности

Тот факт, что по мере приближения к стабилизированному положению предприятия фондоотдача снижается до некоторого постоянного уровня, заинтересовал многих исследователей. Свидетельствует ли фондоотдача о рентабельности предприятия? Или более точно: как она связана с уровнем прибыли? Уровень прибыли обычно ассоциируется с показателем внутренней нормы рентабельности (IRR). В рассмотренном выше примере каждый объект стоимостью 6000 дол. приносит чистый доход в сумме 2400 дол., т.е. IRR составляет 9,7%, что не совпадает с показателем фондоотдачи, рассчитанным нами выше. Другими словами, фондоотдача не является показателем рентабельности.

Отметим также, что фондоотдачу можно увеличить, ускоряя амортизацию. Например, если суммы амортизации распределить по годам иным образом, допустим — 3500, 1500 и 1000 дол., то общая чистая балансовая оценка объекта составит:

$$6000 + 2500 + 1000 = 9500.$$

Соответственно фондоотдача будет определена как:

$$(7200 - 6000) : 9500,$$

т.е. 12,63%. Если предприятие может изменять показатели фондоотдачи, манипулируя способами начисления амортизации, то увеличение фондоотдачи никак не свидетельствует об увеличении рентабельности.

К сожалению, на этот счет имеют место заблуждения. Пользователь финансовой отчетности не должен полагаться на показатели фондоотдачи, памятуя о том, что если предприятие не последовательно в оценке активов, то изменение значения фондоотдачи может быть обусловлено всего лишь переменной метода начисления амортизации.

Метод расчета процентов

Один из способов приближения показателя фондоотдачи (ROI) к значению внутренней нормы рентабельности (IRR) носит название *метода расчета процентов*. Обычно он применяется в отношении долгосрочной дебиторской и кредиторской задолженности. Однако иногда он используется и в бухгалтерском учете внеоборотных активов. Значение этого метода сводится к тому, что он позволяет измерить отклонение показателя фондоотдачи (ROI) от внутренней нормы рентабельности (IRR).

Метод расчета процентов использует текущие дисконтированные оценки (present value), применяемые в планировании капиталовложений. Формула расчета текущей дисконтированной оценки на момент t_0 имеет следующий вид:

$$V_0 = \frac{R}{w(i + /)^t} \quad (1)$$

где V_0 — текущая дисконтированная оценка на момент времени 0;

C_t — прирост денежных средств в каждом периоде t ;

i — вероятная фондоотдача или стоимость капитала (норма процента на инвестированный капитал).

Как было показано в гл. 6, если i — вероятная фондоотдача на безрисковые капиталовложения, то дисконтированный денежный поток каждого отчетного периода должен быть откорректирован с учетом фактора риска. Однако нередко i подразумевает стоимость капитала, ограничения использования которого также рассматривались в гл. 6.

Заменяя в формуле (1) первоначальной стоимостью (или иной оценкой приобретения) актива (BV) его текущую дисконтированную оценку (V_0), а также показателем внутренней нормы рентабельности (z) стоимость капитала (i), получим следующее уравнение:

$$BV = \frac{C_t}{z} \quad (2)$$

Используя исходные данные предыдущего примера и решая уравнение (2) относительно z , получим значение внутренней нормы рентабельности, равное 9,7%. Рассчитаем годовые суммы амортизации исходя из предположения о неизменности значения нормы рентабельности (табл. 15.2). Точно также этот метод применяется в отношении долгосрочной дебиторской и кредиторской задолженности (например, при учете облигаций).

Таблица 15.2

Определение сумм амортизации на основе метода расчета процентов

Год	Балансовая стоимость актива на начало года	Прибыль (9,7% от балансовой стоимости на начало года)	Амортизация (чистый доход (2400) за минусом прибыли)	Фондоотдача
1	6000	582	1818	582:6000= 9,7%
2	4182	406	1994	406:4182= 9,7%
3	2188	212	2188	212:2188= 9,7%
4	0	-	-	

Метод расчета процентов, известный так же, как *метод сложных процентов (annuity method)*, или *метод фонда погашения (sinking-fund method)*, находит применение на предприятиях по оказанию бытовых услуг. Обычно амортизация начисляется с помощью сложных процентов и относится на увеличение накопленных амортизационных расходов. Этот метод, в частности, применим, когда тарифы на услуги определяются по норме от недоамортизированной части основных средств. Такой метод позволяет предприятиям получать стабильные показатели фондоотдачи относительно общего объема инвестиций, когда доход поддерживается на постоянном уровне путем регулирования. Однако имеются и весьма серьезные аргументы против метода расчета процентов, которые сводятся к следующему: 1) только крайне незначительное число объектов может предоставлять услуги с постоянной или всевозрастающей стоимостью; 2) расходы на ремонт и возобновление основных средств обычно возрастают; 3) с течением времени их эксплуатационная эффективность снижается.

Таким образом, этот метод не лучше, чем метод равномерной амортизации: и тот, и другой принимает во внимание только один дополнительный фактор — фондоотдачу, оставляя в стороне многие другие.

Итоги

Бухгалтеры давно признают, что срок службы внеоборотного актива ограничен и необходимы определенные действия по распределению и отражению на счетах бухгалтерского учета затрат, понесенных в связи с его приобретением. На протяжении XIX и в начале XX в. большинство фирм проводили периодическую переоценку активов* или относили затраты по их ремонту и восстановлению на текущие издержки. Несколько позже основное внимание стали уделять периодической амортизации как систематическому распределению стоимости актива на весь срок его службы.

Многим хочется отвергнуть вывод о том, что амортизация не более чем распределение стоимости, и поэтому они стараются придать ей особое смысловое значение. Определение амортизации, нашедшее наибольшую поддержку, исходит из представления актива как запаса услуг, при этом амортизация определяется как сокращение этого запаса одним из четырех способов:

1. В соответствии с деятельностью или использованием актива выбираются методы амортизации, адекватные этой деятельности.
2. Для плавной амортизации выбираются методы равномерных или постоянных начислений.
3. Для увеличения амортизации с течением времени используются методы нарастающих начислений.
4. Для снижения амортизации — методы сокращающихся начислений, например метод суммы лет.

Снижение производственного потенциала частично объясняется физическим износом оборудования. Политика ремонта и возобновления парка позволяет поддерживать активы в рабочем состоянии и тем самым замедляет снижение производственного потенциала. Срок жизни актива, следовательно, определен политикой его возобновления. И фирмы не тратят средств на поддержание объектов, срок службы которых невелик.

* Под периодической переоценкой часто понимается прямое списание: дебет счета «Основное производство», кредит счета «Основные средства». В англо-американской практике этот прием используется и сейчас в отношении нематериальных активов. — *Примеч. науч. ред.*

Но снижение производственного потенциала вызвано не только физическим износом основных средств. Другим существенным фактором выступает моральный износ, обусловленный техническим прогрессом и изменением потребности в услугах актива. Принимая во внимание значительное число факторов снижения производственного потенциала актива, представляется весьма сложным определить величину этого снижения за отчетный период и дать ей бухгалтерскую оценку. Одни считают, что услуги актива следует оценивать исходя из его себестоимости, другие — по текущим ценам. Одни доказывают, что амортизацию необходимо измерять по стоимости замены услуг, получаемых от объекта, другие представляют в качестве наилучшей оценки амортизации расходы на поддержание актива в исходном рабочем состоянии. Есть мнение, что наиболее приемлемым способом начисления амортизации выступает метод расчета процентов. Но ни одно из этих решений проблем амортизации несовершенно. Следовательно, для целей финансовой отчетности наиболее предпочтителен самый простой подход — метод равномерного начисления амортизации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Arthur L. Thomas «The Allocation Problem: Part Two». Studies in Accounting Research № 9 (AAA, 1974), p. 2.
2. Ibid.
3. ARB № 16 (New York: AIA, October 1942).
4. ATB № 1 «Review and Resume» (1953), p. 25.
5. United States Supreme Court, in Lindheimer v. Illinois Bell Telephone Company, 292 U.S. 151 (1934) № 16 (October 1942), p. 136.
6. ATB № 20 (November 1943), p. 166.
7. A. P. Richardson «Editorial», Journal of Accounting (March 1930), p. 165.
8. Henry Rand Hatfield, Modern Accounting (New York: Appleton-Century-Crofts, 1919), p. 121.
9. AAA Committee on Accounting Concepts and Standards, Accounting and Reporting Standards for Corporate Financial Statements and Preceding Statements and Supplements (AAA, 1957), p. 4, 6.
10. Robert T. Sprouse and Maurice Moonitz. Accounting Research Study № 3 «A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises» (New York: AICPA, 1962), p. 34.
11. SFAC 6, par. 149.
12. AAA Committee on Concepts and Standards — Long-Lived Assets, «Accounting for Land, Buildings, and Equipment», Supplementary Statement № 1, The Accounting Review, July 1964, p. 696.
13. Orace Johnson «Two Concepts of Depreciation», Journal of Accounting Research, Spring 1968, p. 29—37.
14. Committee on Concepts and Standards — Long Lived Assets, p. 696.
15. ARB 16, p. 143.

ГЛАВА 16 ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы сможете:

определять состав оборотных средств;

теоретически обосновывать правила оценки оборотных средств;

сравнивать оборотные средства и ценные бумаги, относящиеся к внеоборотным активам.

ОБЗОР

Введение

В трех предыдущих главах мы рассматривали активы в целом. Эта и последующие главы посвящены отдельным их категориям. Здесь мы обратимся к оборотным средствам, представляющим вложения, не дающие инвестору права контроля над фирмой, в активы которой сделаны инвестиции. В последующих главах рассматриваются материальные внеоборотные активы, такие, как основные средства, и нематериальные внеоборотные активы, например гудвилл (цена фирмы).

Монетарные оборотные средства

Монетарные оборотные средства предполагают получение в течение операционного цикла или одного года фиксированной суммы денег. К ним относятся (в соответствии с определенными правилами) такие статьи, как денежные средства, дебиторская задолженность и долговые ценные бумаги, записи при оприходовании которых делаются по текущей дисконтированной оценке с поправкой на неопределенность.

Немонетарные оборотные средства

Сумма денежных средств, которая будет получена за немонетарные оборотные средства, заранее точно не известна. В категорию немонетарных оборотных средств включаются: капитальные (или фондовые, долевые) котирующиеся ценные бумаги, авансированные расходы, а также материальные запасы. Как и монетарные оборотные средства, они должны быть реализованы в течение операционного цикла или одного года, а их статьи должны соответствовать определенным правилам отнесения к данной категории. В частности, при рассмотрении материальных запасов возникает ряд практических и теоретических проблем, связанных с оценкой тех или иных немонетарных оборотных средств.

В системе финансового учета счета по учету оборотных средств считаются наиболее гибкими средствами регулирования дохода и дебиторской задолженности. Соотношение в общей сумме операционных расходов отчетного периода затрат, учитываемых в составе стоимости запасов и издержек отчетного периода, непосредственно влияет на сумму валовой прибыли, а следовательно, и на рентабельность предприятия. Именно здесь, на счетах оборотных активов предприятия, совершается принцип начисления.

Оборотные средства и в меньшей степени краткосрочная кредиторская задолженность выступают связующим звеном между отчетом о прибылях и убытках и отчетом о движении денежных средств. Увеличение дебиторской задо

лженности показывает, что не весь признанный доход был получен в деньгах. Специалисты в области финансового анализа считают, что чем больше расхождение между доходами, реализованными и не реализованными в деньгах, тем ниже качество этих доходов. Более того, увеличение суммы запасов часто указывает на замедление реализации, резкий же рост запасов может свидетельствовать о том, что предприятие столкнулось с серьезными трудностями. Деньги были затрачены на приобретение материалов, товаров, но не были возвращены, так как продажа не состоялась.

Следовательно, понимание поведения оборотных средств является ключевым в оценке результатов деятельности предприятия. Важно уяснить, как различные виды доходов влияют на качество прибыли, а также на источники образования и движение денежных средств. Только тогда будет создана основа для прогнозирования величины, сроков и степени определенности будущих денежных потоков.

Глава начинается определением оборотных средств. Здесь показывается различие между монетарными и немонетарными оборотными средствами и обсуждается сущность их различных статей. Сопоставляются понятия долгосрочных и краткосрочных монетарных вложений, в частности краткосрочных и долгосрочных ценных бумаг. В обоих случаях речь идет о вложениях, которые не обеспечивают инвестору права управления предприятием, в активы которого сделаны инвестиции.

В этой и некоторых других главах особое внимание уделяется фундаментальным проблемам оценки, определения прибыли и движения денежных средств; обсуждая теоретические концепции и проблемы их применения для обеспечения релевантности финансовой информации, мы не ограничимся возможностями двойной записи. Как было показано в гл. 11, иногда концепции доходов, прибылей и убытков определяют концепцию оценки: однако в некоторых случаях методы оценок, применяемые на практике, обуславливают классификацию и временную привязку доходов, прибылей и убытков. Мы будем рассматривать процессы оценки, определения прибыли и представления данных о движении денежных средств с позиции задач бухгалтерского учета.

Оборотные средства

Термин *«оборотные средства»* определяется как «денежные и другие средства или ресурсы, которые предполагается или обратить в деньги, или продать, или потребить в течение нормального операционного цикла» [1]. Сравним это определение с другим, данным ранее, и более узким: «...это активы, которые в процессе деятельности предприятия могут регулярно обращаться в деньги или которые приобретены благодаря их свойству обращаться в деньги» [2]. Как было показано в гл. 13, позднее в это определение было введено ограничение срока обратимости в деньги до одного года. Кроме того, следует обратить внимание еще на два существенных отличия первого определения от второго:

1) основной акцент делается на предположении обращения ресурсов в деньги, а не на возможность их обратимости, что особенно важно в отношении рыночных ценных бумаг*;

* Это значит, что акцент делается не на свойство объекта учета (свойство обратимости в деньги), а на значимость объекта для конкретной фирмы (предположение обращения в деньги). — *Примеч. пер.*

2) расширение понятия оборотных средств за счет включения авансированных расходов (prepaid expenses), т.е. объектов, которые предполагается потратить*.

Одной из причин рассмотрения авансированных расходов как оборотных средств явился тот факт, что в отсутствие этих расходов для нормальной деятельности приходится использовать другие оборотные средства**. В этой связи их можно рассматривать и как запасы***. Более важная причина отнесения авансированных расходов к оборотным средствам состоит в том, что они представляют собой вложение средств на короткий промежуток времени продолжительностью в один операционный цикл. Как и запасы, они превращаются в другие оборотные средства, которые считаются пригодными для новых вложений после реализации готовой продукции или оказания услуг. Однако отчетные данные об авансированных расходах представляются традиционным бухгалтерским учетом, и их узкая экономическая интерпретация мало чем может помочь инвесторам при решении задач прогнозирования и принятии инвестиционных решений.

Монетарные оборотные средства

Монетарные оборотные средства представляют собой фиксированную сумму общей покупательной способности денежной единицы, предназначенной и доступной для использования в течение текущего операционного цикла или одного календарного года. К этой категории относятся деньги в их различных формах и права их требования. Притязания на деньги в основном определяются формальными или неформальными договорами, устанавливающими, что одна сторона обязуется в отношении другой стороны в определенный момент в течение определенного промежутка времени выплатить определенную сумму денег.

Деньги

Денежные средства учитываются по их текущей оценке. Следовательно, признаются любые прибыли и убытки, возникшие в результате обмена выбывших активов на полученную сумму денежных средств; в то же время никакие прибыли и убытки от имеющихся денежных средств до их обмена на активы не признаются полученными. Возможно, исключение может составлять изменение покупательной способности денег. Имеющиеся вложения в иностранную валюту должны быть выражены в отечественном денежном эквиваленте по курсу, существующему на дату составления баланса.

Дебиторская задолженность

Поскольку дебиторская задолженность превратится в денежные средства только по прошествии некоторого времени, ее оценка не может соответствовать сумме, причитающейся к получению по договору. Следовательно, все виды дебиторской задолженности и монетарные ценные бумаги должны оцениваться дисконтированной стоимостью денег, которые должны быть получены в будущем****. В большинстве случаев величина дисконта незначительна и при расчете

* В нашем понимании это расходы будущих периодов. — *Примеч. пер.*

** Например, если бы в октябре 1996 г. не была оплачена подписка на газеты на 1977 г., то в 1997 г. пришлось бы ежемесячно оплачивать газеты из кассы предприятия. — *Примеч. пер.*

*** Например, затраты на покупку товаров становятся расходами отчетного периода не когда они понесены, а когда товар реализован. — *Примеч. пер.*

**** АРВ 21 указывает, что это положение не распространяется на дебиторскую задолженность по торговым операциям.

годовой чистой прибыли предприятия во внимание не принимается. Поэтому основная часть дебиторской задолженности учитывается в сумме ожидаемого погашения, а задолженность по беспроцентным предоставленным займам — по номинальной стоимости займа [3].

Если размер дисконта точно не определен, то можно использовать рыночную ставку процента за кредит соответствующего уровня риска. Дисконтирование инвестированного фирмой капитала с использованием рыночной ставки или внутренней нормы рентабельности позволяет получить приблизительную оценку денег фирмы. Для дебиторской задолженности по предоставленному процентному займу в качестве ставки обычно используется установленная норма процента. Так как дисконтированная оценка дебиторской задолженности по предоставленному займу обычно равна его номинальной стоимости, дебиторская задолженность отражается в учете по номинальной стоимости. Процент начисляется по счету «Проценты по дебиторской задолженности». Долгосрочная дебиторская задолженность, например вложения в облигации, учитывается с использованием *процентного метода*, который будет рассмотрен в гл. 18 [4].

Дебиторская задолженность как средство денежного обеспечения. При необходимости фирма может получить денежные средства до истечения срока погашения дебиторской задолженности. Прежде всего она может ее продать. Фирма может добровольно принимать на себя риск нарушения обязательств дебитором, в этом случае делается оговорка «с оборотом (на продавца)» — *with recourse*. Если риск переходит к покупателю, то дебиторская задолженность продается «без оборота» — *without recourse*. Реализация дебиторской задолженности «без оборота» называется *факторингом (factoring)*, «с оборотом» — *передачей или уступкой (assigning)*. Продажа векселей полученных (обычно «с оборотом») носит название *учета*, или *дисконтирования (discounting)*. Наконец, фирма может просто взять ссуду под залог (*pledging*) дебиторской задолженности без передачи права собственности на нее.

Заем и продажа «без оборота» представляют собой прямые срочные сделки. При продаже «с оборотом» возникает вопрос: чем по существу является такая сделка — продажей или займом? SFAS 77 указывает, что такая операция рассматривается как продажа, если только выполняются *все* нижеследующие условия:

1. Передающее лицо уступает право контроля над экономической прибылью, воплощенной в дебиторской задолженности (в праве контроля не может быть отказано, если передающее лицо имеет возможность позднее перепродать дебиторскую задолженность).
2. Обязательства передающего лица согласно условию «с оборотом» могут быть реально оценены.
3. Получатель не может требовать от передающего лица выкупать дебиторскую задолженность, кроме случаев, не противоречащих условиям оборота.

Если одно из этих условий не выполняется, то операция рассматривается как заем в размере полученной под дебиторскую задолженность суммы и отражается как кредиторская задолженность.

Два члена Совета, не согласившиеся с мнением, высказанным в SFAS 77, утверждали, что все передачи дебиторской задолженности представляют собой просто альтернативные варианты финансирования. Все они могут рассматриваться как простой заем, где активы использовались в качестве обеспечения. Они также отмечали, что SFAS 48 (который мы обсуждали в гл. 11) запретил рассматривать операции, где имеет место право возврата, как продажу. Они ут

верждали, что условие «с оборотом» эквивалентно праву возврата. Следовательно, SFAS 77 противоречит SFAS 48. Эту точку зрения разделяют авторы этой книги.

В случаях передачи в банк на учет векселей «с оборотом» в общей практике чистая кредиторская задолженность равна сумме денег, полученной от банка под векселя с поправкой на начисленный процент. Любая разница рассматривается как расход или доход по процентам, а сама операция — как продажа «с оборотом». Однако подтвердить высказывание, что фирмы ведут торговлю векселями полученными, представляется весьма сложным. Учет в банке векселей «с оборотом» в еще большей степени, нежели продажа дебиторской задолженности «с оборотом», представляется просто одним из средств финансирования предприятия. Следовательно, согласно SFAS 77 получение денег порождает кредиторскую задолженность. Суммы любых конечных корректировок на дату погашения векселей следует рассматривать как внереализационные прибыли и убытки, а не как доходы или расходы.

Резерв на покрытие сомнительных долгов. Одним из существенных факторов балансовой оценки дебиторской задолженности является степень определенности ее погашения. Как отмечалось в гл. 11, доход измеряется суммой ожидаемых денежных поступлений. Следовательно, метод прямого списания непогашенной дебиторской задолженности на уменьшение прибыли отчетного периода не имеет теоретического основания. Поэтому доходы отчетного периода корректируются при начислении так называемого *резерва на покрытие сомнительных долгов*. Для расчета величины резерва используются два метода — по оценке дебиторской задолженности и по оценке продажи в кредит.

С одной стороны, оценка резерва по сомнительным долгам представляется наиболее точной, если она строится на данных о времени просрочки платежей на дату составления баланса и вероятностных прогнозах погашения задолженности дебиторами. С другой стороны, «убытки от списания безнадежных долгов» (сокращающие доход), сопоставляемые с доходами текущего периода, являются более точными, если они определяются с помощью расчетных процентов доли доходов отчетного периода. В первом случае резерв на покрытие сомнительных долгов определяется прямым путем, а величина потерь выводится как разность между учетной и ожидаемой к погашению величиной дебиторской задолженности. Во втором случае производным является размер резерва. Теоретически предполагается, что оба метода могут давать результаты, соответствующие реальной перспективе. Для отчета о прибылях и убытках расчет процентной доли дохода выполняется на основе статистического анализа данных прошлых отчетных периодов с учетом текущих условий. Однако оценка дебиторской задолженности в балансе должна основываться на ожидаемом соотношении компонентов дебиторской задолженности на дату составления баланса [5]. Некоторые различия между этими двумя методами формально представляются корректировкой данных прошлых отчетных периодов. Общепринятая процедура списания в текущем отчетном периоде безнадежных долгов, обусловленная ошибочными оценками предыдущих периодов, не соответствует концепции текущей операционной прибыли.

Как обсуждалось в гл. 11, доход отражается в отчетности как полученный, если активы, поступившие в обмен на продукцию, имеют достоверные оценки. Так как дебиторская задолженность обычно выражается в деньгах, имеет место проверяемая мера оценки, и доход отражается как полученный во время продажи или ранее; после продажи любое изменение чистого дохода может быть обусловлено только начислением процентов за период ожидания или корректировкой ошибочных оценок непоступления платежей. Выявление таких

ошибок, обычно связанное с погашением долга, ранее признанного сомнительным или безнадежным, приводит к отмене списания дебиторской задолженности и возврату средств образованного ранее резерва.

Метод отсрочки, или метод оплаты (The installment basis). APB 10 установил, что использование метода отсрочки при определении отчетной прибыли допустимо в тех случаях, когда существуют достаточно веские основания для сомнений в погашении дебиторской задолженности. Однако, как было показано в гл. 11, такое ограничение не всегда оправдано. Метод отсрочки разрешен к применению в сфере торговли недвижимостью. Если условия передачи имущества не соответствуют требованиям SFAS 66, то одним из допустимых методов учета в этом случае может выступать метод отсрочки, в соответствии с которым «при нарушении покупателем договорных условий платежа предусматривается взыскание (возмещение) стоимости имущества» [6].

В случаях использования метода отсрочки суммы отсроченной валовой прибыли следует рассматривать как непогашенную дебиторскую задолженность, а не как прибыль будущих отчетных периодов. Суть этого метода состоит в отнесении факта признания прибыли к моменту поступления платежей. Таким образом, на момент продажи отгруженные ценности отражаются как запас и должны оцениваться как запас готовой продукции (но стоимости приобретения), а не по стоимости выбытия, т.е. не по текущей дисконтированной стоимости дебиторской задолженности. Отражение отсроченной валовой прибыли как кредиторской задолженности (liability) никак не влияет на величину чистой прибыли, но искажает в балансе соотношение актива и кредиторской задолженности*.

Если в целях бухгалтерского учета доход от продажи в рассрочку считается полученным в момент продажи, то для определения налогооблагаемой прибыли таким моментом считается поступление денег. При этом возникает льготная отсрочка налогообложения (налоговый кредит). В соответствии с APB 11 отсроченный налог необходимо квалифицировать как краткосрочную кредиторскую задолженность, если соответствующая дебиторская задолженность относится к оборотным средствам, или как долгосрочную, если адекватная дебиторская задолженность относится к внеоборотным активам. Такая парная классификация основана на предположении о том, что по мере погашения дебитор

* Если моментом реализации является оплата, то в бухгалтерском учете возникает дилемма: или правильно отразить дебиторскую задолженность, при этом создавая фиктивный источник, или исказить величину актива, уменьшая подлинную величину дебиторской задолженности на величину валовой прибыли. Такая ситуация парадоксальна, и выход из нее возможен различными путями. В нашей стране принята версия, согласно которой дебетуется счет «Товары отгруженные» и кредитуется счет «Готовая продукция», — это худший вариант, ибо проблема вообще не решается. Авторы этой книги предлагают более логичное решение: они дебетуют счет «Расчеты с покупателями» и кредитуют счет «Расчеты с разными кредиторами» — на сумму разницы между итогом счета, выставленного покупателю, и себестоимостью отгруженных товаров. Далее делается проводка, принятая и у нас, — дебет счета «Товары отгруженные», кредит счета «Готовая продукция». В этом случае величина актива показана правильно, но дебиторская задолженность уменьшена на себестоимость отгруженных товаров. И это первый серьезный недостаток такого подхода. Вторым недостатком является введение искусственной кредиторской задолженности. Нам представляется, что решить эту проблему можно следующим путем. На всю сумму счета и, следовательно, всю сумму дебиторской задолженности дебетуется счет «Расчеты с покупателями» и соответственно кредитуются: счет «Готовая продукция» — на себестоимость отгруженных товаров и счет «Доходы будущих периодов» — на сумму валовой прибыли. Однако авторы этой книги не без основания считают неправильным кредитовать счет «Доходы будущих периодов», так как в этом случае признается доход по отгрузке. Впрочем, они же, кредитуют счет «Расчеты с разными кредиторами», создают фиктивную задолженность, ибо на самом деле речь идет о потенциальном доходе и, может быть, самым правильным будет кредитовать счет «Торговая наценка». — *Примеч. науч. ред.*

ской задолженности будет погашаться налоговый кредит, хотя и с определенным отставанием, но в одном и том же отчетном периоде или операционном цикле. Однако следует отметить, что теоретически правильно платежи в погашение дебиторской задолженности для оценки ожидаемого налога представлять как определенное обязательство выплатить налог только в том случае, когда дебиторская задолженность погашается денежными средствами.

Вложения в монетарные (долговые) ценные бумаги (Monetary investments)

Долговые ценные бумаги, такие, как облигации или векселя, где дата и стоимость погашения определены, следует рассматривать как дебиторскую задолженность. Они должны быть оприходованы по чистой текущей дисконтированной стоимости при величине дисконта на уровне преобладающих рыночных ставок. Обычно это выполняется с использованием счета непогашенной премии или дисконта. Стоимость ценных бумаг должна быть откорректирована с учетом фактора риска непогашения (обычно он ничтожно мал). Процент, исчисленный на основе рыночной ставки дисконта, следует относить на счет процента по дебиторской задолженности с разделением процента, начисленного к получению, и процента начисленного, но непогашенного.

В соответствии с общепринятыми бухгалтерскими процедурами ценные бумаги, когда они являются частью оборотных средств, учитываются по минимальной из двух оценок — себестоимости или рыночной стоимости. FASB, не предписывая рассматривать вложения в долговые ценные бумаги как оборотные, предполагает, что их можно учитывать в составе портфеля котирующихся капитальных ценных бумаг, для оценки которого используется вышеназванный метод. Однако в некоторых отраслях и иногда в информации, дополняющей отчетность, для оценки всех ценных бумаг, относящихся к оборотным средствам, используются текущие рыночные цены.

Аргумент в пользу метода оценки вложений в долговые ценные бумаги по наименьшей из двух — себестоимости или рыночной стоимости — состоит в том, что он наиболее приемлем при измерении прибылей или убытков в случае продажи ценных бумаг. Если рыночная цена поднимается выше себестоимости, прирост стоимости обычно не регистрируется, поскольку прибыль в этом случае формально не реализована, следовательно, эфемерна и может исчезнуть еще до того, как ценные бумаги будут проданы. Однако если рыночная стоимость ценных бумаг становится меньше их себестоимости, считается, что убыток следует зарегистрировать, а ценные бумаги отразить в балансе по текущей стоимости их реализации. Такое рассмотрение нереализованных прибылей и убытков не соответствует положениям теории эффективного рынка, приведенным в гл. 6. Имеются серьезные основания считать целесообразным использование во всех случаях рыночных цен:

1. Рыночная стоимость является также проверяемой, как и себестоимость, за исключением тех случаев, когда рынок является «вялым» (т.е. с небольшим числом участников и незначительным объемом сделок). Однако рыночная стоимость обеспечивает инвесторов более полезной информацией, чем себестоимость.

2. Рыночные цены более информативны для определения эффекта от владения ценными бумагами, что не менее важно, чем выявление прибыли или убытка от их продажи.

3. Рыночные цены делают сопоставимыми оценки одних и тех же ценных бумаг, приобретенных по различным ценам.

4. Оборотные средства становятся более однородными, если их статьи выражены в рыночных ценах, ибо в этом случае статьи отчетности лучше отражают ресурсы предприятия, что позволяет строить реалистичные прогнозы движения денежных средств.

Долгосрочные вложения. В гл. 18 мы будем рассматривать долгосрочные вложения в ценные бумаги с приобретением более 20 % акций с правом голоса. В гл. 19 более подробно изучается метод начисления процентов в учете долгосрочной кредиторской задолженности. Здесь же мы рассматриваем долгосрочные долговые ценные бумаги лишь в общем плане с целью сопоставления их учета с учетом краткосрочных ценных бумаг.

Если долгосрочные облигации предприятий приобретаются с дисконтом или предусматривают получение премии, но учитываются как временные финансовые вложения, то стоимость их погашения не совпадает с суммой, которая может быть получена при их продаже. Следовательно, амортизация премии или дисконта в этом случае неприемлема. Здесь текущая рыночная цена более уместна не только потому, что предполагается в ближайшем будущем эти бумаги реализовать, но и потому, что эта цена отражает изменение рыночной ставки процента, в то время как амортизация предполагает эту ставку неизменной.

Если облигации или векселя предприятий учитываются как долгосрочные инвестиции, то дисконт или премия амортизируются на протяжении всего периода их учета вплоть до погашения, при этом применяется *метод начисления процентов (interest method)*. В этом случае оценка по текущей рыночной стоимости или наименьшей из себестоимости и рыночной цены не применяется, поскольку обращать ценные бумаги в деньги до их погашения не предполагается. Однако АРВ 21 устанавливает, что если облигации или векселя получены в обмен на иное имущество или предоставленные услуги, которые не имеют установленной рыночной цены, то они должны быть оприходованы по текущей стоимости, дисконтированной на основе текущей рыночной ставки процента на дату приобретения. При этом дальнейшее изменение этой ставки не влияет на оценку, принятую в учете. Такой подход строится на принципе учета по себестоимости и предположении, что прибыли и убытки, обусловленные временными колебаниями курса ценных бумаг и ставок процента, нивелируются, а сами ценные бумаги погашаются фиксированной суммой денежных средств. Однако поскольку амортизация начисляется исходя из неизменной ставки процента, представление текущих рыночных цен или текущей дисконтированной оценки дает более содержательную основу для анализа экономических ресурсов фирмы. Основа для оценки как долгосрочных, так и краткосрочных вложений должна быть единой. Последовательность в формировании отчетных данных одной фирмы и унифицированность в отношении различных фирм позволяют более реалистично воспринимать отчетность предприятий и принимать более обоснованные управленческие решения.

Немонетарные оборотные средства

Немонетарные оборотные средства представляют собой права или требования, для которых заранее не известна ни дата их обращения в деньги, ни сумма денег, в которую они будут обращены. К ним относятся: вложения в обыкновенные акции других предприятий, запасы готовой продукции и авансированные расходы. Все эти статьи баланса имеют общее свойство,

отличающее их от монетарных активов, а именно: их текущая стоимость не может быть получена дисконтированием будущей суммы погашения и откорректирована с учетом риска неплатежа. Состав немонетарных оборотных средств неоднороден. Вложения в котирующиеся обыкновенные акции аналогичны вложениям в долговые ценные бумаги, так как могут быть проданы, если у предприятия возникает потребность в деньгах. Материальные запасы могут быть реализованы после выполнения некоторых маркетинговых функций. Авансированные расходы непосредственно в деньги не превращаются, их цель сводится к обеспечению текущей деятельности фирмы. С процедурной точки зрения материальные запасы и авансированные расходы обычно рассматриваются как суммы, подлежащие списанию на расходы будущих отчетных периодов.

Котирующиеся капитальные ценные бумаги

SFAS 12 требует, чтобы все котирующиеся капитальные ценные бумаги, учитываемые как долгосрочные или краткосрочные вложения, оценивались в целом как портфель ценных бумаг по наименьшей из двух величин — себестоимости или рыночной стоимости. Применение оценки к портфелю ценных бумаг, а не к каждому их виду вытекает из теории портфеля. Релевантная прибыль предприятия — это прибыль на портфель ценных бумаг, поскольку инвестор не получает дохода от неудачно диверсифицированного портфеля.

Снижение рыночной цены текущего портфеля отражается в отчете о прибылях и убытках как нереализованный потенциальный убыток; увеличение выше его себестоимости — как покрытие этих убытков. Счет, на котором отражаются убытки и сумма их покрытия, не имеет дебетового сальдо, поскольку прибыль, превышающая зарегистрированный убыток, прибылью не признается. Это связано с тем, что в бухгалтерском учете признается нереализованный убыток, но не признается нереализованная прибыль [7], что является следствием правила наименьшей оценки (по себестоимости или рыночной цене). Правда, возможность его повсеместного применения ставится под сомнение по причинам, на которые указывалось выше; однако эти сомнения до некоторой степени рассеивают необходимость представления в финансовой отчетности данных об агрегированной и рыночной стоимости каждого портфеля ценных бумаг, а также сведений о нереализованных прибылях и убытках. Вместе с тем если принять во внимание случай, подобный рассмотренному выше, представляется возможным отражать в отчетности котирующиеся ценные бумаги по текущим рыночным ценам и полностью признать все потенциальные прибыли и убытки.

Временные вложения в ценные бумаги обычно делаются с целью создания вторичного резерва денежных средств. Следовательно, прибыль от дивидендов и процентов по ценным бумагам, а также финансовый результат от владения ими или от их продажи являются второстепенными по отношению к основной деятельности фирмы. Прибыль от процентов по ценным бумагам начисляется и отражается в отчетности как полученная в том отчетном периоде, к которому относится процент. Прибыль от дивидендов обычно признается с того момента, когда они объявлены, поскольку до этого момента акционер не имеет законного права претендовать на них, а также вследствие неопределенности их величины. Однако если прогнозы относительно дивидендов благоприятны и очевидны, то теоретически не существует причин, по которым дивиденды не могут быть оценены и начислены в том отчетном периоде, к которому они относятся. Обоснованность начисле

ния дивидендов и прибыли от них базируется скорее на реалистичности оценки, чем на законности права их требования*.

Если рассматривается стоимость набора идентичных пакетов котирующихся ценных бумаг, приобретенных по различным ценам, то возникает вопрос об измерении прибылей и убытков при продаже некоторой их части. Финансовый результат рассчитывается как разница между себестоимостью и текущей чистой стоимостью продажи ценных бумаг. Однако тут возникает вопрос, как следует исчислять себестоимость — методами LIFO, FIFO, средней цены или использовать данные аналитического учета по сертификатам приобретения пакетов ценных бумаг. Это те же вопросы, что возникают и при списании себестоимости реализованной готовой продукции. Конечно, если все ценные бумаги учитывались по текущим рыночным ценам с признанием потенциальных прибылей и убытков, то такой вопрос не возникает, поскольку все пакеты ценных бумаг имеют одинаковые оценки.

Долгосрочные котирующиеся ценные бумаги. В гл. 18 мы будем изучать вложения в акции, обеспечивающие более 20 % голосов. Вследствие того что основная часть проблем, рассматриваемых здесь, имеет непосредственное отношение и к инвестициям, не дающим такой доли участия в управлении другого предприятия, мы обращаемся к их обсуждению в данной главе. Такие ограниченные инвестиции имеют определенные основания, в частности они могут быть связаны с возможностью постоянного получения финансовой информации о поставщиках или покупателях или потребностями диверсификации портфеля ценных бумаг фирмы. Если в балансе не предусмотрено разделение активов на внеоборотные и оборотные (долгосрочные и краткосрочные), то вложения в котирующиеся акции рассматриваются как внеоборотные (долгосрочные).

В соответствии с требованиями SFAS 12 долгосрочные вложения в капитальные ценные бумаги должны представляться отдельно и по правилу наименьшей оценки (по себестоимости или рыночной стоимости), примененному к их портфелю, так же как и к портфелю краткосрочных ценных бумаг, за исключением того, что совокупное изменение оценок пакетов отражается в разделе «Собственный капитал» пассива баланса, а не как текущее изменение оценок в отчете о прибылях и убытках. Переводить акции из портфеля долгосрочных в портфель краткосрочных ценных бумаг следует по наименьшей из двух оценок (себестоимости или рыночной стоимости). Если рыночная цена ниже себестоимости, то она принимается во внимание, а разность относится на снижение прибыли как реализованный убыток. Такая процедура равнозначна продаже с повторной покупкой акций. Если снижение рыночной стоимости рассматривается не как временное явление, то уценка отражается как понесенный (реализованный) убыток.

FASB счел, что подобная различная трактовка нереализованной прибыли для портфелей долгосрочных и краткосрочных ценных бумаг не последовательна. Но он одобрил вышерассмотренное правило на том основании, что в данном случае возникают весьма серьезные проблемы, разрешить которые в рамках SFAS 12 не представляется возможным. В частности, двое ранее упоминав

* Нередко (а в нашей стране, как правило) дивиденды на акции объявляются уже после того, как предприятия-инвесторы составили годовые финансовые отчеты. С юридической точки зрения кредитовать счет «Прибыли и убытки» на прибыль минувшего отчетного года можно только в текущем году. Однако с экономической точки зрения и в соответствии с принципом начисления перед составлением баланса необходимо дебетовать счет «Расчеты с дебиторами» и кредитовать счет «Прибыли и убытки» на ориентировочно ожидаемую сумму. После объявления дивидендов эта сумма уточняется дополнительной записью. Авторы придерживаются этого взгляда. — *Примеч. науч. ред.*

шихся членов FASB выразили особое мнение, что данное Положение предполагает признание нереализованной прибыли и обусловлено не разницей между себестоимостью и курсом ценных бумаг, а следующими нерелевантными обстоятельствами:

1. Ценные бумаги в балансе относятся либо к долгосрочным (внеоборотным), либо к краткосрочным (оборотным).

2. Нереализованные убытки от котирующихся ценных бумаг предварительно учитываются при расчете чистой прибыли предыдущего периода.

3. Нереализованные убытки предприятия по одним ценным бумагам компенсируются нереализованными прибылями по другим [8].

Всех этих проблем можно избежать, если учитывать все котирующиеся капитальные ценные бумаги по их рыночной стоимости: однако существуют причины не делать этого. В частности, одна из них состоит в том, что котировки таких объектов учета общедоступны* [9].

Авансированные расходы

Предприятия несут авансированные расходы, к которым относятся: вспомогательные материалы**, приобретенные для нужд управления или производства; арендная плата, внесенная вперед; платежи по страхованию, налогам и процентам, перечисленные заранее, и т.п.

Хотя авансированные расходы имеют много общего, что позволяет объединить их в одну группу, они имеют и существенные различия. Некоторые из них представлены материальными активами (например, вспомогательные материалы), другие включают права на использование активов, принадлежащих другим предприятиям (например, предварительные платежи за аренду зданий и оборудования), остальные расходы довольно тесно связаны с другими видами активов или пассивов. Так, по мнению профессора Стэнфордского университета Джона Кэннинга, расходы по налогам и страхованию имущества в сущности представляют собой увеличение остаточной стоимости тех активов, наличие которых привело к этим расходам [10], ибо здания, налоги и страховые платежи по которым были внесены вперед, имеют большую ценность. Хотя такой подход не лишен оснований, тем не менее он не дает дополнительной информации для инвесторов, ибо выплаты налогов на имущество и страховых взносов далеко не всегда зависят от срока службы этого имущества.

Процедуры распределения авансированных расходов по отчетным периодам различны. Так, стоимость материальных активов, например стоимость вспомогательных материалов, переносится на издержки по мере их использования. Суммы предварительных платежей, относящихся к определенным календарным периодам, например, по аренде, страхованию или налогам, обычно списываются на себестоимость продукции или издержки отчетного периода по мере наступления соответствующих сроков, по аналогии с равномерной амортизацией основных средств. В обоих случаях преследуется цель распределения затрат на отчетные периоды, в которых материалы или услуги потреблялись или фирмой был получен соответствующий доход.

* Пересчет учетных данных в текущие цены трудоемок, и постоянно выполнять его нецелесообразно. Общедоступность котировок позволяет пользователю в случае необходимости делать это самостоятельно. — *Примеч. пер.*

** В России материальные активы не входят в состав расходов будущих периодов. — *Примеч. пер.*

Как было показано в гл. 11, следуя принципу соответствия, расходы должны быть отражены в том отчетном периоде, в котором был получен обусловленный ими доход. Таким образом, если авансированные расходы ассоциируются с процессом производства, то они переносятся на себестоимость продукции. Но поскольку в большинстве случаев авансированные расходы невозможно непосредственно сопоставить с определенным доходом, то их величина относится на косвенные расходы или издержки отчетного периода, в котором они были понесены или в течение которого фирмой была оказана соответствующая услуга.

Стоимость вспомогательных материалов обычно ассоциируется с определенными объектами и относится на расходы по мере использования этих объектов. Определение стоимости вспомогательных материалов имеет те же проблемы, которые возникают при оценке запасов основных материалов или ютовой продукции. Оценка вспомогательных материалов по текущей стоимости может быть полезной, однако себестоимость в данном случае приемлема по следующим соображениям:

1) обычно она выражена в недавних рыночных ценах, поэтому достаточно близка к текущей стоимости;

2) разница между себестоимостью и текущей стоимостью, как правило, незначительна и не влияет на величину чистой прибыли.

Однако если рыночные цены быстро изменяются, то вспомогательные материалы следует переоценивать.

Как было показано выше, в случае предварительной оплаты услуг, предоставляемых в определенных календарных периодах, наиболее широко распространен на практике метод равномерного списания платежей. При этом предполагается, что эти услуги не могут быть предоставлены фирме вне соответствующих специально оговоренных отчетных периодов и финансовый результат от использования этих услуг формируется в тех же периодах. Хотя эти предположения могут не соответствовать тому, что имеет место на самом деле, короткий срок, на который по отчетным периодам распределяется стоимость предварительных платежей, и незначительная разница в результатах выбора метода распределения позволяют считать наиболее приемлемым самый простой метод — равномерное списание. Теоретически он строится на тех же соображениях, что были рассмотрены в гл. 15. Однако следует остановиться на одной особенности. Равномерная амортизация приемлема в учете основных средств и вспомогательных материалов не в силу их схожести (в некоторых случаях она может оказаться неприемлемой как для тех, так и для других), а потому, что использование вспомогательных материалов, принимая во внимание непродолжительность срока их списания, не оказывает существенного влияния на финансовую отчетность.

Запасы

В эту категорию включаются товары, предназначенные для продажи, а также материалы, используемые в течение одного производственного цикла. Традиционно запасы считаются оборотными средствами, поскольку обычно они могут быть обращены в деньги в пределах одного операционного цикла. Однако устаревшие и не пользующиеся спросом товары, если их стоимость существенна, следует исключать из этой категории, поскольку они не могут быть реализованы обычным путем.

Под запасами нередко подразумеваются товарные запасы, хотя бухгалтерский учет товародвижения имеет самостоятельное и более важное значение. В

бухгалтерском учете остаток товаров на конец отчетного периода определяется движением товаров внутри этого периода (иногда расчетным путем). Следовательно, оценка товарного остатка зависит от соотношения стоимости приобретения товаров и выручки от реализации за отчетный и более ранние периоды.

Методы оценки запасов отличаются от используемых при оценке монетарных активов и авансированных расходов. Монетарные активы выражаются суммой денежных средств определенной покупательной способности, которая может быть получена в настоящий момент или в некотором будущем. Следовательно, текущую стоимость монетарных активов можно рассчитать дисконтированием ожидаемых денежных поступлений. Что касается авансированных средств, то они представляют собой некоторые услуги, которые будут оказаны фирме в процессе создания ею доходов. Определять стоимость этих услуг как дополнительный доход, создаваемый ими, не представляется возможным. Они могут оцениваться только по стоимости их приобретения — текущей или прошлой.

Запасы занимают промежуточное место. Они не являются монетарными, поскольку сумма денежных средств или ликвидная стоимость, которые могут быть получены при их продаже или ином выбытии, обычно зависят от прогнозов будущих рыночных цен; но даже если такие прогнозы будут достаточно точными, время поступления денег в обмен на них остается неопределенным, что затрудняет оценку запасов по текущей дисконтированной стоимости. Сложность определения цен выбытия запасов также обусловлена тем, что определенная часть их стоимости будет отнесена на издержки отчетного периода и для осуществления процесса продажи товаров требуется совокупное участие ресурсов и функций предприятия. Однако рассчитать текущую дисконтированную стоимость товаров на основе ожидаемого движения денежных потоков все же проще, чем получить точную оценку авансированных расходов.

Стоимость приобретения запасов. Если затраты на приобретение запасов понесены в деньгах или денежных эквивалентах, то определить стоимость приобретения не составляет труда. Но если товар производится на предприятии, то стоимость их приобретения выражается суммой оценок ресурсов, использованных в процессе производства, а также связанных с их производством. Вследствие необходимости распределения затрат, связанных с использованием ресурсов между отчетными периодами и последующим отнесением их на подразделение, цехи и виды продукции, определение конечной стоимости готовой продукции представляется весьма сложным. Кроме того, использование процедур распределения снижает вероятность того, что оценки запасов окажутся релевантными для прогнозирования движения денежных средств, и затрудняет принятие инвестиционных решений.

В бухгалтерском учете разность между стоимостью выбытия и приобретения реализованной продукции, обычно называемая валовым доходом, должна покрывать стоимость приобретения средств непроизводственного назначения плюс прибыль или минус чистый убыток фирмы. Результат любого метода оценки запасов по стоимости приобретения откладывает момент признания дохода полученным на более поздний отчетный период. Такая отсрочка объясняется тем, что фирме еще только предстоит оказать соответствующие услуги, а пока искомую стоимость выбытия нельзя правильно определить.

Стоимость приобретения обычно оценивается по себестоимости [11], которая предположительно отражает затраты на приобретение ресурсов на момент их получения или использования в процессе производства. Она измеряется чистой суммой денежных платежей, произведенных в прошлом или будущем при приобретении товаров или ресурсов. Если платежи будут сделаны в отдаленном будущем, то их сумму следует дисконтировать. Следовательно, теоретически

тически предполагается, что для обеспечения реальности оценки стоимости запасов она должна быть показана без различных скидок и вычетов, например таких, как скидки при закупке крупных партий товаров, при продаже за наличный расчет или при внесении платежей в срок. Это так называемый метод *нетто*. Скидки, впоследствии нереализованные, должны быть отражены по дебету счета торговой наценки (скидки) и кредиту счета расчетов с поставщиками*.

Если немонетарные активы обмениваются на товары или услуги, то текущая стоимость первых выражает стоимость вторых; бухгалтер обычно для этих целей использует себестоимость активов, переданных в обмен. Хотя в общем случае себестоимость выражает сумму, затраченную на покупку или производство товаров, включая затраты по доведению их до реализации.

Однако в себестоимость не следует включать затраты, которые не предполагались к возмещению покупателями. Например, покрытие затрат на восстановление товаров, пострадавших в пути (допустим, по причине их затопления водой), должно осуществляться за счет издержек, которые не включаются в себестоимость товаров. В себестоимость следует включать только те виды затрат, которые покупатель считает составляющими ценность товара на момент его покупки. Одно лишь наличие затрат не является основанием для их включения в оценку товаров.

Из чего складывается себестоимость запасов? Стоимость запасов — это оценка средств, необходимых для приобретения, завоза и размещения материалов или товаров, используемых для производства и продажи. В свою очередь, оценка этих средств измеряется затратами, которые были понесены в связи с их приобретением. При этом возникает целый ряд вопросов: какие затраты считать необходимыми? какие затраты могут ассоциироваться с тем или иным товаром (продукцией) и, следовательно, с будущим доходом? какие затраты должны быть отнесены к издержкам?

К необходимым относятся затраты, понесенные согласно здравому смыслу. При этом бухгалтер, принимая решение, может прибегать к помощи технических или иных стандартов. ARB 43 рекомендует, чтобы в качестве основы для выработки мнений по этому вопросу использовался принцип нормирования:

При некоторых обстоятельствах такие расходы, как простой оборудования, сверхнормативный брак, двойной фрахт и повторные затраты, могут настолько отклоняться от нормативных затрат, что их следует рассматривать как издержки отчетного периода, а не как часть стоимости запаса продукции [12].

*Скидки за оплату в срок часто относят к издержкам на том основании, что они стимулируют ранние платежи, однако, как было показано в гл. 11, они не могут считаться финансируемой ставгией расхода.

В данном случае речь идет о том, что при методе нетто-себестоимость оценка запасов должна быть очищена от полученных скидок. Получение материальных ценностей отражается записью: дебет счета «Товары» или «Материалы», кредит счета «Расчеты с поставщиками» — без скидок. Если впоследствии предприятие не сумело воспользоваться скидкой и оплачивает полную стоимость товаров, то на сумму скидки доначисляется задолженность поставщику, при этом составляется запись: дебет счета «Торговая наценка (скидка)», кредит счета «Расчеты с поставщиками». Сальдо счета «Торговая наценка (скидка)» по окончании отчетного периода будет списано на счет «Прибыли и убытки». Прямое отнесение этой скидки в дебет счета «Издержки обращения» авторы не одобряют. — *Примеч. науч. ред.*

Со своей стороны Комитет ААА отметил, что только затраты, обоснованно относящиеся к продуктивным, могут включаться в себестоимость продукции [13].

Хотя между нормативными и продуктивными затратами имеется некоторое сходство, многие из сверхнормативных затрат нельзя считать продуктивными. Например, потери от простоя оборудования или сверхнормативный брак не создают продукции и ее стоимости. Однако, предположительно, некоторые неэффективные затраты все же связаны с процессом производства, хотя их нельзя считать нормативными. Таким образом, ААА рассматривает состав себестоимости несколько шире, чем АИСРА. В то время как продуктивные затраты представляют часть себестоимости запасов, сверхнормативные затраты не формируют себестоимости, а скорее являются убытками фирмы.

Переход от оценки по себестоимости к текущей стоимости замены не решает проблемы состава затрат: их по-прежнему необходимо делить на нормативные и сверхнормативные, продуктивные и непродуктивные. Однако текущая стоимость более точно выражает величину *необходимых* затрат на производство или приобретение товаров. Издержки, выраженные в текущих ценах, должны разделяться на нормальные и превышающие норму, на относящиеся или не относящиеся к конкретному виду продукции.

Вопрос о том, какие расходы включаются в стоимость товарных запасов, следовательно, возмещаются доходами будущих отчетных периодов, ставит еще более сложные проблемы. ARB 43 на этот вопрос не дает однозначного решения. В нем указано, что общие и административные расходы не следует относить на себестоимость продукции, если они не связаны непосредственно с процессом производства, но также подчеркнуто, что «исключение всех накладных расходов из стоимости запасов продукции не является общепринятой учетной процедурой» [14]. Однако здесь и не записано, что накладные расходы следует учитывать в составе себестоимости продукции. Неопределенность выводов и рекомендаций ARB 43 обусловила необходимость формального рассмотрения АИСРА методов учета калькулирования себестоимости продукции с *полным распределением затрат (absorption costs)* и распределением только *прямых затрат (direct costing)*. Первый метод может считаться приемлемым, так как не существует никаких требований исключения нормативных производственных накладных расходов из состава себестоимости продукции. В то же время калькулирование себестоимости только по прямым затратам также вполне допустимо, поскольку этот метод предполагает включение в состав себестоимости некоторых видов накладных расходов.

Проблема учета затрат в составе себестоимости в целом решается в рамках бухгалтерского учета согласно принципам оценки по себестоимости и соответствия. Затраты относятся на себестоимость продукции, если имеет место предполагаемая взаимосвязь между этими затратами и будущими доходами. Однако такое распределение затрат, по существу, является произвольным и зависимым от метода распределения, а им могут быть методы распределения прямых и полных затрат.

Экономическая интерпретация себестоимости продукции представляет ценность, поскольку запасы не могут быть приобретены, пока не будут понесены расходы. Они должны быть добавлены к стоимости запасов, поскольку товары необходимо довести до определенного состояния и соответствующим образом разместить для продажи или доставить покупателю. К стоимости приобретения или производства товаров добавляют необходимые расходы по их погрузке, хранению и содержанию. Если некоторые из этих расходов не представ

ляется возможным соотносить с определенным товаром или продукцией, то их отражают как издержки отчетного периода. Если при этом оборачиваемость запасов высока, а удельный вес этих расходов невелик, то такая их трактовка не окажет существенного влияния ни на саму оценку запасов, ни на величину прибыли. Нередко при определении стоимости запасов принимаются во внимание расходы, связанные с процессом продажи и доставкой товара покупателю. И хотя к моменту продажи цены реализации уже определены, с экономической точки зрения полезны сведения о себестоимости реализованных товаров.

С позиций задач прогнозирования и принятия решений оценка запасов путем калькулирования только переменных затрат лучше отражает движение денежных средств и исключает влияние распределения накладных расходов. Во всяком случае то немногое, что известно о моделях принятия решений, позволяет сделать вывод о том, что классификация затрат в соответствии с их поведенческими и прогнозными возможностями более важна, нежели их классификация по отношению к продукции.

Роль экономических последствий

В гл. 8 отмечалось, что финансовая отчетность влечет за собой определенные экономические последствия как для предприятий, так и для общества в целом. Эти последствия особо примечательны в отношении оборотных средств, поэтому их изучению уделяется так много внимания. В данном разделе мы обсудим два вопроса: оценка активов финансовыми институтами и сравнение методов оценки запасов LIFO и FIFO.

Приведение оценки активов к текущей рыночной стоимости

Как отмечалось выше, SFAS 12 требует от фирм, попадающих под его юрисдикцию, учитывать портфели ценных бумаг по их текущей рыночной стоимости до тех пор, пока она не превышает первоначальную. Финансовые институты используют различные схемы (модели, системы) учета. Так, банки разграничивают учет портфелей торговых сделок и учет портфелей ценных бумаг. Первые учитываются по рыночной стоимости (независимо от себестоимости); вторые — по себестоимости (независимо от рыночной). Страховые и кредитные учреждения придерживаются такой же схемы учета, но используют другую терминологию.

В сентябре 1990 г. Ричард Бриден (Richard Breeden), председатель SEC, в одном из своих выступлений сказал: «...наиболее значительные инициативы в развитии принципов учета имели место в последние 50 лет» [15]. *Значительность* прежде всего состояла в его клятвенном заверении, что всем финансовым институтам вменяется представлять в отчетности сведения о всех финансовых вложениях в оценке по текущей рыночной стоимости. Основанием для этого заверения было то, что себестоимость в современном мире утратила свое прежнее значение. Однако он не привел никаких доказательств в подкрепление этого утверждения, но многие полагают, что если потребовать от сберегательных и кредитных учреждений оценивать свои инвестиции по текущей рыночной стоимости, то их затруднительное положение может быть обнаружено раньше окончательного краха и его можно будет избежать. Таким образом, очевидно, что ошибочная оценка активов по рыночной стоимости может привести к очень серьезным экономическим последствиям.

В этой книге указывалось на необходимость текущей оценки котирующихся ценных бумаг. Но м-р Бриден настаивает на том, чтобы *все* ценные бумаги независимо от того, котируются они или нет, оценивались по текущей рыночной стоимости. По мнению SEC, проблема состоит в том, что пока остается не известным, будет ли эффект от введения текущей оценки перекрыт затратами на ее исчисление для некотирующихся ценных бумаг. Хотя следует признать, что это заверение Бридена послужило толчком для расширения исследований затратно-прибыльных взаимосвязей. FASB, AICPA и SEC уже координируют действия в этом направлении.

Одним из других возможных последствий приведения оценки активов к текущей рыночной стоимости может стать изменение сущности регулирования. Артур Вайят (Arthur Wyatt), бывший член совета FASB, отметил, что

изначально регулирование касалось величины капитала, или стоимости акций. Любые методы учета, которые искусственно увеличивают капитал, компрометируют цели регулирования. Авторы регулятивов, иногда злоупотребляя процедурами бухгалтерского учета, использовали их для приведения размера капитала в соответствие определенным стандартам. Бухгалтерский учет на основе текущих стоимостей устранит искусственное регулирование.

Так, многие полагают провести с необыкновенной легкостью революционную перестройку в регулировании бухгалтерского учета.

LEFO и FIFO

Общеизвестно, что в период инфляции корпоративный налог будет ниже, если предприятие будет использовать метод оценки LIFO, а не FIFO. Следовательно, выбор метода учета имеет важное экономическое значение, последствия которого очевидны или представляются таковыми. Как это ни странно, многие фирмы не желают использовать метод LIFO. Обследование 213 фирм дало возможность в какой-то степени прояснить такое положение. 73% респондентов заявили, что ввиду особых условий деятельности их предприятий или отраслей использовать LIFO невыгодно; 12% — что его использование затрудняется соображениями регулирования. Остальные респонденты указали на высокие затраты на управление, связанные с использованием этого метода, возможные проблемы с налоговыми службами IRS и негативное влияние этого метода на величину прибыли фирмы [16].

На первый взгляд это обескураживающие причины. Здравый смысл подсказывает, что фондовая биржа положительно прореагирует на переход фирмы к методу LIFO, поскольку он обуславливает увеличение сумм денежных средств фирмы за вычетом налога. Первые исследования показали, курс акций фирм после введения LIFO действительно повышается [17]. Но более поздние результаты (за 1974—1975 гг.) оказались противоположными: курс акций упал после перехода к этому методу [18]. Увы, рынок не понимает выгоды LIFO*!

* Такая реакция рынка вполне адекватна, ибо переход к методу учета, позволяющему искусственно завышать сумму прибыли, свидетельствует о негативных тенденциях финансового характера на предприятии и желании их скрыть с помощью такого перехода. По-видимому, эти соображения и являются ключевыми при принятии инвестиционных решений на фондовом рынке не в пользу таких предприятий, что естественным образом отражается на рыночной цене акций. — *Примеч. пер.*

Некоторые специалисты находили объяснение этому явлению в том, что размер вознаграждения администрации не зависит от отчетной чистой прибыли [19]. Профессор Стэнфордского университета Джордж Фостер (George Foster), проведя анализ исследований в этой области, сделал вывод: «...надежного основания для объяснения сложившегося положения из этих материалов найти не удалось, что частично обусловлено серьезными проблемами, связанными с этими исследованиями» [20]. Например, один исследователь доказал, что неадекватная реакция рынка объясняется неправильным выбором даты, на которую проводился анализ. Другие исследователи с некоторым удивлением отметили, что сумма, сэкономленная за счет налоговых платежей при использовании LIFO, меньше, чем предполагалась.

Исследования в этой области продолжаются.

Итоги

В предыдущих главах было дано определение активам в целом, обсуждалась их классификация, методы оценки и отражения в бухгалтерском учете. Данная глава посвящена бухгалтерскому учету оборотных средств. В следующих двух главах рассматриваются такие активы, как здания и оборудование, нематериальные активы и долгосрочные вложения.

Основное правило бухгалтерского учета всех активов состоит в том, что они должны учитываться по текущей дисконтированной оценке суммы их погашения, откорректированной с учетом неопределенности. Исходя из принципов существенности и консерватизма активы не должны получать оценку выше чистой стоимости их возможной реализации. Нарастание стоимости активов прекращается при передаче их в эксплуатацию или по окончании подготовки к продаже.

Применение основного правила в отношении денежных средств не представляет труда. Дебиторская задолженность учитывается по дисконтированной оценке суммы, которая будет получена в срок погашения, откорректированной на величину резерва по сомнительным долгам. Долговые ценные бумаги (облигации и векселя полученные) учитываются в прямом соответствии с основным правилом. Котирующиеся капитальные ценные бумаги также учитываются по основному правилу, за исключением того, что их стоимость регулируется на уровне стоимости портфеля в целом. Как и другие немонетарные активы, запасы учитываются по их накопленной стоимости, не превышающей чистой стоимости реализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. ARB 43, Ch. 3A, par. 4.
2. Thomas Henry Sanders. Henry Rand Hatfield, and Underhill Moore, APB (New York: AIA, 1938), p.70.
3. APB 21, par 3.
4. APB 21, par 15.
5. SFAS 5, pars. 22,23.
6. SFAS 66, par. 22.
7. SFAS 12, par. 29.
8. SFAS 12, Dissenting statement.
9. William H. Beaver «Accounting for Marketable Equity Securities: Some Empirical Results». Journal of Accountancy, December 1973, p. 58—64.

10. John B. Canning. The Economics of Accountancy (New York: Ronald Press, 1929), p. 37.
11. ARB 43, Ch. 4, par.4.
12. ARB 43, Ch. 4, par.5.
13. Committee on Concepts and Standards — Inventory Measurement, AAA «A Discussion of Various Approaches of Inventory Measurement», Supplementary Statement no. 2, The Accounting Review, July 1966, p. 700—14.
14. ARB 43, Ch. 4, par.5.
15. Arthur Wyatt «The SEC Says: Mark to Market!» Accounting Horizons, March 1991, p. 80—84.
16. M.H. Granof and D.G. Short «Why Do Companies Reject LIFO?» Journal of Accounting, Auditing and Finance, Summer 1984, p.323—33.
17. Shyam Sunder «Relationship between Accounting Changes and Stock Prices: Problems of Measurement and Some Empirical Evidence». Journal of Accounting Research, Supplement 1973, p. 1—45.
18. G. Biddle and F. Lindahl «Stock Price Reactions to LIFO Adoptions: The Association between Excess Returns and LIFO Tax Savings». Journal of Accounting Research, Autumn 1982, pt. II, p. 551—88.
19. R. Abdel-Khalik «The Effect of LIFO-Switching and Firm Ownership on Executive's Pay». Journal of Accounting Research, Autumn 1985, p. 427—47.
20. George Foster. Financial Statement Analysis, 2nd ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1986.) p. 157.

ГЛАВА 17 ЗДАНИЯ И ОБОРУДОВАНИЕ: ПОКУПКА И АРЕНДА

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы сможете:

- определять, какие затраты должны включаться в первоначальную стоимость зданий и оборудования;
- сравнивать первоначальную стоимость купленных, возведенных хозяйственным способом и арендованных основных средств;
- теоретически обосновывать как отнесение затрат по ремонту и содержанию на издержки, так и капитализацию остальных затрат;
- применять на практике правило FASB по капитализации расходов на аренду арендатором и арендодателем.

ОБЗОР

Введение

В главе рассматриваются вопросы учета зданий и оборудования, решение которых не всегда зависит от того, каким путем были приобретены основные средства: возведены ли хозяйственным способом, куплены ли или взяты в аренду.

Сущность и стоимость

Здания и оборудование, как и все активы, принимаются к учету по совокупности затрат, необходимых для того, чтобы сделать объекты пригодными к эксплуатации. При возведении основных средств хозяйственным способом возникает проблема определения состава и структуры их себестоимости, в частности включения процентов за кредит и накладных расходов. Приобретение зданий и оборудования по бартеру или при безвозмездной передаче ставит со своей стороны ряд проблем.

Аренда

Долгосрочная неаннулируемая аренда нередко представляет собой завуалированную форму покупки с рассрочкой платежа. FASB предложил ряд критериев для трактовки сделок по аренде как операций купли-продажи. Наиболее простое решение сводится к капитализации всех долгосрочных обязательств по аренде.

Капитальные и текущие расходы

После введения зданий и оборудования в эксплуатацию все дальнейшие затраты по их ремонту и содержанию следует относить на расходы. Затраты на модернизацию и увеличение производительности основных средств, благодаря которым увеличивается срок службы или эффективность объектов, должны быть капитализованы.

Допустим, два предприятия осуществляют розничную продажу. Для расширения деятельности им необходимо периодически прибегать к использованию заемных средств. В одном предприятии сумма дохода от использования основных средств (до налогообложения) на 50% выше, чем в другом, где коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансовой зависимости) почти в три раза выше, чем у конкурента. На первый взгляд

предпочтительно положение фирмы с низким показателем финансовой зависимости. Однако аналитические показатели представляются в более выгодном свете, если предприятие арендует, а не покупает торговые площади, поскольку в этом случае долговые обязательства фирмы не включают задолженность по закладным, а сумма внеоборотных активов в балансе ниже, что увеличивает показатель фондоотдачи.

Следует ли допускать отражение средств в балансе столь разными способами? Необходима ли капитализация расходов по аренде? Как обосновать тот или иной подход? Как обеспечить сопоставимость данных? Как отражать капитализацию расходов по аренде новых и старых зданий? Очевидно, что показатели фондоотдачи будут более высокими для предприятий, которые приобрели объекты раньше, до того как текущая стоимость объектов возросла в результате инфляции. Следует ли настаивать на отражении основных средств в отчетности по их текущей стоимости? Если объекты возведены хозяйственным способом или приобретены за счет собственных средств, то как обеспечить адекватную сопоставимость аналитических данных с данными фирм, использующих заемные источники финансирования капитальных вложений?

К решению этих вопросов мы обратимся в этой и некоторых последующих главах. Здесь мы уделим особое внимание формированию стоимости вновь приобретенных объектов. На первый взгляд кажется очевидным, что эта стоимость представляет собой сумму выплаченных денежных средств. Однако, исходя из более широких представлений, — это ресурсы, которые привлекаются для приобретения основных средств. Но о каких ресурсах может идти речь, если основные средства (активы) не покупаются, а создаются в самой фирме? Еще труднее ответить на вопрос о том, какие ресурсы следует принимать во внимание, когда средства не покупаются, а арендуются. Все эти проблемы будут рассматриваться в контексте стандартов финансового учета.

В первой части главы мы обращаемся к сущности и определению себестоимости зданий и оборудования. Особое внимание уделяется средствам, которые приобретены на бартерной основе и возведены хозяйственным способом. Затем рассматривается учет аренды основных средств, излагается позиция FASB относительно капитализации расходов по аренде, бухгалтерского учета у арендодателя и арендатора. Глава заканчивается изучением проблемы капитализации затрат по ремонту и содержанию основных средств.

Сущность и стоимость

Хотя в целом активы имеют несколько общих основных характеристик, здания и оборудование отличаются по определенным признакам, которые могут быть сведены к следующему:

1. Здания и оборудование — материальные товары, предназначенные для производства других товаров или предоставления услуг фирме и ее клиентам в ходе нормального процесса производства.

2. Они имеют ограниченный срок службы, по окончании которого их ликвидируют и списывают или заменяют. Этот срок может быть задан числом лет в зависимости от физического и морального старения элементов актива или быть переменной величиной, определяемой режимом использования и поддержания.

3. Оценка зданий и оборудования при получении законных прав на их использование определяется не условиями договора, а стоимостью заменяемых ими других активов.

4. По своей сути это немонетарные активы; они приносят доходы за счет их использования или продажи услуг, предоставляемых ими, а не вследствие их превращения в деньги.

5. В целом услуги этого вида активов предоставляются на протяжении периода, превышающего год или операционный цикл деятельности предприятия. Однако имеют место некоторые особенности. Например, здания или большая часть оборудования не переходят в состав оборотных средств, когда остаточный срок их службы становится меньше одного года. Иногда отдельные объекты могут иметь первоначальный срок службы меньше операционного цикла предприятия (например, инструменты).

Как и в отношении запасов, имеет место проблема формирования состава стоимости зданий и оборудования независимо от того, какая в ее основе лежит оценка — по текущей стоимости или себестоимости. Если здания и оборудование покупаются или возводятся по договору подряда, то первоначальная стоимость представляет собой совокупную оценку затраченных ресурсов, расходов по установке и доведению до эксплуатации. Однако остаются нерешенными проблемы оценки затраченных ресурсов, определения затрат по доведению объекта до рабочего состояния и, наконец, исчисления расходов по созданию основных средств для собственных нужд. Это относится не только к оценке приобретения (*input value*) зданий и оборудования, но также к расчету амортизационных отчислений и к суммам, которые сразу относятся на текущие расходы.

Первоначальная стоимость зданий и оборудования определяется с очевидностью только в том случае, когда единичный объект покупается в состоянии, пригодном для эксплуатации. При покупке совокупности объектов легко определяется их общая стоимость, но ее распределение по отдельным объектам может быть произвольным, например пропорционально оценочной стоимости каждого или в соответствии с учетной стоимостью по документам предыдущего собственника. В первом случае распределяется только переплата или недоплата относительно экспертной оценки, во втором — только дооценка (или уценка) относительно учетной стоимости предыдущего собственника. Оба подхода, несмотря на произвольность результата, позволяют решить чрезвычайно сложную проблему. Нет основания считать, что первоначальная стоимость средств для фирмы обязательно пропорциональна оценочным стоимостям. Тем не менее первый подход представляется более предпочтительным, поскольку при распределении на основе учетной стоимости предыдущего собственника сохраняются все ошибки и отклонения, которые были обусловлены изменением цен в прошлом, пока средства находились у предыдущего собственника.

При ликвидации немонетарных активов возникают определенные расходы, которые необходимы, чтобы обеспечить возможность установки новых объектов, поэтому в составе себестоимости последних следует учитывать и такие расходы.

В целом первоначальная стоимость зданий и оборудования включает их оплату в денежном выражении плюс расходы по доставке и установке. Торговые скидки и скидки, предоставленные за единовременную оплату денежными средствами, должны вычитаться. Если предоставляется второй вид скидок, но они не используются, то возникает вопрос: следует ли относить на себестоимость объекта всю цену приобретения или только чистую цену (с учетом скидки), а неиспользованную скидку списывать на убытки? Существует мнение, что

в данном случае объект следует принимать на учет на основе цены приобретения по документам поставщика, поскольку она представляет фактически уплаченную сумму. Но есть и сторонники отражения приобретения актива по чистой цене, которая могла быть заплачена, так как она является разумной стоимостью для фирмы. Хотя последнее утверждение представляется более логичным, но оно приводит к выводу, что объекты всегда следует принимать на учет по наименьшей стоимости из возможных, ибо именно она является *благоразумной (prudent)* стоимостью для фирмы [1]. Во многих случаях этот вывод можно признать обоснованным. Однако существуют веские причины, по которым наименьшую первоначальную стоимость нельзя считать оптимальной для фирмы в случае долгосрочных вложений.

Бартерные сделки

В соответствии с АРВ 29 немонетарные активы, полученные в обмен на другие немонетарные активы, принимаются на учет по рыночной стоимости объектов, переданных в обмен [2]. Это правило распространяется и на оценку немонетарных активов, приобретенных в обмен на акции предприятия (т. е. они приходятся по рыночной цене). Однако если активы поступают безвозмездно или в качестве вклада в уставный капитал фирмы, а также в тех случаях, когда определить рыночную стоимость передаваемых средств не представляется возможным, то основой оценки приобретаемых средств служит их собственная рыночная стоимость.

Можно считать, что в большинстве случаев обмен является результатом взаимной договоренности обменивающихся сторон, поэтому рыночные стоимости полученных и переданных средств эквивалентны. Это в полной мере соответствует правилу отражения немонетарных активов по их себестоимости и предполагает, что обмен эквивалентен продаже одних и покупке других активов.

АРВ 29 допускает два исключения из данного правила. Первое касается ситуации, когда невозможно установить рыночную стоимость ни передаваемых, ни получаемых активов. В этом случае допускается оценка приобретения по балансовой стоимости переданных активов. Однако следует признать, что такое решение не вполне обосновано, ибо оно переносит возможную ошибку оценки одних средств на другие. Тем не менее такая оценка все же предпочтительнее, чем ее отсутствие.

Второе исключение относится к операциям обмена, которые не предусматривают получение прибыли. К их числу можно отнести: обмен однородными средствами, предназначенными для реализации, или обмен активами одного и того же вида, выполняющими идентичные функции. Если рыночная стоимость переданных средств ниже балансовой, то полученные средства следует принимать на учет по первой оценке с одновременным отражением убытка. В противном случае полученные активы должны учитываться по балансовой стоимости переданных средств, и прибыль в этом случае не образуется. Если в дополнение к немонетарным активам получены денежные средства, то отражается соответствующая прибыль, а полученные активы приходятся в оценке, рассчитываемой следующим образом: балансовая стоимость переданных средств плюс прибыль минус полученные денежные средства*.

*Допустим, что балансовая стоимость передаваемых основных средств составляет 30000 дол., их рыночная цена равна 100000 дол. В обмен предприятие получает другие основные средства и деньги в сумме 20000 дол. В этом случае прибыль составит 70000 дол. (100000 - 30000), она будет отражена в пассиве баланса, в активе же будут записаны денежные средства в размере 20000 дол. и новые активы в сумме 80000 дол. {(30000 - 20000) + 70000}. — *Примеч. пер.*

Второе исключение также вызывает некоторые сомнения. Цель правила АРВ 29 состояла в том, чтобы предотвратить отражение прибыли в тех случаях, когда изменения количества и видов основных средств фактически не было. Отсутствие прибыли для данного случая не является существенным, поскольку, как было отмечено в гл. 11, финансовый результат от реализации может учитываться в различные моменты времени вне зависимости от поступления выручки. Более того, если под рыночной стоимостью немонетарных активов подразумевается цена, по которой их можно купить или продать, то внереализационные прибыли или убытки, обусловленные использованием рыночных оценок, являются потенциальными и не выступают финансовым результатом основной деятельности предприятия. Так как предполагается, что текущая (рыночная) стоимость релевантна для пользователей бухгалтерской информации, то она может быть приемлема во всех случаях обмена и все потенциальные прибыли или убытки должны учитываться в момент совершения операции.

Проценты на капитальные вложения

При возведении фирмой зданий и оборудования хозяйственным способом возникает вопрос о целесообразности капитализации процентов на средства, инвестируемые до введения актива в эксплуатацию. По этому поводу существуют четыре мнения: 1) проценты не капитализировать; 2) капитализировать только те проценты, которые фактически заплачены за целевые кредиты; 3) капитализировать все проценты по заемному капиталу независимо от целей использования; 4) капитализировать проценты по всем вложенным средствам независимо от того, заемные ли они или получены из собственных источников.

Первое предложение основано на утверждении, что проценты имеют отношение не к затратам по строительству, а к финансовым расходам. Так как финансовые расходы обычно отражаются по дебету счета расходов в том отчетном периоде, в котором они фактически имели место, то их отсрочка может привести к завышению суммы текущего дохода на протяжении всего срока строительства. Кроме того, если в течение данного отчетного периода не было источников образования прибыли, то отсрочка может привести к занижению фактических убытков. Другой аргумент в пользу данного решения состоит в том, что затрат на проценты можно избежать, если в качестве источника финансирования использовать собственный акционерный капитал фирмы, а не заемный. Это не исключает затрат по использованию денег, а лишь смещает акцент на собственный источник покрытия и позволяет отсрочить фактические платежи, поскольку необъявленные дивиденды не выступают договорными обязательствами фирмы.

Второй подход — капитализировать только фактически уплаченный процент — строится на предположении о том, что процент (на привлеченный капитал) входит в себестоимость продукции. Проценты, начисленные на вложенный собственный капитал, считаются нерезализованной прибылью и превышением оценки основных средств над их себестоимостью и капитализации не подлежат исходя из того, что их оценка субъективна, а возможная реализация сомнительна. Неопределенность текущей дисконтированной оценки основных средств не снимается заменой источника финансирования. Поэтому существует весьма слабое основание увеличения стоимости активов на сумму процентов в одном случае или их игнорирования - в другом. Вряд ли можно утверждать, что здание является более дорогим только потому,

что оно было построено на заемные средства, а не на средства, полученные от продажи акций. Более того, поскольку используются обычно как собственные, так и заемные средства, то не представляется возможным определить, какая доля строящихся основных средств финансируется за счет кредитов, а какая за счет акционерного капитала (за исключением, пожалуй, случая создания нового предприятия).

Третье предложение позволяет снять проблему определения того, какая часть имущества финансировалась за счет кредитов, а какая за счет собственного капитала. Предполагается, что общая сумма вложенных средств образована за счет займа, но с условием, что сумма капитализированного процента не должна превышать общей суммы затрат по проценту за данный отчетный период. Таким образом, процент представляет собой альтернативные расходы, т.е. издержки, которых можно избежать, если не прибегать к займу или использовать средства, предназначенные для погашения кредиторской задолженности. Данный подход нашел отражение в SFAS 34 и представлен в табл. 17.1. Одно из его достоинств состоит в том, что в соответствии с принципом себестоимости капитализированный процент трактуется как расход фирмы. Однако это приводит к несопоставимым оценкам идентичных активов, возведенных фирмами, имеющими различную структуру капитала. Кроме того, альтернативные расходы имеют место также и при использовании собственных источников. В данном случае различная интерпретация заемных и собственных источников обуславливает получение противоречивых и несопоставимых оценок основных средств.

Таблица 17.1

Капитализация процентов Georgia Pacific Footnote

Корпорация капитализирует проценты по проекту в том случае, когда продолжительность процесса строительства определена и имеют место существенные расходы. Такой процент начисляется на счета имущества, зданий и оборудования и амортизируется на протяжении срока эксплуатации соответствующих объектов с тем, чтобы правильно соотносить расходы с доходами от использования средств. Капитализированный процент, расходы и платежи составили:

(млн дол.)

	1988	1987	1986
Совокупная сумма процента	222	134	147
Капитализированный процент	(25)	110	(9)
Начисленный процент	197	124	138
Выплаченный процент	164	116	136

Корпорация переносит на будущие отчетные периоды чистые операционные расходы по новым строительным проектам на их первой (подготовительной) стадии и амортизирует их в течение 5 лет. Суммы отсроченных платежей, которые не были существенными в 1988, 1987, 1986 гг., включены в счета оборудования и материальных запасов.

Четвертый подход, в соответствии с которым проценты начисляются на все вложенные средства, строится на понятии экономически обоснованных затрат. Логически этот подход наиболее последователен. Однако в США он не стал общепринятым. Совокупная стоимость активов — это оценка товаров и услуг, предоставленных в обмен. Проценты представляют собой сумму денежных средств, вкладываемых в активы до введения их в эксплуатацию. Поскольку денежные средства были потрачены не для текущих операций, а для буду-

ших, то уместна отсрочка отражения соответствующих процентов. Довод, что проценты не должны приниматься во внимание, поскольку представляют собой нереализованную прибыль, в большей степени относится к правилам учета реализации, нежели к принципу отражения прибыли в течение всего процесса производства. Надо отметить, что этот подход нашел применение в сфере строительства коммунальных сооружений, где прибыль формируется на основе полной капитализации. Поскольку нормативный коэффициент рентабельности имеет отношение только к основным средствам в эксплуатации, то фирма не может получать прибыль на инвестированные средства до введения их в действие. Однако общая практика предполагает, что строительство финансируется за счет заемных средств. Как было отмечено выше, никакого специального метода распределения в данном случае не существует.

Накладные расходы по возведению основных средств хозяйственным способом

Если здания и оборудование возводятся хозяйственным способом, то порядок калькулирования их стоимости незначительно отличается от порядка, принятого для расчета себестоимости готовой продукции. Расходы материалов и заработная плата прямо включаются в себестоимость объекта. Основная проблема возникает в связи с распределением накладных расходов, решение ее предполагает четыре подхода: 1) накладные расходы в состав себестоимости основных средств не включаются; 2) в составе первоначальной стоимости основных средств учитывается только прирост накладных расходов; 3) накладные расходы принимаются во внимание в сумме прироста, который можно было бы отнести на себестоимость продукции; 4) в себестоимость возведенных основных средств, используя метод нормативного калькулирования, включается определенная доля накладных расходов, связанных со строительством.

Первое предложение опирается на утверждение о том, что накладные расходы в основном относятся к постоянным затратам текущего отчетного периода и их отнесение на себестоимость возведенных объектов приведет к переоценке чистой прибыли текущего отчетного периода. На самом деле исходная посылка о постоянстве накладных расходов ошибочна, ибо опыт показывает, что проведение строительно-монтажных работ всецело сопровождается увеличением общих накладных расходов.

В этой связи рассмотрим второе предложение. Все дополнительные накладные расходы имеют место в текущем периоде, однако прибыль они должны принести в будущем. Если существуют доказательства, что такие затраты были обусловлены неэффективной деятельностью, то они представляют собой убытки текущего отчетного периода. Аргументы в защиту отнесения прироста накладных расходов на себестоимость возводимых объектов аналогичны обоснованию метода учета прямых затрат (direct costing) в оценке запасов. Пока процесс строительства не завершен, распределение постоянных накладных расходов будет обуславливать образование дополнительной прибыли в текущем отчетном периоде. Если же накладные расходы относить на затраты по текущей деятельности, то чистая прибыль текущего отчетного периода будет уменьшена. Капитализация постоянных накладных расходов неприемлема с точки зрения отражения прибыли как результата реализации, а не как следствия процесса производства или строительства. Второй, менее убедительный довод в защиту метода капитализации только прямых затрат состоит в том, что если в предшествующие годы имелись резервные производственные мощности, то в будущем отчетном пери

де прибыль не будет получена. Здания и оборудование в отличие от запасов материалов должны строиться с расчетом на многолетнее использование. Они не могут создаваться частично в зависимости от потребности в них. Поэтому если в текущем году не построить или не купить необходимые основные средства, в будущем это приведет к общему снижению прибыли.

Один из самых убедительных доводов в пользу капитализации только переменных расходов на строительство заключается в том, что если основное производство и объемы продаж не сокращаются вследствие проведения строительных работ, то для администрации предприятия нет причин отказываться от дополнительных расходов. Тем самым администрация предприятия считает, что стоимость строящихся объектов не превышает величину понесенных в процессе строительства переменных расходов. Однако это только минимальная стоимость; субъективная оценка фирмой стоимости строительства объекта, основанная на ожидании будущих прибылей, может оказаться намного больше, чем переменные (прямые) расходы. Следует ли бухгалтерам придерживаться консервативной позиции и включать в себестоимость основных средств только те расходы, которые представляют собой очевидное свидетельство будущей ценности? Иными словами, должны ли они не принимать во внимание те затраты, которые не предполагают в будущем получение прибыли?

Третий подход на первый взгляд представляется наиболее приемлемым. Накладные расходы, включаемые в себестоимость продукции текущего отчетного периода, не должны отличаться от тех, которые могли бы иметь место, если бы не принимать во внимание строительство. Они представляют производственные мощности, которые могли быть использованы в ходе обычной деятельности. Данный метод распределения затрат может применяться при оценке финансовой деятельности фирмы. Эти затраты нельзя отнести к альтернативным расходам, поскольку они не основываются на стоимости работ по возведению основных средств.

Отнесение соответствующей доли прироста накладных расходов на себестоимость строящихся объектов отвечает методу учета полных затрат. Если в этом случае сумма накладных расходов представляет первоначальную стоимость приобретения фактически использованных услуг, то их капитализация логически обоснована, поскольку данные затраты представляют собой стоимость приобретения будущей выгоды. Если будущая выгода связана с увеличением доходов или снижением издержек, то можно считать, что капитализация обеспечивает более адекватное соответствие доходов и расходов в будущих отчетных периодах и обоснованную оценку чистой прибыли по основной деятельности в период строительства. Наличие или отсутствие избыточных производственных мощностей для проведения строительного-монтажных работ не является определяющим фактором при решении вопроса о капитализации, несмотря на то, что аргумент в защиту капитализации становится более слабым, если используются средства, которые в ином бы случае простаивали. Решающим моментом в этом случае считается предположение о будущей прибыли.

Аренда зданий и оборудования

Предприятия нередко арендуют здания и оборудование на непродолжительный срок (от одного дня до года и более). В этих случаях арендодатель берет на себя затраты по ремонту основных средств и оплату текущих расходов, например по налогам и страхованию имущества, которые носят название *рас*

ходы по осуществлению аренды (executory costs). Кроме того, арендодатель на протяжении срока службы актива должен периодически возобновлять договор об аренде. Таким образом, доход по аренде представляет собой часть доходов по основной деятельности арендодателя. Затраты на содержание, налоги и страхование, как и амортизационные отчисления по имуществу, переданному в аренду, должны быть включены в операционные расходы арендодателя. Переданные в аренду здания и оборудование отражаются в балансе как используемые в процессе производства или оказания услуг. Арендатор начисляет расходы по арендной плате по мере ее выплаты или получения услуг от арендованного имущества.

Широко распространено мнение о том, что в некоторых случаях (например, когда договором предусматривается передача арендованных основных средств в собственность арендатора по окончании срока аренды или если срок аренды достаточно продолжителен, или договор аренды не может быть расторгнут) аренда, по существу, является продажей имущества в кредит арендодателем, или покупкой в рассрочку арендатором.

Существует много доводов в пользу оформления сделок по купле-продаже договором аренды. Во-первых, это связано с желанием арендатора избежать отражения в балансе значительной кредиторской задолженности. Имущество, взятое в аренду, арендатором может учитываться на забалансовых счетах. Во-вторых, иногда арендатор, намереваясь приобрести здание или оборудование, не имеет в своем распоряжении необходимых средств для оплаты покупки или внесения значительного аванса. В-третьих, арендодатель, не передавая прав собственности арендатору, может получить определенные налоговые льготы, которые он затем может уступить арендатору. В любом случае конечной целью является передача продавцом/арендодателем права собственности на активы покупателю/арендатору, но в скрытой форме. Однако это не означает, что законной во всех отношениях аренды не существует.

Очевидным примером аренды, носящей характер финансирования и покупки, является ситуация, когда производитель финансирует приобретение оборудования своими покупателями. Право собственности на арендованное имущество может перейти к покупателю по окончании срока финансирования, который может продолжаться вплоть до конца срока службы объекта. В качестве другого примера можно привести финансовую компанию, которая платит производителю за право собственности на оборудование и одновременно продает его покупателю, который периодически представляет финансовой компании документы о частичной оплате полученных им средств. В результате реальный покупатель приобретает право использовать имущество (возможно, в течение всего срока службы объекта). Таким образом, очевидно, что финансовая компания просто финансирует приобретение средств, которые до полной их оплаты арендатором находятся во владении последнего.

Итак, когда аренда в действительности является покупкой, арендатор должен учитывать арендованное оборудование по рыночной цене и показывать кредиторскую задолженность по аренде в той же сумме. Аналогично, следуя правилу консерватизма, арендодатель должен рассматривать аренду как продажу. В этом случае (**аренда по типу продажи — sale-type lease**) разность между рыночной стоимостью имущества и его себестоимостью должна отражаться как прибыль. Однако прибыль не образуется в тех случаях, когда имеет место аренда с прямым финансированием. В обоих случаях арендодатель должен учитывать доходы по процентам, так же как и при продаже в рассрочку. Процедура в целом рассматривается как капитализация аренды, а аренда, трактуемая как

покупка, называется капитальной, или *финансируемой арендой (capital lease)*. Более подробно капитализация будет рассмотрена ниже.

Определение финансируемой аренды

Определить продолжительность срока аренды, при котором обыкновенная аренда становится покупкой, достаточно сложно. Например, она может составлять 2 года, 5 лет или 10. По этому признаку определить вид операции не представляется возможным. Стандарты по бухгалтерскому учету аренды были написаны и продолжают выпускаться больше, чем по какому-либо другому предмету: SAP выпустил один, APB — пять, FASB — восемь стандартов, не считая технических бюллетеней.

Первая попытка внести ясность в определение аренды была предпринята SAP в октябре 1949 г. в ARB 38, который впоследствии стал частью 14 ARB 43. Данный документ гласит: «Там, где существует очевидное доказательство того, что операция является покупкой, «арендованное» оборудование должно быть включено в актив арендатора с соответствующим отражением на корреспондирующих счетах по учету кредиторской задолженности» [3]. Однако такое определение порождает новые вопросы. На практике для установления того, можно ли данную операцию рассматривать как покупку, исходят из наличия или отсутствия договора купли-продажи.

APB 5 «Бухгалтерский учет аренды и финансовая отчетность арендатора», изданные в 1964 г., и APB 7 «Бухгалтерский учет аренды и финансовая отчетность арендодателя», изданные в 1966 г., можно рассматривать в качестве основных шагов, предпринятых в направлении расширения сферы капитализации аренды. В этих документах введены термины «текущая аренда» и «финансируемая аренда», однако общий подход, заложенный в ARB 38, не претерпел существенных изменений. Отметим, что критерии капитализации в APB 5 и APB

7 различны, поэтому при строгом следовании этим документам может оказаться, что в результате одной сделки аренда будет капитализирована по документам арендатора, но это не найдет отражения в учете арендодателя и наоборот.

Требования FASB по учету аренды были подвергнуты жесткой критике со стороны SEC, которая настаивала на их пересмотре. В результате было выпущено SFAC 13, где FASB изложил свой подход, следуя которому можно определить, когда аренду с полным правом можно рассматривать как покупку имущества арендатором с оплатой в рассрочку. Данный документ предполагает соблюдение по крайней мере одного из следующих условий:

1. Право собственности на имущество будет передано арендатору по окончании срока аренды или при реализации возможности последующего выкупа имущества.
2. Срок аренды составляет по меньшей мере 75% срока службы актива, если только он не начинается в пределах последних 25% срока службы.
3. В начале аренды текущая дисконтированная оценка минимальных арендных платежей (которые определены ниже) составляет не менее 90% от рыночной стоимости сданного в аренду имущества для арендодателя (за минусом соответствующих налоговых кредитов, которые могут быть им использованы). Как и второй критерий, данный не принимается во внимание, если срок договора-аренды начинается в пределах 25% последних лет службы имущества [4].

Наиболее очевиден первый критерий, поскольку он рассматривает переход права собственности в процессе купли-продажи. Второй критерий предполагает, что если кто-либо использовал средства в течение почти всего срока

службы имущества, то они считаются приобретенными. Третий означает, что если арендатор выплачивает сумму, максимально приближенную к рыночной стоимости средств, то это можно рассматривать как покупку. В каждом из названных случаев аренда приравнивается к покупке.

Итак, три критерия FASB применяются исходя из предположения о том, что покупка предусматривает передачу продавцом покупателю рисков и доходов, обусловленных эксплуатацией имущества в течение ожидаемого срока службы, включая обязательство вносить плату за эти доходы. Таким образом, семантически интерпретируемым выводом здесь является то, что если негарантированная остаточная стоимость относительно мала, то в реальной действительности имеет место передача рисков и доходов от владения имуществом покупателю и, следовательно, аренда должна быть капитализирована. Поэтому определение суммы рисков и доходов, достаточной для того, чтобы рассматривать аренду как аренду финансируемую, основано на ряде произвольных критериев, таких, как 75% срока службы и 90% рыночной стоимости имущества.

Для обеспечения однозначности трактовки аренды арендатором и арендодателем и определения того, когда аренда должна быть классифицирована арендодателем как сделка по реализации или аренда с прямым финансированием, FASB предложил следующие два критерия:

1. Сумма минимальных арендных платежей должна быть обоснованно прогнозируемой.

2. Невозмещаемые расходы (помимо расходов по страхованию, содержанию и налогообложению), которые должен взять на себя арендодатель, должны быть измеримы и прогнозируемы.

Ни один из этих критериев не меняет признания факта аренды, а лишь обращает внимание на принцип консерватизма. С другой стороны, эти критерии дополняют определение аренды двумя факторами: а) передачей риска и доходов от владения и б) степенью реалистичности оценки чистой дебиторской задолженности арендодателя.

Аренда недвижимости. Трактовка аренды недвижимого имущества усложняется несоответствием SFAS 13 и SFAS 66. Например, в SFAS 13 было определено, что собственник имущества может оформить его передачу в аренду как продажу и отразить соответствующий финансовый результат. Та же операция, оформленная как продажа в рассрочку, в соответствии с SFAS 66 не предполагает немедленного признания дохода. Документом, регулирующим бухгалтерский учет операций по аренде недвижимого имущества, стал SFAS 66 [5].

Аренда земли, как правило, представляет собой текущую аренду, так как срок использования земли не ограничен. Если аренда предполагает покупку или передачу права собственности на землю, то, по сути, такая операция является продажей в рассрочку и аренда в соответствии с SFAS 66 должна быть капитализирована. Если в составе рыночной стоимости арендуемого имущества цена земли занимает менее 25%, то операция рассматривается как аренда оборудования. Если доля стоимости земли превышает 25%, то аренда земли учитывается отдельно.

Основные средства: права собственности и права владения

Следует признать, что по ряду причин аналогия между арендой и покупкой не вполне справедлива. Покупка средств предоставляет право собственности, которое включает право владения, использования и распоряжения имуществом с соблюдением ограничений, определенных законом и правами других лиц. Долгосрочная неаннулируемая аренда дает некоторые из таких прав, но не

все. Например, она обычно не предусматривает передачу права на ликвидацию актива (или права распоряжения). В более широком смысле аренда дает арендатору права на использование имущества без предоставления прав на само имущество. Здесь аренда чем-то схожа с нематериальным активом.

Права на арендованные здания и оборудование предполагают сочетание права арендатора использовать имущество в течение срока аренды с обязательством оплатить определенную сумму в форме периодических платежей. Таким образом, арендатор получает немонетарный актив в форме права на доходы от использования зданий и оборудования, а у арендодателя, даже если он владеет долей имущества, возникает дебиторская задолженность, т.е. право на определенное количество денежных средств, которые будут поступать в течение срока действия договора аренды. Однако права арендатора и дебиторская задолженность арендодателя отличаются от тех, которые возникают вследствие обычных операций купли-продажи.

Нередко арендодатель, а не арендатор оплачивает расходы по содержанию, страхованию и налогообложению имущества, переданного в аренду. Не- возмещенная (неоплаченная) стоимость имущества принадлежит арендодателю, а не арендатору, получающему прибыль, хотя может быть передана арендатору согласно условиям договора в течение или по окончании срока аренды. Кроме того, арендодателю, а не арендатору могут быть предоставлены специальные налоговые льготы, которые он может передавать арендатору. Таким образом, наряду с общими свойствами аренды и покупка в рассрочку имеют и отличия.

Отметим, что аналогия, проводимая между арендой и куплей-продажей, несовершенна и с правовой точки зрения. В случае сделки купли-продажи покупатель, не выполняющий обязательств по платежам, не освобождается от обязательства погашения кредиторской задолженности. Если же арендатор прекращает платежи по аренде, то это не означает, что он все же должен выполнить свои обязательства. Арендодатель в этом случае несет (остаточные) потери от продажи актива или передачи его в аренду другому лицу. Иными словами, закон трактует аренду как договор, подлежащий исполнению. Однако, как было отмечено в гл. 1, при разработке стандартов бухгалтеры не всегда следуют букве закона.

Следует принимать во внимание, что аренда имеет собственные отличительные особенности и нет необходимости новые формы экономических отношений рассматривать лишь с позиции традиционной учетной классификации, например сравнивать аренду с куплей-продажей или классифицировать аренду с точки зрения арендодателя как аренду по типу продажи или аренду с прямым финансированием. Необходимо признать, что на практике аренда нередко отражается как реализация (с учетом соответствующей дебиторской задолженности), когда вероятность погашения дебиторской задолженности относительно высока. В то же время неопределенность погашения дебиторской задолженности не должна влиять на характеристику аренды и наличие или отсутствие дебиторской задолженности. Следует рассчитать степень достоверности оценок с использованием вероятностного подхода и отразить полученные результаты в отчетности.

Здесь можно провести аналогию с конвертируемыми облигациями, которые занимают промежуточное положение между кредиторской задолженностью и собственным капиталом фирмы. В балансе конвертируемые облигации отражаются как категория кредиторской задолженности, а при расчете прибыли на акцию они выступают в качестве элемента собственного капитала.

Поскольку большинство разновидностей аренды достаточно сложны, то для пояснения их сущности недостаточно указания, что аренда — это договор

купли-продажи или образование некоторых долговых обязательств. Следует с максимальной полнотой отражать в отчетности сущность возникших отношений и их особенности, поскольку попытка свести всю информацию к традиционному представлению в форме активов и кредиторской задолженности явно недостаточна. Нельзя считать, что оценка ресурсов и обязательств вообще не имеет значения: она существенна, поскольку связана с некоторыми характерными особенностями аренды. Для описания порядка и формы движения денежных средств в условиях аренды, а также прав на выкуп имущества должны быть использованы иные специальные методы.

Капитализация всех долгосрочных неаннулируемых обязательств

Альтернативный подход к методам управления долгосрочной арендой состоит в рассмотрении их как части более масштабной проблемы учета долгосрочных неаннулируемых обязательств. В любом случае при заключении фирмой долгосрочного договора на приобретение товаров, услуг и осуществление платежей возникают определенные права и обязательства. Если товары и услуги приобретаются ежегодно или договор может быть быстро расторгнут (отменен, аннулирован), то соответствующие права и обязательства не оказывают существенного влияния на баланс и правильным является учет операций по отгрузке и оплате товаров.

В этом случае к капитализации договорной стоимости не прибегают. Но если соглашение не относится к аннулируемым и каждая из сторон договора имеет законные существенные требования к другой, то договорная стоимость должна быть капитализирована, а дисконтированная стоимость прав и обязательств сторон — представлена в отчетности.

Несмотря на то, что данное положение не находит широкой поддержки среди бухгалтеров, оно имеет определенные достоинства. Договор о покупке некоторого количества товаров служит предпосылкой возникновения кредиторской задолженности, которая идентична обязательству заплатить за приобретенные товары. Главное различие состоит в том, что в одном случае у фирмы возникает обязательство оплатить товары по их получению, а в другом — обязательство заплатить за полученные товары. В случае неаннулируемого договора о купле-продаже безоговорочного права на отказ не существует. Фирма-покупатель берет на себя обязательство заплатить за товар, который должен быть получен по договору, даже если позднее будет установлено, что необходимость в данном товаре отпала. Принцип действующего предприятия предполагает, что данная фирма намеревается выполнять свои обязательства и другие фирмы также будут выполнять свои обязательства. Очевидно, что если продавец своих обязательств по поставке товаров не выполняет, то у контрагентов возникает право на безусловный отказ от выполнения обязательств об оплате не выполненной продавцом части договора. Но невыполнение обязательств, как правило, является исключением, обычно предполагается выполнение договора обеими сторонами.

Актив, возникающий как результат заключения долгосрочного договора, представляет собой право получить товары (услуги), и это право должно найти отражение в отчетности по его дисконтированной оценке. Как и в случае с дебиторской задолженностью, оценка права зависит от его прогнозной величины. Возможность неисполнения прав является скорее исключением, нежели правилом, тем не менее она должна быть принята во внимание при оценке прав и обязательств.

Следует понимать, что сделанное здесь предложение капитализации определенных долгосрочных обязательств не имеет отношения к аренде и особенно

к аренде, оговоренной SFAS 13. В этом документе речь идет об арендных договорах на землю и амортизируемые основные средства. Однако возможна аренда и нематериальных активов, в частности в форме передачи права на использование имени лицензиара. В SFAS 13 также не упоминаются долгосрочные договоры на снабжение отоплением, электричеством и другие договоры, известные как соглашения типа *«получение-или-оплата» (take-or-pay agreements)*.

Во всех подобных договорах различие между долгосрочными и краткосрочными обязательствами не имеет существенного значения при решении вопроса о капитализации прав и обязательств, какое имеет вопрос об аннулировании договоров. Важным критерием также является существенность дисконтированной оценки. Прежде чем давать четкое определение принципу капитализации, следует обратиться к рассмотрению некоторых других важных аспектов. Договоры о найме на работу не должны капитализироваться, так как они относятся к категории аннулируемых соглашений. Другие виды договоров могут быть расторгнуты с уплатой неустойки. Капитализация необходима только в том случае, если величина штрафа позволяет избежать невыполнения договора одной из сторон.

В целом аргументы в пользу капитализации собственно долгосрочных обязательств не столь убедительны, как в отношении долгосрочной аренды, ибо в этом случае менее очевидны права на имущество, возникшие обязательства не являются альтернативой другим формам финансирования, полученные средства или права обычно не амортизируются в течение срока их службы. Тем не менее одно из преимуществ капитализации долгосрочных обязательств состоит в том, что оценка прав может рассматриваться отдельно от оценки обязательств. Заключение долгосрочного договора на покупку некоторого количества товаров по определенной цене (договора типа «получение-или-оплата») обуславливает образование монетарного обязательства, однако полученные права при этом носят немонетарный характер. Если стоимость приобретаемых товаров в будущем должна существенно измениться, то капитализация позволит отразить оценку средств независимо от оценки кредиторской задолженности, что дает возможность отражать в учете потенциальные прибыли и убытки предприятия в наиболее приемлемой для него форме. Существующая практика учета убытков по долгосрочным обязательствам предполагает создание специального резерва. Капитализация позволяет оценивать кредиторскую задолженность независимо от оценки актива.

Этот общий принцип в применении к долгосрочной аренде обуславливает увеличение сумм, подлежащих капитализации, и не ограничивает величину имущественных прав. Если договор аренды предполагает фиксированную сумму оплаты, которая не может быть отменена, то следует капитализировать полную сумму независимо от того, является ли она оплатой имущественных прав или дополнительных услуг, связанных с использованием имущества. Кроме того, если арендатор имеет обязательство по оплате расходов на содержание, ремонт, по налогам и страхованию имущества, то они также должны быть капитализированы, как и долгосрочные обязательства, в том случае, если эти платежи являются безусловными (независимо от того, используется арендованное имущество или нет). Однако расходы, которые можно избежать (если имущество не используется), капитализировать не следует.

Один из главных аргументов против капитализации долгосрочных обязательств, не относящихся к аренде, состоит в том, что поскольку капитализация в этом случае не является общепринятой практикой, то не существует и проблемы обеспечения сопоставимости отчетных данных различных фирм. Но в отношении долгосрочной аренды такая проблема имеет место,

ибо фирмы—собственники имущества, выступающего объектом аренды, отношения аренды отражают в отчетности как актив и соответствующие обязательства, а фирмы, арендующие имущество, не показывают в балансе ни арендованных средств, ни возникших по договору аренды обязательств. Таким образом, многие финансовые коэффициенты, рассчитанные на основании данных по отчетности собственника имущества, несопоставимы с подобными коэффициентами, исчисляемыми по отчетности фирмы, арендующей имущество. Платежи по долгосрочным неарендным обязательствам в большей степени, чем по арендным, связаны с текущими расходами. Кроме того, отражение в отчетности текущих платежей лучше раскрывает действительное движение денежных средств фирмы. Капитализация неаннулируемых обязательств не должна искажать данные финансовой отчетности о текущих денежных платежах, а также о суммах и времени будущего движения денежных средств, обусловленного договором.

Отражение операций по аренде имущества

Выбор наиболее приемлемого способа отражения в отчетности информации об аренде имущества является достаточно сложным вследствие разнообразия ее видов. Ниже мы рассмотрим данный вопрос в следующей последовательности: учет финансируемой аренды арендатором; учет финансируемой аренды и аренды по типу продажи арендодателем; текущая аренда; аренда за счет заемных средств; договоры о продаже с обратной арендой.

Проблемы проиллюстрированы примером, приведенным в табл. 17.2.

Учет финансируемой аренды арендатором. Финансируемая аренда предполагает, что на балансе арендатора учитываются: в активе — арендованные средства, а в пассиве — арендные обязательства. FASB устанавливает, что сумма, капитализированная в начале срока аренды, должна быть равна текущей дисконтированной оценке *минимальных арендных платежей (minimum lease payments)*, определяемых на основе рыночной стоимости объекта аренды. Она исчисляется вычитанием из суммы арендных платежей расходов на содержание, страхование и выплату налогов, т.е. *затрат по осуществлению аренды (executory costs)*. Если договором предусмотрен выкуп имущества арендатором по окончании срока аренды, то дисконтированная текущая оценка суммы выкупа должна быть учтена в составе минимальных арендных платежей [6]. При отсутствии возможности последующего выкупа имущества в оценку минимальных арендных платежей должны быть включены остаточная стоимость, гарантируемая арендатором арендодателю, и любые платежи, которые будут обязательны при невозможности возобновления или продления аренды.

Определение минимальных арендных платежей строится на аналогии между арендой и покупкой. Когда имущество является собственностью, оценка имущественных прав представляет собой стоимость, которая капитализируется посредством образования актива и равна себестоимости приобретенного имущества. При этом затраты по содержанию и периодические платежи по страхованию и налогам относятся на расходы только по мере их начисления или оплаты. Затраты по эксплуатации средств не капитализируются. Аналогично следует капитализировать имущественные права, связанные с исполнением аренды [7]. Иными словами, если договором аренды предусмотрено, что затраты по ремонту, налоговым и страховым платежам несет арендодатель, то они исключаются из капитализируемой суммы и должны учитываться как текущие расходы.

Амортизация арендованного имущества определяется моментом передачи права собственности на него. Если право собственности переходит к арендатору по окончании срока аренды или это предполагается, например, в случае возможности последующего выкупа, то арендованные средства амортизируются в течение всего срока их службы. В противном случае средства амортизируются в течение срока аренды.

Одно из преимуществ капитализации прав собственности, присущее договорам аренды, состоит в том, что она позволяет в финансовой отчетности представить более ясную картину прав и обязательств фирмы. Кроме того, капитализация обеспечивает сопоставимость отчетных данных фирм—собственников имущества и фирм-арендаторов. Однако капитализация не устраняет необходимости раскрытия дополнительной информации (например, в примечании) о сумме ежегодных арендных платежей и других существенных условиях договора аренды. И наконец, главное преимущество капитализации состоит в том, что она дает возможность разделить имущественные права и арендные обязательства. Таким образом, стоимость имущества может амортизироваться независимо от порядка выплаты арендных платежей, подобно амортизации собственных зданий и оборудования. И все же капитализация имущественных прав имеет и свои недостатки. Например: 1) сложность разделения арендных платежей в части платы за имущественные права и в части оплаты услуг, которые должны быть предоставлены; 2) сложность обоснования процентной ставки капитализации.

Оценка имущественных прав может быть исчислена либо как оценка стоимости имущества за минусом стоимости предоставленных дополнительных услуг и дисконтированной стоимости имущества на момент окончания срока аренды, либо как оценка стоимости услуг, которые должны быть ежегодно предоставлены арендодателем. Во втором случае сумма ежегодного платежа за имущественные права может быть рассчитана путем вычитания годовой стоимости услуг, предоставляемых арендодателем, из суммы ежегодного арендного платежа.

Таблица 17.2

Раскрытие учетной политики в части основных средств
Sunrise Medical Inc. (июнь)

(тыс. дол.)

	1988	1987
Краткосрочная кредиторская задолженность:		
Краткосрочные платежи по арендным обязательствам	1873	2325
Кредиторская задолженность по товарам	9870	8920
Начисленная компенсация и другие расходы	9921	8597
Налоги на прибыль	1564	1397
Итого краткосрочной кредиторской задолженности	23228	21239
Арендные обязательства за минусом текущих платежей	2753	3199

Примечания к консолидированной финансовой отчетности
(тыс. дол.)

Краткий обзор существенных положений учетной политики
(выдержки)

Имущество, здания, оборудование

Имущество, здания и оборудование учитываются по себестоимости и амортизируются в течение срока их полезного использования с применением равномерной амортизации или метода снижающегося остатка. Средства, учитываемые в соответствии с договором о финансируемой аренде, и затраты по их реконструкции амортизируются быстрее срока их службы на основе метода равномерной амортизации. Срок службы арендованных зданий и оборудования составляет от 3 до 40 лет.

	01.07.1988	26.06.1987
Земля	160	160
Реконструкция	2058	2058
Имущество и оборудование	2111	2309
Арендованные средства	4329	4527
Накопленная амортизация	1676	1360
Чистые арендованные средства	2653	3167

Арендные обязательства

	01.07.1988	26.06.1987
Субаренда производственного оборудования и оборудования со сроками аренды, истекающими к 1999 г., процентная ставка составляет 7 и 15%. Договор аренды предполагает выкуп имущества по окончании срока аренды	2863	3097
Аренда автомобилей со сроками аренды, истекающими в 1990 г.; процентная ставка составляет около 10%	196	378
Аренда оборудования для офиса со сроками аренды, истекающими в 1991 г.; процентная ставка составляет И и 13%	88	112
Итого обязательств по финансируемой аренде	3147	3587
Текущие платежи	394	388
Арендные обязательства за минусом текущих платежей	2753	319?
<p align="center"><i>Кроме того, Sunrise арендует помещение под офис и производственные мощности, машины, оборудование и автомобили на условиях текущей аренды, сроки которой еще не истекли (от одного до 15 лет). Расходы по операционной аренде составляют 1349, 1515 и 1001 дол. соответственно за 1988, 1987 и 1986 гг.</i></p>		

Минимальные арендные платежи по договорам аренды, срок действия которых истекает к 01.07.1988 г.

Окончание финансового года	Финансируемая аренда	Текущая аренда
1989	583	2087
1990	534	1803
1991	436	1504
1992	387	1252
1993	382	997
1994 _ 2003	1918	2806
Итого сумма минимальных арендных платежей	4240	10449
Минус сумма процентной ставки	1093	
Текущая дисконтированная оценка минимальных арендных платежей	3147	

FASB устанавливает, что ставка дисконтирования должна быть равна норме прироста долгосрочного займа на текущий момент времени при равных уровнях риска. Применение ставки дисконтирования позволяет оценить кредиторскую задолженность, которая, в свою очередь, определяет себестоимость средств. Процедуры оценки минимальных арендных платежей и используемых ставок дисконтирования могут быть подвергнуты критике по следующим соображениям:

1. Капитализация только минимальных арендных платежей с целью определения доходов собственника имущества предполагает, что аренда сравнима с правом собственности на имущество. Как было отмечено выше, целесообразно не пытаться трактовать аренду с точки зрения традиционной классификации средств, а признать аренду со всеми присущими ей особенностями, которые лучше воспринимаются пользователями финансовой отчетности, если капитализируются все ожидаемые платежи, а не только суммы, представляющие имущественные права.

2. Использование кредитной ставки на начало срока аренды основывается на традиции оценки ценностей по себестоимости. Текущая оценка актива может быть получена достаточно легко с помощью текущей ставки процента за кредит и ожидаемой суммы оставшихся платежей.

Учет финансируемой аренды арендодателем. С позиции арендодателя аренда может быть представлена или как финансируемая, или как аренда по типу продажи. При финансируемой аренде финансовая или лизинговая компания имеет гарантированные векселя на оплату в рассрочку. FASB устанавливает, что чистая стоимость такой дебиторской задолженности должна определяться текущей дисконтированной оценкой минимальных арендных платежей независимо от того, гарантированы они или нет. Оценка исчисляется аналогично расчету кредиторской задолженности арендатором, за исключением того, что в дебиторскую задолженность должна быть включена негарантированная остаточная стоимость. Для получения текущей дисконтированной оценки из общей суммы дебиторской задолженности вычитается соответствующее сальдо по счету «Незаработанная прибыль», что не имеет теоретического обоснования, поскольку в состав дебиторской задолженности включается остаточная стоимость арендованного имущества. Вспомним, что дебиторская задолженность представляет собой монетарный актив, в то время как остаточная стоимость, если она не гарантирована арендатором, скорее относится к немонетарным активам, но не к дебиторской задолженности.

Арендодатель отражает в учете образование прибыли от аренды с использованием метода процентов. Считается, что вся выручка представляет собой прибыль от капиталовложения; она не связана с соглашениями, предваряющими заключение договора, подписанием договора, учетом и контролем за денежными поступлениями, которые могут иметь место на протяжении всего срока аренды. Это предполагает, что вложение средств является основной функцией финансовой компании. Отнесение валовой прибыли на другие функции было бы достаточно произвольным и не улучшило бы отчетность.

Учет аренды по типу продажи арендодателем. Если производитель отражает поставку продукции по договору долгосрочной аренды как источник финансирования производства, прибыль должна отражаться отдельно по двум направлениям: 1) производство и продажа продукции; 2) инвестиции по договору аренды в течение срока аренды.

Доходы от производства могут учитываться, когда договор аренды фактически состоялся, т.е. стоимость дебиторской задолженности по арендному контракту равна цене реализации продукции.

FASB устанавливает, что доходы от производства должны быть равны дисконтированной величине будущих минимальных арендных платежей (без учета расходов по осуществлению аренды) с использованием соответствующей ставки дисконтирования. Однако эта ставка не может быть применена без расчета цены реализации. Если продажные цены отсутствуют или их невозможно определить, арендодатель имеет значительную свободу действий при определении величины валовой прибыли от продаж и прибыли от процентов. Любая процедура учета представляет собой произвольное распределение валовой прибыли от аренды между функциями производства и инвестирования.

FASB не запрещает учитывать прибыль от производства и продажи по мере поступления платежей (кассовый метод). Однако, если кассовый метод не применяется, в то время как имеют место основания для его использования, аренда должна рассматриваться как текущая. К таким основаниям можно отнести: 1) непредсказуемость кредитного риска и 2) существенную неопределенность величины дополнительных расходов, связанных с арендой.

Очевидно, что это именно те условия, которые, как было отмечено выше, должны приниматься во внимание арендодателем при решении вопроса о капитализации аренды.

Текущая аренда. Арендатор рассматривает долгосрочную аренду как текущую, если она не удовлетворяет критериям финансируемой аренды. Для арендодателя аренда является текущей, если она не отвечает критериям финансируемой аренды или аренды по типу продажи. Иными словами, если аренда не имеет основных характеристик операций покупки, продажи, финансирования, то она считается текущей долгосрочной. В этом случае для арендатора арендные платежи будут представлять собой текущие расходы. FASB устанавливает, что если платежи не являются постоянными, то расходы по аренде должны определяться на основе прямолинейного метода в том случае, если не может быть оправдано использование какого-либо другого метода. Но как и в отношении амортизации, метод распределения не может быть установлен только на экономической основе. Следует признать, что в настоящее время не существует информационного обеспечения метода распределения затрат на основе бихевиористических факторов.

Арендодателю FASB рекомендует классифицировать средства, переданные в аренду, как здания, оборудование, которые должны оцениваться по себестоимости или остаточной стоимости; при этом арендные поступления отражать как валовой доход (если не имеют место значительные отклонения от пря

молинейного метода распределения или экономической полезности имущества в каждом из отчетных периодов). Таким образом, для учета арендных платежей и большинства текущих расходов, за исключением амортизационных и первоначальных прямых затрат, распределяемых на протяжении всего срока аренды (при условии их существенности), используется учет финансового результата по мере поступления денежных платежей (кассовый метод).

Аренда за счет заемных средств — это аренда, при которой активы, несмотря на то, что они принадлежат арендодателю, финансируются другим кредитором. Ее сущность состоит в том, что она позволяет арендодателю вернуть свои вложения в первые годы аренды и тем самым использовать средства для получения дополнительной прибыли [8]. В некотором отношении многие двусторонние виды аренды можно отнести к аренде за счет заемных средств. Если арендодатель имеет право на инвестиционный налоговый кредит и использует метод ускоренной амортизации сданного в аренду имущества, то чистые денежные поступления (с учетом влияния на налоговые платежи) будут выше в первые годы аренды и ниже в последние, что позволяет арендодателю увеличить показатели рентабельности инвестиций. Если значительная часть финансирования обеспечивается за счет долгосрочного кредита, то коэффициент финансовой зависимости арендодателя существенно возрастает.

В случае аренды за счет заемных средств чистые денежные поступления и чистые вложения, определяемые как доля арендодателя в активе, могут быть рассмотрены в трех фазах. Сначала, главным образом вследствие налоговых кредитов, арендодатель имеет прирост денежных средств; затем, когда налоговые кредиты сокращаются и наступает время налоговых платежей, увеличивается отток денежных средств; наконец, имеет место поступление денежных средств в результате продажи активов по их остаточной стоимости. Чистые вложения на первом этапе, несмотря на некоторое их сокращение, имеют положительное значение; затем они трансформируются в изъятия (становятся отрицательными), учитывая, что арендодатель компенсировал свое вложение в актив и имеет прирост денежных средств; наконец, по мере увеличения оттока денежных средств величина чистых вложений вновь становится положительной и остается таковой до тех пор, пока не достигнет остаточной стоимости актива в конце срока аренды.

FASB утверждает, что прибыль от аренды должна отражаться в соответствии с оценкой чистых инвестиций и ожидаемого показателя рентабельности на тот момент, когда чистые инвестиции имеют положительное значение. Несмотря на то, что второстепенные доходы от вложений для арендодателя также выступают как экономическое достоинство аренды за счет заемных средств, FASB заявил, что эти доходы должны регистрироваться по мере их возникновения на том основании, что общепринятые принципы бухгалтерского учета не имеют отношения к вопросу оценки ожидаемых процентов по временно имеющимся в распоряжении средствам.

Не принимая во внимание второстепенные доходы, можно сказать, что результатом вышеуказанной процедуры является отражение стоимости чистых вложений с учетом постоянного коэффициента рентабельности, когда они имеют положительное значение, и без учета коэффициента, когда они отрицательны. Поскольку вместо ставки инвестиционных возможностей используется постоянная ставка, то чистые инвестиции представляют собой только нераспределенную часть первоначально рассчитанной стоимости вложений. Текущая оценка инвестиций представлена только в начале срока аренды. Исключение делается в случае, если пересмотр основных предположений приводит к уменьшению остатка чистых инвестиций и образованию убытка, что аналогично пра

вилю выбора минимальной оценки между себестоимостью и рыночной ценой. Следовательно, невозможно, чтобы учетная стоимость арендных инвестиций всегда трактовалась или как рыночная стоимость, или как стоимость (затраты) для фирмы.

Договоры о продаже с обратной арендой. В случае договора о продаже с обратной арендой первоначальный собственник имущества продает и затем арендует его у нового собственника. Таким образом, первоначальный собственник выступает продавцом-арендатором, в то время как новый собственник — покупателем-арендодателем. Арендатор и арендодатель учитывают объект аренды в соответствии с SFAS 13. При этом имеет место только одна новая теоретическая проблема: как учитывать прибыль от продажи имущества. Существует мнение о том, что здесь следует выделить две операции: а) продажа и б) аренда. Если это так, то прибыль должна признаваться в момент совершения соответствующей операции. Но можно считать, что на самом деле имеет место только одна операция. Арендатор некогда получал прибыль как собственник имущества, теперь он получает ту же самую прибыль, но посредством аренды этого же имущества. В отношении прибыли не произошло никаких изменений. Определение прибыли на момент продажи было бы равносильно определению прибыли от продажи самому себе. Если согласиться с этой точкой зрения, то в соответствии с SFAS 13 в этом случае прибыль должна быть отсрочена и отражена исходя из правил учета прибыли по аренде.

Вследствие несоответствия SFAS 13 и SFAS 66 учет продажи имущества с обратной его арендой особенно усложняется, если объектом аренды выступает недвижимое имущество. Разрешению проблем были посвящены следующие документы SFAS 98: «Операции по продаже с обратной арендой недвижимого имущества», «Аренда недвижимого имущества по типу продажи», «Определение понятия аренды», «Первоначальные прямые затраты по аренде с прямым финансированием». FAS B утверждает следующее.

Учет продажи с обратной арендой может быть использован продавцом-арендатором, только если операция такой аренды предполагает выполнение следующих условий: 1) обычная обратная аренда (описанная выше); 2) сроки и условия платежа адекватно отражают первоначальные и периодические вложения в имущество покупателем-арендодателем (SFAS 66) и 3) сроки и условия платежа передают *все* другие риски и преимущества права собственности, что может быть продемонстрировано отсутствием вовлечения в этот процесс продавца-арендатора (SFAS 66).

Особый акцент следует сделать на SFAS 66 «Учет продажи недвижимого имущества». Нельзя обойти молчанием и тот факт, что SFAS 98 было принято только четырьмя голосами против трех. Согласно новым требованиям признания результатов голосования этот документ не был бы принят.

Отчетность по аренде

Нередко администрация фирм считает, что капитализация аренды, в частности текущей аренды арендаторами, вводит в заблуждение, так как арендные обязательства по сути своей отличаются от прочих долговых обязательств. Они считают, что представление в отчетности арендных обязательств искажает показатели финансовой зависимости предприятия. Однако наряду с этим существует мнение, что исключение данных об арендных обязательствах из отчетности также оказывает отрицательное влияние на объективность этих показателей. Аппарат управления предприятиями придерживается мнения, что данный вид задолженности должен отражаться как «забалансовый источник финансирования».

ния». В то же время Standard and Poors и другие кредитные агентства и финансовые посредники отмечают, что они вынуждены прибегать к корректировке финансовой отчетности на не учтенную в балансе аренду. Другими словами, преимущество отражения арендных обязательств на забалансовых счетах скорее иллюзорно, нежели реально.

Для удовлетворения требований всех сторон и чтобы избежать появления вводящей в заблуждение информации, FASB предписывает минимальные арендные платежи по текущей аренде отражать в примечаниях к финансовой отчетности в общей сумме и с разбивкой по каждому году из последующих пяти. Дополнительные арендные платежи за прошедший год должны быть представлены с раскрытием основных причин, обусловивших их. Таким образом, можно делать любые желаемые корректировки финансовой отчетности. Отражение информации о движении денежных средств по меньшей мере связано с попыткой удовлетворить предполагаемые информационные потребности инвесторов и кредиторов. Насколько этот прием оправдан, можно судить по результатам эмпирических данных. По мнению профессора Стэнфордского университета Джорджа Фостера (George Foster), «в настоящее время в литературе приводится много историй о том, например, к каким ухищрениям прибегает администрация фирм ради того, чтобы уклониться от отражения в отчетности долговых обязательств, но крайне мало детального анализа самих хозяйственных ситуаций» [9].

Капитальные и текущие расходы

Если здания и оборудование введены в эксплуатацию, то никакие дальнейшие затраты (ни по себестоимости, ни по текущей стоимости) не капитализируются. Все расходы по содержанию и ожидаемые затраты по замене частей оборудования должны относиться на текущие расходы в течение всего срока службы этих объектов. Совокупные затраты на получение определенной суммы услуг от использования средств в течение ожидаемого срока их эксплуатации должны включать первоначальные расходы по приобретению и все расходы по содержанию и текущей замене. Как эти затраты относить на расходы отдельных отчетных периодов — отдельная тема, которая была рассмотрена в предыдущей главе, где было показано, что затраты на ремонт, замену и амортизацию взаимосвязаны. Расходы по ремонту и текущей замене относятся на расходы одного года или нескольких лет в зависимости от метода амортизации и распределения ожидаемых прибылей, которые должны быть получены от использования средств или на основе других методов распределения.

Однако некоторые виды расходов могут быть понесены с целью получения в будущем более высокой прибыли, а не для того, чтобы поддерживать существующий объем оказываемых услуг. Это увеличение будущих доходов связано с расходами, которые можно рассматривать как дополнительные, связанные с модернизацией, в основном с заменой различных деталей или узлов. Поскольку эти издержки оказывают влияние на будущие прибыли, они капитализируются и распределяются на будущие периоды. Увеличение будущих прибылей обеспечивается за счет: 1) продления срока службы активов, т.е. срока, в течение которого будут получены услуги (от активов); 2) роста объема услуг, которые будут получены каждый год в течение оставшегося срока службы; 3) повышения качества услуг, которые будут получены в каждом году оставшегося срока службы.

В первом случае необходимо пересмотреть применяемый метод амортизации — в результате амортизационные расходы могут остаться неизменными. Во втором и третьем случаях метод амортизации не пересматривается, поэтому амортизационные отчисления могут возрасти. В случае аренды имущества любые затраты по модернизации следует амортизировать либо в течение оставшегося срока службы средств, либо за оставшееся время аренды в зависимости от того, какой из периодов короче.

Некоторое сомнение вносит факт капитализации дополнительных затрат. По определению, дополнительные затраты увеличивают производственную мощность зданий и оборудования. Но возникает вопрос: как учитывать и амортизировать расходы по сносу частей старого здания, чтобы создать помещение для нового оборудования или соединить новые средства со старыми? Ответ зависит от конкретных обстоятельств. Обычно если дополнительные затраты не были предусмотрены заранее или если не было смысла включить их в первоначальную стоимость строительства, то все расходы по сносу должны быть включены в себестоимость дополнительных затрат; никакие затраты из относящихся к старому оборудованию не должны быть списаны со счетов, за исключением стоимости превышения этих затрат над стоимостью услуг от старого оборудования перед добавлением новых средств. Дополнительные услуги не могут быть получены без привлечения этих издержек и создания дополнительного оборудования до того, как возник спрос на услуги (что добавит большую величину к издержкам фирмы). Но это не означает, что такие издержки должны каждый раз капитализоваться. Возможно, что необходимость сноса и реконструкции вытекает из недостатков планирования или строительства. Тогда издержки представляют собой потери, а не затраты, которые относятся к расходам текущего отчетного периода.

Дать определение расходам по реконструкции и усовершенствованию оборудования более сложно, чем дополнительным расходам, но трактовка их аналогична. Если их следствием выступает увеличение объема услуг от используемых средств, то фактически затраты по реконструкции от дополнительных расходов неотличимы. Грузовик может быть модернизирован добавлением рессор, заменой моста и кузова на более мощные, что позволит выдерживать более значительные нагрузки. Затраты на модернизацию в этом случае могут незначительно отличаться от расходов на приобретение трейлера, которые, в свою очередь, будут рассматриваться как дополнительные. С другой стороны, модернизация может обеспечить повышение качества услуг, предоставляемых имеющимся объектом. Ввод усовершенствованной системы освещения в здании завода улучшит качество услуг, выполняемых в этом здании. Одна из самых больших трудностей в учете модернизации возникает тогда, когда она выполняется как часть программы по обычному ремонту и замене. Следует капитализировать только те издержки, которые приводят к увеличению будущих услуг от использования средств, в отличие от расходов, необходимых для поддержания определенного уровня услуг.

Достаточно сложно определить и дать верную трактовку расходам, которые возникают при замене основных компонентов оборудования, поскольку результат в этом случае аналогичен результату от замены второстепенных элементов и текущего ремонта. Легко определять, когда однокомпонентный актив заменяется полностью: старый актив списывается, а новый приходится. Но в большинстве случаев машины и оборудование представляют собой систему деталей, которые изнашиваются с различной скоростью. Затраты на регулярную замену частей объекта могут относиться на текущие расходы того отчетного периода, в котором они имели место, поскольку регулярная замена элементов

предусматривается для обеспечения эксплуатации актива на протяжении нормативного срока службы. Капитализация подобных затрат не дает никаких преимуществ, так как при этом невозможно сопоставить издержки с соответствующими им прибылями. Поскольку в каждом отчетном периоде имеют место подобные расходы по замене, то капитализация последних и их распределение на отчетные периоды посредством механизма амортизации не дадут лучшего результата. Тем не менее, как было сказано в гл. 15, если расходы по ремонту колеблются в предсказуемых пределах, то их следует принимать во внимание при выборе метода амортизации.

Затраты по замене основных компонентов объекта, которые возникают эпизодически, следует капитализировать, чтобы распределять их на каждый последующий отчетный период. Это может быть выполнено путем включения расходов по замене в расходы по амортизации одним из двух способов:

1) если срок службы активов определяется как максимальный срок службы основного компонента, затраты по замене должны относиться на себестоимость актива или учитываться на отдельном счете, а затем распределяться начислением амортизации на протяжении периода до следующей замены;

2) амортизация может быть рассчитана на основе среднего срока службы всех компонентов актива, и в этом случае затраты по замене включаются в аккумулированные амортизационные расходы.

В первом случае затраты по замене не включаются в амортизацию, рассчитанную на основе исходного срока службы объекта. Поскольку затраты по замене основного компонента объекта возникают нечасто, то было бы неправильным относить полную сумму затрат по замене на расходы того года, когда они фактически имели место. Наилучшим выходом для учета таких затрат выступает введение отдельного счета (или отнесение их в дебет счета основных средств) и распределение этой суммы на период между датами замены. Например, если замена основного элемента объекта повторяется каждые три года, то сумма соответствующих затрат может быть капитализована и амортизирована в течение трехлетнего периода. При этом необходимо убедиться, что расходы по предыдущей замене были амортизированы; в противном случае следует соответствующим образом увеличить амортизационные отчисления.

Второй вариант основан на определении амортизационных расходов исходя из среднего срока службы всех компонентов объекта. Например, максимальный срок службы здания составляет 50 лет, а средний срок службы всех его компонентов может быть равен 30 годам. Первоначальная стоимость здания в этом случае может быть распределена на период в 30 лет. Если же исходить из максимального срока службы в 50 лет, то общая сумма амортизационных отчислений будет равна сумме первоначальной стоимости здания плюс стоимость всех капитальных ремонтов минус конечная ликвидационная стоимость здания. Когда имеют место затраты по замене, то они относятся на счет накопленной амортизации. В этом случае увеличивается чистая балансовая стоимость объекта на момент замены без увеличения его первоначальной стоимости. При этом достигается тот же самый результат, что при списании стоимости замещенных элементов активов и дебетовании счета по учету объекта на стоимость затрат по замене с соблюдением следующих двух условий: 1) стоимость замены должна быть такой же, как первоначальная стоимость компонента, который она заменяет; 2) общая стоимость всех затрат по замене должна быть установлена заранее с некоторой степенью точности таким образом, чтобы в общую сумму амортизационных расходов также были включены и все затраты по замене.

Вследствие чрезвычайной сложности определения методов распределения с точки зрения их экономического значения процедура капитализации издержек и распределения их на последующие отчетные периоды имеет сомнительную семантическую ценность для пользователей финансовой отчетности. В качестве альтернативы выступает предложение классифицировать и учитывать капитальные затраты в соответствии с характером их возникновения (периодически или эпизодически), определением остаточного срока службы объекта и его рыночной стоимости.

Итоги

В предыдущих главах было дано основное определение активов, приведены их классификация, методы оценки и учета. В данной главе рассматривается учет отдельных видов активов: зданий и оборудования, купленных и арендованных, в следующей — нематериальные активы и краткосрочные финансовые вложения.

Как было отмечено в предыдущей главе, общим правилом для всех активов является их учет (оприходование, регистрация) по текущей дисконтированной оценке стоимости их погашения с учетом фактора неопределенности. Это продиктовано действием принципов существенности и консерватизма — активы не должны учитываться по стоимости, превышающей чистую стоимость их реализации. Накопление стоимости объекта прекращается, когда он становится пригодным к продаже или эксплуатации.

Здания и оборудование отличаются от активов, рассмотренных в предыдущей главе, тем, что предоставляют услуги в течение периода, превышающего один год или операционный цикл предприятия. Тем не менее общее правило справедливо и в отношении зданий и оборудования. Стоимость активов, возведенных хозяйственным способом, накапливается, как и стоимость запасов. Сюда относится и стоимость накладных расходов. Кроме того, расходы по процентам за кредит обычно включаются в стоимость зданий и оборудования, возведенных хозяйственным способом, в то время как в оценке запасов они не учитываются. Как только здания и оборудование введены в действие, накопление стоимости должно быть прекращено. Исключение из этого правила составляют затраты по реконструкции объектов, которая позволяет увеличить объем услуг, предоставляемых данным объектом.

Долгосрочная неаннулируемая аренда, предусматривающая или переход права собственности на объект аренды арендатору до истечения срока аренды, или выкуп арендованного имущества по окончании срока аренды, или же аренда со сроком, превышающим 75% срока службы арендованного имущества, или аренда с суммой арендного платежа, превышающей 90% рыночной стоимости активов, отражается в бухгалтерских документах арендатора по текущей дисконтированной стоимости минимальных арендных платежей, но не больше их рыночной стоимости. Арендодатель должен применять данный критерий для отражения либо аренды по типу продажи, либо аренды с прямым финансированием.

После введения в эксплуатацию все обычные периодические затраты, имеющие отношение к зданиям и оборудованию, следует относить на расходы текущего отчетного периода. Исключение составляют расходы на усовершенствования и улучшения, которые повышают производственный потенциал основных средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. См. гл. 14
2. APB 29, par. 18.
3. APB 43, Ch 14, par. 7.
4. SFAS 13, par. 7.
5. SFAS 98.
6. SFAS 13, par. 5.
7. John H. Myers «Reporting of Leases in Financial Statements». Accounting Research Study № 4 (New York: AICPA, 1962), p.38
8. SFAS 13, par. 108.
9. George Foster. Financial Statement Analysis, 2nd ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1986), p. 76.

ГЛАВА 18

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ДОЛГОСРОЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы сможете:

различать материальные и нематериальные активы, идентифицируемые и неидентифицируемые активы, а также нематериальные активы и отсроченные расходы (расходы будущих периодов);

используя общее правило, определять, оценивать и амортизировать нематериальные активы;

применять правила определения, оценки и амортизации нематериальных активов для частных случаев, например для научно-исследовательских работ;

обсуждать правила учета инвестиций при оценке некоторых видов нематериальных активов, в частности для гудвилла.

ОБЗОР

Сущность нематериальных активов

Нематериальные активы представляют собой объекты, которые не имеют вещественного воплощения. Чтобы объект считался нематериальным активом, необходимо, чтобы он отвечал определению актива, был измеряемым, значимым и достоверным.

Оценка и амортизация

Оценивать нематериальные активы достаточно сложно. В значительной степени это связано с тем, что большинство из них не может рассматриваться в отрыве от определенных материальных активов, например гудвилл. Обычно в силу прагматических причин их оценивают по себестоимости. Все нематериальные активы должны быть амортизированы за период, не превышающий 40 лет.

Проблемы учета нематериальных активов

Обсуждается ряд проблем бухгалтерского учета различных видов нематериальных активов.

Долгосрочные инвестиции

Такой нематериальный актив, как гудвилл, образуется тогда, когда одна фирма покупает другую. В этом контексте рассматриваются основные правила бухгалтерского учета долгосрочных инвестиций.

Нематериальные активы представляют собой один из наиболее сложных объектов бухгалтерского учета. Это связано не столько с проблемами их определения, сколько с неопределенностью их оценки и срока службы. Обратимся к примеру с корпорацией King World Production. В финансовой отчетности за 1988 г. она показала отрицательное значение чистых активов в сумме 30 млн дол. и в то же время прибыль в 58 млн дол. Что же это означало — движение к процветанию или к краху? [1] Сложное положение, в котором оказалась фир

ма, обусловлено тем, что она занимается не производством кирпича или строительного раствора, а шоу-бизнесом. Дело в том, что бухгалтерская оценка прав на демонстрацию шоу-программ по телевидению составляла всего 3 млн дол., в то время как стоимость договоров, подписанных King World Production, — 700 млн дол. Ошибочная оценка этих прав создала впечатление бедствующей компании. В действительности же это далеко не так. Как отмечал в своей статье профессор Северо-Западного университета Альфред Рапппорт (Alfred Rappaport), «по мере того, как наше общество становится все более информированным, величина акционерного капитала все менее влияет на рыночную оценку фирм».

Так что же делать? Во-первых, необходимо определить нематериальные активы, а затем найти способы надежной их оценки. В этой главе мы рассмотрим природу нематериальных активов и альтернативные методы их учета. Сначала мы обсудим их сущность и правила признания. Далее обратимся к проблемам оценки и амортизации, рассмотрим правила учета некоторых специфических видов нематериальных активов. Глава заканчивается изучением инвестиций, которые обуславливают появление таких нематериальных активов, как гудвилл.

Сущность и признание нематериальных активов

Иногда нематериальные активы определяются как превышение средств, затраченных на покупку другой фирмы, над оценкой чистых активов последней. Но такое определение подменяется измерением. Покупка фирмы лишь выявляет нематериальные активы, например гудвилл, но не создает их. Так что же создает нематериальные активы? А точнее, что такое нематериальный актив?

Слово «*нематериальный*» (*intangible*) происходит от латинского *tangere* и означает «касаться, осязать». Следовательно, нематериальная собственность является собственностью, которую нельзя осязать, ощутить, потому что ее субстанция невещественна. Более точно о нематериальных активах можно сказать, что они бестелесны [2]. Многие объекты учета нематериальны. Таковыми, помимо общеизвестного гудвилла, являются: дебиторская задолженность, расходы будущих периодов, вложения в ценные бумаги. Но ни один из этих объектов, за исключением гудвилла, не является тем, что подразумевает бухгалтер под нематериальными активами. В бухгалтерском учете к ним относятся только капитальные (внеоборотные) активы [3]. Таким образом, ни дебиторская задолженность, ни расходы будущих периодов не рассматриваются как нематериальные активы. Однако и этот подход не решает проблемы, поскольку существуют неосязаемые внеоборотные активы, которые не принадлежат к учетной категории нематериальных активов, например долгосрочная дебиторская задолженность и долгосрочные инвестиции.

В этой главе мы скорее расширяем границы определения нематериальных активов, чем сужаем. Большинство активов образуются в результате расходования денежных средств (или их эквивалентов), но эти расходы не отражаются в отчете о прибылях и убытках, т.е. их признание относится на более поздние отчетные периоды. Запасы и платежи, внесенные вперед, являются классическими примерами отсроченных расходов, или расходов будущих периодов. В данном контексте нематериальные активы являются отсроченными расходами по приобретению некоторых услуг, а не материальных объектов. Другими словами, нематериальные объекты возникают тогда, когда деньги затрачиваются на

какие-либо услуги и учитываются как расходы будущих периодов или как нематериальные активы. В табл. 18.1 приведены примеры и тех, и других, здесь мы рассматриваем их под одним общим термином «нематериальные активы».

Таблица 18.1

Объекты, учитываемые как нематериальные	Объекты, учитываемые как расходы будущих периодов
Фирменные марки и имена	Реклама и пропаганда
Авторские права	Авторские авансы
Обязательства не вступать в конкуренцию	Затраты на разработку программных продуктов
Лицензии	Эмиссионные расходы
Гудвилл	Маркетинговые исследования
Права на эксплуатацию	Организационные расходы
Патенты	Расходы по подготовке кадров
Документирование консультации	Затраты на ремонт
Торговые марки	Судебные расходы
Технологии	Стоимость исследовательских и опытно-конструкторских работ

Тот факт, что объекту учета можно вменить некоторое учетное наименование, указывает на то, что он идентифицируем (распознаваем) [4]. Наиболее общим примером неидентифицируемого нематериального актива является гудвилл [5]. Момент, в который объект становится идентифицируемым, можно считать спорным. Например, является ли фирменный знак достаточно идентифицируемым, чтобы включать его в баланс?

Признание

Нематериальные объекты считаются активами, несмотря на то, что не имеют вещественного воплощения. Следовательно, их признание должно соответствовать тем же правилам, что и для всех активов. SFAS 5 (параграф 65) гласит, что объект должен быть признан активом тогда, когда он: а) удовлетворяет определению актива, б) измеряем, в) значим, г) достоверен. SFAS 6 (параграф 25) определяет актив как возможную будущую экономическую выгоду для хозяйствующей единицы, обусловленную прошлыми фактами хозяйственной деятельности. Следовательно, нематериальные ресурсы, удовлетворяющие этим критериям, должны всегда признаваться активами, точно так же, как и вещественные.

Капитализация, т.е. признание объекта как актива, должна быть применена ко многим объектам, которые традиционно считаются издержками. Например, средства, затраченные на рекламу, могут рассматриваться как издержки, только если не удовлетворяют хотя бы одному из четырех критериев. В противном случае, учитывая, что цель рекламы — это увеличение доходов фирмы, расходы на нее следует трактовать как актив. FASB указывает:

Расходы на такие услуги, как проектно-конструкторские разработки, передислокация, ремонт, обучение кадров, реклама, связаны с будущей экономической выгодой двояко. Во-первых, эти расходы могут иметь отношение к обеспечению прав на будущие услуги от других хозяйствующих единиц. Например, расходы на рекламу могут представлять собой плату за размещение в прессе рекламных объявлений на следующее три месяца. Такие виды

понесенных затрат аналогичны предоплате по страхованию и аренде имущества. Во-вторых, они могут представлять экономическую выгоду, которая будет получена внутри хозяйствующей единицы в результате использования других активов и сделок купли-продажи с другими фирмами. Например, рекламный пресс-релиз кинофильма может увеличить будущий доход от его (фильма) проката, а ремонт — будущую отдачу от оборудования. Такие виды затрат могут учитываться как самостоятельные активы или как добавления к стоимости уже существующих.

Итак, расходы на рекламу могут рассматриваться как актив вопреки общепринятой их трактовке как издержек. Это справедливо и для всех остальных нематериальных активов.

Бытует мнение, что некоторые виды отсроченных расходов, например затраты по созданию нового предприятия (стартовые расходы) или филиала, должны быть капитализированы и амортизированы за достаточно продолжительный промежуток времени. В противном случае их раннее списание будет искажать данные о прибыли в первые годы существования предприятия, поскольку вначале доход не сможет перекрыть эти расходы. Обычно стартовые затраты списываются в течение пяти лет, так как за этот период доход предприятия облагается налогом по пониженным ставкам. Теоретического обоснования такого порядка не существует. Объект признается активом только тогда, когда удовлетворяет четырем вышеприведенным критериям. Стремление к сглаживанию прибыли не может считаться достаточным основанием для отсрочки расходов.

FASB обращается к этому вопросу в SFAS 7, где рассматривается бухгалтерский учет начинающих предприятий в параллели с развитыми предприятиями. Здесь критикуется принятая практика отсрочки стартовых расходов в силу того, что она не отвечает правилу отнесения затрат на будущие отчетные периоды в соответствии с ожидаемым доходом, т.е. тому правилу, которое действует для развитых предприятий. В SFAS 7 подчеркивается необходимость единой методики для всех предприятий.

Практика капитализации судебных издержек по искам в защиту патентных и авторских прав аналогична. Издержки на выигранное судебное дело могут быть капитализированы на том основании, что защищенный патент может рассматриваться как прибыльное вложение средств. Но в таком случае не капитализировать затраты на разработку этого патента абсурдно.

И все же нельзя не согласиться с тем, что нематериальные активы имеют некоторые существенные отличия от вещественных, к которым относятся: ограниченность альтернативного использования, невозможность обособленного (в отрыве от других активов) рассмотрения и неопределенность покрытия.

Альтернативное использование. Очевидно, что ценность как материальных, так и нематериальных активов определяется будущей экономической выгодой, которую они обещают. Оценка вещественных активов также учитывает возможность альтернативного использования и по крайней мере частично может быть связана с их физическим состоянием, стоимостью замены и рыночной ценой. Существует мнение, что большинство нематериальных активов, представляющих собой расходы на разработку оригинальных технологий и изделий или на защиту исключительных прав, не имеет возможности альтернативного использования. Хотя в целом это верно, но следует обратить внимание на некоторые исключения.

Наиболее примечательны в этом отношении фирменные знаки и имена. Общеизвестно, как компания Дисней сделала деньги на образе Микки Мауса. Не менее яркий пример можно привести в связи с лампой Колемана (Coleman

lamp) [6]. В начале века Вильям Колеман, увидев в окне аптеки газовую лампу, принял радикальное решение и вложил все свои средства в производство и продажу таких ламп. С 1903 г., когда была выпущена первая лампа, их было продано более сорока миллионов. Продукция компании Колемана, отличавшаяся высоким качеством, сделала имя этой фирме, тем более что первый в истории вечерний футбольный матч освещался именно ее лампами. Предприятие расширяло свою деятельность, и слава марки Колемана распространилась на все его изделия — туристское снаряжение и трейлеры. Таким образом, и Колеман, и Дисней нашли пути альтернативного использования своих нематериальных активов.

Обособленность. Как правило, нематериальные активы существуют и имеют оценку только в комбинации с материальными активами фирмы. Поэтому многие считают, что их следует рассматривать как *остаточную выгоду (residual benefits)* после всех материальных активов. Австралийский профессор Реймонд Чамберс (Raymond Chambers) аргументировал это тем, что нематериальные активы неотделимы от фирмы и не могут быть оценены текущим денежным эквивалентом. Следовательно, они не являются активами и не должны включаться в отчетность фирмы [7]. Он считал, что их надо списывать сразу после приобретения.

Мы приведем два контраргумента. Во-первых, многие нематериальные активы обособлены. Например, авторские права, фирменные и торговые знаки могут быть куплены и проданы. Во-вторых, можно выдвинуть и обратный аргумент: материальные активы имеют ценность только в их связи с нематериальными. Например, пьеса не имеет оценки, если никто не имеет права ее поставить. Можно доказать, что материальные активы являются остаточными, тогда их, а не нематериальные активы следует списывать сразу же после приобретения. В действительности и те, и другие только в совокупном рассмотрении имеют оценку и должны признаваться по правилу признания активов.

Неопределенность. Третьей отличительной чертой нематериальных активов названа неопределенность их будущей выгоды. Она может оказаться и равной нулю, и весьма значительной. Одни нематериальные активы имеют отношение к разработке и производству продукции (это патенты и авторские права), другие — к созданию и поддержанию спроса на эту продукцию (например, торговые марки и имена). Гудвилл может относиться как к обоим видам, так и ни к одному из них. Тем не менее доход, который предположительно могут принести нематериальные активы, неочевиден ни по величине, ни по времени его глупения. Поэтому считается, что к трактовке нематериальных активов следует подходить с позиции консерватизма. Но неопределенность может быть характерна для одних и несвойственна другим нематериальным активам. Стоимость получения соответствующего уровня образования кадров более определена, чем оценка специального оборудования в новой исследовательской лаборатории. Последняя капитализируется, но почему нельзя капитализировать первую?

Гудвилл

Ярким примером нематериального актива, который невозможно отделить от самой фирмы, который не имеет альтернативного использования и ценность которого (как будущая выгода) крайне неопределенна, выступает гудвилл. Тогда следует ли вообще его рассматривать? В принципе в любом случае его можно призвать как разницу между рыночной стоимостью фирмы и ее чистыми активами. С помощью счета, на котором будет отражаться эта разница, стоимость чистых активов доводится до рыночной. Однако этим практически ничего не

достигается, ибо на самом деле гудвилл представляет собой некоторые достоинства, которые не поддаются идентификации. Поэтому невозможно дать логическое обоснование для увязки списываемой его стоимости с какими-либо доходами. Исходя из этого APB 17 заключает, что расходы на «непокупаемый» (т.е. созданный на самом предприятии) гудвилл должны покрываться за счет прибыли. Авторы этой книги соглашались с такой практикой, поскольку попытка капитализировать «непокупаемый» гудвилл не дает никаких очевидных преимуществ, так как капитализация не обуславливает изменение оценки фирмы. Стоимость изменяется по другим причинам, например за счет колебания спроса на продукцию фирмы или случайного открытия ранее не известных ресурсов, и поэтому представление в отчетности затрат на создание «непокупаемого» гудвилла может иметь значение для инвесторов при оценке фирмы.

Вместе с тем, когда покупается фирма, приобретение и затраты должны найти отражение на бухгалтерских счетах. В американской практике активы купленной фирмы присоединяются к уже имеющимся, а остаточная сумма сначала по возможности распределяется присоединением к учетным оценкам активов, доводя их до рыночных, нераспределенная же часть отражается как гудвилл. Таким образом, гудвилл определяется как переплата за активы приобретенного предприятия. Хотя этот излишек выплаченной суммы над стоимостью чистых активов и может называться гудвиллом («ценой фирмы»), он несет на себе лишь некоторые признаки нематериального актива, ибо в сущности это просто нераспределенная часть стоимости активов купленного предприятия. В любом случае невозможность альтернативного использования гудвилла, его имманентность остальным активам фирмы и неопределенность доходности ставят под сомнение целесообразность его представления.

Итак, нематериальные объекты должны признаваться активами по тому же правилу, что и материальные. Если они соответствуют этому правилу, то они должны найти отражение в бухгалтерской отчетности. Перечень определенных таким образом нематериальных активов может включать в себя статьи, которые являются устойчивыми, например расходы на исследования и разработку, рекламу и т.п.

Трактовка неидентифицируемых активов менее очевидна, поскольку они не имеют семантической интерпретации. Отсюда следует, что они не отвечают правилу отнесения их к активам. Однако в соответствии с традиционной учетной структурой, если средства были израсходованы, с тем чтобы в будущем принести доход, эти расходы следует капитализировать и относить на будущие отчетные периоды. Другими словами, все покупные нематериальные объекты на практике капитализируют независимо от релевантности.

Оценка и амортизация

Нематериальные активы чрезвычайно сложно оценивать. В значительной степени это относится к объектам, не идентифицируемым или не отъемлемым от других активов. Их стоимость определяется стоимостью материальных активов, ибо сначала определяется стоимость материальных активов, а затем нематериальные активы оцениваются как разница между общей оценкой активов фирмы и этой стоимостью. Такой подход более подробно рассмотрен ниже в связи с оценкой гудвилла. И только в тех случаях, когда нематериальный объект идентифицируем и обособлен, как, например, патенты и авторские права, возможна его независимая оценка. В принципе наиболее информативной является оценка по текущей стоимости планируемых доходов от эксплуатации объекта. Однако бухгалтеры предпочитают оценку по себестоимости, как и для всех активов, в

силу ее определенности. Даже если фирма получает нематериальные активы безвозмездно, бухгалтеры стараются не отражать на счетах этот факт вследствие неопределенности любой оценки. В этой связи AICPA в ARB 43 указывает:

Исходной оценкой нематериальных активов всех типов должна быть себестоимость... Если они приобретаются в порядке безденежного обмена (бартера), их стоимость может быть определена по рыночной цене либо имущества, переданного в обмен, либо приобретенных прав в зависимости от того, какая из этих оценок предпочтительнее.

Авторы ARS 3 также рекомендуют в качестве основы оценки нематериальных активов себестоимость, несмотря на преимущества текущей стоимости и стоимости замены. Они указывают:

Эти статьи заведомо трудно оценивать, и поэтому следует принимать во внимание стоимость их приобретения; если не существует очевидных доказательств отличия их стоимости от себестоимости [8].

И все же, если существует неоспоримое свидетельство предпочтительности другой оценки, за основу должна быть взята именно она, а не себестоимость. Например, представляется целесообразным использовать в качестве оценки прав на демонстрацию по телевидению программ King World Production стоимость, обозначенную в договоре.

Если нематериальные активы покупаются отдельно или в составе других активов, определение их стоимости подобно расчету стоимости здания или оборудования при идентичных обстоятельствах. Однако, если нематериальный актив создается на предприятии, расчет его стоимости сопровождается не только трудностями оценки активов, возведенных хозяйственным способом, но и трудностями самого расчета. Стоимость большинства патентов, торговых марок, торговых имен — совокупная стоимость. В результате понесения затрат на опытно-конструкторские разработки может появиться много патентов, а некоторые торговые марки и торговые имена могут рекламироваться совместно. Проблемы оценки могут быть решены на основе использования известных методов оценки стоимости, но результаты, вероятно, будут произвольными, если они включают в себя распределение совокупных затрат. Существует возможность получения неадекватных оценок, но не в большей степени, чем при определении стоимости совместно приобретенных материальных активов, например здания и земельного участка.

Иногда в обмен на выполненную экспертизу открывающегося предприятия поступают учредительские акции. Затраты на экспертизу, которые капитализируются как нематериальный актив, в этом случае являются основой для оценки поступающих акций. Установление их истинной стоимости — особенно сложная задача, так как они не дают дохода на начальной стадии развития предприятия. В лучшем случае они могут приносить ничтожно малый доход. Иногда стоимость полученных акций может быть оценена на основе цены, заплаченной за другие акции. Однако было бы неправильным оценивать их по номинальной стоимости.

Оценка гудвилла

Гудвилл в большинстве фирм — самый значительный актив. Нередко он облегчает манипулирование активами фирмы, поскольку ему не присущи такие характеристики, как идентифицируемость и обособленность. В результате сложились три подхода к определению его стоимости:

1. Оценка репутации фирмы.
2. Текущая дисконтированная оценка разности между ожидаемой будущей прибылью и нормативной (среднеотраслевой) прибылью от всех активов фирмы, кроме гудвилла.

3. Остаточная стоимость (master valuation account), которая представляет собой превышение стоимости предприятия в целом (как бизнеса) над совокупностью оценок его чистых материальных и нематериальных активов.

В ряде случаев эти три подхода применялись и при оценке других нематериальных активов.

Оценка репутации фирмы. Иногда считается, что гудвилл обусловлен выгодными деловыми контактами фирмы, благоприятными взаимоотношениями ее сотрудников и высокой репутацией среди клиентов. Эти обстоятельства, в свою очередь, определяются выгодным местоположением фирмы, монопольными привилегиями, высокой квалификацией администрации и другими факторами. Сумма превышения цены, за которую может быть продано действующее предприятие, над совокупной стоимостью всех активов фирмы (за исключением гудвилла) представляет собой плату за эти нематериальные достоинства фирмы, которые были созданы ее предыдущими владельцами. Такой подход предполагает, что данная сумма может учитываться как самостоятельный актив фирмы. Это означает, что факторы, формирующие гудвилл, также не идентифицируемы, как, например, и фирменное имя (имя фирмы).

Однако большинство из названных достоинств фирмы имеют непосредственное отношение к конкретным активам, включая и нематериальные. Удачное местоположение, например, означает более высокую стоимость земли и зданий по сравнению с аналогичными, но расположенными в других местах. Безупречная репутация связана с оценкой торговой и фирменной марки. Гудвилл, если он вообще рассматривается как самостоятельный актив, отражает только не распределяемую по другим активам часть превышения оценки фирмы над стоимостью ее чистых активов, по существу отражая результат высокого качества управления делами и монопольные привилегии фирмы в целом.

Текущая дисконтированная оценка будущей сверхприбыли. В руководствах по бухгалтерскому учету наиболее часто встречается подход, в соответствии с которым гудвилл трактуется как превышение ожидаемой прибыли (или доходов акционеров) над некоторой величиной, рассматриваемой как нормальная прибыль. Например, предположим, что оценка чистых активов фирмы составляет 240000 дол., а сумма годовой чистой прибыли — 60000 дол., или отдача на вложения равна 25%. Если стандартная норма рентабельности — 10%, то чтобы получить чистую прибыль в размере 60000 дол., требуются инвестиции в размере 600000 дол., что и представляет собой действительную оценку чистых активов данной фирмы. Сверхприбыль (15%) имеет отношение к нематериальным активам. В данном случае неучтенные ценности фирмы составляют 360000 дол. Некоторые из них можно идентифицировать. Одни связаны с определенными материальными объектами, другие обусловлены недооценкой активов. Остаток после вычитания идентифицированных статей может считаться гудвиллом. Если идентифицируется 240000 дол., то оценка гудвилла составляет 120000 дол.

Как показано в гл. 11, оценка инвесторами фирмы в целом возможна только самими инвесторами, поскольку она определяется их прогнозами будущих потоков денежных средств, рентабельностью вложений и индивидуальными факторами риска. Как подчеркивал Чамберс (Chambers), «гудвилл действующего предприятия тяготеет к вкладчикам фирмы, а не к ней самой» [9]. Поэтому ни руководство фирмы, ни ее бухгалтеры не могут правильно оценить

гудвилл. Однако и ни одному инвестору не дано логически распределить стоимость фирмы в целом на отдельные материальные и нематериальные активы и на гудвилл. Предположение, что материальные активы могут приносить доход только на «стандартном» уровне, в то время как существуют другие факторы образования избыточного дохода, представляется надуманным. Материальные активы могут иметь особую ценность как в связи со спецификой их использования в условиях слабой конкуренции или высокого спроса на продукцию фирмы, так и благодаря эффективному их использованию. В процессе производства продукции и обеспечения доходами инвесторов взаимодействуют все факторы. Поэтому любая попытка выделять часть стоимости фирмы в целом на основе капитализации сверхприбыли носит искусственный характер.

Остаточная стоимость. Профессор Стэнфордского университета Джон Кеннинг (John Canning) одним из первых задал вопрос о том, является ли гудвилл активом в традиционном понимании. Он рассматривал гудвилл как простую «затычку», которую он назвал *главным счетом остаточной стоимости (master valuation account)* [10]. Для фирмы все активы имеют оценку, поскольку они участвуют в движении денежных средств и формировании доходов. Поэтому оценка самой фирмы должна быть соотнесена со всеми ее активами. Если ожидается прирост стоимости (например, за счет затрат на повышение квалификации аппарата управления), то все активы, которые способствовали этому приросту, будут иметь более высокую ценность (оценку).

Дебиторская задолженность может оцениваться как дисконтированная сумма ожидаемых денежных поступлений, запасы — по чистой стоимости их реализации, как и земля, здания, оборудование, запатентованные права. Если некоторая стоимость остается нераспределенной по имеющимся активам, то она учитывается как гудвилл. Чем большая часть суммы идентифицируется (относится на стоимость уже имеющихся активов), тем меньше оценка гудвилла. Таким образом, гудвилл — часть оценки фирмы, которую нельзя отнести к стоимости какого-либо определенного актива. Сам по себе он не имеет никакого смыслового значения. Необходимо подчеркнуть, что гудвилл не ассоциируется ни с какими особыми свойствами, не зависимыми от материальных активов фирмы; не представляет собой он и сверхприбыль предприятия, а выступает, по выражению Кеннинга, всего лишь как «затычка» в балансе.

Оценка «отрицательного» гудвилла

Может ли оценка гудвилла быть отрицательной? Какое бы определение гудвилла мы ни давали, понять его отрицательную оценку представляется затруднительным. Ибо если оценка фирмы ниже совокупной стоимости ее активов, то ее собственники, естественно, предпочтут продать активы, а не фирму в целом*. Этот аргумент предполагает, что реальная стоимость идентифицированных активов меньше, чем отчетная. Возможным решением этой проблемы может быть распределение чистой стоимости фирмы по идентифицированным активам так, чтобы их оценка была снижена (доведена до рыночной), и тогда отрицательный гудвилл будет устранен.

Такой подход изложен в АРВ 16, где рекомендуется при покупке совокупности активов приходить их по рыночной стоимости каждого или по рыночной стоимости активов, переданных в обмен [11]. Эта точка зрения согласуется с концепцией себестоимости, в соответствии с которой активы должны

* Так называемый эффект «Вишневого сада»: Раневская продает имение в целом, а Лопатин хин распродает его по частям. — *Примеч. науч. ред.*

регистрироваться по их текущей стоимости, если переданные объекты не имеют достаточно качественной оценки по сравнению с полученными. APB 17 также предполагает, что если оценка приобретенной фирмы ниже суммы рыночных цен ее активов или оценка активов этой фирмы ниже кредиторской задолженности, то отрицательную разность следует отнести на снижение стоимости внеоборотных активов. Только в случае снижения оценки внеоборотных активов до нуля разность следует показать как отрицательный гудвилл. Такое случается относительно редко.

С другой стороны, британский Комитет по разработке стандартов бухгалтерского учета (ASC) предполагает, что отрицательный гудвилл возникает в результате выгодной покупки, которая становится возможной или вследствие «принудительной» продажи, умения торговаться, несовершенности рынка, или там, где недостатки предприятия обусловлены плохим его руководством, а не связаны с какими-либо активами [12]. Предполагается, что те же самые активы, но в руках другого владельца будут приносить больше доходов. Комитет сделал вывод, что отрицательный гудвилл — просто зеркальное отражение положительного гудвилла. Идентифицированные активы не должны уцениваться, поскольку их оценкой выступает рыночная цена. Отрицательный гудвилл — нематериальный актив, который называется *неблагоприятным расположением (unfavorable location)*.

Амортизация

Большинство нематериальных объектов, которые создаются внутри фирмы, списываются сразу же на финансовые результаты¹. Однако если нематериальный актив был приобретен за сумму, выплаченную одновременно, или выявляется как незапланированный расход, то эти затраты капитализируются, а впоследствии подлежат амортизации точно так же, как и при покупке зданий и оборудования. Первоначальная стоимость, которая должна быть амортизирована, в этом случае известна, но остается определить: 1) полезный срок службы актива и 2) модель (способ) распределения первоначальной стоимости по отчетным периодам. Остаточная, или ликвидационная, стоимость обычно принимается равной нулю или считается ничтожно малой.

Нематериальные активы с ограниченным сроком службы. Патенты, авторские права и некоторые лицензии имеют установленный законом срок действия, и только в редких случаях срок службы таких активов в бухгалтерском учете принимается более коротким**. Если обстоятельства позволяют учитывать актив за пределами предусмотренного законами срока его службы, то его необходимо учитывать в течение всей экономической жизни данного актива. Нормативный срок действия объекта нередко применяется с учетом того, что без юридической поддержки продлевать период амортизации представляется ненадежным. Как правило, экономическая жизнь*** короче, чем нормативная, что обуславливается моральным износом актива и изменением рыночной ситуации. В таких случаях именно экономический срок службы выступает важным контрольным моментом. Например, маловероятно, что авторские права будут приносить фирме доход на протяжении всего законного срока их действия. В

¹Иногда расходы могут резервироваться целевым методом. — *Примеч. пер.*

**По закону срок действия патента может достигать 17 лет, авторских прав — 50 лет (после смерти автора). Нормативный срок торговой марки ограничивается двадцатью годами, но он восстанавливается, если актив продолжает использоваться. Срок действия лицензии определяется договором.

*** Время, за которое объект необходимо полностью амортизировать. — *Примеч. пер.*

частности, учебники устаревают через пять лет или еще раньше. Но если книга переиздается, то срок амортизации может быть продлен на время второго, третьего и даже пятого издания. В любом случае, если нематериальные активы были приобретены после 1 ноября 1970 г., они должны быть списаны не более чем за 40 лет. Это относится и к торговым маркам, действие которых может возобновляться каждые 20 лет.

Определить полезный срок службы нематериального актива — непростая задача. Каждый объект более или менее уникален, поэтому здесь опыт — плохой помощник. Кроме того, капитальные вложения в нематериальные активы обосновать значительно труднее, чем в материальные. Поэтому процедура амортизации сводится скорее к сглаживанию прибыли с целью устранения колебаний последней, обусловленных неравномерными затратами на приобретение нематериальных активов. Если для решения задач прогнозирования основным показателем выступает чистая прибыль, то процедура распределения вряд ли создает релевантную информацию для инвесторов и кредиторов.

Модель (способ) амортизации нематериального актива может быть приемлема, если она взаимосвязана с режимом образования соответствующего дохода. Последний в отношении патентов может определяться различными экономическими обстоятельствами, в частности дальнейшей поддержкой патента или, наоборот, разработкой конкурирующей версии. В каждом отдельном случае необходимо принимать во внимание соответствующие обстоятельства, соображения и прогнозы. Доход от авторских прав постепенно нарастает в течение первых пяти лет, а затем снижается. Если предполагается возобновлять издание книги или постановку пьесы, то определенная часть первоначальной стоимости авторских прав может быть перенесена на следующие отчетные периоды. Вследствие того, что подобный режим образования прибыли не характерен для большинства нематериальных объектов, к тому же они создают доход во взаимодействии с другими активами, АРВ 17 отдает предпочтение равномерной амортизации, даже если другие методы систематического распределения первоначальной стоимости актива представляются более приемлемыми.

Поскольку период времени, в течение которого нематериальный актив будет приносить доход, определить весьма сложно, прогнозы доходности пересматриваются значительно чаще, чем в случаях амортизации зданий и оборудования. Исходя из этого АРВ 17 рекомендует, что в случае изменения ожидаемого полезного срока службы нематериального объекта остаточная стоимость последнего должна быть распределена на пересмотренный срок службы, но не более чем на 40 лет. Если же произошло значительное снижение стоимости объекта, то величина его уценки должна быть отражена в отчете о прибылях и убытках как внереализационные экстраординарные потери.

Отметим, что повышение балансовой стоимости нематериальных активов запрещено. Однако невозможность дооценки объекта до его рыночной стоимости может привести к искажению прибыли. Например, если в первые годы эксплуатации актива имела место завышенная амортизация, то в дальнейшем ее нельзя компенсировать дооценкой актива. Вместо этого приходится в последующем снижать суммы амортизации, чтобы компенсировать их перерасход, что приводит к существенному снижению издержек и соответственно к завышению прибыли. Такая ситуация демонстрирует непоследовательность традиционной учетной структуры.

Нематериальные активы с неопределенным сроком службы. Торговые марки и торговые имена, организационные расходы, гудвилл — все это нематериальные активы, имеющие теоретически и естественно неограниченный

срок существования. Следует ли в таком случае их амортизировать? Можно предположить, что для таких объектов срок службы и способ амортизации произвольны и, следовательно, не имеют логического обоснования. Тоша отчетные данные о чистой прибыли не более содержательны, чем если бы амортизация не начислялась*.

Систематическая амортизация может быть оправдана на том основании, что нематериальные активы представляют собой расходы, которые должны быть вменены соответствующим доходам на протяжении некоторого промежутка времени. Многие считают, что если гудвилл — плата за будущую сверхприбыль, то цена покупки определялась расчетным периодом, в течение которого эта сверхприбыль будет получена. Если гудвилл продолжает учитываться сверх расчетного периода, то это означает, что он отражает прибыль, которая была аккумулирована в момент приобретения имущества. Тогда купленный гудвилл должен учитываться точно так же, как и созданный в самом предприятии. Но поскольку купленный гудвилл к определенному сроку должен быть списан, то необходимо его амортизировать.

В соответствии с АРВ 17 все нематериальные активы в конечном счете теряют ценность, а значит, должны быть амортизированы за период получения от них ожидаемого дохода, но не более чем за 40 лет. Этот срок произволен и оправдан только тем, что прибыль, которая может быть получена за его пределами, вряд ли будет значительной.

Никого не устраивает срок амортизации гудвилла продолжительностью в 40 лет. Например, SEC предписывает банкам и сберегательным учреждениям амортизировать неидентифицируемые нематериальные активы, например гудвилл, в течение 25 лет [13], а остальные еще быстрее — за 10 и 15 лет. Австралийский фонд исследований в области бухгалтерского учета (Accounting Research Foundation) предложил максимальный срок списания гудвилла в течение 20 лет. Напротив, предприниматели считают наиболее приемлемым — 50 или 100 лет. Но поскольку теоретически обосновать ни один из вариантов нельзя, любой из них произволен.

Списание нематериальных объектов. ARS 10 предлагает рассматривать гудвилл как снижение акционерного капитала на том основании, что суммы, выплаченные за гудвилл, отражают сокращение оборотных средств фирмы в надежде на будущие (но не скорые) доходы. Тоша оставшаяся часть ее капитала представляет оценки отдельных ресурсов и прав собственности, не связанных с покупкой других предприятий**. Однако такая точка зрения небезупречна, так как цена покупки — плата за будущие сверхприбыли; суммы, выплаченные за приобретение предприятия, — это инвестированный капитал, точно так же как и плата за приобретение еще одного здания. Тем не менее авторы этой книги поддерживают позицию ARS 10, но по другим причинам. Бытующее мнение, что гудвилл, показанный в отчетности, дает полезную информацию инвесторам, кредиторам и другим пользователям финансовой отчетности, не доказано. Прежде всего он не имеет смыслового содержания. Более того, снижение прибыли за счет произвольного начисления амортизации гудвилла необоснованно по тем же причинам, о которых говорилось в гл. 15.

АРВ 17 недвусмысленно запрещает списывать нематериальные активы сразу после их приобретения на том основании, что на их приобретение были

* Если этот аргумент принять во внимание, то придется отвергнуть амортизацию большинства материальных активов. — *Примеч. пер.*

** Предполагается списание гудвилла не на финансовые результаты, а в дебет счета «Добавочный капитал». — *Примеч. пер.*

затрачены средства и, следовательно, их надо принять на учет по себестоимости на момент покупки. Главной целью этого предписания является предотвращение чрезмерного консерватизма в оценке активов и завышения ожидаемой прибыли за последующие отчетные периоды. Купленный нематериальный объект разрешается списать полностью только в том случае, если становится очевидным, что он утратил свою ценность*. Нематериальный актив может потерять свою ценность, если в момент его приобретения была допущена ошибка, которая обусловила переоценку актива. Как только такая ситуация становится очевидной, следует зарегистрировать убыток; нельзя считать обоснованным перенесение убытка на последующие отчетные периоды. Следует немедленно списывать на убытки сумму уценки нематериального актива, которая была вызвана ошибочной оценкой немонетарного актива, переданного в обмен на нематериальный объект.

Поддержание гудвилла. Существует мнение, что экономическая жизнь нематериальных активов, так же как и материальных, ограничена возможностями затрат на их поддержание и возобновление. Время от времени необходимо возобновлять организационные расходы. Тем не менее определить момент времени, когда первоначальная стоимость актива полностью заменяется дополнительными расходами, невозможно. Поэтому предполагается, что на счетах бухгалтерского учета первоначальная стоимость актива остается неизменной, а расходы на ее поддержание и/или возобновление (замену) списываются за счет текущей прибыли. При этом амортизация не начисляется, поскольку стоимость нематериального актива продолжает отражаться в учете.

Возможен и иной подход. Так, для поддержания стоимости нематериальных активов необходимо наряду с их амортизацией провести капитализацию текущих расходов, т.е. проводится как бы двойное уменьшение прибыли: в первом случае — за счет начисленной амортизации, а во втором — за счет капитализации произведенных расходов. Капитализация затрат на возобновление с одновременной амортизацией себестоимости нематериальных объектов представляет собой применяемый на практике метод списания расходов по приобретению ресурсов** [14].

Следует признать, что способ отнесения затрат по возобновлению (замене) без амортизации первоначальной стоимости нематериальных объектов прямо на финансовые результаты более удобен и поэтому более широко распространен на практике. Этот метод напоминает учет затрат по замене основных средств. Причем применительно к учету нематериальных активов он даже более оправдан, так как их возобновление идет непрерывно, в то время как замена основных средств — процесс спорадический. Ему свой

* Когда писалась эта книга, данный метод был разрешен в Великобритании, но в настоящее время идет процесс гармонизации бухгалтерского учета и учетные стандарты приводятся в соответствие с правилами ЕЕС, которые одновременного списания нематериальных активов не допускают.

**В данном случае речь идет о двух возможных методах учета гудвилла: 1) его сумма не амортизируется, а расходы по его поддержанию или возобновлению списываются на дебет счета «Прибыли и убытки»; 2) амортизация начисляется: дебет счета «Прибыли и убытки», кредит или счета «Нематериальные активы» — прямо, или счета «Износ нематериальных активов» — косвенно, а расходы по поддержанию списываются в дебет счета «Расходы будущих периодов» (отсроченные расходы). Когда первоначальная (остаточная) стоимость нематериальных активов достигает нуля, затраты, накопленные по дебету счета «Расходы будущих периодов», списываются в дебет счета «Нематериальные активы». Если применялся косвенный метод амортизации, то предварительно делается запись: дебет счета «Износ нематериальных активов», кредит счета «Нематериальные активы». — *Примеч. науч. ред.*

ственны достоинства метода LIFO, поскольку прибыль формируется на основе текущих затрат. Однако можно указать и на некоторые его существенные недостатки:

1. Если оценка нематериального объекта увеличивается за счет дополнительных текущих затрат, то соответственно увеличиваются суммы, относимые в дебет счета «Прибыли и убытки»; если же дополнительных расходов не было, то и оценка нематериального объекта не менялась.

2. Со временем первоначальная оценка нематериального актива утрачивает актуальность и становится не сопоставимой с доходами будущих отчетных периодов (аналогия с методом LIFO).

3. Этот метод не обеспечивает логического соответствия расходов и текущих доходов.

4. Списание расходов за счет текущей прибыли создает условия для манипулирования администрацией финансовыми результатами предприятия.

Амортизация отрицательного гудвилла. В соответствии с APB 16 отрицательный гудвилл учитывается как доходы будущих периодов, и в последующем его стоимость переносится на счет прибыли отчетного периода. В стандартах бухгалтерского учета Великобритании отражается такой же взгляд. В ARS 10 этот подход пересмотрен и гудвилл уже трактуется как затраты, необходимые для увеличения эффективности работы предприятия в будущем, при этом ARS

10 рассматривает гудвилл как кредиторскую задолженность, которая впоследствии сократит другую кредиторскую задолженность списанием вышеуказанных расходов за счет гудвилла, а не за счет издержек. Но потенциал эффективности деятельности фирмы нельзя назвать кредиторской задолженностью. Кроме того, никакие затраты не могут быть покрыты за счет кредиторской задолженности.

Хотя превышение стоимости чистых активов над оценкой приобретенного предприятия отражает либо достоинства покупки, либо прирост оценки совокупности активов, тем не менее логически обосновать перенесение этой суммы на счет чистой прибыли каким-либо «систематическим и разумным способом» нельзя. Если не очевиден счет, который должен кредитоваться, то бессмысленно говорить о методах определения суммы, относимой в дебет счета. Более того, большинство фирм доходы будущих периодов отражают в балансе не как кредиторскую задолженность и не как акционерный (собственный) капитал, а как бессмысленную статью — «затычку». Таким образом, амортизация гудвилла путем последовательного перенесения его величины на счет прибыли — всего лишь способ сглаживания эффекта покупки. Оба метода трактовки отрицательного гудвилла — как кредиторской задолженности и как доходов будущих периодов малоинформативны для пользователей финансовой отчетности и больше порождают вопросов, чем дают ответов.

Представляется, что более удачной альтернативой может быть прямое списание гудвилла в момент приобретения либо на счет нераспределенной прибыли, либо на счет добавочного капитала. Этот вариант рассматривается в ARS 10. Хотя теоретическое обоснование такого решения небезупречно, оно не хуже других, по крайней мере с того момента, когда становится известной чистая цена покупки на дату приобретения. Если не представляется возможным обосновать необходимость использования иного метода, то следует переносить стоимость гудвилла на счет прибыли просто исходя из требований принципа двойной записи.

Проблемы учета нематериальных активов

Реализация общих правил бухгалтерского учета применительно к нематериальным активам в некоторых случаях требует тщательного анализа позиций администрации и бухгалтерии (бухгалтеров). Всякий раз, когда на практике осуществляется выбор тех или иных методов учета, необходимо, чтобы в финансовой отчетности было приведено их обоснование. К сожалению, как отмечалось в гл. 8, аппарат управления фирмами избегает полностью раскрывать мотивы своих решений, и, как неизбежное следствие, администрации навязываются унифицированные жесткие правила учета. Некоторые из таких правил мы рассмотрим ниже.

Лицензионные соглашения о вещании

SFAS 63 посвящено вопросам бухгалтерского учета теле- и радиовещания. Передача в эфир осуществляется в соответствии с лицензионным соглашением, которое дает права на трансляцию серии программ, например таких, как юмористические шоу или спортивные репортажи, за предварительно установленную плату. FASB указывает, что приобретение лицензионного соглашения следует учитывать как нематериальный актив, а не расходы будущих периодов при наличии следующих обстоятельств:

стоимость каждой программы известна или ее можно определить; материал передачи одобрен лицензиатом; программа готова для первой трансляции.

FASB разрешает оценивать приобретенное лицензионное соглашение либо по дисконтированной, либо по полной стоимости, хотя последнее противоречит требованиям APB 21. Капитализированная стоимость амортизируется по мере трансляции программ, в лучшем случае — в соответствии с поступлением средств, связанных с демонстрацией, или пропорционально количеству передач. Как и для всех активов, стоимость лицензии должна периодически пересматриваться. Ее следует уценивать, если снижается амортизируемая стоимость.

Спортивные франшизы

Большинство спортивных лицензий является частной собственностью, поэтому выяснить, как они учитываются, весьма не просто. Тем не менее благодаря проведенным исследованиям и анализу отчетности Boston Celtics, которая сейчас публикуется, кое-что прояснилось. Во-первых, если клуб меняет состав владельцев, допустим, на 50% покупной стоимости, то это связывается с изменением качества игроков. Сумма, ассоциируемая с оценкой игроков, аналогична гудвиллу и может быть амортизирована или снижена (*amortized or depreciated*). Это носит название *первоначальной списочной амортизации (initial-roster depreciation)*. Во-вторых, при заключении договора с новым игроком его стоимость обычно отражается по текущей дисконтированной оценке, которая называется *отсроченным компенсационным резервом (deferred compensation fund)*. Резерв амортизируется процентным методом в течение срока договора [15].

Спортивные франшизы представляют собой приобретенные права. Например, Национальная футбольная лига передает их безвозмездно и позволяет их держателю определенное время управлять командой единолично. Франшизы

также дают право их держателю использовать продукцию, фирменные названия, торговые марки и репутацию того, кто их выдает. Первоначальная стоимость франшизы обычно капитализируется, а затем амортизируется (списывается) за период, не превышающий 40 лет, даже если франшизы были получены безвозмездно на неограниченный срок. На спортивные франшизы, которые являются частной собственностью, GAAP не распространяются. Например, прежний владелец команды Dallas Cowboys, м-р Бам Брайт (Bum Bright), показывал в своей отчетности сумму платежа за франшизу в размере 8 млн дол., но не амортизировал ее, ссылаясь на то, что она была бессрочной.

Затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки

Тот факт, что научно-исследовательская и опытно-конструкторская деятельность (НИОКР) ведется в направлениях разработки новой и совершенствования обычной продукции или сокращения будущих производственных затрат, позволяет ожидать от них отдачи скорее в будущем, нежели в текущем отчетном периоде. Так как в будущем предполагается получить доход, то очевидно, что оценка либо активов, либо фирмы в целом возрастет. Отсюда, исходя из принципа соответствия, затраты на НИОКР следует капитализировать, а затем амортизировать за период поступления доходов. Сторонники принципа соответствия придерживаются мнения, что распределение затрат на НИОКР предпочтительнее их списания по мере возникновения, даже если период получения дохода неизвестен, на том основании, что субъективная оценка все же более адекватна, нежели произвольное сведение к нулю — списание расходов [16]. Они считают, что распределение стоимости по отчетным периодам более логично, чем немедленное списание, которое сразу же снижает прибыль. По-видимому, можно доказать и обратное, но скорее всего они правы. Например, одна фирма, которая финансирует научные исследования значительными взносами, может иметь благоприятные перспективы, а другая, не расходующая средств на эти цели, — близка к краху. Если затраты на НИОКР списывать на издержки, то для первой фирмы это может послужить толчком к сворачиванию работ с целью поддержания доходов, в то время как проводимые исследования и обеспечивают ее выгодное положение на рынке и эффективность деятельности.

Альтернативой полной капитализации с последующей амортизацией выступает распространенное на практике списание на издержки только общих затрат на НИОКР и капитализация тех расходов, которые связаны с получением прибыли [17]. Затраты на такие проекты рассматриваются точно так же, как капитальные вложения в здания и оборудование, и амортизируются в соответствии с вкладом в чистую прибыль (как рассмотрено в гл. 15).

Положение № 2 FASB рекомендует затраты на НИОКР списывать на издержки по мере их возникновения, за исключением расходов на те разработки, руководство которыми ведут другие фирмы. Такая позиция основана на утверждении, что какую-либо связь расходов на НИОКР с будущей прибылью установить нельзя, ибо они не отражают никакой оценки будущего дохода, и даже если такие доходы возможны, их нельзя измерить. Кроме того, капитализация затрат на НИОКР не несет полезной информации. Существенное влияние на позицию FASB оказали результаты анализа рекомендаций специалистов по ценным бумагам и инвесторов, которые свидетельствуют о том, что капитализация расходов на НИОКР не влияет на их оценку потенциала доходности фирм. Более того, рынок реагирует на ин

формацию о списании расходов по НИОКР на издержки, если фирма в своей отчетности показывает их структуру.

К сожалению, отражение структуры затрат на НИОКР возможно только по их себестоимости. FASB предлагает, чтобы финансовая отчетность включала следующие данные: 1) суть, статус и стоимость каждого вида работ; 2) сущность и статус патентов; 3) планы разработки новых и совершенствования старых видов продукции и технологических процессов; 4) обоснование НИОКР.

Эти предложения были отвергнуты в силу того, что подобные данные считаются конфиденциальными и лежат за пределами структуры финансовой отчетности [18]. На самом деле эта информация доступна практически всем конкурирующим фирмам по компьютерным сетям обмена научной информацией. И только для собственников предприятий она рассматривается как коммерческая тайна*. Все это служит еще одним ярким примером того, как плохое регулирование посредством унификации отчетности подменяет хорошее регулирование, основанное на расширении содержания отчетности, а также лишней раз указывает на то, как право общества *знать* отвергается мифической предпринимательской тайной.

Списание на издержки расходов по НИОКР при расчете гудвилла создает любопытную ситуацию. Стоимость купленного гудвилла определяется как превышение цены предприятия над стоимостью чистых идентифицированных активов. В этом контексте расходы на НИОКР представляют собой идентифицируемые активы. Следовательно, покупатель фирмы должен определить их стоимость, затем, принимая во внимание, рассчитать стоимость гудвилла, и затраты на НИОКР сразу же списать. Именно так рекомендует поступать SFAS 2.

Международные стандарты бухгалтерского учета (International Accounting Standards — IAS) в этом вопросе расходятся с позицией FASB. В IAS 9, точнее по мнению его авторов, если фирма может показать, «что предполагаемая к выпуску продукция или технологические процессы в техническом и коммерческом плане осуществимы и что она имеет необходимые ресурсы...(то)...она может отнести расходы по их разработке на будущие отчетные периоды» [19]. Одним из аргументов в пользу капитализации затрат на НИОКР выдвигается тот факт, что она поощряет взгляд руководства фирм на такие расходы, как на стратегический актив, а не как на затраты на ведение предпринимательской деятельности. Многие считают, что их списание на издержки сдерживает администрацию от расширения разработок, однако до сих пор никто этого достаточно убедительно не продемонстрировал.

Программные продукты

В случае учета программных продуктов FASB отходит от своей рекомендации, запрещающей капитализацию затрат на НИОКР, и приближается к международным стандартам. В SFAS 86 пропагандируется капитализация затрат на разработку программных продуктов, а именно «компьютерных программ, приобретенных и арендованных, учитываемых как отдельный продукт или часть продукции или процесса». Условием капитализации выступает установление «технологической осуществимости продукта» [20]. Эти слова практически повторяют то, что было процитировано выше из IAS 9.

Данное Положение распространяется только на программный продукт, но этот принцип может быть применен и в отношении разработки других инфор

* Вспомним, что модели глубоко засекреченного бомбардировщика Stealth (хотя, надо заметить, неточные) появились в продаже еще до того, как он сам был построен.

мационных технологий, в частности баз данных для системы управления полетами на авиалиниях, или учебно-методических материалов. В настоящее время большая часть предприятий, придерживаясь инструкций SFAS 2, списывает расходы по разработке информационного обеспечения на издержки, в то время как теоретически было бы правильным следовать SFAS 86, относя их на расходы будущих периодов.

Следующее подтверждение концепции капитализации стоимости идентифицируемых нематериальных активов мы находим в SFAS 61, которое рассматривает вопросы учета *титула фирмы (title companies)*. Фирмы создают базы данных, именуемые *титулом предприятия (title plant)*. Данное Положение разрешает капитализировать все затраты на разработку таких баз данных. (В любом случае капитализация прекращается, как только актив принимается в эксплуатацию.) Следовательно, Положения № 61 и 86 показывают, что FASB свои стандарты легко приводит в соответствие с международными.

Фирменные марки

Положения № 61 и 86 снимают и другое табу, ограничивающее признание нематериальных активов только купленными объектами. В них приводятся случаи, когда ресурсы, созданные самим предприятием, рассматриваются как активы, тем самым ставя под сомнение запрет на капитализацию самозданных ресурсов. Наиболее ярким примером в этом плане выступают фирменные марки Coca Cola и Pepsi Cola, признанные во всем мире благодаря многомиллионным затратам на рекламу. В настоящее время эти расходы списываются на издержки. Австралийский фонд исследований в области бухгалтерского учета выступил с предложением об изменении такой практики. Он считает, что затраты на рекламу имени фирмы следует капитализировать и учитывать как нематериальный актив *фирменная марка* [21]. Такой подход соответствует общей современной практике признания нематериальных активов при условии соблюдения критерия признания активов.

Вопрос оценки фирменной марки возникает и при минимизации стоимости гудвилла. Во избежание образования значительной величины неидентифицируемого гудвилла многие консультанты (специалисты) предлагают его стоимость учитывать на счете «Фирменная марка», поскольку она представляет собой «обособленный идентифицируемый объект с независимым законным статусом, обеспечивающим получение дохода его собственнику. Фирменная марка может передаваться собственником другому лицу путем выдачи сертификата, который регулирует ее юридический статус» [22]. Фирменной марке свойственны многие черты материального актива: возможность альтернативного использования, обособленность и надежная доходность. Принимается во внимание, что фирменная марка отвечает определению актива, и поэтому, по мнению некоторых специалистов, ее можно оценить. Существуют лишь незначительные аргументы против этого.

Как только формирование фирменной марки завершится, капитализация ее стоимости должна быть прекращена, и начинается отсчет срока амортизации. Следовательно, расходы на рекламу фирмы относятся на издержки не того периода, в котором они были понесены, а того, в котором ожидается получение дохода от рекламы. Австралийский фонд предлагает списывать фирменную марку в течение двадцати лет. Принимая во внимание тот факт, что по мере использования фирменной марки продолжается вложение средств в рекламу фирмы, можно предположить, что дополнительные затраты следует относить в дебет счета фирменной марки и амортизировать их вместе с основной суммой

на протяжении двадцати лет. Если фирменная марка уже существует, то Фонд предлагает вводить ее в баланс по оценке, определенной независимым экспертом, которая также должна быть амортизирована не более чем за 20 лет.

Метод снижения

Если одна фирма покупает другую, то выплаченная сумма отражается на счете инвестиций фирмы-покупателя. Обычно на счетах проданной фирмы никаких изменений не происходит. Когда подготавливается консолидированная отчетность обеих фирм, счет инвестиций заменяется на счета активов (в рыночной оценке) купленной фирмы. Образующаяся при замене разность между оценкой инвестиций и чистой стоимостью активов отражается как гудвилл. Следовательно, стоимость гудвилла рассчитывается только при составлении консолидированной отчетности.

В рассмотренном случае активы и кредиторская задолженность приобретенной фирмы пересчитываются по их рыночной стоимости. Однако можно, не ожидая консолидации отчетности, вести учет в купленной фирме по новым (рыночным) оценкам. Использование этого приема, носящего название *метод снижения (push-down accounting)*, имеет значение для пользователя, только если отчетность купленной фирмы публикуется отдельно.

Обратимся к примеру, когда материнская фирма при покупке дочерней передает в качестве премии дополнительные акции держателям доли меньшинства. Не переоценивая активы купленной фирмы, материнская фирма позволяет дочерней сохранять прежний уровень рентабельности. SEC сочла, что такой порядок может ввести в заблуждение инвесторов, и потребовала использования метода снижения в тех случаях, когда дочерняя фирма фактически принадлежит материнской, т.е. помимо случаев консолидации отчетности. Однако осталось неясным, следует ли сумму снижения переносить на оценку чистых активов полностью или только ее часть, пропорциональную доле материнской фирмы. Подобные вопросы возникают при подготовке консолидированной отчетности, и мы к ним вернемся в гл. 22.

Долгосрочные инвестиции

Вложения в ценные бумаги других фирм, которые делаются без учета текущих задач фирмы, обычно классифицируются и учитываются в зависимости от целей приобретения ценных бумаг и взаимосвязи с инвестируемой фирмой. Инвестиции с целью контроля деятельности другой фирмы (когда приобретается более 50% голосующих акций) должны быть включены в консолидированную отчетность. Когда вложения не обеспечивают контрольного пакета акций, но инвестор может оказать существенное влияние на управление фирмой (приобретено от 20 до 50% голосующих акций), они должны учитываться на основе метода учета по собственному капиталу. Вложения в долгосрочные ценные бумаги отражаются в отчетности по минимальной из двух оценок — рыночной или по себестоимости. Все остальные вложения учитываются по себестоимости.

Долгосрочные вложения в котирующиеся акции

Как было отмечено в гл. 16, Положение № 12 FASB указывает, что долгосрочные вложения в котирующиеся акции должны учитываться в составе портфеля, оценка которого соответствует минимальной из двух — себестоимости

мости или рыночной стоимости. В отличие от краткосрочных ценных бумаг снижение оценки ниже себестоимости до рыночной компенсируется за счет акционерного капитала, а не относится на счет нерезализованного убытка в отчете о прибылях и убытках*.

Цель такого порядка состоит в том, чтобы избежать образование отчетного убытка, так как убыток еще не понесен. Убыток будет рассматриваться как понесенный только тогда, когда или ценные бумаги перейдут в состав портфеля краткосрочных бумаг, или будут проданы, или если снижение рыночных цен будет устойчивым. Тогда все прибыли или убытки от инвестиций должны отражаться на счете прибыли либо до, либо в момент продажи ценных бумаг, т.е. процедура сводится к отражению потерь и их покрытия.

Главный недостаток такого подхода состоит в нарушении соответствия концепции общей прибыли, которая предполагает отражение всех изменений оценок активов, кроме тех, которые имеют отношение к операциям с акционерным капиталом. Кроме того, компенсация потерь за счет акционерного капитала рассматривается только как отсрочка отчетных убытков. Таким образом, этому методу свойственны все недостатки отсрочки списания и оценки по минимальной стоимости (рыночной или себестоимости).

Метод учета вложений в неконсолидированные дочерние фирмы по собственному капиталу

APB 18, с поправками SFAS 94, требует использовать *метод учета по собственному капиталу (equity method)* в отношении вложений в фирму, на деятельность которой инвестор может оказывать существенное влияние, хотя не имеет контрольного пакета акций. Предполагается, что подобная ситуация имеет место, когда инвестиции в акции обеспечивают более 20% голосов. В соответствии с методом учета по собственному капиталу каждый отчетный период первоначальная стоимость вложений корректируется с учетом результата деятельности фирмы, акции которой были приобретены. Дивиденды рассматриваются как ликвидация инвестиций, и, таким образом, сумма инвестиций снижается. Превышение себестоимости вложений над суммой инвестированного капитала в балансовой оценке объекта вложения на дату приобретения распределяется на отдельные активы и гудвилл. Амортизируемые активы и гудвилл систематически относятся на издержки. Внутрифирменные прибыли и убытки элиминируются, выполняются все корректировки, которые предусмотрены при консолидации отчетности. В итоге инвестиции и прибыль ежегодно отражаются в отчетности, как если бы она консолидировалась с отчетностью дочерней фирмы.

Главное достоинство метода учета по собственному капиталу состоит в том, что он обеспечивает сопоставимость между данными отчета, консолидированного с дочерней фирмой, и отчетными данными об инвестициях, которые не включены в консолидацию, но имеют некоторые характеристики вложений в дочернюю компанию. Однако этот метод имеет и все ограничения, свойственные консолидации отчетности, которые мы обсудим в гл. 22. Кроме того, имеет место неадекватная оценка инвестиций, поскольку она не отражает ни величину инвестированного капитала в балансовой оценке объекта вложения, ни рыночную стоимость акций. Указание на нижний предел доли вложений (20%)

*Для краткосрочных бумаг нерезализованный убыток списывается в дебет счета «Прибыли и убытки», а для долгосрочных — в дебет счета «Добавочный капитал». — *Примеч. науч. ред.*

является произвольным, а критерий оценки степени значительности влияния на объект вложения неочевиден.

А priori оценка вложений по рыночной стоимости в большей степени соответствует интересам инвесторов и кредиторов, чем метод учета по собственному капиталу, и к тому же более реалистична. Ллойд (Lloyd) и Вейгандт (Weygandt) считают, что рыночная цена дает более полезную информацию для инвесторов [23], а Купелед (Copeland), Штраузер (Strawser) и Биннз (Binns) указывают, что метод учета по собственному капиталу является плохим заменителем оценки по рыночной стоимости [24]. Финансовая отчетность станет более информативной, если наряду с информацией о прибыли объекта вложения в нее включать данные о дивидендах, полученных за ряд отчетных периодов. Такие сведения будут полезны инвесторам для оценки фирмы в целом и для прогнозирования движения денежных средств.

Итоги

Нематериальные активы определяются как «капитальные активы, не имеющие вещественного воплощения, и оценка их зависит от прав, которыми наделяется их собственник» [25]. Нематериальные объекты возникают с приобретением прав или услуг. Расходы на рекламу, НИОКР и обучение персонала являются тремя примерами затрат, понесенных при приобретении прав или услуг, которые обычно списываются на издержки.

Однако нематериальные объекты являются активами, их стоимость должна не списываться на издержки в момент их возникновения, а капитализироваться, если объект соответствует определению актива, измерим, значим и достоверен. Большинство идентифицируемых нематериальных объектов отвечает определению актива и обоснованно значимы. Нематериальные активы нередко сложно оценить, хотя их себестоимость можно рассчитать достаточно точно, как и для большинства вещественных активов. Неидентифицируемые нематериальные активы, главным из которых является гудвилл, могут быть нерелевантными, если принять во внимание сложность их определения. Купленный гудвилл признается в момент покупки как разность между выплаченной суммой и оценкой чистых активов приобретенной фирмы. Однако многие считают, что купленный гудвилл нельзя рассматривать как актив, поскольку он не отвечает определению актива и не несет информации для пользователя отчетности.

Капитализированная стоимость нематериального актива должна быть амортизирована. Срок службы объекта определяется оценкой срока его экономической жизни. Обычно он ниже, чем предусмотренный законом срок его действия, и во всех случаях не должен превышать 40 лет. Пересмотр полезного срока службы нематериального актива должен рассматриваться как изменение его оценки. Снижение оценки отражается как экстраординарный расход.

В данной главе были рассмотрены примеры использования основных правил учета нематериальных активов на примере отдельных их видов (лицензий, франшиз, затрат на НИОКР и разработку программных продуктов). Также рассмотрен метод снижения в оценке приобретенных фирм. Кроме того, коротко обсуждались вопросы долгосрочных инвестиций, которые обуславливают образование гудвилла.

ЛИТЕРАТУРА

1. Richard Greene «Inequitable Equity». Forbes, July 11, 1988, p. 83.
2. Webster's Third New International Dictionary (Springfield, Mass.: G. & C. Merriam Co., 1961), p. 1173.
3. Eric L. Kohler. A Dictionary for Accountants, 3rd ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1963), p. 629.
4. APB 17, par. 1.
5. APB 7, par. 1.
6. Michael Selz «Coleman's Familiar Name Is Both Help and Hindrance». The Wall Street Journal, May 17, 1990, p. B2 (Western edition).
7. Raymond J. Chambers. Accounting, Evaluation and Economic Behavior (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1966), p. 209.
8. Robert T. Sprouse and Maurice Moonitz «A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises», Accounting Research Study N° 3 (New York: AICPA, 1962), p. 36.
9. Chambers. Accounting, Evaluation, p. 211.
10. John B. Canning. The Economics of Accountancy (New York: Ronald Press, 1929), p. 42.
11. APB 16, par. 67.
12. Accounting Standards Committee. Accounting for Goodwill ED 47 (London: ASC, 1990), par. 30. '
13. SFAS 72.
14. George R. Catlett and Norman O. Olson «Accounting for Goodwill». Accounting Research Study № 10 (AICPA, 1968), p. 89.
15. George Sorter «Accounting for Baseball». Journal of Accountancy, June 1986, p. 126—133.
16. Allan R. Drebin «Accounting for Proprietary Research», The Accounting Review, July 1966, p. 425.
17. J. A. Milburn «A Look at Problems in Research and Development Accounting». Canadian Chartered Accountant, June 1968, p. 404—408.
18. SFAS 2, par. 62.
19. IASC 9, par. 9.
20. Terry L. Fox and Reagan M. Ramsower «Why FASB 86 Needs Revision». Journal of Accountancy, June 1989, p. 94—98.
21. ED 49, Accounting for Identifiable Assets.
22. Paul Stobart «Brand Valuation: A True and Fair View». Accountancy, October 1989, p. 27.
23. B. Michl Lloyd and Jerry J. Weygandt «Market Information for Nonsubsidiary Investments». The Accounting Review, October 1971, p. 756—764.
24. Ronald M. Copeland, Robert Strawser, and John G. Binns «Accounting for Investments in Common Stock». Financial Executive, February 1972, p. 46.
25. Eric L. Kohler. A Dictionary for Accountants, 3rd ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1963), p. 269.

ГЛАВА 19 ПРИВЛЕЧЕННЫЙ КАПИТАЛ (КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ)

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы сможете:

- дать определение кредиторской задолженности;
- назвать основные признаки кредиторской задолженности, выделяющие ее из более широкого понятия обязательств предприятия;
- определить понятие *договора с безусловным встречным требованием (unconditionally offsetting contract)*;
- описать бухгалтерскую и рыночную оценки кредиторской задолженности;
- понять природу и обсуждать проблемы трактовки комбинированных пенных бумаг.

ОБЗОР

Сущность кредиторской задолженности

Кредиторская задолженность предприятия представляет собой возможные будущие изъятия средств предприятия, обусловленные ранее принятыми им на себя обязательствами. Собственный капитал фирмы определяется как разность между итогом актива баланса и суммарной величиной кредиторской задолженности. Некоторые проблемы практического признания кредиторской задолженности обусловлены сложностью трактовки забалансовых источников финансирования и обязательств, возникающих в связи с заключением договоров с безусловным встречным требованием.

Признание и оценка кредиторской задолженности

Кредиторская задолженность считается возникшей, если сделка соответствует ее определению, измерима, релевантна и достоверна. Как правило, она измеряется текущей дисконтированной оценкой ожидаемого оттока денежных средств.

Погашение кредиторской задолженности

Кредиторская задолженность может быть погашена путем платежа, изменения структуры долга, замены на другое долговое обязательство или конвертации в акции фирмы.

Комбинированные ценные бумаги

Установление различия между кредиторской задолженностью и собственным капиталом затруднено существованием ценных бумаг (финансовых инструментов), обладающих характеристиками как долговых обязательств, так и акций. В качестве примера подобных ценных бумаг рассматриваются конвертируемые обязательства фирмы.

В течение долгих лет кредиторская задолженность как объект исследования в бухгалтерском учете была предана забвению. Все представлялось достаточно очевидным: если не оплачен приобретенный товар или получен заем, или начислена заработная плата — предприятие имеет кредиторскую задолжен

ность. Считалось, что кредиторская задолженность возникает благодаря правилу двойной записи. Однако изменение экономических условий создает предпосылки для формирования иного, более широкого взгляда: в настоящее время кредиторская задолженность представляет собой меру экономических обязательств фирмы.

Такая позиция обусловлена, в частности, возникновением новых экономических обязательств предприятий перед обществом, например пенсионных. Поскольку выплачивать пенсию работникам предстоит лишь в отдаленном будущем, образование у предприятия соответствующих обязательств не регистрировалось. Однако в силу неизбежности их выполнения правительственные и регулирующие органы настояли на их отражении в балансе как кредиторской задолженности. Недалек тот день, когда подобному пересмотру будут подвергнуты и обязательства фирм по выплате вознаграждений работникам за выслугу лет. Новый подход к трактовке кредиторской задолженности распространяется и на такие объекты учета, как арендные, налоговые обязательства, а также обязательства по выплате регулярных премий.

Вследствие увеличения видов пассивных обязательств, которые надлежит отражать в балансе, возникает необходимость расширения классификации кредиторской задолженности, а это, в свою очередь, ставит целый ряд новых проблем. В частности, в связи с развитием форм привлечения заемных средств возник новый элемент кредиторской задолженности, который носит название *финансовых инструментов (financial instruments)*. Например, облигации, снабженные купонами, в одном случае дают их держателю право на приобретение акций, а в другом — на получение доли прибыли предприятия. Следует ли рассматривать такие финансовые инструменты отдельно или их можно представлять в одной статье баланса? Кроме того, если раньше облигации обеспечивали фиксированный процент дохода, то сейчас обращаются облигации с плавающей ставкой процента, которая определяется различными обстоятельствами, в частности уровнем рентабельности предприятия-эмитента. Как же в таком случае следует определять обязательства по выплате доходов по облигациям? В настоящее время по инициативе FASB проводятся исследования в этой области, и уже получены первые результаты, в частности SFAS 105 требует раскрытия в отчетности предприятий результатов влияния подобных финансовых инструментов на движение потоков денежных средств.

Глава начинается с определения кредиторской задолженности и ее ключевых характеристик, сформулированных FASB, далее обсуждаются новые финансовые инструменты. Рассмотрены правила оценки кредиторской задолженности, а также способы ее погашения путем перечисления средств, замены на другую задолженность и конверсии в акции предприятия. Особое внимание уделено изучению забалансовых источников финансирования и кредиторской задолженности, возникающей по *договорам с безусловным встречным требованием (unconditionally offsetting contracts)*. В следующих двух главах более подробно рассматриваются пенсионные и налоговые обязательства.

Сущность кредиторской задолженности

Как отмечалось в гл. 13, FASB определяет кредиторскую задолженность как возможные будущие потери экономических доходов вследствие наличия принятых в прошлом обязательств по передаче в будущем материальных ценностей или по предоставлению услуг некоторому субъекту [1]. Можно назвать

следующие свойства обязательств, которые позволяют рассматривать их как кредиторскую задолженность:

1. Обязательство должно иметь место в настоящем и являться следствием прошлых фактов хозяйственной жизни, например таких, как приобретение товаров или услуг, причиненные или предполагаемые убытки, за которые предприятие несет ответственность.
2. Обязательства выступают в качестве кредиторской задолженности, если они связаны с необходимостью будущих платежей с целью сохранения хозяйственных связей предприятия или в соответствии с нормальным ходом предпринимательской деятельности.
3. Обязательство практически должно быть выполнено с неизбежностью, но это не означает, что оно должно получить точную оценку, так как будущие платежи носят вероятностный характер.
4. Срок выполнения обязательства должен быть определен, хотя точная дата может быть неизвестна. Он может быть продлен благодаря принятию новых обязательств или обязательство может быть аннулировано конвертацией в акции. Тем не менее это не влияет на квалификацию обязательства как кредиторской задолженности.
5. Субъект, в отношении которого возникло долговое обязательство, должен быть идентифицируем как отдельное лицо или как группа лиц. Однако предприятие, принявшее на себя обязательство, в момент регистрации этого обязательства как кредиторской задолженности может его не идентифицировать.

Договоры с безусловным встречным требованием

Практическое признание кредиторской задолженности сопряжено с некоторыми трудностями. Прежде всего это относится к обязательствам по текущим договорам на приобретение товаров и услуг в будущем. Например, фирма может заключить договор с поставщиком на поставку сырья на три месяца, в течение которых предусматривается оплата поставки. Подписание договора в этом случае является фактом хозяйственной жизни, обуславливающим возникновение обязательства оплатить товар в будущем после его получения, хотя при этом (при подписании договора) действий ни по поставке, ни по оплате не произошло. В таких случаях бухгалтеры обычно воздерживаются от отражения факта заключения так называемых *договоров, подлежащих выполнению (executory contracts)*, стороны которых не предприняли действий по их выполнению. Объясняется это тем, что обязательство покупателя оплатить товар компенсируется его правом на получение товара [2]. До тех пор, пока товары реально не поставлены, покупатель имеет *безусловное встречное требование (unconditional right of setoff)*. Но если право собственности на товары в соответствии с условиями договора перешло покупателю, то он уже не может расторгнуть договор, не оплатив товар, даже в том случае, если товар реально не поступил в распоряжение покупателя.

Договоры с безусловным встречным требованием находят отражение в бухгалтерском учете только в том случае, когда договорные обязательства по оплате товаров превосходят стоимость приобретаемых ценностей. Например, если после подписания договора рыночная цена на товары существенно снизилась, то сумма обязательств превысит реальную стоимость товаров, что означает убыток. Необходимость отражения убытка и правило двойной записи обуславливают появление в пассиве баланса кредиторской задолженности, равной по величине этому убытку.

В качестве другого примера возникновения кредиторской задолженности, связанной с необходимостью выделения специальной статьи актива баланса, выступают пенсионные обязательства. FASB в SFAS 87 допускает в балансе финансирующих организаций отражение пенсионных обязательств одновременно с отражением пенсионных фондов на величину отклонения.

По мнению авторов этой книги, практика учета только сумм отклонений несовершенна, ибо при этом информация о совокупной величине прав и обязательств фирмы считается нерелевантной, не имеет отношения к прогнозированию и принятию решений инвесторами и кредиторами. Но это не так, поскольку пользователи бухгалтерской отчетности могут делать различные выводы исходя из оценки полной суммы договорных прав или обязательств фирмы.

По нашему мнению, в учете должны отражаться в полном объеме все договоры с безусловными встречными требованиями. Помимо того, что кредиторская задолженность компенсирует соответствующую дебиторскую, полная сумма договора обычно удовлетворяет всем условиям ее признания. Обязательства по таким договорам возникают вследствие совершившихся в прошлом событий, и, как правило, их существование не может быть поставлено под сомнение. Так как заключение подобных договоров оказывает влияние на движение денежных средств в будущем, то они, несомненно, представляют интерес для инвесторов и кредиторов.

Примером отражения в балансе полной суммы кредиторской задолженности и соответствующих активов выступают договоры аренды, которые нередко рассматриваются как один из вариантов договора с безусловным встречным требованием. Арендодатель обязуется предоставить в пользование основные средства, а арендатор соглашается оплатить эту услугу определенной суммой денег. В ходе осуществления договора аренды обязательства арендодателя и арендатора, отраженные в учете, взаимоуравновешивают друг друга. Как было показано в гл. 17, FASB установил, что в тех случаях, когда аренда основных средств рассматривается как их покупка, в балансе следует отражать соответствующие активы и кредиторскую задолженность. Следовательно, аренда по типу покупки выступает исключением из общераспространенной практики, когда заключение договоров с безусловными встречными требованиями не отражается в учете.

Забалансовое финансирование

Признание кредиторской задолженности осложняется желанием администрации фирм устанавливать контроль за соотношением заемных и собственных источников образования средств, известным как *финансовый леверидж* (*financial leverage*) фирмы и широко используемым в финансовом анализе. Уже в течение многих лет трактовка этого показателя является предметом дискуссий. Существует мнение, что поскольку проценты по займу относятся к постоянным затратам, то высокий отчетный уровень отношения заемного капитала к собственному свидетельствует о значительном риске инвестиций в данную фирму; при снижении в отчетном году прибыли предприятие может сократить дивиденды, но в то же время задолженность по процентам за кредит должна быть погашена полностью. Поэтому кредиторы нередко требуют от предприятий подписания специального заемного соглашения, в соответствии с которым значение финансового левериджа фирмы не должно превышать определенного предела. Однако некоторые фирмы в попытке обойти условия подобного соглашения прибегают к таким методам

учета фактов хозяйственной жизни, которые позволяют возникшую кредиторскую задолженность не показывать в балансе.

Классическим примером забалансового финансирования выступает аренда. Вместо покупки основных средств с отражением соответствующей кредиторской задолженности по их оплате фирма их арендует. Сделка может быть оформлена с отступлением от правил капитализации аренды (SFAS 13). В этом случае полный объем кредиторской задолженности остается скрытым. Более того, иногда фирмы намеренно создают дочерние предприятия, в задачу которых входит покупка активов и предоставление их в аренду материнской компании. Хотя дочернее предприятие и финансируется материнской компанией, но оно выступает как самостоятельная хозяйствующая единица, и поэтому нормативные документы в принципе не требуют представления консолидированной отчетности. Таким образом, вместо кредиторской задолженности материнская компания отражает в активе баланса ту же сумму по статье инвестиций! SFAS 94 была пресечена подобная практика в отношении частных предприятий, но государственные предприятия остаются вне его юрисдикции.

Говоря о ловких приемах, к которым прибегает федеральное правительство с целью завышения стоимости средств, имеющихся в его распоряжении, при этом скрывая истинный источник их образования, стоит упомянуть о создании государственными структурами унитарных трастовых корпораций (Resolution Trust Corporation). Их основная задача состоит в получении кредитов от сторонних организаций и передаче государственным органам полученных средств, которые в бюджете рассматриваются не как заем, а как поступления от государственного унитарного предприятия. В результате уменьшается бюджетный дефицит. В связи с этим директор «Citizens» сказал о федеральном бюджете: «Неужто кто-нибудь всерьез верит, что подобный прием сбережет наши деньги и уменьшит бюджетный дефицит? Но именно в этом и пытаются нас убедить» [3].

Другой трюк, украшающий аналитические показатели, связан с занижением краткосрочной кредиторской задолженности. Очевидно, что для многих фирм краткосрочные обязательства более нежелательны, чем долгосрочные. Иногда краткосрочная кредиторская задолженность «ликвидируется» путем образования новой долгосрочной задолженности после окончания отчетного периода, но до официального представления финансовой отчетности. Новые обязательства, принятые фирмой для погашения имеющихся, уже не могут рассматриваться как краткосрочные. Однако SFAS 6 была прикрыта эта лазейка и указано на то, что фирмы (а) имеют намерения превращать краткосрочную кредиторскую задолженность в долгосрочную и (б) осуществляют эти намерения путем принятия на себя новых долгосрочных обязательств по окончании отчетного периода, но до представления финансовой отчетности или заключают неаннулируемые соглашения, согласно которым принимают на себя новые обязательства внутри данного отчетного периода [4].

Признание и оценка кредиторской задолженности

Чтобы обязательство фирмы нашло отражение в финансовой отчетности, оно должно быть признано кредиторской задолженностью. В соответствии с SFAS 5, как обсуждалось в гл. 13, обязательство признается кредиторской задолженностью, если оно удовлетворяет следующим критериям: 1) соответствию

ет определению кредиторской задолженности; 2) измеримо; 3) релевантно; 4) достоверно.

Цели оценки кредиторской задолженности аналогичны целям оценки активов, которые обсуждались в гл. 14. Традиционно главные из них связаны с учетом расходов и потерь при определении прибыли. В настоящее время на передний план выдвигаются цели обеспечения инвесторов и кредиторов информацией для прогнозирования движения денежных средств. Наряду с этим необходимо принимать во внимание задачи обеспечения сопоставимости отчетных данных различных фирм и имущественных прав акционеров за отчетные периоды.

Признание кредиторской задолженности

Как правило, момент признания кредиторской задолженности определяется вполне однозначно, поскольку договор либо прямо указывает на сумму и время погашения обязательства, либо это вытекает из его условий. Однако иногда сумма платежа зависит от последующих обстоятельств, например от величины будущего дохода, полученного за счет использования арендованных основных средств. В этом случае кредиторская задолженность, несомненно, имеет место, хотя ее величина и выражается вероятностной оценкой. Для ситуаций возникновения условного убытка в SFAS 5 указывается на необходимость отражения кредиторской задолженности, если сумма убытка поддается достоверной оценке. Таким образом, с семантической точки зрения и с позиции пользователей финансовой отчетности обязательство должно быть квалифицировано как кредиторская задолженность, если оно измеримо с определенной степенью достоверности.

Однако момент совершения сделки, обуславливающей возникновение кредиторской задолженности, не всегда очевиден. Как указано в гл. 11, расходы признаются в тот момент, когда товары или услуги потребляются или приносят доход. Если обязательство оплатить эти товары или услуги еще не учтено, то оно должно быть учтено не позже отражения в учете соответствующих расходов. Нередко предприятие получает товары и услуги до того, как начинает их использовать. Тогда и активы, и кредиторская задолженность должны быть отражены в отчетности на момент получения ценностей, если, конечно, они не были сразу же оплачены. Как правило, кредиторская задолженность возникает, когда получены права использования товаров и услуг.

Признание начисленной кредиторской задолженности ничем не отличается от признания любой другой кредиторской задолженности. Она обусловлена использованием полученных товаров и услуг и возникновением обязательства оплатить эти товары и услуги в соответствии с формальным договором или иным соглашением. Поскольку предприятие использует товары и услуги непрерывно, регистрация расходов и начисление кредиторской задолженности осуществляются в конце отчетного периода. Ошибочное начисление расходов и кредиторской задолженности приводит к искажению данных о текущей прибыли. Если ни договорная, ни рыночная стоимость полученных товаров, услуг и понесенных расходов не могут быть определены, то начисления осуществляются методом распределения по отчетным периодам, т.е., по сути, произвольно.

В вышеупомянутых случаях признание текущей (краткосрочной) кредиторской задолженности зависит непосредственно от признания соответствующих активов или расходов. На практике необходимость отражения в учете активов или расходов часто является побудительной причиной признания кредиторской задолженности. Однако в случае возникновения потерь, обусловленных реализацией прав сторонних лиц на активы фирмы (в условиях отсутствия

выгоды для фирмы), акцент при решении вопроса о признании кредиторской задолженности переносится на нее саму. Величина обязательства и момент его возникновения определяют величину признания убытка. Как только обязательство становится определяемым и измеримым, необходимо зарегистрировать убыток.

Оценка монетарной кредиторской задолженности

Монетарная кредиторская задолженность учитывается по номинальной стоимости. Она обычно показывает сумму денежных средств, подлежащих выплате. Как правило, эта сумма определена договором или иным соглашением. В любом случае текущая оценка долгового обязательства представляет собой текущую дисконтированную стоимость будущего платежа. Вследствие того, что текущие долговые обязательства подлежат погашению в течение короткого промежутка времени, величина дисконта незначительна, и кредиторская задолженность может выражаться по своей номинальной стоимости, т.е. в сумме, подлежащей выплате в будущем. В случае учета выданных векселей величина так называемого *процента, оплаченного вперед (prepaid interest)*, вычитается из номинальной стоимости векселя с тем, чтобы кредиторскую задолженность показывать по текущей дисконтированной оценке.

Если кредиторская задолженность может быть погашена разными путями, то дисконтируется минимальная из возможных оценок. Например, если при покупке товара договором предусматриваются 2%-ная скидка при оплате в течение 20 дней и пеня при оплате по прошествии более 60 дней, то минимальной оценкой кредиторской задолженности в этом случае будет сумма по счету-фактуре за вычетом 2%. Альтернативный вариант предполагает отражение большей суммы, необходимость выплаты которой при хорошем ведении предпринимательской деятельности обычно не возникает. Если все же выплачивается сумма, превышающая рассчитанную изначально, то сумма превышения должна относиться на статью неиспользованных торговых скидок и рассматриваться как убыток, возникший вследствие неэффективной деятельности.

В случае долгосрочной кредиторской задолженности сумма дисконта обычно существенна, поэтому текущей оценкой кредиторской задолженности выступает дисконтированная оценка будущих платежей, сумма которых определена договором [5]. Договорные платежи по процентам и погашению облигационного займа должны быть дисконтированы. В данном случае ставкой дисконтирования на момент образования кредиторской задолженности может выступать текущий рыночный *уровень доходности (yield rate)* облигаций, имеющих аналогичные характеристики.

Если установленный процент по облигациям (так называемый *процент по купону — coupon rate*) ниже ставки дисконтирования, то текущая оценка облигаций будет ниже их номинальной стоимости. В этом случае говорят, что облигация продается с *дисконтом (discount)*. Если процент по купону равен ставке дисконтирования, то это означает, что облигация реализуется *по номиналу (par)*. Если же процент по купону превышает ставку дисконтирования, то текущая стоимость облигации выше номинала и она продается с *премией (premium)*.

Обычно на практике облигации учитываются по номинальной стоимости, при этом создается специальный счет, на котором отражается дисконт или премия. Тогда говорят об амортизации суммы по этому счету за период до погашения облигации. Такой способ восходит к тем временам, когда бухгалтерский

учет был значительно менее развит, а концепция временной стоимости денег была новой и необычной. Администрация и инвесторы принимают решения на основе номинальной стоимости как *реальной* оценки кредиторской задолженности или *реальной (real)* оценки вложений в облигации, которые компенсируются *незаработанными процентами (unearned interest)* или чем-либо подобным. В настоящее время концепция временной оценки известна каждому, и настало время обратиться к текущей дисконтированной оценке облигаций как «действительной» стоимости задолженности или вложений, становясь на позиции эмитента или инвестора. При этом достигается желаемая простота: вместо нагромождения расчетов по амортизации премии или дисконта можно просто исчислять расходы (или доходы) по процентам, перемножая оценку облигаций и ставку доходности на начало каждого отчетного периода. При этом разность между расходами (или доходами) по процентам и ставкой по купону облигаций следует относить на счета по учету облигаций, тем самым достигая их текущей дисконтированной оценки. Обратимся к примеру.

Предположим, что выпущены облигации номинальной стоимостью 1000 дол. и ставкой дохода по купону 10% годовых, выплачиваемого каждое полугодие в течение восьми лет. Разумная цена, которую инвесторы заплатят за эти облигации, определяется с учетом того, что рыночная ставка процента по облигациям подобного типа составляет 12%. В этом случае она будет равна:

$$898,84 \text{ дол.} = 50 \cdot 10,105895 + 1000 \cdot 0,393646,$$

где 10,105895 — ставка дисконтирования при 6% дохода за период и 16 полугодических периодах;
0,393646 — ставка дисконтирования отдельной суммы при 6% дохода за период и 16 полугодических периодах.

Таким образом, фирма получит 898,84 дол., отнеся эту сумму в дебет счета «Касса» и кредит счета «Облигации к погашению». По истечении первых шести месяцев будут сделаны следующие расчеты и отражены следующие проводки:

Расходы на погашение задолженности по процентам:

$$6\% \cdot 898,84 = 53,92 \text{ дол.}$$

Платежи по купонам:

$$5\% \cdot 1000 = 50,00 \text{ дол.}$$

Расходы по процентам	53,92	
Касса		50,00
Облигации к погашению		3,92

Несложно подсчитать, что сальдо по счету «Облигации к погашению» составит 902,76 дол. Эта сумма и представляет собой текущую дисконтированную стоимость непогашенной задолженности по облигациям, исчисленную на основе текущей ставки дисконтирования в размере 12%.

Процентный метод позволяет рассчитать величину расходов по процентам за отчетный период, которая представляется как некоторая определенная доля балансовой стоимости долговых обязательств. Процентный метод также подразумевает, что учетная оценка долгового обязательства всегда равна текущей дисконтированной оценке предстоящих выплат, полученной на основе исходной ставки доходности.

Одна из проблем использования процентного метода состоит в том, что процентные ставки колеблются. Изменение внешних обстоятельств может привести держателей облигаций к выводу, что изменилась степень риска, а это означает, что следует применять другие ставки дисконтирования. Допустим, изменились ожидания в отношении уровня инфляции. В этом случае ставка дисконтирования является номинальной, сформированной агрегированием реальной ставки процента при соответствующем уровне риска и ожидаемом уровне инфляции. При увеличении ожидаемого уровня инфляции процентная ставка увеличивается и цены на облигации падают. Используя текущий уровень доходности, можно получать текущую оценку, при использовании уровня доходности на момент выпуска облигаций будет получена оценка, подобная первоначальной стоимости.

Преимущество сохранения оценки доходности на уровне, существовавшем на момент выпуска облигаций, состоит в том, что при этом можно оценивать эффективность действий фирмы в момент образования кредиторской задолженности. Стоимость облигаций на момент их выпуска является их текущей и объективной оценкой именно на этот момент. Недостатком можно считать то, что при этом в учете не отражаются возникающие в различные отчетные периоды потенциальные прибыли или убытки. В то же время совокупные расходы по процентам, учтенные на основе метода первоначальных процентов, всецело будут равны сумме расходов по выплате процентов, исчисленных на основе текущего уровня доходности и с учетом потенциальных прибылей и убытков. Если исходная кредиторская задолженность остается неизменной вплоть до ее погашения, а изменение уровня доходности незначительно, то потенциальные прибыли могут не приниматься во внимание. Если же уровень доходности изменяется существенно, то накопление потенциальных прибылей или убытков побуждает аппарат управления прибегать к манипулированию показателями финансовых результатов.

Оценка немонетарной краткосрочной кредиторской задолженности

Немонетарная краткосрочная кредиторская задолженность представляет собой обязательство поставить товары или услуги определенного количества и качества. Ее появление обусловлено авансовой оплатой покупателем товаров (или услуг). В качестве примера здесь можно привести продажу сезонных проездных билетов. Иногда подобные обязательства связаны с предварительной оплатой определенных товаров. Однако следует отметить, что не любые полученные авансы приводят к возникновению немонетарной кредиторской задолженности. Иногда договор предусматривает, что фирма-продавец, получив определенную сумму, обязуется поставить товар по ценам, складывающимся на момент погашения задолженности. В этом случае получение предварительной оплаты отражается как монетарная кредиторская задолженность, ибо она подразумевает обязательство возместить в будущем полученную сумму в виде денежных средств или в соответствующем эквивалентном количестве товаров или услуг. Немонетарное обязательство, в свою очередь, возникает как следствие соглашения, в соответствии с которым продавец обязуется предоставить товары или услуги по заданным ценам, количеству и ассортименту. Таким образом, если денежная оценка товаров и услуг с течением времени может измениться, то их количество и качество товара не изменятся.

Отсроченная прибыль, или «отсроченное отнесение в кредит счета». Немонетарные обязательства часто квалифицируются как *отсроченная прибыль (или*

прибыль будущих периодов) — *deferred income* или как «отсроченные отнесения в кредит счета» (*deferred credit*). Формально отсроченная прибыль представляет собой прибыль, полученную предприятием, но не относящуюся к текущему отчетному периоду, т.е. не рассматриваемую как отчетная прибыль. В то же время этот термин используется для обозначения дохода, который, как правило, формирует отчетную прибыль, но в данном случае это формирование откладывается на следующий отчетный период, когда будут понесены соответствующие этому доходу расходы. Если быть более точным, то такая статья носит название *доходов будущих периодов (deferred revenue)*. Термин «отсроченные отнесения в кредит счета» часто употребляется как синоним «доходы будущих периодов» и «прибыли будущих периодов». Однако он часто используется и в более широком смысле, включая полученные монетарные авансы.

Эти термины не имеют однозначной трактовки вследствие того, что включают в себя разнородные статьи. По этой же причине они не имеют в балансе определенного стабильного места. В опубликованных годовых отчетах статьи отсроченных доходов и отнесенный в кредит счетов отражаются: как краткосрочная и долгосрочная кредиторская задолженность; как полученный незаработанный доход, в разделе акционерного капитала; как статьи, не имеющие какой-либо определенной характеристики и расположенные между собственным капиталом и заемными средствами. Последний вариант во многом обязан ранее существовавшему разделу резервов (*reserve category*). Подобное расположение этой статьи часто объясняется тем, что она представляет суммы, которые будут добавлены к прибыли только в последующих отчетных периодах, так как по некоторым соображениям в текущую прибыль они не включаются.

Очевидно, что концепция отсроченной прибыли строится на представлениях о том, что реализация прибыли тесно связана с поступлением денежных средств, но при этом, пока обязательства по поставке товаров и предоставлению услуг не выполнены или соответствующие расходы понесены не в полной мере, полученные средства не могут представлять отчетную прибыль, а выступают как доходы будущих периодов. В то же время выделение доходов будущих периодов в отдельную классификационную группировку не раскрывает сущности входящих в нее статей, и это, как было справедливо и для прежнего раздела резервов, является негативным моментом.

Авансы, полученные монетарными активами. Итак, авансы, полученные за товары и услуги, создают кредиторскую задолженность и прибыль. Если затраты являются доминирующим элементом в общей сумме аванса, то вся сумма может рассматриваться как кредиторская задолженность; если же затраты — лишь незначительная часть общей суммы, то (как отсроченный валовой доход) они отражаются в балансе по статье «Незаработанная прибыль», раздел «Собственный (акционерный) капитал». В том случае, когда полученный аванс в равной степени объединяет затраты и прибыль, по мнению некоторых специалистов, его следует разделить на две части: сумму предстоящих затрат, рассматриваемую как кредиторская задолженность, и сумму будущей прибыли, которую следует квалифицировать как «незаработанная».

Такое представление авансов полученных возникло на основе двух традиционно сложившихся подходов. Первый подход связан с традицией следования концепции себестоимости. Второй — с отражением доходов только тогда, когда все необходимые услуги и товары будут предоставлены покупателю, а все соответствующие расходы будут оценены и сопоставлены с доходами. Тем не менее возможно, что отражение возникшего обязательства по полной продажной стоимости товаров или услуг было бы более релевантным. Здесь важно от

метить, что если полученные средства покупателю не возвращаются, то получение аванса не означает оттока денежных средств в будущем. Независимо от способа оценки полученного аванса его нельзя поставить в соответствие товарам и услугам, которые будут приобретены в будущем и использованы в производстве. Одна их часть уже была приобретена ранее, например основные средства и другие внеоборотные средства (активы); другая — имеется в виде запасов сырья и материалов, а также расходов будущих периодов, которые учитываются как оборотные активы; третья — это товары и услуги, которые еще предстоит приобрести. Таким образом, полученная предоплата не может быть соотнесена с расходами, которые имели место или которые предстоит понести.

ARB 43 (раздел 3А) относит авансы, полученные под поставку товаров и предоставление услуг в ходе нормального хозяйственного процесса, к краткосрочной кредиторской задолженности. И это правильно по двум причинам:

1. Получение аванса представляет собой финансовую операцию, а не операцию, формирующую доход [6]. Независимо от того, что выступает причиной использования такой формы расчетов (а это может быть средством избежания потерь от списания безнадежных долгов), цель получения аванса — финансирование деятельности предприятия.

2. Обязательство предоставить товары или услуги обычно имеет отношение к текущим хозяйственным операциям. Только при совершении исключительной хозяйственной операции предоплата будет представлять собой обязательство, выходящее за рамки обычного операционного цикла.

Фирма наращивает свои активы в ходе процессов производства, продажи и получения платежей от покупателей; однако получение дохода отражается только в определенный момент. Если таким моментом выступает передача товаров покупателю, а не получение платежа за товар, то прибыль ни текущая, ни отсроченная при получении аванса не имеет места. В этом случае вся сумма предоплаты рассматривается как кредиторская задолженность независимо от того, как она будет погашена — деньгами или товарами. Таким образом, представляется целесообразным заменить термин «авансы полученные» на «отсроченные доходы».

Неопределенная реализация. Иногда статья отсроченных доходов возникает по другим причинам. Возможны ситуации, когда товары (услуги) поставлены покупателю и все действия, направленные на получение прибыли, продавцом выполнены, но отражение прибыли отсрочено вследствие неочевидности получения платежей за отгруженный товар (предоставленные услуги) или возможности возникновения дополнительных непредвиденных расходов. В качестве примера можно привести случаи продажи недвижимости, когда первоначальный взнос покупателя не достигает минимальной величины, предусмотренной SFAS 66. Здесь «отсроченные отнесения в кредит счетов» не рассматриваются как кредиторская задолженность, так как при этом никаких обязательств перед клиентами не возникает. Сумма первоначального взноса за минусом оценки дополнительных расходов и задолженности покупателя включается в состав прибыли текущего отчетного периода. Однако, как было показано в гл. 16, при обсуждении продажи товаров с рассрочкой платежа, если отсрочка признания дохода оправдана, она может сопровождаться отражением дебиторской задолженности по себестоимости. Счет отсроченного валового дохода может быть использован как регулирующий в балансе статью «Дебиторская задолженность». В то же время следует принимать во внимание, что, как правило, степень неопределенности не настолько велика, чтобы было невозможно дать никаких реалистичных оценок. Таким образом, прибыль следует рассчитывать с помощью наиболее вероятных оценок поступлений. Соответствующая ожида

емая себестоимость будущих поступлений должна быть отражена как кредиторская задолженность. Нередко наличие неопределенности позволяет прибегать к отсрочке отражения дохода с целью искусственного его сглаживания. По этой и ряду других причин концепция отсроченных доходов должна быть изъята из числа средств формирования финансовой отчетности.

Погашение кредиторской задолженности

Кредиторская задолженность учитывается до тех пор, пока «некоторая операция или иное событие» («a transaction or other event») ее не ликвидирует. Что же представляет собой такое «событие»? В простейшем случае его сущность сводится к тому, что должник выплачивает сумму долга кредитору, тем самым освобождаясь от своих обязательств. Это событие носит название *погашения долга (extinguishment of debt)*. Обычно долг должен быть оплачен в определенный день, иногда — к определенной дате. Долг может быть частично или полностью прощен кредитором. Такая ситуация рассматривается нами далее в параграфе, посвященном изменению структуры долгов. Процедура называется *аннулированием долга (defeasance)*, когда должник официально освобождается от принятых им на себя обязательств на законном основании или по волеизъявлению кредитора. В соответствии с SFAS 5 должнику гарантировано, что в будущем ему не придется выплачивать оговоренных сумм по аннулированному обязательству. *Аннулирование долга по существу (in-substance defeasance)* имеет место, когда должник помещает безвозвратно в доверительный фонд денежные или иные средства исключительно в целях осуществления платежей по погашению основного долга и процентов по нему. При этом возможность возникновения необходимости каких-либо дальнейших выплат должником по данному обязательству должна быть исключена.

Погашение долгов

Рыночная стоимость облигаций и иных долговых ценных бумаг увеличивается и уменьшается в соответствии с изменениями процентной ставки. К сожалению, как правило, эти изменения в бухгалтерском учете не отражаются. Однако на момент погашения долговых ценных бумаг возникает необходимость учесть разность между их рыночной ценой и балансовой стоимостью. Рассмотрим простейший случай, когда фирма выкупает свои облигации на открытых торгах. Как учитывать разность между суммой, выплаченной за бумаги, и их балансовой стоимостью?

Искомая разность возникает только в момент выкупа облигаций, поскольку ранее изменение их рыночной стоимости бухгалтерским учетом не признавалось (не оценивалось и не отражалось). Если бы каждый отчетный период процентные ставки корректировались в соответствии с изменением уровня доходности, то потенциальные прибыли и убытки могли бы учитываться также в каждом отчетном периоде, а на момент выкупа облигаций никаких дополнительных разниц не возникало. APB (opinion 26) установил, что во всех случаях выкупа долговых ценных бумаг разница между ценой выкупа и балансовой стоимостью должна рассматриваться как внереализационная прибыль или убыток данного отчетного периода. В SFAS 4 в отношении случаев, когда фирмы выкупают свои долговые ценные бумаги с целью увеличения показателей прибыли, специально указывается, что данная внереализационная прибыль (или

убыток) должна быть отражена по статье «Экстраординарные прибыли (убытки)». Однако такой порядок плохо согласуется с определением экстраординарных статей как необычных и нерегулярных. Если бы эти разницы рассматривались как внереализационные прибыли и убытки и были признаны в том отчетном периоде, когда они возникли, то не было бы необходимости настаивать на их некорректной квалификации.

Допустимо только одно исключение из правила отражения подобных разниц по статье «Экстраординарные прибыли (убытки)». Это исключение относится к долговым ценным бумагам, выкупаемым за счет средств *фонда погашения (sinking fund)*. Механизм действия фонда погашения состоит в том, что суммы средств, перечисляемые в него, направляются на периодическое погашение части долга. Когда долг будет погашен полностью, может возникнуть прибыль или убыток в связи с избытком или недостатком средств фонда. В этом случае SFAS 4 позволяет относить внереализационную прибыль (убыток) на статью обычной (ординарной) внереализационной прибыли или убытка. Позже в SFAS 64 FASB ввел дополнительные ограничения, указав, что данный порядок распространяется только на финансовые результаты от выкупа долговых обязательств, осуществленного в течение срока, не превышающего одного года, и исключительно за счет средств фонда погашения.

Погашение долга *аннулированием по существу*, оговариваемое в SFAS 76 (поправка к APB 26), представляется наиболее противоречивым. Трое из семи членов FASB высказались против такого способа выполнения долговых обязательств на том основании, что фонды, даже специально выделенные для погашения кредиторской задолженности, отражают часть активов фирмы, а следовательно, и потенциальные прибыли. Более того, долговое обязательство нельзя считать выполненным до тех пор, пока не будет совершена хозяйственная операция или не произойдет «иное событие, влияющее на имущественное положение предприятия». Доводы оппонентов сводились к тому, что передача части активов в доверительный фонд в качестве обеспечения погашения долга соответствует совершению «иного события, повлиявшего на положение предприятия». В дальнейшем обсуждении решающим аргументом послужило мнение о том, что такой размытый термин, как «иное событие», не может выступать надежным критерием.

Один из вариантов аннулирования, по существу, известен как *немедленное (незамедлительное) аннулирование долга (instantaneous defeasance)*. В этом случае фирма прибегает к выпуску нового долгового обязательства (например, облигаций или векселей) и полученные средства направляет на погашение исходного долга предусмотренным договором займа порядком. Целью такой операции является извлечение прибыли за счет разницы процентных ставок, которая не отражается в балансе. Технический бюллетень № 84-4 запрещает подобные процедуры на том основании, что они относятся к операциям кредитноинвестиционной деятельности, а не к операциям аннулирования. На самом деле вся проблема состоит в том, сколько должно пройти времени между образованием нового долгового обязательства и неявным погашением за его счет старого. Этот пример наглядно иллюстрирует возможности манипулирования данными благодаря слабой проработке стандартов финансовой отчетности.

Погашение облигаций. Облигации обычно предусматривают возможность их изъятия из обращения путем выкупа по цене, выраженной в процентах к номинальной стоимости облигаций. Фирмы прибегают к такой процедуре в том случае, когда рыночная цена облигаций становится выше цены погашения. Если облигации погашаются за счет денежных средств, то подобная процедура называется *выкупом (retirement)*, если же в обмен на погашаемые облигации вы

пускаются новые, то — *возмещением*, или *рефинансированием (refunding)*. В обоих случаях разница между учетной стоимостью облигаций первого выпуска, включающей все неамортизированные затраты по их выпуску, и ценой погашения рассматривается как экстраординарная внереализационная прибыль или убыток того отчетного периода, в котором облигации были изъяты из обращения.

Наряду с этим существует мнение, что данный финансовый результат следует относить не на момент погашения долга, а на весь период обращения облигаций как первого, так и второго выпуска. Ибо прибыль (убыток) возникает вследствие погашения облигаций первого выпуска, следовательно, она должна рассматриваться в рамках учета облигаций первого выпуска; в то же время амортизация прибыли (убытка) на протяжении периода обращения облигаций второго выпуска в большей степени отвечает принципу соответствия.

Такой подход строится на трактовке сущности внереализационных прибылей и убытков. Если изменение текущей стоимости облигаций регистрируется в каждом отчетном периоде, то при этом учитываются все потенциальные внереализационные прибыли и убытки. В результате текущая стоимость облигации на момент их изъятия будет приблизительно равна цене выкупа лишь с разницей на сумму затрат по эмиссии облигаций. В этом случае прибыль (убыток) от изъятия облигаций представляет собой потенциальную прибыль (убыток), которая уже нашла отражение в учете до момента выкупа. В соответствии с принципом учета по себестоимости потенциальные прибыли и убытки до изъятия облигаций из обращения не принимаются во внимание, поэтому после этого события регистрируется прибыль (убыток), накопленная за весь период обращения облигаций. Кроме того, списываются все неамортизированные расходы по эмиссии облигаций и предоставляемой держателям премии при погашении, поскольку они связаны именно с фактом изъятия облигаций. Такой подход согласуется и с APB 26, и с SFAS 4.

Изменение структуры долговых обязательств

Как уже отмечалось ранее, отказ кредитора от взыскания суммы долга (или его части) выступает одной из форм погашения кредиторской задолженности. Допустим, кредитор, испытывая необходимость в денежных средствах, позволяет должнику погасить долг единовременной выплатой средств, сумма которых меньше текущей стоимости долгового обязательства, определенной с учетом текущего уровня доходности. Прибыль, которую при этом получит должник, должна рассматриваться в соответствии с обычными правилами погашения кредиторской задолженности, т.е. как экстраординарная внереализационная прибыль. В тех случаях, когда кредитор предлагает должнику, испытывающему серьезные финансовые затруднения, выплатить в счет погашения долга наибольшую возможную для него сумму, имеет место погашение кредиторской задолженности в форме так называемой *реструктуризации сомнительного долга (troubled debt restructuring)*.

Реструктуризация может осуществляться несколькими путями. Должник может предложить в качестве платежа денежные средства или иные активы. Возможен обмен долговых ценных бумаг на собственные акции. Кредитор, в свою очередь, может изменить условия кредита, уменьшив ставку процента по кредиту, увеличив срок погашения или сократив сумму, подлежащую выплате. Как правило, реструктуризация представляет собой сочетание нескольких вышеупомянутых подходов. При проведении реструктуризации в первую очередь

учитывается передача денежных средств, иных активов или собственных акций, а затем выводится и находит отражение остаточная сумма долга.

Перечисление денежных средств или передача иных активов, а также выпуск акций в счет погашения долга учитываются обычным порядком. На сумму рыночной стоимости переданных активов дебетуется счет кредиторской задолженности. Разница между суммой долга и рыночной стоимостью активов учитывается должником как экстраординарная внереализационная прибыль, полученная от погашения долга. При этом разница между рыночной и учетной стоимостью переданных активов отражается как обычная внереализационная прибыль (убыток), полученная до реструктуризации долга.

Отражение этих операций в бухгалтерском учете кредитора является как бы зеркальным отражением бухгалтерских проводок должника. Тем не менее в соответствии с SFAS 5 для кредитора средства, предоставленные в долг, выступают статьей актива баланса и учитываются как дебиторская задолженность до тех пор, пока существуют вероятность и оценка ее возможного погашения. Внереализационные прибыли (убытки) от реструктуризации долга следует рассматривать как обычные, а не экстраординарные. В соответствии с выпущенным позднее Техническим бюллетенем считается, что сумму платежей, исключенных из погашаемой суммы долга, следует учитывать как прибыль, полученную по процентам за кредит, даже если величина процента в этом случае оказывается сверхестественно высокой [7]. Вряд ли это имеет какой-то глубокий теоретический смысл, в лучшем случае подобный подход обусловлен требованиями принципа консерватизма.

Бухгалтерская трактовка реструктурирования долга, пожалуй, еще более противоречива. Подход, предусматриваемый в SFAS 15, основан на определении разности между потоком денежных средств и текущей учетной оценкой кредиторской задолженности. Если совокупный отток денежных средств превышает учетную оценку кредиторской задолженности, то определяется новая величина ставки процента за кредит. При этом она рассчитывается таким образом, чтобы дисконтировать будущий денежный отток до величины кредиторской задолженности [8]. В противном случае сумма будущего оттока денежных средств определяет новую учетную оценку кредиторской задолженности; возникший при переоценке убыток трактуется как внереализационный экстраординарный. При таком подходе прибыль по процентам за кредит не регистрируется, а все внесенные платежи направляются на амортизацию новой учетной стоимости кредиторской задолженности [9].

Аргумент в защиту данного подхода сводится к тому, что реструктуризация долга должна приводить к уменьшению не номинальной стоимости долгового обязательства, а сумм выплачиваемых процентов. Более того, если операций по передаче кредитору средств или собственных акций не было, то учетная оценка кредиторской задолженности должна оставаться неизменной до тех пор, пока не будет определена соответствующая сумма будущего оттока денежных средств. Таким образом, хотя создание безотзывного доверительного фонда и представляет собой «иное событие», реструктуризацию долга к таковым отнести нельзя.

Вершина мечтаний FASB — введение в баланс данных, отражающих суммы, время и степень определенности возможного будущего движения денежных средств. Лучшим примером таких данных выступает текущая дисконтированная оценка будущих денежных потоков, а в контексте нашего обсуждения — будущий поток денежных средств, дисконтированный по текущему уровню доходности облигаций соответствующего типа. Первоначальная стоимость старых долговых обязательств нерелевантна, недисконтированная

сумма будущего денежного потока вводит в заблуждение пользователя финансовой отчетности, соотношение нерелевантных данных дает нерелевантные ставки процента по кредиту. Не вдаваясь в подробности, отметим, что аргументы FASB не столько теоретически обоснованы, сколько продиктованы интересами определенных политических сил, лоббируемыми банками, которые, в свою очередь, желая остаться в тени, вынуждены представлять на обозрение огромные потери, которые они из года в год терпят по кредитам, предоставляемым странам «третьего мира», сфере торговли недвижимостью и энергетическому сектору. Представив себе последствия крушения кредитной системы, правомерно проявить беспокойство по поводу того, не имели и не имеют ли эти правила значительных отрицательных экономических последствий для нас как нации.

Комбинированные ценные бумаги

В последние годы на финансовых рынках наблюдается значительное увеличение числа и видов долговых ценных бумаг. Знакомый многим простой банковский кредит, при котором фирма, получающая кредит, обязуется выплачивать банку фиксированный процент, а в конце срока кредита возратить взятую в долг сумму, существует и по сей день, но появилось и множество новых форм кредита. Например, многие кредитные договоры в настоящее время включают в себя пункты, позволяющие заемщику конвертировать сумму кредита в пакет обыкновенных акций. Кредиты сами по себе могут перепродаваться банками, но, кроме того, можно продавать и покупать составные элементы займов. Например, одно лицо может приобрести право на получение процентов по кредиту, в то время как другое — право на получение суммы основного займа. Изменениям подвергается и процентная ставка кредита, например, под воздействием таких экономических факторов, как колебания «прайм-рэйт»* или уровня инфляции.

Все эти новые формы долговых обязательств получили название *финансовых инструментов* (*financial instruments*), которые FASB определяет как

свидетельство дешевого участия в капитале другого предприятия или договор, удовлетворяющий следующим двум критериям:

- а) возлагает на одно предприятие договорное обязательство: (1) передать денежные средства или финансовый инструмент другому предприятию или (2) обменять финансовый инструмент на потенциально неблагоприятных условиях у другого предприятия;
- б) передает другому предприятию право: (1) получить денежные средства или другой финансовый инструмент от первого предприятия или (2) обменять финансовый инструмент на потенциально выгодных условиях у первого предприятия [10].

В настоящее время существуют по крайней мере сотни подобных новых видов финансовых инструментов**. Некоторые из них носят загадочные названия, например: монетки (BITS), лагеря (CAMPS), автомобили (CARS), кольца (CIRCUS'S), монеты (COINS), дротики (DARTS), струи (JETS), львы (LYONS), скауты (SCOUTS), звезды (STARS), ходули (STILTS), тигры (TIGRS).

* Учетная ставка для самых надежных денежных обязательств. — *Примеч. пер.*

** По оценкам специалистов, число различных видов финансовых инструментов колеблется от 150 до 700.

Огромное число финансовых инструментов представляет для FASB серьезные трудности, поскольку многие из них имеют характеристики, позволяющие их учитывать в составе как кредиторской задолженности, так и собственного капитала.

В качестве одного из примеров подобных ценных бумаг можно привести привилегированные акции с принудительным погашением, предусматривающие обязательный их выкуп эмитентом в определенный момент времени. Обычные привилегированные акции предполагают выплату фиксированных дивидендов, которые аналогичны процентам по облигациям. Одна из причин, по которой привилегированные акции не рассматриваются как кредиторская задолженность, состоит в том, что для них не существует даты погашения, которая имеет место в отношении облигаций. Однако этот аргумент утрачивает силу при рассмотрении привилегированных акций с принудительным погашением. Значит ли это, что такой вид привилегированных акций на самом деле выступает кредиторской задолженностью?

Другим примером являются конвертируемые долговые обязательства, держатель которых получает право (опцион) обменять их на акции эмитента. Стоимость опциона определяется ценой акций, что позволяет рассматривать его как часть акционерного капитала. Следует ли в этом случае разделять сумму долгового обязательства и учитывать ее в двух разделах баланса? Если кто-то и сделает это, то каким образом читатель баланса сможет догадаться, что эти части составляют единое целое? Если же представлять в балансе совокупную стоимость конвертируемой облигации, то стоит ли ввести новый раздел под названием «Полусобственный-полузаемный капитал»? В следующем параграфе мы попытаемся обозначить и обсудить некоторые из подобных проблем.

Конвертируемые долговые обязательства

Долговые ценные бумаги по обязательствам нередко предусматривают возможность их конвертирования. Держатель такой бумаги может обменять облигационный сертификат на некоторое количество обыкновенных акций эмитента в любое время до истечения срока конвертации. Эмитент конвертируемых ценных бумаг может их продавать по цене, превышающей рыночную стоимость неконвертируемых облигаций с такой же процентной ставкой. В целом конвертируемым ценным бумагам присущи и другие самые разнообразные свойства, но мы выделим основные:

процентная ставка по ним значительно ниже рыночной ставки процента по неконвертируемым облигациям;

начальная цена конвертации выше рыночной цены соответствующих обыкновенных акций;

цена конвертации может быть снижена только в целях защиты интересов держателей облигаций в связи с сокращением балансовой стоимости или дохода на акции (например, при их дроблении или выплате ими дивидендов).

Бухгалтерский учет выпуска конвертируемых долговых обязательств и расходов по выплате процентов по ним может осуществляться двумя путями. Во-первых, можно исходить из того, что такие ценные бумаги имеют свойства как долговых, так и фондовых бумаг. Таким образом, часть суммы, полученной от их продажи, следует рассматривать как обусловленную «возможностью конвертации» и учитывать по кредиту счета «Оплаченный капитал», а оставшаяся часть должна учитываться как долговое обязательство. Сумма, отражаемая на счете «Оплаченный капитал», может быть исчислена как превышение цены проданных облигаций над рыночной ценой ценных бумаг с аналогичными ха

рачеристиками, но без возможности конвертирования. Во-вторых, конвертируемые ценные бумаги можно рассматривать исключительно как долговые обязательства, учитывая всю сумму, полученную от их продажи, как кредиторскую задолженность. Такой подход рекомендует АРВ 14.

Основные аргументы в пользу первого подхода сводятся к следующему: а) экономическая оценка возможности конвертирования несет на себе качественный признак, отличающий ее от долгового обязательства; б) определение расходов по облигационным процентам должно быть основано на оценке исключительно долгового обязательства. Хотя оба этих аргумента приводятся в качестве обоснования одной учетной трактовки, все же имеет смысл обсуждать их отдельно. Первый связан с классификацией средств по источникам их образования — собственным и заемным. Сумма, полученная за предоставленное право в определенном будущем стать держателем обыкновенных акций, аналогична сумме, поступившей от продажи опционов и warrants на покупку обыкновенных акций в будущем по фиксированной цене, следовательно, ее нужно и учитывать аналогичным образом*. Точно так же на момент выпуска конвертируемых облигаций оценка части суммы, квалифицируемая как долговое обязательство, должна отражать уровень доходности сходных долговых обязательств, имеющих хождение на рынке ценных бумаг**. При этом полученная первоначальная оценка к моменту погашения долгового обязательства должна быть доведена до номинальной стоимости в том же порядке, который принят для обычных долгосрочных облигаций. Однако следует заметить, что в данном случае корректировка учетной стоимости конвертируемого долгового обязательства на часть суммы, относимой к разряду собственного капитала, не должна влиять на расчет налогооблагаемой прибыли.

Основная проблема раздельного представления стоимости конвертируемых ценных бумаг состоит в том, что при этом у пользователя финансовой отчетности складывается впечатление, что долговые обязательства будут погашены по номинальной стоимости***. Но это не совсем так, ибо если рыночная стоимость обыкновенных акций превысит стоимость конвертации, то вполне вероятно, что в указанный срок сумма долгового обязательства будет погашена по иной стоимости****. Пока облигации не конвертированы, их номинальная стоимость выступает защитой для их держателей от потерь на случай банкротства или реорганизации эмитента, что сближает ее с ликвидационной стоимостью привилегированных акций, хотя имеет другой уровень приоритетности. Другая проблема обусловлена тем, что отчетные расходы по облигационным процентам не соответствуют договорной сумме оттока денежных средств, а определяются тем, имела ли место конвертация. Если облигации были не конвертированы, а погашены, то стоимость погашения будет включать суммы ежегодных процентных начислений и номинальную стоимость кредита. Если долговое обязательство было конвертировано, то суммы ежегодных процентных начислений будут отражаться до момента конвертации. Можно утверждать, что рассмотрение конвертируемых облигаций, как если бы они были неконвертируемыми, не раскрывает возможности оттока денежных средств при различных альтернативных вариантах развития событий.

Аргументация рассмотрения конвертируемых облигаций как обычной кредиторской задолженности сводится к тому, что в данном случае долговое

* В составе собственного капитала. — *Примеч. пер.*

** Она учитывается как кредиторская задолженность. — *Примеч. пер.*

*** Как кредиторская задолженность. — *Примеч. пер.*

**** Поскольку некоторая часть облигаций будет конвертирована. — *Примеч. пер.*

обязательство и возможность его конвертирования в акции неотделимы друг от друга и методы их разделения слишком субъективны, чтобы быть обоснованными. Оценка стоимости долгового обязательства без учета возможности конвертации на основе рыночной стоимости аналогичных неконвертируемых облигаций не может считаться обоснованной, поскольку при этом не принимаются во внимание никакие другие условия и характеристики рассматриваемых ценных бумаг, связанные с особенностями эмитента. В АРВ 14 указано на неразделимость учета оценок долгового обязательства и возможности его конвертирования в акции эмитента. Конвертируемая облигация — комбинированная ценная бумага, поскольку при одних обстоятельствах наиболее существенной выступает возможность ее конвертирования, а при других — оценка долгового обязательства.

Трактовка конвертируемых облигаций исключительно как долгового обязательства имеет некоторые существенные недостатки.

Учет сумм, полученных от реализации подобных ценных бумаг как долгосрочной кредиторской задолженности, может ввести в заблуждение, поскольку они не отражают стоимости, которая будет погашена в будущем. Во многих случаях фирмы могут спровоцировать конвертацию облигаций, прибегая к их выкупу, когда рыночная цена соответствующих обыкновенных акций становится выше цены конвертации. Как правило, привлекательность подобных ценных бумаг связана прежде всего с ожиданием превышения рыночной стоимости обыкновенных акций над ценой конвертирования в них облигаций. Свойство этих финансовых инструментов как долгового обязательства приобретает особое значение, когда такие ожидания не оправдываются. Поэтому конвертируемые ценные бумаги скорее имеют отношение к акционерному капиталу, а не к долгосрочной кредиторской задолженности. Позиция АРВ 14 по этому вопросу не совпадает с позицией АРВ 15, где указывается, что конвертируемые долговые обязательства при расчете показателя прибыли на одну акцию рассматриваются как обыкновенные акции. Имеют место расхождения АРВ 14 с дополнениями к ним, гласящими, что в тех случаях, когда конвертируемые долговые обязательства выпущены со значительной премией, сумма превышения над номинальной стоимостью связана с возможностью конвертации и должна учитываться в составе оплаченного собственного капитала.

Позиция АРВ 14 в отношении конвертируемых долговых обязательств также не соответствует рекомендациям по учету облигаций с отрывным сертификатом на право покупки акций, в соответствии с которыми стоимость облигации отражается как кредиторская задолженность, а стоимость отрывного сертификата — как оплаченный собственный капитал. Очевидно, что конвертируемые облигации и облигации с отрывным сертификатом идентичны. Держатель конвертируемых облигаций может их продать и приобрести сходные, но неконвертируемые облигации. Точно так же держатель облигации с отрывным сертификатом может продать последний, при этом остаться держателем обычных облигаций. Аналогично инвестор может сохранять свой вклад в фирме-эмитенте, либо конвертируя облигации в акции, либо продав облигации, приобрести по отрывному сертификату акции. С позиции эмитента эти два вида ценных бумаг также практически идентичны, поскольку средства, полученные при продаже акций по предъявленным отрывным сертификатам, могут быть использованы для выкупа и изъятия облигаций. Таким образом, эти два вида ценных бумаг должны рассматриваться в бухгалтерском учете одинаково.

Основные проблемы бухгалтерского учета связаны с попытками вместить новое содержание в старые формы. Поэтому возможное решение проблем должно лежать в области поиска новых форм. В частности, альтернативой для

двух рассмотренных вариантов отражения в учете конвертируемых долговых ценных бумаг можно считать создание новой классификационной группировки и нового раздела баланса, расположенного между разделами «Собственный капитал» и «Кредиторская задолженность». В то же время новая классификация потребует и новой формы отражения расходов по процентам на ценные бумаги в отчете о прибылях и убытках. Тем не менее ясное и полное описание в приложениях к отчетности свойств выпущенных конвертируемых ценных бумаг, пожалуй, представит более информативную картину возможного движения денежных средств. А это, в свою очередь, позволит инвесторам и кредиторам строить собственные прогнозы и принимать решения.

Учет комбинированных ценных бумаг

При рассмотрении конвертируемых долговых обязательств возникает важный вопрос: являются ли финансовые инструменты, в оценке которых учитывается возможность их конвертирования в акции эмитента, кредиторской задолженностью? Или в более широкой постановке: отвечает ли требованиям сегодняшнего дня разделение источников образования средств на собственные и заемные? Может быть, в любом случае мы имеем дело с держателями долей капитала фирмы, которые обладают различными правами, и следует рассчитывать текущую стоимость этих прав. Если придерживаться такого подхода, то как представлять статью отчета о прибылях и убытках, ще выявляется остаточный капитал, приходящийся на держателей долей собственного капитала фирмы? Может быть, следует составлять отчет о добавленной стоимости вместо отчета о прибылях и убытках? Здесь мы не ответим на эти вопросы, а только укажем на то, что такие вопросы должны быть заданы.

Насколько сложно найти ответы на эти вопросы, можно понять, если вернуться к проблеме трактовки облигаций с отрывным сертификатом, которые с экономической точки зрения идентичны конвертируемым облигациям, но учитываются по-иному. Возможно, проблема и не возникла бы, если собственный капитал определять не как разность между активом баланса и кредиторской задолженностью, или, в более общей формулировке, как разность между ресурсами и обязательствами фирмы [11].

Одно из решений этой проблемы, которое предлагается в данной книге, состоит в установлении точного разделения источников средств на *долю в капитале и кредиторскую задолженность*. Можно считать в самом широком смысле любой вид привлеченных средств долей в капитале. Каждая доля, будь она акцией, конвертируемой облигацией или просто облигацией, относится к определенной классификационной группировке и несет на себе определенные права для ее держателя. Это положение рассматривалось в гл. 9 в связи с кассовым методом учета прибыли, к нему же мы вернемся в гл. 22, коща вновь обратимся к концепции хозяйствующей единицы, выдвинутой в 1922 г. профессором Мичиганского университета Вильямом Патеном.

Другого подхода придерживается FASB, но его нельзя считать состоятельным, поскольку он предполагает разделение новых финансовых инструментов на составные компоненты, подобно попытке разделить атомы на протоны, нейтроны и электроны. В порядке эксперимента FASB предложил классификацию финансовых инструментов, выделив шесть основных групп: 1) безусловная кредиторская задолженность, вытекающая из договоров займа; 2) та же, но условная; 3) финансовые опционы (договоры на срок); 4) финансовые сделки с гарантией или стандартные условные договоры купли или продажи валюты;

5) срочные договоры; 6) фондовые (долевые) ценные бумаги [12].

Какой из подходов приведет к приемлемому решению, покажет будущее. А пока FASB в SFAS 105 «Представление информации о финансовых инструментах с забалансовым риском и о финансовых инструментах кредитного риска» требует от предприятий отражения данных о влиянии выпуска финансовых инструментов на движение денежных средств. Это означает, что в отчетности фирмы следует приводить комментарии по всем статьям кредиторской задолженности, как, в частности, это делается в отношении арендных обязательств.

Итоги

В этой главе мы снова обратились к определению кредиторской задолженности, предложенному FASB, и обсудили три ее отличительные особенности. Отмечено развитие взглядов на кредиторскую задолженность — от простого следования правилу двойной записи до приобретения самостоятельного смыслового значения. Это значение связано с представлением кредиторской задолженности как обязательства поставлять товары или перечислять денежные средства в течение определенного периода. При этом справедливо задать вопрос о том, что дают новые определения. Очевидно, что остаются нерешенными по крайней мере две проблемы. Первая относится к учету финансовых инструментов, которые в полной мере нельзя отнести ни к собственному капиталу, ни к кредиторской задолженности. Вторая связана с оценкой соответствия определения кредиторской задолженности другим определениям, приведенным в этой книге.

ЛИТЕРАТУРА

1. SFAC 6, par. 35.
2. Scott Henderson and Graham Peirson «A Note on Accounting and Executory Contracts». Abacus, 1983, p. 96—98.
3. Allan Murray «Bush S&L Bailout Creates Illusion of Deficit Cut That Congress Questions but Wants to Believe». The Wall Street Journal, February 22, 1989, p. A18.
4. SFAS 6, par. 11.
5. APB 21.
6. William Paton «Deferred Income — A Misnomer». Journal of Accountancy, September 1961, p. 38; Robert W. Hirschman, «A Look at Current Classifications», Journal of Accountancy, November 1967, p. 55.
7. **FIB 79-7.**
8. SFAS 15, par. 16.
9. SFAS 15, par. 17.
10. SFAS 105, par. 6.
11. SFAC 6, par. 49.
12. FASB. Distinguishing between Liability and Equity Instruments and Accounting for Instruments with Characteristics of Both (FASB Discussion Memorandum, 1990).

ГЛАВА 20 ОТСРОЧЕННЫЕ НАЛОГИ

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы сможете:

- определять и различать постоянные и эпизодические отклонения отчетной прибыли от налогооблагаемой;
- понять необходимость распределения налога на прибыль между отчетными периодами;
- объяснять суть трех методов распределения налога на прибыль между отчетными периодами;
- трактовать чистый операционный убыток (убыток по основной деятельности) с позиций Концептуальной основы FASB;
- обосновать необходимость раскрытия в отчетности используемого метода учета налога на прибыль и понять сущность распределения налога на прибыль внутри отчетного периода.

ОБЗОР

Отчетная прибыль и прибыль, облагаемая налогом

Правила расчета налогооблагаемой прибыли отличаются от правил, предусмотренных GAAP в отношении формирования отчетной прибыли. Это обуславливает отклонение суммы налогооблагаемой прибыли от отчетной прибыли до налогообложения.

Обоснование распределения

По мнению многих специалистов, в соответствии с требованиями GAAP эффект расхождения между налогооблагаемой и отчетной прибылью до налогообложения следует распределять между отчетными периодами. Этот эффект представляет собой разность между начисленными расходами по налогу на прибыль отчетного периода и реально выплаченной суммой налога. Противники такого взгляда утверждают, что распределение разности вносит путаницу в бухгалтерскую отчетность и вводит в заблуждение ее пользователей.

Отсроченные налоги и Концептуальная основа FASB

Распределение налогов по отчетным периодам приводит к образованию счета «Отсроченные налоги» и отражению соответствующей информации в отчетности о финансовом положении предприятия. Не все специалисты соглашались с представлением отсроченных налогов в балансе как статьи актива или кредиторской задолженности.

Представление результатов

Обсуждается требование GAAP в отношении представления структуры совокупных расходов по налогам в отчете о прибылях и убытках.

В 1984 г. поддерживаемая лейбористами организация «Граждане за налоговую справедливость» опубликовала доклад под названием «Налоги на прибыль корпораций в период Рейгана: исследование трехлетнего легализованного уклонения от налога». В этой работе указывается, что за период с 1981

по 1983 г. из 250 рентабельных американских фирм 128 не платили налога на прибыль хотя бы один год. В частности, General Electric, получив прибыль в сумме 6527 млн дол., недоплатила налога на 283 млн дол., Boeing, имея отчетную прибыль в сумме 1520 млн дол., получила скидку по выплате налога в размере 267 млн дол. При этом каждая из фирм привела в отчетах за этот период значительные суммы расходов по налогу на прибыль. Например, для General Electric они составили около 2837 млн дол., а для Boeing — 410 млн дол.

Причина столь грубого нарушения законности кроется в том, что налогооблагаемая прибыль рассчитывается не так, как отчетная. Налоги, по поводу которых выражалось недовольство, были основаны на налогооблагаемой прибыли; в то время как величина прибыли, вызвавшая возмущение, представляла собой чистую отчетную прибыль. Существование отклонений между двумя величинами прибыли обуславливает так называемое *распределение налога на прибыль между отчетными периодами (interperiod tax allocation)*, а для учета отклонений по соответствующей сумме налога вводится счет «Отсроченные налоги» (*deferred taxes*).

С целью предотвращения случаев, подобных рассмотренным выше, когда, например, U.S. Homes при отчетной величине прибыли 53,6 млн дол. получает налоговую скидку в размере 54,3 млн дол., предлагалось рассчитывать налог на прибыль исходя из ее отчетной суммы. Именно в этом направлении действовал Конгресс, когда вводил альтернативный минимальный налог. Однако, как было отмечено в гл. 1, цели формирования бухгалтерской отчетности настолько далеки от информационного обеспечения задач налогообложения, что такое решение проблемы нельзя считать приемлемым.

В качестве альтернативы предлагалось в отчетах фирм отражать налоги, которые должны быть уплачены Налоговому управлению США каждый год, в виде предположительной паушальной (единовременно выплачиваемой, совокупной) суммы и расходов по налогу за (весь) год*. Имелось в виду: зачем прибегать к распределению налогов между отчетными периодами? не будет ли нераспределенная сумма понятнее для пользователей? можно ли дополнительно не детализировать информацию?

В этой главе мы попытаемся разобраться в некоторых спорных вопросах. Глава начинается с обсуждения разницы между прибылью, облагаемой налогом, и отчетной. Затем рассматривается вопрос о сути и целесообразности распределения налога на прибыль между периодами, в частности позиции APB и FASB в этом вопросе. В конце главы уделено внимание распределению налога на прибыль внутри отчетного периода.

Отчетная прибыль и прибыль, облагаемая налогом

Основные расхождения между облагаемой налогом прибылью и прибылью, приводимой в отчете для акционеров, можно свести к следующим двум группам:

1. Постоянные отклонения (расхождения), предусмотренные узаконенными допущениями или ограничениями, а также обусловленные экономическими, политическими или административными соображениями, связанными с расчетом бухгалтерской чистой прибыли.

* Это был обычный способ представления в отчетах налога на прибыль до выхода в свет APB 11 в декабре 1967 г.

2. Эпизодические отклонения, возникающие вследствие существования (а) разницы во времени отнесения сумм в дебет и кредит счета прибыли (так называемые *межпериодные отклонения* — *interperiod differences*) и (б) разницы, вызванной использованием в бухгалтерском учете и налоговых расчетах неодинаковых методов оценок (*оценочные отклонения* — *valuation differences*).

В тех случаях, когда отклонения облагаемой налогом прибыли от бухгалтерской обусловлены действием временных факторов, расходы по налогу (или равносильное влияние на прибыль), определенные на основе суммы отчетной прибыли до налогообложения, необходимо распределить между отчетными периодами (*interperiod allocation*). Основной принцип межпериодного распределения состоит в увязке (обеспечении соответствия) налога и прибыли, с которой он взимается. Прибыль, облагаемая налогом в текущем отчетном периоде, но признаваемая и отражаемая как отчетная в следующем, предполагает *отсрочку* (*deferral*) расходов по налогу; прибыль, признанная для бухгалтерского учета как прибыль текущего отчетного периода, но облагаемая налогом в следующем отчетном периоде, предполагает *начисление* (*accrual*) расходов по налогу.

Прибыль	Облагаемая налогом	Отчетная
Расходы по налогу: отсроченные начисленные	Отчетный год Следующий год	Следующий год Отчетный год

Желание отразить в отчетности непосредственные списания в дебет или счета нераспределенной прибыли, или счета внереализационных прибылей и убытков (с учетом предварительного налогообложения прибыли) приводит к необходимости проведения так называемого *распределения внутри отчетного периода* (*intraperiod allocation*), при котором совокупные расходы по налогу на прибыль отражаются в различных разделах отчета о прибылях и убытках и отчета об изменениях нераспределенной прибыли. Внутрипериодное распределение имеет один незначительный недостаток: оно влияет только на отчетность одного периода, но не затрагивает ни баланса, ни отчета о прибылях и убытках других отчетных периодов.

Кроме того, оно не создает расхождения между суммами выплаченного налога и начисленных расходов по налогу на прибыль, а влияет только на структуру представления информации, о которой мы будем говорить в последней главе этой книги.

Постоянные отклонения

Постоянные отклонения связаны с расчетом совокупного налога на прибыль, который должен выплачиваться фирмой в процессе ее деятельности. Примером такого отклонения может служить процент, полученный по муниципальным облигациям, который выступает как часть отчетной прибыли, но налогом в США не облагается. В качестве другого примера можно привести амортизацию гудвилла, представляющую собой в отчетности статью расходов по основной деятельности, но не подлежащую вычету из прибыли при ее налогообложении. Постоянные отклонения влияют только на совокупный налог и не создают ни практических, ни теоретических проблем при распределении налога

на прибыль. За исключением финансовой отчетности, они находятся вне сферы влияния бухгалтера и поэтому в этой главе больше обсуждаться не будут. Далее мы будем исходить из предположения, что корректировка учетной прибыли (до налогообложения) на сумму постоянных отклонений уже выполнена.

Несмотря на то, что постоянные отклонения в теоретическом плане незначительны, на практике они имеют большое значение, ибо именно их существование выступает главной причиной расхождения между тем, что, по мнению общественности, следовало выплачивать, и тем, что на самом деле выплачивается фирмами в качестве налога. На беспокойство общественности по этому поводу Конгресс в 1986 г. отреагировал введением в Закон о реформе налоговой системы *альтернативного минимального налога*. Сущность его состояла в том, что рассчитывались две суммы налога: первая — на основе исключения из рассмотрения ряда налоговых льгот (из числа предусмотренных законом), вторая — исходя из единой ставки налога в размере 20% с учетом льгот. Наибольшая из них подлежала выплате в качестве минимального налога на прибыль. Далее, чтобы сократить разрыв между отчетной и налогооблагаемой прибылью, Конгресс обязал увеличивать последнюю на 50% вышеуказанной разницы. Однако, учитывая, что такое решение проблемы приводит к искажению учетной прибыли, Конгресс в 1990 г. заменил последнее указание введением альтернативной поправки, именуемой *откорректированной текущей прибылью* (*Adjusted Current Earnings — ACE*). Система альтернативного минимального налога равнозначна второй налоговой системе, которая, однако, не привносит ничего нового с теоретической точки зрения.

Эпизодические отклонения

Эти отклонения легче проиллюстрировать, чем объяснить. Рассмотрим ситуацию, когда отчетная прибыль фирмы до обложения налогом равнялась 100000 дол. Если ставка налога 34%, то отчетные расходы по налогу составят 34000 дол. Допустим, в составе выручки от реализации за отчетный год имеются суммы, которые не включаются в налогооблагаемую базу прибыли. Это возможно, если фирма для целей бухгалтерского учета использовала метод начисления, а для расчета налогов — кассовый метод. Допустим, что при этом облагаемая налогом прибыль равна 20000 дол., тогда текущая задолженность по налоговым платежам составит только 6800 дол.

$$\text{Расходы по налогу} = 34\% \cdot 100\,000 = 34\,000 \text{ дол.}$$

$$\text{К выплате по налогу} = 34\% \cdot 20\,000 = 6\,800 \text{ дол.}$$

Разница между этими двумя суммами представляет собой отсрочку налоговых платежей в сумме 27200 дол. Иными словами, фирма должна выплатить налог на прибыль в размере 6800 дол. в настоящий момент и 27200 дол. — в будущем. Допустим, что облагаемая налогом прибыль в следующем году окажется выше отчетной на 80000 дол., тогда отсроченная кредиторская задолженность по налогу будет погашена платежом в сумме 27200 дол.

Эпизодические отклонения формируют суть теории учета налога на прибыль, так как бухгалтеры в некоторой степени контролируют его начисление и выплату. Именно эти отклонения выступают главным источником расхождения между налогооблагаемой и отчетной прибылью за любой отчетный период, но в отличие от постоянных отклонений они не обуславливают расхождения на протяжении всего времени функционирования предприятия.

Эпизодические отклонения отчетной прибыли возникают как в отношении основной, так и альтернативной налогооблагаемой прибыли. Ежегодно исчисляются оба отклонения, и наибольшее из них используется в отчетном году. Практическое осуществление такого расчета крайне трудоемко. Теоретически достаточно отметить существование временных отклонений безотносительно к тому, как их подсчитывают.

Разница за счет времени отнесения на прибыль. Как уже отмечалось, если факты хозяйственной жизни отражаются на величине налогооблагаемой прибыли одного отчетного периода и отчетной прибыли до налогообложения другого, то возникает необходимость распределения налога на прибыль между отчетными периодами. Возникновение подобных эпизодических отклонений в соответствии с АРВ 11 возможно в следующих случаях.

1. Если некоторая сумма вычитается из налогооблагаемой базы прибыли и относится к расходам будущих периодов в текущем отчетном периоде. В качестве примера можно привести использование метода ускоренной амортизации основных средств для целей налогообложения и метода равномерной амортизации для бухгалтерской отчетности.

2. Если прибыль относится к текущему отчетному периоду, но учитывается для целей налогообложения в следующем. Распространенный пример: отчетная прибыль от реализации формируется по мере отгрузки товара, а соответствующая налогооблагаемая прибыль — по мере его оплаты.

3. Если прибыль включается в расчет налога, но в балансе отражается как доходы будущих периодов. В частности, полученная авансом плата за аренду в балансе относится к доходам будущих периодов, но облагается налогом в текущем отчетном периоде.

4. Если суммы отражаются в отчете о прибылях и убытках как расходы текущего отчетного периода, но сокращают сумму прибыли, облагаемую налогом, в последующих периодах. Примером может служить начисление расходов на выполнение гарантийного ремонта, которые подлежат вычетанию при расчете налога на прибыль только в момент их фактического возникновения (т.е. выполнения ремонтных работ. — *Примеч. пер.*).

В ситуациях 1 и 2 предполагается использование счета по учету задолженности по налогу на прибыль, по кредиту которого отражается разность между суммой налога, начисленной исходя из отчетной прибыли и фактически выплачиваемой в отчетном периоде, определенной по расчетной налогооблагаемой базе прибыли. В случаях 3 и 4 используется счет для учета сумм налога, выплаченных сверх начисленных на базе отчетной прибыли. Дебетовое сальдо по этому счету отражается в балансе как дебиторская задолженность.

Оценочные отклонения. Ситуации, когда возникают эпизодические отклонения, обусловленные использованием различных методов оценки в финансовом и налоговом учете, встречаются не так часто. К их числу АРВ 11 относит следующие:

1. Уменьшение стоимостной базы налогооблагаемого амортизируемого имущества вследствие налогового кредита. Основанием для возникновения расхождения в данном случае выступает действие Закона о справедливости налогового обложения и финансовой ответственности 1982 г., который предоставляет налогоплательщикам выбор: использовать ли полностью возможности системы ускоренной амортизации, не прибегая к налоговому кредиту, или воспользоваться им, отказавшись от ускоренной амортизации.

2. Зарубежная деятельность, для которой валюта отчетности выступает функциональной валютой. Согласно SFAS 52 вследствие изменения курса иностранной валюты оценка соответствующих активов и кредиторской задолженности

лженности, исчисленная как база для налогообложения, может отличаться от их оценки по себестоимости в отечественной валюте.

3. Увеличение оценки активов как налоговой базы вследствие индексации стоимости имущества, обусловленной инфляцией. Иногда налоговые органы могут потребовать расчета налогооблагаемой базы на основе индексирования первоначальной стоимости некоторых видов имущества, при этом балансовая оценка актива остается неизменной.

4. Объединение предприятий в форме покупки. Нередко возникает отклонение оценок активов, сформированных при объединении предприятий, от оценок тех же активов, применяемых для исчисления налога на имущество*.

Балансовый метод

Другой подход определения эпизодических отклонений исходит из того, что любой факт хозяйственной жизни, который приводит к образованию таких отклонений, находит отражение в балансе. Например, использование различных методов начисления амортизации дает различные учетные оценки, которые могут использоваться как для формирования отчетности, так и для расчета налогов. Совокупная разница учетных оценок указывает на величину эпизодических отклонений, а умноженная поэлементно на ставки налогов позволяет определить сумму отсроченных налогов. Таким образом, балансовый подход дает новое решение с точки зрения метода исчисления налоговых разниц, но не имеет теоретической значимости.

Обоснование распределения

Распределение налога на прибыль между различными отчетными периодами уже давно вызывает энергичные, а временами даже яростные споры. Причины разногласий имеют теоретическую основу. Одни специалисты, будучи сторонниками следования принципу соответствия, доказывают, что при формировании отчетности о чистой прибыли никакие влияния на баланс не должны приниматься во внимание. Другие — ставят во главу угла оценку активов и кредиторской задолженности, что предполагает экономическое истолкование и измерение. Третьи — строят свои предпочтения на убежденности в том, что прогнозирование будущих потоков денежных средств более важно, чем прогнозирование отчетной чистой прибыли. По их мнению, финансовые отчеты должны отражать движение денежных средств таким образом, чтобы обеспечивать возможность прогнозирования будущих потоков денежных средств. В нижеследующих параграфах мы проанализируем аргументацию сторонников и противников распределения налогов на различные отчетные периоды.

Аргументы в защиту полного распределения

В поддержку распределения налога на прибыль между отчетными периодами было высказано немало суждений. Здесь мы приведем доводы, основанные на принципах соответствия и действующего предприятия, а также на распространенной практике управления.

*Для многих фирм возникающее при этом рассматриваемое нами расхождение в соответствии с APB 11 трактовалось как постоянное.

Принцип соответствия. Традиционный довод сторонников полного распределения налога на прибыль между отчетными периодами опирается на принцип соответствия. Как указывалось в гл. 11, соответствие — это принцип бухгалтерского учета, следуя которому расходы текущего отчетного периода устанавливаются на основе причинно-следственной связи с отчетными доходами, полученными благодаря этим расходам. Применение этого принципа в учете налогов на прибыль рассматривается в APB 11, где указывается, что отчетные расходы по налогу на прибыль отчетного периода должны включать налоговый эффект от всех хозяйственных операций, финансовый результат которых составляет прибыль до вычета налогов. Поскольку при этом учитывается налоговый эффект совокупности всех доходов и расходов, данный метод получил название *полного распределения налогов (comprehensive tax allocation)*.

Налоговый эффект первоначально регистрируется в том отчетном периоде, в котором возникают эпизодические отклонения, а затем корректируется в том отчетном периоде, в течение которого эти расхождения исчезают. APB рекомендует на протяжении промежутка времени между этими двумя датами учитывать временные разницы по дебету или кредиту счета отсроченных налогов и отражать в отчетности расходы или доходы будущих периодов. Налоговый эффект определяется на основе ставки налога, действующей на момент образования исходного отчетного эпизодического расхождения, которая остается неизменной исходя из принципа учета по себестоимости.

Позицию APB 11 резко критиковали за нелогичность. Во-первых, при использовании метода отсрочки принцип соответствия применяется в отношении не доходов, а прибыли до налогообложения. Но в этом случае мы имеем дело не с тем принципом соответствия, о котором мы говорили в гл. 11. Во-вторых, вышеназванные «расходы и доходы будущих периодов» не относятся ни к активам, ни к кредиторской задолженности, ни к собственному капиталу*. Следовательно, они просто представляют способ перенесения налогового эффекта из одного отчетного периода в другой. Даже если этот метод опирается только на принцип соответствия, суммы, перенесенные на будущий отчетный период, должны представлять оценку ресурсов или обязательств фирмы при обеспечении правила двойной записи. Использование неопределенных дебетовых и кредитовых сальдо делает весь метод сомнительным. В связи с этим FASB выпустил SFAS 96, в котором акцент делается на балансовой оценке.

Принцип действующего предприятия. Доводы FASB строятся на принципе действующего предприятия. Утверждается, что налоговые последствия любого события неотъемлемо присущи этому событию. Сама по себе выплата налога имеет отношение к учету денежных средств и тому, когда налог будет уплачен, и не более того. Если налог действительно выплачен в том отчетном периоде, в котором соответствующее событие имело место, но в сумме, меньшей причитающейся, т.е. равной начисленным расходам по налогу, то следует «установить» задолженность по налогу на прибыль. Рассуждая точно так же, можно сказать, что если налог выплачен в сумме, превышающей причитающуюся, то следует ввещь новый счет с дебетовым сальдо.

Рассмотрим, например, продажу товаров с отсрочкой платежа. Предположим, что моментом реализации для целей бухгалтерского учета является отгрузка товаров. При поступлении денежных средств за отгруженные товары

* В APB 11 (параграф 57) отмечается, что «расходы и доходы будущих периодов», связанные с возникновением временных расхождений, отражают совокупный налоговый эффект, но не дебиторскую или кредиторскую задолженность в традиционном их понимании.

кредитуется счет дебиторской задолженности, а не счет реализации. FASB утверждает, что задолженность по налогу возникает в момент реализации независимо от поступления денежных средств. Иными словами, на момент реализации следует признать и расходы по налогу, и связанную с ними отсроченную задолженность, если это необходимо. При перечислении налогового платежа уменьшается задолженность по налогу, но это никак не влияет и не должно влиять на расходы по налогу. FASB считает непоследовательным признание дохода от продажи на момент поставки товара без признания соответствующих расходов по налогу.

Практика управления. Другой аргумент против отнесения к расходам по налогу только той суммы, которая была выплачена в текущем отчетном периоде, вытекает из общепринятой трактовки налога как расхода, обусловленного ведением предпринимательской деятельности. Как правило, аппарат управления принимает решения на основе информации об ожидаемой чистой прибыли с учетом оплаты налогов. Однако не управленцы определяют логику классификации, а бухгалтеры. Следовательно, вряд ли можно опираться на аргумент в поддержку налогового распределения только потому, что он трактуется налог как расход.

Рассмотрение налога на прибыль как «стоимости ведения предпринимательской деятельности» было подвергнуто критике на том основании, что налоги непосредственно не связаны с операциями, приносящими доход. Однако с этим контраргументом согласиться нельзя, поскольку расходы по своей сути неоднородны: одни из них меняются в зависимости от объема производства и продажи, а другие остаются постоянными. Большинство расходов, направленных на обеспечение роста доходов или сокращение себестоимости продукции, предприятие несет намеренно, но некоторые из них определяются внешними обстоятельствами и не зависят от действий фирмы.

Доводы против распределения

Аргументов против распределения выдвигалось столько же (если не больше), сколько и за него, хотя ни один из них нельзя считать достаточно убедительным.. Здесь обсуждаются некоторые из них.

Сложность понимания. Первый довод против распределения налога продиктован интересами внешних пользователей бухгалтерской отчетности. В частности, в ранее упоминавшемся докладе организации «Граждане за налоговую справедливость» утверждается, что появление в отчетности сумм расходов по налогам, которые в действительности не были оплачены, вызывает у пользователя недоумение. По всей видимости, это справедливо только в отношении очень неинформированной группы пользователей, а в целом любой читатель финансового отчета имеет представление как минимум о том, что начисленные отчетные доходы или расходы не связаны с движением денежных средств. Если наша аудитория имеет «допустимую неосведомленность о бизнесе и экономической деятельности и при этом желает взглянуть в отчетные данные с достаточным усердием», то есть все основания полагать, что она поймет, что налоговые расходы и выплата налогов — разные вещи [1].

Распределение прибыли, а не расход. Более серьезный аргумент в защиту отражения в отчетности расходов по налогам только в фактически выплаченной сумме строится на проведении аналогии с выплатой дивидендов и, следовательно, распределением прибыли. Предполагается, что в отличие от расходов по оплате труда или расходов сырья, которые выступают фак

торами прибыли, налоги (как и дивиденды) являются следствием получения прибыли, ее распределения. Налоги будущих отчетных периодов станут кредиторской задолженностью только тогда, когда будет получена будущая прибыль, а отсроченная задолженность по налогам относится к событиям, которые уже имели место.

Однако правительство выступает для фирмы бенефициарием только в самом широком смысле, в таком же, как работники и поставщики фирмы, которые получают плату за оказанные услуги. Главное различие здесь в том, что федеральное правительство оказывает услуги фирме не в прямой пропорции к величине налога, но сомнений по поводу того, что услуги правительством оказываются, не возникает. Выплата корпоративного налога на прибыль (как налога за право заниматься предпринимательской деятельностью) ассоциируется с возможностью работать в благоприятной экономической среде, создаваемой правительством. А классификация налоговых платежей не зависит от их расчета.

В этой связи можно привести еще один аргумент против распределения налога между отчетными периодами, который заключается в том, что выплата налога оказывает влияние на материальное положение акционеров, и по сему она как таковая должна быть представлена в отчетности. Фирма якобы выступает только посредником, выплачивая налоги от имени акционеров. Однако если даже бремя налога на прибыль в конечном счете возлагается на акционеров, это не меняет сущности налога как расхода для фирмы. Точно так же помимо акционеров эти расходы затрагивают материальные интересы и клиентов фирмы.

Релевантность. Считается, что финансовые отчеты должны ясно представлять движение денежных средств фирмы, чтобы обеспечить прогнозирование будущих потоков денежных средств. Поскольку налоговые обязательства не имеют строгой функциональной связи с отчетной чистой прибылью, то критики метода распределения налогов утверждают, что информация о налоге, взимаемом за отчетный период, более уместна в отчетности, чем некие искусственно распределенные расходы по налогу. Некоторые сторонники этого взгляда готовы устранить метод начисления в бухгалтерском учете как таковой; другие могут согласиться с методом начисления, но только не в отношении расчетов по налогам. И тех, и других объединяет сомнение в том, что более релевантно при формировании чистой прибыли: относить налоги к статьям расходов или к распределению прибыли.

В качестве контраргумента можно привести мнение о том, что прогнозы и оценки должны выполняться на основе данных о прибыли до вычета налогов, и о предполагаемых изменениях величины сумм налога, а не исходя из величины чистой прибыли после налогообложения. Однако окончательный вывод о силе прагматических аргументов можно сделать только на основе эмпирических данных, которых, к сожалению, недостаточно.

Неопределенность. Против метода распределения налогов между отчетными периодами свидетельствует и наличие существенной неопределенности в оценке будущих налоговых обязательств, которая лишает содержательности информацию об отсроченных налогах. Так как налог требуется уплатить только тогда, когда налогооблагаемая прибыль получена в деньгах, налоговая «экономия» одного отчетного периода может стать постоянной, если даже фирма будет нести убытки несколько лет подряд. Более того, расходы, подлежащие вычету из налогооблагаемой базы прибыли только за более поздний отчетный период, никоим образом не смогут сократить налоги, если в предыдущем или последующем периоде фирма понесет убытки. Наряду с этим высказывается мнение, что

будущие налоговые ставки и правила налогообложения не известны и находятся во власти одного лишь Конгресса, а метод применения нормативов может быть изменен административным решением. Тем не менее следует признать, что неопределенность, вызванная распределением налогов, вряд ли более существенна, чем в других областях финансового учета.

Частичное распределение

Существует мнение, что в отличие от рассмотренного выше полного распределения можно прибегать к частичному распределению налогов. При этом подчеркивается, что на верхнем уровне агрегирования счет отсроченных налогов как бы «перекачивается»*. Например, если при расчете налогооблагаемой прибыли используется метод ускоренной амортизации, а для учетных целей — равномерная амортизация, то (в случае полного распределения) налоговая разница не будет выплачиваться, пока фирма будет амортизировать свои активы, а в растущей фирме совокупная налоговая разница будет увеличиваться бесконечно долго. В условиях использования *частичного распределения (partial allocation)* налоги могут быть отсрочены только в тех случаях, когда налоговые льготы и налоговые обязательства как бы перекрывают друг друга в обозримом будущем. В частности, распределение налога не должно затрагивать налоговые отклонения, обусловленные использованием различных методов амортизации. С позиций такого подхода не возникает никакой законной задолженности по налогу.

Доводы сторонников частичного распределения опираются на тот очевидный факт, что развивающаяся фирма имеет возрастающую кредиторскую и дебиторскую задолженность. Как только фирма достигает стадии стабилизации, прекращает расти ее дебиторская и кредиторская задолженность. При этом стабилизируется и показатель чистой прибыли вне зависимости от того, какой используется метод учета. В данном случае величина расходов по налогам будет неизменной независимо от того, какой метод учета, кассовый или начисления, используется при расчете сумм налогов. И только в тех случаях, когда фирма сворачивает свою деятельность, отсроченные налоги будут постепенно сокращаться, пока совсем не исчезнут.

Контраргумент, выдвигаемый противниками такой позиции, сводится к тому, что при этом возникает «перекачивание» задолженности по налогу, поскольку одновременно с погашением задолженности за предыдущий отчетный период (отсроченной до текущего отчетного периода. — *Примеч. пер.*) начисляется новая. Как и *счета к оплате (accounts payable)*, кредиторская задолженность не может быть отменена лишь потому, что в совокупности она не снижается с течением времени. Тем не менее задолженность по налогам и *счета к оплате* — не совсем одно и то же. Например, если фирма приостановила прибыльную деятельность, то она может перестать платить налоги, однако, права поставщиков, отраженные на счетах к оплате, остаются в силе. Поэтому концепция «перекачивания» имеет отношение скорее к счетам к оплате, нежели к задолженности по налогу.

Кроме того, единственной причиной стабильности (или даже возрастания) отсроченной задолженности по налогам на верхнем уровне агрегирования выступает тот факт, что вновь образующаяся отсрочка связана с проведением но

* Имеется в виду переходящее сальдо. — *Примеч. пер.*

вых прибыльных операций прежнего или расширяющегося масштаба. Налоги по каждой операции будут заменяться на новые, даже если на верхнем уровне агрегирования эффект замены будет нивелироваться. Поэтому, по мнению сторонников полного распределения, в связи с необходимостью оценивать налоговые последствия каждого факта хозяйственной жизни частичное распределение налогов представляется неприемлемым.

Дисконтирование

Последний аргумент против отражения в отчетности всей суммы задолженности (или выплаты аванса) по налогам с отнесением суммы превышения над фактически выплаченным налогом к следующему отчетному периоду состоит в следующем. Исходя из того, что отсроченная задолженность будет погашена только в будущем, она должна быть дисконтирована. В тех случаях, когда срок погашения достаточно продолжителен или неопределенно долг (бесконечен), текущая дисконтированная оценка задолженности по налогу приближается к нулю. Теоретически довод представляется неоспоримым. Однако дисконтирование отсроченной задолженности по налогам на практике сопряжено с серьезными трудностями, в частности с выбором ставки дисконтирования и определением времени погашения. К тому же все это усложнит процедуру учета. Именно потому, что дисконтирование ставит более сложные проблемы, чем собственно налоговый учет, FASB решил не обращаться к этому вопросу в SFAS 96.

Эмпирические исследования

Результаты эмпирических исследований не дают серьезных подтверждений о необходимости распределения налогов между отчетными периодами. Так, в своих работах Бивер (Beaver) и Дьюкс (Dukes) сначала признавали распределение налогов приемлемым в том случае, когда допускается, что рынок эффективен [2]. Однако позже они пришли к выводу, что исходное условие, на котором базируется распределение налогов, безусловно, а сами методы распределения далеки от оптимальных [3]. Поэтому слабая теоретическая поддержка и сложности практической реализации вызывают сомнения по поводу целесообразности этой процедуры. Тем не менее некоторые трудности связаны не столько с распределением налога, сколько с процессом бухгалтерского учета как такового, сводящего в конце концов все к одной сумме — чистой прибыли — главному показателю для прогнозирования. Для выявления лучших методов отражения в отчетности результатов налогообложения прибыли предстоит изучать альтернативные теоретические структуры и проводить новые эмпирические исследования.

Отсроченные налоги и Концептуальная основа FASB

Проанализировав различные методы расчета отсроченной задолженности по налогу, FASB остановил свое внимание на методе *активы/кредиторская задолженность*, поскольку он хорошо согласуется с Концептуальной основой, обеспечивает получение наиболее полезной и понятной информации, а также относительно несложен. Метод *активы/кредиторская задолженность* отличается от метода отсрочки тем, что:

он объясняет распределение налога между отчетными периодами исходя не из принципа соответствия, а из определения активов и кредиторской задолженности, данного в SFAS 6;

в его основе лежит оценка будущих эпизодических отклонений, а не известное уже отклонение в отчетном периоде.

Используя данные приведенного ранее примера, укажем, что если сумма отчетной прибыли до налогообложения составляет 100 000 дол., а текущая налогооблагаемая прибыль — 20 000 дол., то на будущее в целях налогообложения переносится прибыль в сумме 80 000 дол. (Это явление носит название инверсии.) Если ставка налога на прибыль сохранится на уровне 34%, то будущий налоговый платеж составит 27 200 дол. Таким образом, следствием операций текущего отчетного периода является будущая или отсроченная задолженность по налогу в сумме 27 200 дол. Ключевым моментом здесь выступает акцент на налоговых последствиях в будущих отчетных периодах.

При строгом следовании методу *активы/кредиторская задолженность* счет отсроченных налогов на прибыль становится активным. Допустим, благодаря расходам по гарантийному ремонту сумма отчетной прибыли до налогообложения могла быть равна 20 000 дол., а налогооблагаемая база прибыли — 100 000 дол. В этом случае ожидается *будущая инверсия прибыли* в размере 80 000 дол., которая в текущем отчетном периоде рассматривается как потери (убыток). Текущий налоговый платеж в сумме 34 000 дол. в будущем предположительно будет компенсирован отсроченным налогом в размере 27 200 дол.

Действия фирм в течение одного отчетного периода на практике приводят к образованию ожидаемых «прибылей» или «убытков» будущих отчетных периодов. Такие убытки могут повлиять на величину чистой прибыли в пределах, допустимых налоговым законодательством. В соответствии с действующими правилами допускается зачет потерь текущего года против прибыли прошлых отчетных периодов (т.е. получать налоговую скидку) в течение трех лет и против прибыли будущих отчетных периодов — в течение 15 лет.

Разница сумм отсроченного налога на начало и конец отчетного периода образует чистую сумму отсрочки данного отчетного периода. В нашем примере начальное сальдо отсроченного налога равнялось нулю, а конечное — 27 200 дол. Соответственно разница в 27 200 дол. представляет собой задолженность по налогу на прибыль, которая оформляется соответствующей проводкой при начислении расходов по налогу за отчетный период. Вместе с изменениями на счетах по учету других налогов налог, выплаченный за прибыль текущего отчетного периода, составляет сумму расходов по налогу отчетного периода. Таким образом, за первый год при величине оплаченного налога в 6800 дол. расходы по налогу составили 34 000 дол. За второй год — соответственно 34 000 и 6800 дол. (34 000 минус 27 200). Следовательно, при использовании метода *активы/кредиторская задолженность* расходы по налогу определяются как остаток, в то время как метод *отсрочки* предполагает исчислять таким путем отсроченные налоги.

	Год I	Год II
Отсроченная задолженность по налогу	0	27200
сальдо на начало		
сальдо на конец	27200	0
разность	27200	(27200)
Оплаченный налог	6800	34000
Расходы по налогу	34000	6800

В SFAS 96 внесена дополнительная оговорка, существенно отличающая подход FASB от действовавших в то время GAAP, которая сводилась к тому, что налоги обуславливались *всеми* теми событиями, которые имели место. FASB прибег к этой оговорке для того, чтобы обосновать использование действующих ставок налога для расчетов изменений в будущих отчетных периодах, а также для исключения из расчета предполагаемой прибыли будущих отчетных периодов для возмещения налоговых потерь, образованных инверсией налоговых разниц.

Чистые операционные убытки (чистые убытки от основной деятельности)

Действующее налоговое законодательство допускает зачет потерь текущего года, связанных с уплатой налогов, против прибыли прошлых или будущих отчетных периодов и тем самым предоставляет скидку с общей суммы налогового платежа. Принцип распределения налога как в случае зачета за счет прибыли прошедших периодов, так и за счет будущих идентичен; однако второй случай осложнен условиями неопределенности. Если потери погашаются путем сокращения налоговых платежей за предыдущий отчетный период, то право возмещения («предъявления к зачету в бюджет») возникает немедленно, даже если необходимое подтверждение Налоговое управление дает позже. В большинстве случаев величина возмещения (зачета) вполне определена и может быть оценена с достаточной точностью. Как APB, так и FASB считает, что возмещение представляет собой сокращение операционных убытков текущего отчетного периода, а не увеличение прибыли. Следовательно, его необходимо отражать на контрактивном счете, регулирующем счет расходов по налогам.

В том случае, когда налоговые потери засчитываются сокращением налогов будущего отчетного периода, налоговые льготы выявляются в текущем отчетном периоде, но используются только в следующем. Если следовать предыдущей аргументации, то сокращение текущих налоговых потерь может отражаться на специально открытом активном счете по учету налогов. Отметим, что этот счет отличается от счета отсроченного налога, имеющего дебетовое сальдо и предназначенного для распределения налогов между отчетными периодами. Однако нельзя считать, что он непосредственно отражает дебиторскую задолженность по налогам, так как сумма, отраженная на этом счете, в действительности предъявляется государственному бюджету к взысканию лишь в очень редких случаях. И все же эта сумма указывает на величину будущей налоговой льготы, которая приведет к сокращению задолженности по налогам. Хотя эта льгота не имеет всех характерных особенностей обычных активов, она отражает возможность увеличения суммы прибыли после налогообложения. При прочих равных условиях фирма, имеющая отсроченную налоговую льготу, находится в более выгодных условиях, чем фирма, лишенная таковой.

Другим возможным вариантом трактовки этой статьи как актива выступает отсрочка признания льготы до тех пор, пока фирма не получит прибыль, достаточную для того, чтобы воспользоваться льготой по налогу. Если возмещение может отражаться как сокращение налога, подлежащего выплате, то в данном случае льгота включается в отчет того периода, когда она используется, но отражается как корректировка данных того предыдущего периода, в котором она образовалась. Такой подход согласуется с представлением о том, что источником возмещения выступает сокращение налоговых платежей, а не будущая прибыль, образование которой позволяет этим возмещением воспользоваться.

В соответствии с APB 11 налоговая льгота отражается в отчетности только в тех случаях, когда она переносится на будущие отчетные периоды. Далее утверждается, что сумма налогового возмещения, образованного отнесением налоговой скидки на будущие отчетные периоды, должна быть включена в отчет

о прибылях и убытках того года, в котором скидка была использована, а не того, в котором она возникла. Возмещение может интерпретироваться как корректировка прибыли или убытка предыдущего отчетного периода, однако не вполне понятно, почему FASB не рекомендует исключать его из прибыли будущего отчетного периода, до которого было отсрочено возмещение, что соответствовало бы рекомендациям APB 9 и APB 30 в отношении корректировки данных предыдущих отчетных периодов. Тем не менее включение сумм возмещения налога в отчет о прибылях и убытках согласуется с более поздним SFAS 16. Хотя при этом трактовка возмещения, отнесенного на будущие отчетные периоды, плохо сочетается с представлением о возмещении за счет налогов предыдущего отчетного периода. В обоих случаях налоговая скидка (льгота) должна рассматриваться как потеря (убыток) в связи с распределением налогов между отчетными периодами.

Эта непоследовательность трактовки наблюдается и в SFAS 96, в котором был предложен метод активы/кредиторская задолженность. FASB разрешает совокупное возмещение (налоговую льготу, скидку), относимое за счет данных предыдущих отчетных периодов, отражать в отчетности как дебиторскую задолженность по налогам, компенсирующую сокращение текущего операционного убытка. Отнесение возмещения на будущие отчетные периоды позволяет сократить будущие эпизодические положительные отклонения, сводя к нулю отсроченную задолженность по налогу. Сумма дебетового сальдо не признается (не учитывается) до тех пор, пока не будет получена прибыль, для которой эта сумма будет выступать как расходы по налогу, а не как корректировка данных предыдущего отчетного периода. Однако неучтенная сумма возмещения, относящаяся к будущим отчетным периодам, должна быть представлена в пояснении к финансовой отчетности.

Разное отношение FASB к налоговым возмещениям, относимым к прошлым и будущим отчетным периодам, объясняется большей неопределенностью налоговых скидок (льгот, зачетов) на будущие налоги. Если в течение допустимого периода времени прибыль получена не будет, то налоговая льгота (скидка) может быть утрачена. Однако подобная неопределенность имеет место всегда, когда распределение налога зависит от будущей налогооблагаемой прибыли. Заслуживает внимания аргумент, состоящий в том, что фирма, которая терпела убытки, подвержена опасности понесения убытков и в дальнейшем в большей степени, чем рентабельная фирма; тем не менее можно утверждать, что каждый случай должен рассматриваться без предвзятости, по существу. Если вероятность получения прибыли в будущем отчетном периоде, на который распространяется налоговое возмещение, достаточно высока, то налоговая льгота должна быть отражена в том отчетном периоде, в котором были понесены убытки. В противном случае будет проявлен излишний консерватизм.

Принятая трактовка налогового возмещения, относимого на будущие отчетные периоды, несовершенна с позиций целей бухгалтерского учета. Одним из предполагаемых преимуществ налогового распределения выступает обеспечение увязки налоговых платежей и соответствующих элементов отчетной прибыли до налогообложения, что позволяет более точно прогнозировать как величину будущей чистой прибыли, так и движение денежных средств. Если убыток одного отчетного периода приводит к возникновению налоговой скидки, относимой на прошлый отчетный период, а убыток последующего отчетного пе

риода определен ее отнесением на будущие отчетные периоды, то отсутствие корректировки убытка на сумму потенциального будущего возмещения приведет к появлению отчетных данных о чистой прибыли или убытках за два года, но которые не отражают операции двух отчетных периодов. Если величина отчетной прибыли до налогообложения (или убытка) неизменна в течение двух лет, то отсутствие распределения потенциального возмещения на второй год может создать впечатление стремительного ухудшения положения фирмы.

В то же время следует добавить, что убытки сами по себе не создают налогового возмещения, ибо оно связано в равной степени и с налогооблагаемой прибылью, и с убытком, хотя эта связь не строго функциональна. Как распределение налогов между отчетными периодами вообще, так и распределение налогового возмещения в частности (независимо от метода) не всегда повышает ясность представляемой информации. Полное раскрытие информации о налогах и их последствиях необходимо, поскольку налоги на прибыль ведут себя не так, как другие расходы; ограниченное представление одной лишь суммы чистой прибыли за вычетом налогов не соответствует информационным потребностям инвесторов и кредиторов.

Действительно ли это активы и кредиторская задолженность?

Подход активы/кредиторская задолженность, предложенный в SFAS 96, неоднократно ставился под сомнение на том основании, что отсроченные налоги не обладают характеристиками ни активов, ни кредиторской задолженности. Например, дебетовое сальдо по счету отсроченного налога, отражающее сумму налога, оплаченную вперед, и выступающее следствием распределения налога на прибыль, не представляет собой безусловного права на будущую налоговую скидку. (В частности, налоговая скидка может быть не утверждена Налоговым управлением.) Следовательно, отсроченный налог не имеет всех характеристик актива.

Однако в некоторых случаях, когда ожидается нормальное течение хозяйственной деятельности и образование прибыли, а также стабильное налоговое регулирование, дебетовая статья отсроченного налога имеет многие характеристики актива. Например, налог, выплачиваемый на полученную авансом арендную плату, дает фирме право на предоставление услуг в будущем без образования обязательств по налогам. Налоговая льгота менее реальна, если она обусловлена использованием различных методов учета для целей налогообложения и формирования отчетности, а не связывается с моментом получения денежных средств. Этот вывод особенно очевиден, если налоговое распределение рассматривать с точки зрения предприятия в целом, а не в структуре отдельных статей, поскольку очень трудно вычленил все взаимосвязи, даже если рассматривать только расчет налога на прибыль, подлежащего выплате.

Отсроченный к выплате налог, представляющий собой «налог на прибыль, подлежащий выплате в будущем» и возникший вследствие распределения налога между отчетными периодами, также не несет на себе всех черт кредиторской задолженности. В действительности никакого обязательства перед правительством фирма на себя не принимает. Если бы такое обязательство имело место, то Налоговое управление настояло бы на его выполнении, т.е. на погашении отсроченной задолженности по налогу. Обязательства, которые должны быть выполнены в будущем, только частично обусловлены некоторыми прошлыми операциями — получением прибыли, которая не была учтена при расчете налога, или отнесением расходов по налогам на будущие отчетные пери

оды. Основная операция — выплата налога — это операция будущего отчетного периода.

Однако в некоторых случаях обязательство выплатить налог в будущем целиком вызвано текущими или прошлыми фактами хозяйственной жизни. Например, при определении отчетной прибыли на основе метода попроцентного завершения работ по долгосрочным договорам следует принимать во внимание тот факт, что обязательство выплатить налог возникает, когда работы завершены. Однако кредиторская задолженность по налогу, возникшая за счет использования для целей налогообложения ускоренной амортизации, а для целей отчетности — равномерной, представляет собой обязательство только при условии обоснованности использования разных методов амортизации. В противном случае правомерность образования кредиторской задолженности по налогу сомнительна.

FASB занял позицию против признания активной статьи по отсроченным налогам, запретив их отражение в отчетности, за некоторыми исключениями, но остался сторонником признания кредиторской задолженности по отсроченным налогам. Свое мнение Совет обосновал ссылкой на определение кредиторской задолженности, которое содержалось в SFAS 6 (параграф 25).

Кредиторская задолженность — это вероятная потеря в будущем, обусловленная принятыми хозяйствующей единицей на себя обязательствами передать средства или выполнить услуги для другой хозяйствующей единицы в определенном будущем в результате прошлых операций или событий.

Совет построил аргументацию на том, что налоги в целом представляют собой законное обязательство перед правительством. Эпизодические отклонения возникли благодаря прошлым операциям, результаты которых уже нашли отражение в финансовой отчетности. Поскольку для признания эпизодических разниц нет необходимости в совершении никаких дополнительных операций или событий, то вероятность передачи средств в будущем достаточно высока. Кроме того, принимая во внимание принцип действующего предприятия, необходимо признать, что существует вполне определенное обязательство в отношении налоговых органов по передаче им средств. Совет пришел к выводу, что именно эпизодические отклонения, а не отсроченные налоги формируют кредиторскую задолженность. В частности, он отвел требование взимания налога до признания отсроченной задолженности по налогу. В точки зрения FASB ключевым является момент признания основного события, т.е. признания задолженности перед бюджетом, а внесение налогового платежа — только следствие.

Как уже отмечалось выше, FASB не счел обоснованным признание дебетового сальдо счета отсроченных налогов (дебиторской задолженности по налогам), за одним исключением. Это исключение относится к обстоятельствам, при которых отрицательное чистое эпизодическое отклонение в будущем засчитывается в счет текущей или прошлой налогооблагаемой прибыли. Однако налоговая льгота может быть реализована только тогда, когда будет получена прибыль, но пока это событие не произошло и неизбежность его наступления не вытекает ни из принципа начисления, ни из принципа действующего предприятия, получить льготу нельзя.

Тем не менее по крайней мере один из членов Совета продолжал отстаивать обоснованность включения в отчетность дебиторской задолженности по налогам, указывая на зеркальную идентичность своих доводов аргументам в защиту представления кредиторской задолженности по налогам. Он заявлял, что принцип действующего предприятия предполагает, что фирма в последующие

годы получит прибыль, достаточную, чтобы покрыть отрицательные эпизодические отклонения. Остальные члены Совета такую трактовку концепции действующего предприятия не одобряли, рассматривая будущую операционную прибыль как факт хозяйственной жизни, который пока еще места не имел. В ответ на упрек в непоследовательности трактовки дебиторской и кредиторской задолженности по налогам Совет сослался на соответствие такого подхода действующему налоговому законодательству.

Сопоставление SFAS 96 и APB 11

Каковы же практические последствия перехода от метода *отсрочки налогов*, предусмотренного APB 11, к методу *активы/кредиторская задолженность*, выдвинутому в SFAS 96? Оказывается, они не столь значительны и обусловлены только изменением ставок налога, которые не определяются выбором метода учета отсроченных налогов.

Близкая аналогия двух методов связана с сущностью эпизодических отклонений, которые, по определению, с течением времени взаимозамещаются. Иными словами, сумма эпизодических отклонений на достаточно продолжительном промежутке времени равна нулю. Известно, что если сумма временного ряда равна нулю, то при разделении его в любой точке на два абсолютные (по модулю) суммы рядов на отрезках будут всегда равны. Таким образом, если временной ряд начинается в точке образования эпизодического отклонения и заканчивается в точке его исчезновения, а точкой деления выступает текущий момент, то сумма значений эпизодического отклонения от начала до текущего момента равна (по модулю) их сумме от текущего момента до конца рассматриваемого периода.

В качестве примера рассмотрим данные фирмы, использующей метод ускоренной амортизации для расчета налогооблагаемой прибыли и метод равномерной амортизации для целей отчетности:

Год	1	2	3	4	5
Отчетная амортизация	100	100	100	100	100
Амортизация для расчета налога	200	150	75	50	25
Эпизодическое отклонение	(100)	(50)	25	50	75

Как видно, общая сумма эпизодических отклонений равна нулю, за два первых года она составила 150 (со знаком минус), а за три последних — 150 дол. Одна из сумм относится к промежутку от начала ряда до точки разрыва и соответствует методу отсрочки налога, а другая — от точки разрыва до конца ряда и соответствует методу *активы/кредиторская задолженность*. Первая сумма принимается во внимание в APB 11, где имеют значение уже образовавшиеся временные отклонения, а вторая — в SFAS 96, где акцент делается на будущие временные отклонения. Эти методы дают практически одинаковые результаты. Предположим, что сумма прибыли до начисления износа ежегодно составляет 200 дол., а ставка налога на прибыль — 20%. Тогда получим:

Год	1	2	3	4	5
Прибыль до налогообложения	100	100	100	100	100
Налогооблагаемая прибыль	0	50	125	150	175

Следуя APB 11, расходы по налогам определяются исходя из суммы прибыли до налогообложения и ставки налога, сумма налога к выплате — исходя из налогооблагаемой базы прибыли и ставки налога. Разность между этими двумя произведениями отражается соответственно по дебету или кредиту счета отсроченных налогов. Таким образом, за второй год бухгалтер делает проводку: Расходы по налогам 20

Налог к выплате	10
Отсроченный налог	10

Объединяя бухгалтерские записи за пять лет, мы получим:

Год	1	2	3	4	5
Расходы по налогам	20	20	20	20	20
Налог к выплате	0	10	25	30	35
Отсроченный налог	20	10	(5)	(10)	(15)
Отсроченная задолженность по налогу	20	30	25	15	0

Отметим, что отсроченная кредиторская задолженность по налогу на прибыль любого года равна сумме эпизодических отклонений слева направо, умноженной на ставку налога. Например, во втором году сумма эпизодических отклонений составляет 150 дол., при ставке налога на прибыль в 20% отсроченная кредиторская задолженность будет равна 30 дол.

Методика SFAS 96 исходит из баланса, а точнее из будущих эпизодических отклонений. Для второго года их сумма составляет 150 дол. Перемноженные на 20%, они дают отсроченную кредиторскую задолженность в сумме 30 дол. В первом году сумма будущих эпизодических отклонений составляет 100 дол., при этом отсроченная кредиторская задолженность — соответственно 20 дол. Прибавив к разности значений отсроченной кредиторской задолженности (30 - 20 = 10) величину налога, подлежащего выплате (10 дол.), получим сумму расходов по налогам (20 дол.) Расчеты за пять лет можно свести в таблицу:

Год	1	2	3	4	5
Будущие эпизодические разницы	100	150	125	75	0
Отсроченная задолженность по налогу	20	30	25	15	0
Изменение задолженности	20	10	(5)	(10)	(15)
Налог к выплате	0	10	25	30	35
Расходы по налогу	20	20	20	20	20

Мы видим, что APB 11 и SFAS 96 дают одинаковые результаты по налоговым расходам. Однако этого не происходит, если приходится использовать в двух методах разные ставки налога. Кроме того, различные результаты могут быть обусловлены различием трактовки этими стандартами отрицательного временного отклонения. Как правило, отрицательные эпизодические отклонения погашаются положительными, и пока это так, отличия между стандартами нет. Однако в некоторых случаях налоговое законодательство не допускает такой компенсации. В соответствии с SFAS 96 некомпенсированная отрицательная эпизодическая разница рассматривается как непризнаваемый убыток, раскрываемый в приложениях к финансовой отчетности. В то же время APB 11 предусматривает ее признание.

Таким образом, при использовании методов *отсрочки* и *активы/кредиторская задолженность*, предложенных соответственно APB 11 и SFAS 96, расчеты суммы расходов по налогам дают одинаковые результаты, если:

- 1) изменение ставок налога на прибыль в обоих расчетах идентично;
- 2) не существует непризнаваемой отсроченной дебиторской задолженности по налогу, которая в соответствии с методом *активы/кредиторская задолженность* раскрывается в приложении к отчетности.

Очевидно, что подход к рассмотрению отсроченных налогов концептуально определяется тем, что выступает ведущей сутью их представления — кредиторская задолженность в балансе или результат суммирования отклонений отчетной прибыли от налогооблагаемой в отчете о прибылях и убытках. Не вызывает сомнения также и тот факт, что отсроченные налоги в балансе являются как бы зеркальным отражением их в отчете о прибылях и убытках. Поэтому, исходя из того или иного представления об отсроченных налогах, мы должны прийти к одному результату. Это справедливо и для случая с альтернативным минимальным налогом, который выступает не более чем еще одной налоговой базой, отличающейся от отчетной прибыли.

Акцент на балансовую оценку, выраженный в SFAS 96, который на первый взгляд создает новую систему учета отсроченных налогов, в действительности является зеркальным отражением учета эпизодических разниц. Если известно, какое влияние они оказывают на отчет о прибылях и убытках (по APB 11), то не составляет большого труда трансформировать это влияние на баланс. Справедливо и обратное. Так будет всецело, пока существует взаимосвязь между этими двумя формами отчетности.

Большая часть проблем, связанных с появлением SFAS 96, в действительности была обусловлена Законом о налоговой реформе 1986 г. и поправками к нему. В том случае, если бы Конгресс установил стабильные ставки налога, большинство расхождений APB 11 и SFAS 96 не имели бы места.

Представление результатов

Нам остается обсудить, каким образом информация о налогах представляется в финансовой отчетности. Эту тему мы раскроем в трех аспектах: распределение налога внутри отчетного периода, безналоговый метод распределения и действующие правила учета отсроченных налогов в соответствии с SFAS 96.

Распределение налога внутри отчетного периода

В том случае, если *всеобъемлющая концепция прибыли* (*all-inclusive concept of income*) получила бы всеобщее признание, не было бы необходимости представлять налог в двух отчетах — отчете о прибылях и убытках и отчете о нераспределенной прибыли. Однако согласно APB 9 экстраординарные прибыли и убытки следует представлять в отчете о прибылях и убытках отдельно. В соответствии с SFAS 16 в некоторых случаях корректировка данных предыдущего периода должна быть представлена как корректировка нераспределенной прибыли. При этом распределение налога по статьям отчета о прибылях и убытках или между отчетом о прибылях и убытках и отчетом о нераспределенной прибыли дает более содержательный показатель чистой операционной прибыли без учета экстраординарных статей.

Например, если чистая операционная прибыль до налогообложения составляет 1000 дол., то при ставке налога на прибыль в размере 34% величина налога составит 340 дол., а чистая прибыль без учета экстраординарных статей — 660 дол. Однако если при этом была получена внереализационная экстраординарная прибыль, облагаемая налогом на общих основаниях, в размере 600 дол., то совокупный налог на прибыль составит 544 дол. (34% от 1600). Без распределения чистая операционная прибыль будет равна 456 дол., а 600 дол. будут отражены по статье экстраординарной внереализационной прибыли. В соответствии с распределением налог на текущую операционную прибыль составит 340 дол., а на экстраординарную — 204 дол.

	С учетом распределения	Без учета распределения
Чистая операционная прибыль	1000	1000
Налог на прибыль	340	544
Прибыль без экстраординарных статей	660	456
Экстраординарная прибыль		600
Экстраординарная прибыль без налога	396	
Чистая прибыль	1056	1056

Таким образом, операционная чистая прибыль без учета экстраординарных статей не искажается включением внереализационной прибыли, а внереализационная прибыль (за минусом соответствующего налога) отражается в отчете отдельно.

Аргументация распределения внутри отчетного периода исходит из бесполезности отчетных данных о чистой прибыли без учета экстраординарных статей. Существует мнение, что показатель операционной чистой прибыли более полезен инвесторам при анализе и прогнозировании прибыли. Без распределения, т.е. без разделения на прибыль от основной деятельности и внереализационную прибыль, показатель чистой прибыли может быть неправильно истолкован. Если расходы и доходы от основной деятельности за ряд лет остаются постоянными, а внереализационные прибыли или убытки нерегулярны, то

отсутствие представления распределенного налога на прибыль за первый год может привести к получению ошибочных прогнозов и выводов об эффективности управления деятельностью фирмы, а также к неправильному истолкованию влияния на финансовый результат деятельности фирмы внереализационных прибылей и убытков, отражаемых как экстраординарные статьи. Это означает, что на основе операционной (т.е. «заработанной») прибыли можно получать более точные прогнозы, чем, например, на основе чистой или общей прибыли. Тем не менее результаты эмпирических исследований показали, что это не так. Как упоминалось в гл. 10, показатели заработной прибыли носят неустойчивый характер. Таким образом, остается весьма узкий выбор между двумя показателями: а) прибыль от продолжающейся основной деятельности за минусом экстраординарных статей и б) чистая прибыль, включающая экстраординарные статьи.

Проще было бы утверждать, что экономические следствия налога должны быть связаны с его причинами. Если разобраться в деталях основного события (факта хозяйственной жизни), то можно понять и его последствия для налогообложения. Такой подход позволяет представить информацию более содержательно, а это значит — обеспечить пользователя более ценной информацией. Там, где пользователь получает информацию бесплатно, действует принцип: чем ценнее информация, тем она предпочтительнее. Если предельные затраты на подготовку такой информации достаточно невысоки, то такой подход, почти наверняка, является желательным.

Метод распределения налогов внутри одного отчетного периода, рекомендованный в SFAS 96, сводится к тому, чтобы рассчитывать налог на прибыль от продолжающейся деятельности независимо от расчета показателей снижения налога и налога на экстраординарную прибыль. Последний рассчитывается отдельно по прогрессивным ставкам*. При сопоставлении полученной суммы с налогом, рассчитанным на полную сумму прибыли, как правило, выявляется разница, которая рассматривается как налог на прибыль, превышающую операционную, и распределяется на статьи пропорционально результатам дифференцированного начисления налога.

Безналоговый метод (The Net-of-Tax Method)

Одним из предлагаемых вариантов отражения отсроченной дебиторской и кредиторской задолженности по налогам выступает так называемый *безналоговый* метод, суть которого состоит в увязке отсроченных налогов со статьями, обусловившими их возникновение. Так, счета по учету налоговых платежей, внесенных вперед, могут рассматриваться как регулирующие соответствующую кредиторскую задолженность, а счета по учету налогов, подлежащих оплате в следующем отчетном периоде, — как контрактивные. Допустим, если внеоборотные активы в сумме 10000 дол. для целей налогообложения списаны полностью, но продолжают фигурировать в отчетности, то их чистая оценка составляет только 6600 дол. (исходя из величины ставки налога на прибыль 34%).

Безналоговый метод предполагает, что корректировка первоначальной стоимости актива на налоговый эффект дает текущую оценку актива, что пред

* Действующие ставки налога составляют 15% на первые 50000 дол. облагаемой налогом прибыли, 25% — на следующие 25000 дол., 34% — на всю остальную сумму прибыли, при этом взимается дополнительный налог в размере 5% от налогооблагаемой прибыли, превышающей 100000 дол., но не выше 11750 дол.

ставляется не совсем справедливым. Во-первых, инвестору необходимо учитывать и множество других факторов оценки. Во-вторых, вызывает сомнение целевая установка учета на оценку каждого элемента актива или кредиторской задолженности. В-третьих, некоторые временные отклонения не могут быть соотнесены с определенными статьями актива или кредиторской задолженностью. Прежде всего это имеет отношение к тем случаям, когда временные отклонения возникают в связи с использованием кассового метода для целей налогообложения и метода начисления для формирования отчетных данных. В качестве другого примера можно привести использование метода попроцентного завершения для целей учета и полного завершения — для налогообложения.

После анализа всевозможных методов учета отсроченных налогов FASB отдал предпочтение методу *активы/кредиторская задолженность* на том основании, что он обеспечивает пользователя наиболее ценной информацией. Тем не менее он отдал должное и *безналоговому* методу, когда указал, что отсроченные налоги следует разделять на кратко- и долгосрочные, исходя из сущности соответствующей базовой статьи, обусловившей конкретную сумму отсрочки. Например, налоговые последствия появления запасов учитываются как краткосрочные отсроченные налоги, если запасы относятся к оборотным средствам.

Итоги

Использование различных методов в финансовом и налоговом учете приводит к образованию отклонений налогооблагаемой прибыли от отчетной двух типов: постоянных и эпизодических (временных). При этом возникает проблема, что следует включать в отчетность: только те налоги, которые выплачиваются за данный отчетный период, или начисленные исходя из показателя финансовой отчетной прибыли. Большинство бухгалтеров придерживаются второго подхода, следовательно, выступают сторонниками распределения налогов между отчетными периодами. Любой метод распределения предполагает сначала исключение из учетной суммы прибыли до налогообложения постоянных, а затем исчисление и распределение эпизодических отклонений.

Наиболее широкую поддержку получили два метода распределения налогов. Первый, изложенный в APB 11, носящий название метода *отсрочки*, увязывает расходы по налогу с суммой отчетной прибыли до налогообложения. Второй, выдвинутый в SFAS 96 и соответствующий подходу *активы/кредиторская задолженность*, основан на расчете задолженности по налогу. При этом налоговые последствия событий, которые имели место в отчетном году, относятся на будущие отчетные периоды, в которых они проявятся. Предполагается, что в будущих отчетных периодах не возникнет ни прибылей, ни убытков, и, таким образом, временные отклонения становятся единственной очевидной налогооблагаемой прибылью или налоговым убытком. После отнесения убытков на прошлые или будущие отчетные периоды рассчитывается налог для каждого отчетного периода. Налоги, рассчитанные для текущего года, представляют собой текущую задолженность по налогам; для будущих лет — отсроченную задолженность. Если отрицательное эпизодическое отклонение относится к текущему или прошлым отчетным периодам, то возможно появление дебиторской задолженности по налогам. В тех случаях, когда в текущем отчетном периоде имеет место операционный убыток, может быть открыт счет возмещения (зачета) налога. Тогда отсроченные налоговые расходы (или доходы) в ба-

лансе представляют изменение различных налоговых счетов. В любом случае это производная сумма.

Несмотря на то, что оба метода имеют как теоретические достоинства, так и недостатки, в большинстве случаев они дают одинаковые суммы расходов по налогам. Исключение составляет «зеркальная» трактовка этими методами отсроченных налоговых убытков, а также обязательное требование SFAS 96 немедленного отражения налоговых изменений.

Расходы по налогам отражаются в структуре статей отчета о прибылях и убытках. В приложениях к финансовой отчетности приводятся сведения о методах расчета расходов по налогам и их сопоставлении с реально выплаченными суммами. В настоящее время остается нерешенным вопрос о том, насколько данная форма представления вместе с введенным Конгрессом альтернативным минимальным налогом убедительна для общественности, чтобы доказать, что фирмы выплачивают именно ту сумму налога, которую можно считать справедливой.

ЛИТЕРАТУРА

1. SFAC 1, par. 34.
2. William H. Beaver and Roland E. Dukes «Interperiod Tax Allocation, Earnings Expectations, and the Behavior of Security Prices». The Accounting Review, April 1972, p. 302—332.
3. William H. Beaver and Roland E. Dukes «Interperiod Tax Allocation and Delta-Depreciation Methods: Some Empirical Results». The Accounting Review, July 1973, p. 549—558.

ГЛАВА 21 ПЕНСИОННЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы сможете:

- сопоставлять экономические обязательства и учетную пенсионную задолженность фирмы;
- вычислять процент чистых пенсионных расходов отчетного периода и их составляющие, отраженные в финансовой отчетности;
- применять концепции активов и кредиторской задолженности в трактовке ситуаций, аналогичных возникновению пенсионных обязательств.

ОБЗОР

Определение пенсионных обязательств

Пенсионные обязательства определяются: а) суммой денег, которые будут выплачиваться работникам предприятия после их увольнения при определенных обстоятельствах; б) ожидаемым началом и сроком таких выплат. При расчете пенсионных обязательств принимаются во внимание вероятностные оценки даты увольнения работников, размеры заработной платы, даты смерти работника до или после выхода на пенсию.

Формирование пенсионного фонда

Большинство фирм для своевременного погашения пенсионных обязательств резервируют средства в пенсионном фонде. Как правило, пенсионный фонд не совпадает с величиной пенсионного плана.

Учетная пенсионная задолженность

В бухгалтерском учете признается только та часть совокупных пенсионных обязательств фирмы, которая была заработана ее работниками. В балансе она регулируется величиной пенсионного фонда и показывается как чистая пенсионная задолженность фирмы. Изменения суммы пенсионной задолженности служат основой для расчета чистых пенсионных затрат отчетного периода.

До XX в. пенсии представляли собой денежный дар. Человек служил королю и государству, пока позволяло здоровье. Если оно ухудшалось, то государство выплачивало пенсию, величина которой почти не зависела от того, что человек заработал, а была просто наградой за хорошую службу. И сегодня еще можно найти собственников мелких* предприятий, домовладельцев, фермеров, которые рассматривают пенсии как подарки, предназначенные для облегчения последних лет жизни пожилых и уважаемых слуг.

Слово «пенсия» имеет интересную историю. Пока не было холодильников, пища, если она не была посолена, быстро портилась. Поэтому соль была настолько необходима, что ею римляне выплачивали заработную плату (*salary*) своим солдатам. Мелкую соль, которую регулярно получал отставной солдат за свои заслуги перед государством, и называли пенсией (*pension*).

С тех времен многое изменилось: увеличилась продолжительность жизни людей, а вместе с ней и доля пожилых в общей численности населения. Пен

сии становятся источником существования все большего числа граждан. Один из первых шагов в обеспечении пенсионеров был предпринят в 1935 г. изданием Федерального закона о страховом налоге (Federal Insurance Contribution Act), который создавался под эгидой социальной защиты (Social Security). Закон распространялся не только на пенсионные планы, но и пособия тем лицам, для которых пенсия была единственным источником средств к существованию.

До недавнего времени большинство фирм выплачивали пенсии из своих наличных средств (pay-as-you-go). При этом считалось, что тот, кто работает в фирме сейчас, должен содержать тех, кто работал в ней раньше, т.е. пенсия — это вычет из заработной платы работающих в пользу пенсионеров. Кроме того, пенсии рассматривались как помощь, а не как право. Однако такой подход возможен до тех пор, пока численность пенсионеров не превысит числа работающих. В настоящее время, когда численность и доля пожилых людей растут, пенсии выступают частью нормального компенсационного коллективного договора.

На смену pay-as-you-go пришли пенсионные фонды, которые аккумулируют около 1,2 трлн дол. [1]. В 1974 г. в США была проведена пенсионная реформа и принят Закон о гарантии доходов пенсионеров (Employee Retirement Income Security Act — ERISA), который ввел обязательные платежи в обеспечение пенсионного плана. Закон подчеркивает, что право на пенсию зарабатывается человеком каждый год. (Сегодня каждому работнику пенсионный план фирмы гарантирует пенсию после работы в ней в течение пяти лет.) Таким образом, пенсии наделяются средствами, а пенсионные обязательства можно разделить на две части — обеспеченные и не обеспеченные средствами.

Пенсионным обязательствам присущи некоторые специфические особенности, обуславливающие проблемы их учета, среди которых основными являются: 1) распределение пенсионных расходов по отчетным периодам; 2) составление отчетности по правам и обязательствам, существующим в различные моменты времени, на основе приближенных расчетов; 3) раскрытие структуры плана пополнения пенсионного фонда; 4) представление финансовых отчетов пенсионного фонда.

Определение пенсионных обязательств

Пенсионный план может быть определен как программа по обеспечению доходов работников после их увольнения, которая предусматривает серию выплат или выдачу единовременного пособия. Все виды пенсий разделяются на две группы: выплачиваемые за счет взносов в пенсионный фонд и определенные на основе полученных вознаграждений.

В первом случае размер пенсии ограничивается суммой, накопленной за счет взносов в пенсионный фонд как работником, так и предпринимателем за весь период трудовой деятельности работника. Перечисление в пенсионный фонд производится предпринимателем и работником согласно установленным ставкам, определенным как процент от заработка работника. При выходе работника на пенсию фонд выкупает пенсионный полис (annuity), по которому пенсионер ежегодно будет получать доход до самой смерти. Во многих случаях пенсионный полис обеспечивается и для супруги (супруга) пенсионера.

Во втором случае пенсия определяется заработком работника. Например, план может предусматривать, что рабочие будут получать пенсию, равную 1% от их последней заработной платы за каждый год работы на фирме. Например,

работники, имеющие стаж работы на фирме тридцать лет и заработок в сумме 40000 дол., будут получать пенсию, равную 30% от их последней заработной платы, т.е. 12000 дол. ежегодно. План может предусматривать индексирование размера пенсии в случае инфляции. Допустим, если темп инфляции составляет 5%, то пенсия будет увеличена до 12600 дол.

Основное различие между двумя подходами связано с тем, кто несет риск. В первом случае пенсионный план определяет сам работник, а фирма никакой ответственности не несет. Во втором — риск целиком ложится на фирму, поскольку она должна будет выплачивать пенсию до тех пор, пока пенсионер или его иждивенцы не умрут. Этот вариант мы и будем рассматривать ниже.

Экономические обязательства

Начнем анализ пенсионной задолженности с экономической точки зрения. (Учетную пенсионную задолженность обязательств мы исследуем ниже.)

Продолжая рассмотренный выше пример, допустим, что человек, работавший в течение шести лет, предположительно проработает еще 24 года и выйдет на пенсию с заработной платой за последний год 40000 дол. Индексация пенсии не предусматривается. Ожидается, что работник после выхода на пенсию проживет 15 лет. Допустим также, что ставка дисконтирования составляет 6% ежегодно. В этом случае ожидаемая текущая дисконтированная оценка совокупной пенсии в момент ухода с работы составит:

$$116546 = 12000 \cdot 9,7122,$$

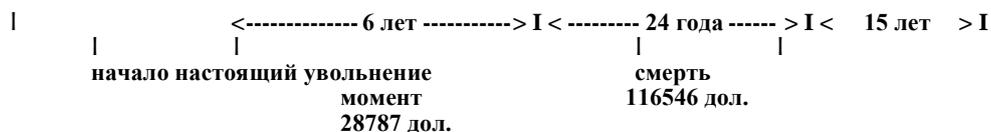
где 9,7122 — поправочный коэффициент на сумму 15-летней пенсии при ставке дисконтирования 6% годовых.

Текущая дисконтированная оценка пенсии в настоящее время с учетом ставки дисконтирования равна:

$$28788 = 116546 \cdot 0,2470,$$

где 0,2470 — поправочный коэффициент на сумму совокупной пенсии, накапливаемой на протяжении 24 лет при 6%-ной годовой ставке дисконтирования.

Покажем результаты расчетов пенсионных обязательств на диаграмме:



Сумма в 28787 дол. — актуарные (страховые вероятностные оценки. — *Примеч. пер.*) обязательства фирмы, не зависящие от последней выплаты. Ежегодно они увеличиваются на 6% по мере того, как работник приближается к пенсионному возрасту, и достигают 116546 дол. Журнальные записи, при которых используется этот подход, просты. Запись в первый год была бы:

Пенсионные расходы 28 787
Пенсионные обязательства 28 787

Каждый год компания прибавляет процент, падающий на сумму задолженности, т.е. 6% от 28 787 дол., а именно 1727 дол. На второй год будет сделана следующая запись:

Пенсионные расходы	1727
Пенсионные обязательства	1727

Это приводит к увеличению пенсионных обязательств до 30 514 дол. (В третий год эта запись будет сделана на сумму 1831 дол., т.е. $30\,514 \cdot 6\%$, и т.д.

— *Примеч. пер.)* В итоге обязательства достигнут 116 546 дол., т.е. суммы, подлежащей выплате пенсионеру в течение 15 лет. Если человек проживет дольше, фирма понесет дополнительные расходы; если меньше — будет экономия затрат.

Наука об актуарных оценках

Поскольку точно определить заранее продолжительность выплаты пенсии и заработок, с которым работник закончит свою трудовую деятельность, невозможно, расчет пенсионных обязательств выполняется с помощью вероятностных оценок. Результаты оценок должны ежегодно корректироваться. Все расчеты выполняют высококвалифицированные специалисты, которых называют актуариями. Простой пример иллюстрирует их работу.

Предположим, вероятность, что человек доживет до 80 лет, составляет 70%, до 79 лет — 10% и до 81 года — 20%. Тогда фирма может ожидать, что ей придется выплатить:

$$\begin{aligned} 12\,000 \cdot 9,2949 &= 111\,539 \text{ дол. с вероятностью } 10\%; \\ 12\,000 \cdot 9,7122 &= 116\,546 \text{ дол. с вероятностью } 70\%; \\ 12\,000 \cdot 10,1058 &= 121\,270 \text{ дол. с вероятностью } 20\%. \end{aligned}$$

Следовательно, ожидаемая сумма пенсионных платежей составит:

$$111\,539 \cdot 10\% + 116\,546 \cdot 70\% + 121\,270 \cdot 20\% = 116\,990 \text{ дол.}$$

Альтернативный способ расчета сводится к вероятностной оценке поправочных коэффициентов, перемноженной на 12 000 дол.

$$\begin{aligned} 12000 \cdot (9,2949 \cdot 10\% + 9,7122 \cdot 70\% + 10,1058 \cdot 20\%) &= \\ = 12000 \cdot 9,74919 &= \\ = 116990 \text{ дол.,} \end{aligned}$$

где 9,74919 — текущая дисконтированная оценка поправочного коэффициента, откорректированная на вероятность смерти пенсионера.

Актуарии ведут точную статистику рождений и смертей, здоровья и болезней и т. д. Они также должны принимать во внимание вероятность увольнения работника до достижения им пенсионного возраста. Основываясь на статистических данных, актуарии создают систему поправочных коэффициентов, которые используются при расчете пенсионных обязательств.

Компоненты пенсионных обязательств

Совокупные пенсионные обязательства можно разделить на три группы: пенсии, заработанные в прошлых отчетных периодах; пенсии, заработанные в текущем отчетном периоде; пенсии, которые будут заработаны. Продолжая наш пример, предположим, что пенсионный план был принят после того, как человек проработал на предприятии пять лет. Планом предусматривается пенсионное пособие в размере 5% от его ориентировочной последней заработной платы. Пенсия, которую он заработал на конец шестого года, составит 6% от его возможной последней заработной платы.

$$5757 = 6 : 30 \cdot 28787.$$

Эта сумма (5757 дол.) носит название *плановых пенсионных обязательств (projected benefit obligation — PBO)*. Остаток в сумме 23 030 дол. представляет собой незаработанную часть пенсионных обязательств.

Заработанную часть можно разделить на две составляющие: заработанные в прошлых (*prior service costs — PSC*) и текущем (*current service costs — CSC*) отчетных периодах:

$$PSC = (5 : 6) \cdot 5757 = 4798 \text{ дол.};$$

$$CSC = (1 : 6) \cdot 5757 = 959 \text{ дол.}$$

Эти результаты могут быть получены прямым путем. Например, часть плановых пенсионных обязательств, обусловленная службой в текущем отчетном периоде, составляет:

$$CSC = 1\% \cdot 40000 \cdot 9,7122 \cdot 0,2470 = 959 \text{ дол.},$$

а часть, обусловленная службой в предыдущие годы:

$$PSC = 5\% \cdot 40000 \cdot 9,7122 \cdot 0,2470 = 4798 \text{ дол.}$$

Каждый год, пока человек работает в фирме, на одну и ту же величину увеличивается заработанная часть пенсионных обязательств фирмы, а незаработанная — сокращается. Например, за шестой год величина поправки составит 959 дол. В конечном счете незаработанная часть достигнет нуля, а заработанная — совокупных пенсионных обязательств.

С учетом ставки дисконтирования заработанная часть плановых пенсионных обязательств в общем виде равна:

$$PBO_t = PBO_{t-1} (1 + i) + CSC_t,$$

Таким образом, плановые пенсионные обязательства на шестой год с учетом обязательств за пятый год (4526 дол.) составят:

$$PBO_6 = 4526 \cdot 1,06 + 959 = 5757 \text{ дол.},$$

а за седьмой год:

$$CSC_7 = 1\% \cdot 40000 \cdot 9,7122 \cdot 0,2618 = 1017 \text{ дол.},$$

где 0,2618 — поправочный коэффициент на сумму пенсии, накапливаемой в течение 23 лет, при 6%-ной ставке дисконтирования.

Заметим, что эти 6% составляют сумму, превышающую текущие пенсионные расходы шестого года. Далее получим заработанную часть пенсионных обязательств за семь лет:

$$\begin{aligned}
 PBO_7 &= PBO_6 \cdot 1,06 + CSC_7 = \\
 &= 5757 \cdot 1,06 + 1017 = \\
 &= 7120 \text{ дол.}
 \end{aligned}$$

Этот результат можно получить, если использовать актуарные оценки обязательств фирмы, т.е. принимая во внимание, что пенсионные обязательства седьмого года на 6% выше, чем шестого. Таким образом,

$$30\ 514 = 28\ 787 \cdot 1,06.$$

Отсюда заработанные за семь лет плановые пенсионные обязательства составят:

$$PBO_7 = (7 : 30) \cdot 30514 = 7120 \text{ дол.}$$

Кроме того, текущие пенсионные расходы седьмого года можно рассчитать исходя из того, что они составляют 1/7 плановых пенсионных обязательств, заработанных за семь лет:

$$1017 = 7120 : 7.$$

Проиллюстрируем все выкладки на диаграмме (рис.21.1).

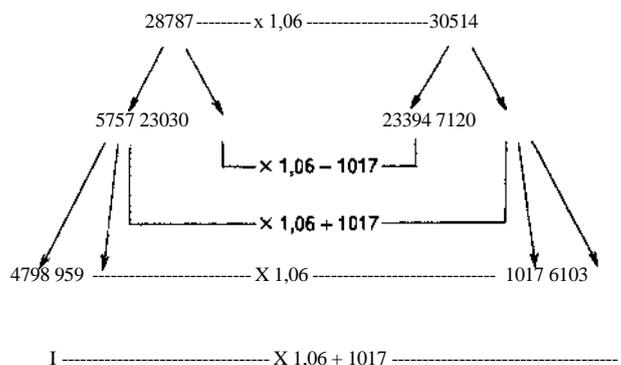


Рис. 21.1. Расчет пенсионных обязательств

Все эти расчеты можно повторять, заменяя вероятностную оценку заработной платы за последний год работы перед выходом на пенсию текущей заработной платой. Предположим, что она равна 30000 дол. При этом заработанные пенсионные обязательства, основанные на текущей заработной плате (именуемые накопленными пенсионными обязательствами), на конец шестого года составят 4318 дол. (75% от 5757), а на конец седьмого года — 5340 (75% от 7120).

В этом случае размер пенсии составит 30% от 30000 дол., т.е. 9000 дол. Таким образом, накопленные пенсионные обязательства (accumulated benefit obligation - ABO), рассчитанные на основе текущей заработной платы, будут равны:

$$\begin{aligned} ABO &= 9000 \cdot 9,7122 \cdot 0,2470 \cdot (6 : 30) = \\ &= 21590 \cdot (6 : 30) = \\ &= 4318. \end{aligned}$$

Все результаты наших расчетов сведены в табл. 21.1.

Таблица 21.1

Плановые и накопленные пенсионные обязательства

(дол.)

	Предыдущего отчетного периода	Текущего отчетного периода	Заработанные	Незарабо- танные
Накопленные	3598	720	4318	17 272
Плановые	4798	959	5757	23 030

Сумма накопленных обязательств будет увеличиваться, приближаясь с течением времени к плановым.

Формирование пенсионного фонда

Важно помнить, что существование каких-либо обязательств вовсе не означает, что имеются деньги для их погашения. И в самом деле, пока работник не вышел в отставку, пенсионные обязательства не выполняются, а значит, для этих целей деньги не требуются. Однако по причинам, связанным с порядком налогообложения, а также в соответствии с правилами ERISA большинство фирм регулярно перечисляют средства в пенсионные фонды. Возникает очевидный вопрос: сколько денег нужно вносить в фонд? В различных случаях, принимая во внимание особенности налогообложения, поступают по-разному. Однако здесь наша задача состоит не в уяснении особенностей налогообложения, а в изучении сущности пенсионных обязательств.

В простейшем случае фирма вносит в фонд сумму, равную пенсионным обязательствам. В нашем примере фирма могла бы положить на депозит 116546 дол. сроком на 24 года. С другой стороны, можно внести минимальную сумму (28787 дол.), с тем чтобы за 24 года она возросла до необходимой. Наиболее широкое распространение получила практика не единовременного внесения депозита, а регулярных платежей, т.е. формирования пенсионного фонда на протяжении всей трудовой деятельности работника. Продолжим наш пример.

Допустим, каждый год устанавливается фиксированная сумма платежа в пенсионный фонд, исчисляемая следующим образом:

$$2294 = 116546 \cdot 0,247 : 12,551,$$

где 12,551 — текущая оценка 1 дол. за 24 года:

$$0,247 \text{ — текущая оценка 1 дол., который будет получен через 24 года.}$$

Суть этого подхода состоит в том, что вследствие особенностей расчета сложных процентов суммы, внесенные ранее, составляют большую долю пенсионного фонда, чем такие же суммы, но внесенные позже.

$$\begin{aligned} 2294 \cdot (1,06)^f &= 9288 \text{ дол.} \\ 2294 \cdot (1,06) &= 8762 \end{aligned}$$

$$2294 \cdot (1,06) = 2432$$

При этом $9288 + 8762 + \dots + 2432 = 116\,546$ дол.

Теперь предположим, что требуется определить такие суммы взносов в пенсионный фонд, которые будут обеспечивать постоянный ежегодный прирост. Исходя из срока до выхода работника на пенсию можно рассчитать сумму ежегодного прироста. Она составит: 4856 дол. ($116546 : 24$). Это означает, что чем раньше делается взнос, тем он меньше.

$$\begin{aligned} 1199 \cdot (1,06)^{24} &= 4856 \text{ дол.} \\ 1271 \cdot (1,06)^{23} &= 4856 \end{aligned}$$

$$4481 \cdot (1,06) = 4856$$

При этом $4856 + 4856 + \dots + 4856 = 116546$ дол.

Различия методов заключаются в их применении. Выбор между ними — функция налогового и пенсионного законодательства. При этом на выбор метода не влияют учетные стандарты, а на учетные стандарты не влияет выбор метода.

Движение средств фонда

До сих пор мы рассматривали пенсионные обязательства, возникающие по отношению к одному конкретному работнику фирмы. Теперь перейдем на более высокий уровень — рассмотрим пенсионные обязательства фирмы в целом. Предприятие постоянно перечисляет средства в пенсионный фонд, в то время как фонд выплачивает пенсии бывшим работникам предприятия. Если сумма платежей в фонд равна сумме пенсий, то необходимость в таком фонде отпадает. И в самом деле, если ежедневно пополнять резервуар и использовать из него воду в одинаковых количествах, резервуар попросту не нужен. Однако он играет роль страхового запаса воды, если такое равновесие будет нарушено. Точно такую же роль играет пенсионный фонд. Этот пример нередко используется противниками признания в бухгалтерском учете пенсионной задолженности. В то же время отсутствие признания пенсионного обязательства как кредиторской задолженности не означает отсутствия такого обязательства. Дело в том, что из каких бы источников ни формировался пенсионный фонд (за счет вычетов из заработной платы, средств от продажи акций или резервных фондов), это не влияет на признание пенсионных обязательств как таковых. Информация о величине пенсионных обязательств так же важна, как данные о движении средств пенсионного фонда.

Чистые пенсионные обязательства

Чистые пенсионные обязательства представляют собой разность между оценкой пенсионных обязательств и пенсионным фондом. Если эта разность равна нулю, то считается, что пенсионные обязательства обеспечены. Как пра

вило, оценка чистых пенсионных обязательств выше нуля, поскольку сумма отчислений в пенсионный фонд до начала выплаты пенсии не полностью определена. На величину чистых пенсионных обязательств оказывают влияние многие факторы, к числу которых можно отнести: изменение ставок дисконтирования в связи с инфляцией; колебания оплаты труда; изменение этических норм. Каждый из этих факторов принимается во внимание актуариями, на основе оценок которых корректируются чистые пенсионные обязательства каждого отчетного периода.

Выводы

Таким образом, можно отметить, что, с одной стороны, существуют пенсионные обязательства, определенные актуариями, с другой — пенсионный фонд, величина которого во многом определяется налоговым и пенсионным законодательством. Разница между ними представляет собой чистые пенсионные обязательства фирмы. Учет их сравнительно прост: фонд увеличивается за счет взносов; обязательства увеличиваются по мере трудовой деятельности работников. Периодически сумма пенсионных обязательств корректируется с учетом оценок актуариев. Все сложности в этой области возникают вследствие политических компромиссов.

Учетная пенсионная задолженность

Так как пенсионный план — форма долгосрочного обязательства, то представляется целесообразным капитализировать дисконтированную стоимость полной суммы пенсии работникам. Однако экономические обязательства не всегда представляются кредиторской задолженностью. Результаты изучения откликов на SFAS 87 показали, что существуют противники отражения в бухгалтерском учете пенсионной задолженности. (Их аргументы обобщены в табл. 21.2.) По этому поводу FASB приводит контраргументы, которые строит на определении кредиторской задолженности (обсуждавшейся в гл. 13 и 19) [2]. Последняя фраза определения, где речь идет о том, что кредиторская задолженность является «результатом прошлых операций или событий», позволяет считать, что в качестве пенсионной задолженности может рассматриваться только заработанная часть пенсионных обязательств.

Во-первых, это связано с тем, что права, предусмотренные пенсионным планом, безусловны. Более того, они представляют только часть пенсионных выплат работникам за выполненную работу. Следовательно, насколько оправдана капитализация задолженности по заработной плате, настолько можно обосновать и капитализацию всех будущих пенсионных обязательств.

То обстоятельство, что критическое событие в установлении пенсионной задолженности происходит тогда, когда работник зарабатывает пенсию, дало возможность FASB парировать довод о том, что только обеспеченные пенсионные обязательства могут быть отражены в учете как кредиторская задолженность. FASB указал на то, что официальная дата обеспечения (т.е. внесения средств в пенсионный фонд) только подтверждает событие, которое имело место несколькими годами ранее. Пенсионная реформа 1974 г. позволила принять эту точку зрения. Следуя аргументации этой линии, бухгалтеры игнорируют различие между обеспеченными и необеспеченными пенсиями.

Таблица 21.2

Критика SFAS 87

Параграфы	Возражения
79	Пенсия — дар, а не обязательство
80, 87, 109	Обязательство принимает на себя пенсионный фонд, а не фирма. Только движение средств фонда, а не обязательств фонда имеет значение для акционеров фирмы
103	Только начисленные пенсионные расходы — кредиторская задолженность фирмы
109, 138, 143, 145	Частично или полностью все пенсионные обязательства относятся к будущему, и поэтому не являются кредиторской задолженностью
111	Кредиторская задолженность фирмы проверяется фондом, где обязательства выполняются без предварительного начисления кредиторской задолженности
116	Затраты на получение этой информации во много раз превышают оценку ее полезности
120	Пенсионная задолженность вызывает слишком большие колебания балансовой прибыли, что затрудняет принятие управленческих решений
146	Пенсионная задолженность не имеет достоверной оценки
148	Только обеспеченная часть пенсионного обязательства является кредиторской задолженностью

Определение кредиторской задолженности осложняет трактовку будущего прироста заработной платы. Поиск решения этой проблемы привел к расколу в FASB. Некоторые члены Совета считали, что при определении пенсионной задолженности этот прирост не следует принимать во внимание как событие, которое еще не наступило. Большинство членов Совета выступили против такого подхода на том основании, что величина пенсии определяется последним заработком работника, т.е. подразумевает уже сделанное обещание выплатить сумму, которая предполагает увеличение заработной платы. Позднее большинство согласилось с мнением меньшинства, разрешив фирмам при расчете минимальной пенсионной задолженности, отражаемой в балансе, исключить из рассмотрения предполагаемый прирост заработной платы.

Предварительные расходы по отчислениям в пенсионный фонд

Ограничение пенсионных обязательств пределами заработанной пенсии представляет собой серьезные трудности для бухгалтерского учета в некоторых фирмах. Дело в том, что администрация фирм выражает несогласие с требованиями FASB о необходимости предоставления работникам фирм информации о заработанной ими пенсии до их увольнения. Теоретически такая позиция оправдывается сущностью расходов. Все соглашаются с тем, что расходы отчет

ного периода должны представлять собой затраты по обеспечению дохода за этот же отчетный период. Однако расходы за счет нераспределенной текущей прибыли для оплаты отчислений в пенсионный фонд не являются расходами текущего отчетного периода, так как они обуславливают доходы как текущего, так и будущих отчетных периодов. Более того, поскольку соответствующий доход не был получен фирмой в предыдущие отчетные периоды, то нельзя откорректировать прибыль прошлых лет. Таким образом, можно сделать вывод о том, что предварительные расходы по отчислениям в пенсионный фонд должны списываться в течение будущих периодов.

Значительные осложнения возникают в связи с неправильной трактовкой предварительных расходов по отчислениям в пенсионный фонд. На самом деле они представляют собой нераспределенные издержки, которые обусловлены способом расчета пенсий. Если пенсионные расходы начинают начисляться только с того момента, как работник выходит на пенсию, а не раньше, то предварительных расходов по отчислениям в пенсионный фонд как таковых не существует, в то время как пенсионные расходы за минусом накопленного пенсионным фондом процента будут списываться в течение всего периода выплаты пенсии. Этот аргумент выдвигается противниками признания предварительных расходов. Однако такой подход вносит неразбериху между затратами на выплату пенсии и расходами по формированию пенсионного фонда.

Приведенные аргументы основаны на увязке данных отчета о прибылях и убытках и баланса. На самом деле все доводы против признания пенсионных обязательств или распределения предварительных расходов по отчислениям в пенсионный фонд на произвольные отчетные периоды имеют целью сглаживание показателей чистой прибыли. Альтернативный аргумент строится на утверждении, что с позиций баланса предварительные расходы на отчисления в пенсионный фонд представляют собой часть пенсионных обязательств. Пользователям финансовой отчетности должны быть полностью раскрыты все пенсионные обязательства.

К сожалению, FASB не смог убедить своих противников в достоинствах полного и безотлагательного отражения этих обязательств. Поэтому SFAS 87 разрешило корпорациям списывать предварительные расходы по платежам в пенсионный фонд в течение периода, равного среднему сроку службы работников до их выхода на пенсию. Альтернативные способы позволяют проводить ускоренное списание. Предварительные расходы по взносам в пенсионный фонд списываются в соответствии с плановыми пенсионными обязательствами. В целях предотвращения появления заниженных сумм пенсионной задолженности FASB ограничивает их суммой накопленных пенсионных обязательств.

Пенсионные расходы отчетного периода

Для более четкого уяснения порядка учета пенсионных расходов вернемся к примеру, который мы использовали для иллюстрации экономического содержания пенсионных обязательств. Напомним, что совокупные пенсионные обязательства на конец шестого года составили 28 787 дол., плановые обязательства — 5757 дол., текущие затраты по отчислениям в пенсионный фонд — 959 дол. ($5757 : 6$), а накопленные пенсионные обязательства — 4318 дол. ($5757 \cdot 0,75$). За седьмой год плановые пенсионные обязательства возросли до 7120 дол., сумма текущих затрат по выплатам в пенсионный фонд — до 1017 дол., а накопленный процент — до 345 (6% от 5757 дол.). Следовательно, периодические пенсионные издержки в общем равны 1362 дол. ($1017 + 345$). На эту сумму составляется проводка:

Пенсионные расходы	1362
Пенсионная задолженность	1362

Такой порядок приемлем для учета движения пенсионного плана. Однако встает вопрос о том, как следовало отразить сумму расходов в 5757 дол., которые имели место в первом году реализации плана. FASB полагал, что списание всей суммы сразу было бы слишком обременительным, поэтому ее часть (в нашем примере 4798 дол.) разрешается списывать на протяжении среднего срока службы работника до выхода на пенсию. В нашем примере продолжительность этого периода составляет 24 года. Чтобы не растягивать решение примера, условно сократим срок списания до двух лет. При этом в каждом из этих двух лет возникают дополнительные пенсионные расходы в сумме 2399 дол. (4798 : 2). Таким образом, пенсионные расходы составляют: за шестой год — 3358 дол. = 959 + 0 + 2399; за седьмой год — 3761 дол. = 1017 + 345 + 2399. Запись в журнале за седьмой год следующая:

Пенсионные расходы	
Пенсионная задолженность	3761
	3761

Или в развернутом виде:

Текущие расходы по выплатам в пенсионный фонд	
Накопленный процент	
Амортизация расходов по выплатам в пенсионный фонд	1017
Пенсионная задолженность	345
	2399
	3761

Аналогично полная запись за шестой год может быть:

Текущие расходы по выплатам в пенсионный фонд	959
Амортизация расходов по выплатам в пенсионный фонд	2399
Пенсионная задолженность	3358

Пенсионная задолженность на конец седьмого года составит 7119 дол. (3358 + 3761), и с учетом погрешности округления она равна на конец второго года реализации пенсионного плана, исходя из определенного нами двухгодичного срока списания, плановым пенсионным обязательствам — 7120 дол.

Напомним, что в соответствии с SFAS 87 пенсионная задолженность на конец отчетного периода не может быть ниже суммы накопленных пенсионных обязательств (АВО), которые в нашем примере на конец шестого года составляют 4318 дол. Соответствующая разность в 960 дол. (4318 — 3358) должна быть отражена в шестом году как нематериальный актив:

Нематериальный актив (4318 -3358)	960
Пенсионная задолженность	960

Многие специалисты не согласны с такой трактовкой расходов, полагая, что в данном случае нематериальный актив лишен смысла и вносит путаницу. Его единственное достоинство проявляется лишь в обеспечении увязки баланса с отчетом о прибылях и убытках.

Аналогичная процедура выполняется в конце седьмого года, когда пенсионная задолженность как результат двух приведенных выше журнальных записей составила 7119 дол., в то время как накопленные заработанные пенсионные обязательства составили 75% от плановых пенсионных обязательств, или 5340 дол. Таким образом, за седьмой год пенсионная задолженность превысила АВО. На сумму разницы делается обратная проводка:

Пенсионная задолженность	960
Нематериальный актив	960

Отметим, что плановые пенсионные обязательства на конец седьмого года составляют 7120 дол. Итак, мы показали, что кредиторская задолженность по пенсиям (пенсионная задолженность) равна плановым пенсионным обязательствам, если предварительные расходы по отчислениям в пенсионный фонд списаны полностью. В этом переходном периоде кредиторская задолженность несет незначительное семантическое содержание. На практике период, в течение которого общественности представляются относительно бессмысленные пенсионные суммы, продолжается двадцать и более лет.

Корректировка пенсионных обязательств

В предыдущем примере предполагалось, что сумма плановых пенсионных обязательств составляет 7120 дол. Однако с течением времени вполне возможно изменение или ставки процента, или этических норм, или иного фактора, позволяющего сделать вывод о том, что реальные плановые обязательства должны быть другими. Самый простой способ исправить положение состоит в корректировке суммы плановых пенсионных обязательств с учетом так называемых актуарных прибылей и убытков, составляющих часть пенсионных расходов. Однако, по мнению администрации многих фирм, такой порядок привел бы к существенным колебаниям чистой прибыли. В то же время исследования показали, что такие колебания не смущают акционеров. Тем не менее, поскольку представители деловых кругов настаивали на недопустимости неуправляемого колебания прибыли, была введена система «коридора», в соответствии с которой актуарные прибыли и убытки учитываются только в тех случаях, когда они вписываются в «коридор». Ширина «коридора» была определена в размере 10% наибольшей из двух величин — плановых пенсионных обязательств или стоимости средств, выделенных по пенсионному плану. Сумма актуарных прибылей и убытков, превышающая допустимый предел, списывается в течение периода до выхода работника на пенсию. Поскольку этот метод имеет слабое теоретическое обоснование, более подробно мы его обсуждать не будем.

Погашение пенсионной задолженности

Как уже отмечалось, пенсионная задолженность погашается путем перечисления средств в пенсионный фонд. Еще до появления SFAS 87 задолженность пенсионного фонда по отношению к работникам фирмы в учетных регистрах фирм-спонсоров не отражалась. Основанием для этого служил тот факт, что пенсионный фонд принимал на себя всю ответственность по пенсионным обязательствам, в то время как фирма отвечала только за внесение в фонд сумм, равных пенсионным расходам. Если фирма перечисляла средства в меньшем размере, то это приводило к образованию пенсионной задолженности

на величину отклонения. Однако такая кредиторская задолженность имела отношение к пенсионному фонду, а не к будущим пенсионерам.

В целом такой подход был реализован и в SFAS 87. Таким образом, пенсионная задолженность появляется в балансе только в тех случаях, когда сумма, авансированная в пенсионном фонде, не достигает величины пенсионных расходов. Причем в балансе отражается только соответствующая разница, или чистая пенсионная задолженность.

Чистая пенсионная задолженность

Процесс формирования пенсионного фонда, его взаимосвязь с пенсионными расходами лучше всего проиллюстрировать с помощью продолжения нашего примера. Сначала напомним, что формирование фонда определяется ERISA и IRS; бухгалтерам нельзя вносить какие-либо изменения. Допустим, что, начиная с шестого года, в пенсионный фонд перечисляется по 3000 дол.

$$\begin{aligned} \text{Пенсионный фонд на конец шестого года} &= 3000 \text{ дол.} \\ \text{Пенсионный фонд на конец седьмого года} &= 3000 \cdot 1,06 + 3000 = \\ &= 6180 \text{ дол.} \end{aligned}$$

Теперь рассмотрим, как это связано с образованием пенсионной задолженности исходя из требований SFAS 87. На конец шестого года имеются средства в пенсионном фонде (3000 дол.) и накопленные пенсионные обязательства, как было показано ранее, в размере 3358 дол. В этих обстоятельствах фирма должна отразить чистую пенсионную задолженность в размере 358 дол.

Накопленные заработанные пенсионные обязательства в этот момент составляли 4318 дол. В соответствии с требованиями FASB значение пенсионной задолженности должно быть не ниже, чем 1318 дол. (4318 — 3000). Чтобы выполнить все требования, следует сделать три проводки:

- 1) отражение пенсионных расходов

Чистые пенсионные расходы

Чистая пенсионная задолженность

2) перечисление средств в пенсионный фонд	3358	
		3358
Чистая пенсионная задолженность	3000	
Денежные средства		3000

Чтобы довести сумму чистой пенсионной задолженности до необходимого уровня (1318 дол.), к полученной ее величине необходимо добавить 960 дол. Для этого FASB рекомендует создавать нематериальный актив:

- 3) создание нематериального актива

Нематериальный актив (1318 - 358)	960	
Чистая пенсионная задолженность		960

Аналогичная процедура выполняется в конце седьмого года, когда средства пенсионного фонда достигают 6180 дол., а пенсионная задолженность — 7119 дол. Таким образом, чистая пенсионная задолженность составляет 939

дол. Накопленные пенсионные обязательства равны 5340 дол., это означает, что в данном случае прибегать к корректировке на минимально допустимую сумму пенсионной задолженности не требуется. При этом остается сделать запись, обратную той, которая была сделана в конце прошлгоу года, коща величина пенсионной задолженности доводилась до необходимою минимума:

Чистая пенсионная задолженность	960	
Нематериальный актив		960

Вторая проводка составляется для регистрации вклада в пенсионный фонд:

Чистая пенсионная задолженность	3000	
Денежные средства		3000

При этом образуется дебетовое сальдо по счету «Чистая пенсионная задолженность» в размере 2642 дол. (3000 — 358). Следовательно, необходимо сделать еще одну проводку, чтобы довести чистую пенсионную задолженность до 939 дол. Эта запись определяет пенсионные расходы:

Пенсионные расходы (939 + 2642)	3581	
Чистая пенсионная задолженность		3581

Развернутая запись имеет следующий вид:

Текущие расходы по выплатам в пенсионный фонд	1017	
Накопленный процент	345	
Амортизация расходов по выплатам в пенсионный фонд	2399	
Денежные средства		3000
Прибыль на средства фонда		180
Чистая пенсионная задолженность		3761

Чистая пенсионная задолженность также называется *начисленной необеспеченной задолженностью (unfunded accrued liability)*.

Раскрытие пенсионных обязательств

Поскольку все расчеты и показатели пенсионных обязательств достаточно сложны для понимания простыми инвесторами, необходимо их отражение в финансовой отчетности сопровождать пояснениями. Пользователь должен получить представление о том, как обеспечивается пенсионный план и формируются расходы по взносам в пенсионный фонд, как трактуются актуарные оценки. Кроме того, в отчете о движении денежных средств должна быть выделена сумма перечисления средств в пенсионный фонд. В соот

ветствии с требованиями FASB в финансовой отчетности следует представлять:

а. Описание пенсионного плана, включая перечень работников, для которых он составлен, способ расчета пенсий, политику обеспечения плана, сущность и влияние хозяйственных операций и внешних событий на сопоставимость данных различных отчетных периодов.

б. Сумму пенсионных расходов за отчетный период в структуре всех компонентов.

с. Схему согласования обеспечения пенсионного плана с отчетом о финансовом положении фирмы с выделением:

текущей дисконтированной оценки средств, выделенных по плану;

плановых пенсионных обязательств, накопленных пенсионных обязательств и обеспеченных пенсионных обязательств;

суммы неотраженных предварительных расходов по выплатам в пенсионный фонд;

суммы неотраженных внереализационных прибылей и убытков;

суммы иных неотраженных пенсионных обязательств, имевших место на дату вступления в силу настоящего Положения;

суммы чистых пенсионных активов или задолженности, признанной в отчете о финансовом положении ... (которая является чистым результатом комбинирования предшествующих статей).

д. Средневзвешенную ставку дисконтирования, использованную для оценки плановых пенсионных обязательств, а также среднюю норму прибыли на авансированные средства.

е. Среднегодовой размер пенсии, а также используемые альтернативные методы амортизации [3].

Уровень требуемого раскрытия достаточно необычен, и искушенный читатель мог бы внести много поправок. Тем не менее, как установил FASB, дополнения и примечания не заменяют правильного представления данных в основной финансовой отчетности.

Резюме

На примере учета пенсий можно прекрасно продемонстрировать все плюсы и минусы бухгалтерской методологии. К плюсам относятся старательное использование текущих оценок и развитие стандарта с проникновением в сущность пенсионных обязательств. Негативной стороной является наличие компромиссов между организациями, регулирующими учетные принципы. Так, SFAS 87 начинается с определения пенсионных обязательств и их обеспечения. Но, к сожалению, все остальное содержание этого Положения наполнено компромиссами. Составители SFAS 87 без достаточного на то основания полагали, что пользователи были бы обескуражены, если в финансовой отчетности пенсионные обязательства отражались бы полностью. Поэтому FASB обязывает выполнять сложную процедуру учета пенсионной задолженности и предварительных расходов по взносам в пенсионный фонд. Авторы SFAS 87 также безосновательно полагают, что пользователи были бы напуганы потенциальными колебаниями прибыли, а поэтому FASB обязывает их сглаживать.

Сомнительно, чтобы все эти усложнения способствовали лучшему пониманию финансовой отчетности пользователями. Как мы убедились, основная идея учета пенсионных обязательств достаточно проста: пенсионные обязательства заработаны, и исходя из сроков и сумм выплаты пенсии деньги вносятся в пенсионный фонд. Разница составляет необеспеченную часть пенсионных обязательств. Фонд увеличивается за счет вкладов и нарастающего процента и уменьшается за счет выплаченных пенсий, а пенсионные обязательства увеличиваются за счет процента и стажа и уменьшаются за счет выплаты пенсий и в результате смерти пенсионера. Эти простые истины облегчают понимание и сравнение отчетных данных различных фирм.

ЛИТЕРАТУРА

1. «How Safe Is Your Pension?» Fortune, October 27, 1986, p.52
2. SFAC 6, par. 35.
3. SFAS 87, par. 54.

ГЛАВА 22

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы сможете: понять различные концепции капитала; обосновать трактовку собственного капитала; составлять консолидированный финансовый отчет.

ОБЗОР

Сущность капитала

Капитал фирмы может быть представлен в структуре долей участников предприятия. Сущность капитала выступает предметом дискуссий, порождая различные теории капитала.

Классификация собственного капитала

Структуру собственного капитала можно представлять различными путями в зависимости от того, как трактуется природа самого капитала.

Консолидированная финансовая отчетность

Если одна фирма (материнская) имеет существенную долю в капитале другой (дочерней), то требуется составлять объединенную (консолидированную) финансовую отчетность.

Права собственников предприятия многочисленны и разнообразны, но для бухгалтерского учета наибольший интерес представляют те из них, которые имеют отношение к распределению средств фирмы (в частности, в связи с ее ликвидацией), а также права собственности на действующее предприятие, т.е. права продажи или передачи доли в капитале. Одной из наиболее важных задач финансовой отчетности выступает раскрытие этих прав.

В этой главе мы будем изучать собственный капитал фирмы, опираясь на различные теории капитала — теорию собственности, теорию хозяйствующей единицы, концепцию остаточного капитала, теорию предприятия и теорию фондов. Каждый из перечисленных подходов приводит к специфической интерпретации экономического положения предприятия, структуры его капитала и прибыли. При этом возникают два главных вопроса, тесно связанных с целями бухгалтерского учета: 1) кто является получателем чистой прибыли? 2) как следует представлять структуру капитала в финансовой отчетности?

Теория собственности предполагает использование текущей оценки активов, в то время как теории хозяйствующей единицы и фондов не связаны с оценкой активов, а теория предприятия опирается на концепцию рыночной стоимости. Тем не менее можно доказать, что метод оценки и концепция прибыли определяются вне зависимости от выбранной теории капитала.

Цели и классификация капитала товарищества или акционерного общества в этой главе рассматриваются во взаимосвязи с различными теориями капитала. Кроме того, мы обратимся к классификации капитала в консолидированной отчетности. В следующей главе мы рассмотрим вопросы учета изменений собственного капитала, обусловленных выкупом собственных акций и выпуском акций в счет дивидендов, а также объединением фирм и выпуском конвертированных акций и варрантов.

Сущность капитала

Термин *«акция» (equity)* многозначен и имеет общий корень со словом *equal* — *равный*, которое носит оттенок «справедливый». Таким образом, его можно трактовать как «справедливая доля». Если некто ссужает фирме деньги, то он тем самым приобретает «справедливую долю» активов этой фирмы. Отсюда фундаментальное уравнение бухгалтерского учета может быть представлено следующим образом:

АКТИВЫ = СУММА ДОЛЕЙ В КАПИТАЛЕ,

или

АКТИВЫ = КАПИТАЛ.

В этом случае как собственный, так и заемный (привлеченный) капитал выступает двумя разновидностями капитала фирмы. Иноща термин *«капитал» (equities)* понимается только как *собственный капитал*, в то время как привлеченный (заемный) рассматривается как кредиторская задолженность. Тогда фундаментальное уравнение бухгалтерского учета принимает вид:

АКТИВЫ = КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ + КАПИТАЛ.

И наконец, иноща под термином *equity* понимается только доля держателей обыкновенных акций.

В связи с выпуском комбинированных ценных бумаг (например, конвертируемых облигаций), которые нельзя однозначно отнести ни к кредиторской задолженности, ни к собственному капиталу, проблема классификации капитала перестает быть только семантической. Можно вернуться к самому широкому представлению капитала и рассматривать его в структуре всех участников, имеющих различные права, которые определяются сроком и величиной предъявления, порядком исполнения, степенью влияния держателя прав на процессы управления фирмой, а также степенью участия в прибылях. Основная идея такого подхода представлена в табл. 22.1, где каждая составляющая капитала показана как имеющая ту или иную характеристику (знак «+» в соответствующей клетке), не имеющая такой характеристики (пустая клетка) или имеющая ее частично (знак «-»). Характеристики обозначены цифрами: 1 — фиксированная дата погашения; 2 — фиксированная ставка дохода; 3 — гарантированный возврат; 4 — участие в прибылях; 5 — участие в управлении; 6 — известная сумма погашения.

Таблица 22.1

Характеристики ценных бумаг [1]

	1	2	3	4	5	6
Банковский депозит	+	+	+			+
Облигация	+	+				+
Привилегированная акция		~				
Конвертируемая облигация	+	~		+		+
Обыкновенная акция				+	+	
Варрант	+			+		
Депозитный сертификат	+	~				+
Конвертируемая привилегированная акция	+	-		+		
Привилегированная акция с плавающей ставкой дохода						
Вексель в плавающей процентной ставкой	+					+
Облигация с отрывным сертификатом	+	+		+		+
Облигация с индексируемой ставкой процента	+	-				
Акции с правом возврата	+			+	+	+
Безвозвратные ценные бумаги		~				

Собственный капитал

Отдельные статьи актива и кредиторской задолженности могут быть определены и оценены независимо от других статей баланса. Но это не относится к собственному капиталу, который в отношении корпораций иногда называется акционерным*. Собственный капитал представляет собой разность между активами корпорации и ее кредиторской задолженностью. Нередко он носит название чистых активов корпорации.

Обычно собственный капитал разделяют на две категории — инвестированный капитал (именуемый также вложенным или оплаченным) и нераспределенная прибыль. В состав инвестированного капитала включают капитализированную нераспределенную прибыль. Инвестированный капитал представлен простыми и привилегированными акциями по их номинальной (или объявленной) стоимости и капиталом, оплаченным сверх номинала, который, в свою очередь, также может быть разделен по источникам образования. Собственные

* Невозможность независимого определения обусловлена также наличием комбинированных ценных бумаг, например конвертируемых долговых, которые по некоторым характеристикам можно отнести к собственному капиталу.

акции, выкупленные корпорацией у акционеров, учитываются на отдельном счете.

Как правило, собственный капитал в балансе не отражает ни текущую рыночную, ни иную оценку предприятия для его собственников. Сумма, отраженная в отчетности, представляет собой лишь разницу между бухгалтерской оценкой активов и кредиторской задолженностью фирмы. Как было показано в гл. 14, оценка фирмы для ее собственников не может быть получена путем оценки составляющих ее активов и кредиторской задолженности, поэтому отчетная сумма собственного капитала не может представлять текущей стоимости прав собственников фирмы. Следовательно, вместо рассмотрения отдельных прав на будущие прибыли (анализируя активы фирмы) или отдельных обязательств (анализируя кредиторскую задолженность) теория учета исследует права, приоритеты и сокращение собственного капитала только на самом высоком уровне агрегирования.

Права и приоритеты некоторых классов акций очень близки правам и приоритетам некоторых видов долговых ценных бумаг. В общем случае различие между собственным и заемным капиталом можно свести к трем моментам:

1. Уровень приоритетности прав.
2. Степень определенности суммы, которая должна быть получена держателем ценной бумаги.
3. Дата получения платежа, завершающего исполнение прав.

В обычных условиях кредиторы и держатели долговых ценных бумаг имеют приоритет при получении периодического дохода и при погашении долга. Держатели привилегированных акций имеют преимущественные права по сравнению с держателями обыкновенных, но и те, и другие могут претендовать на активы фирмы только после выполнения обязательств перед кредиторами, т.е. обладают *остаточными правами* (*residual claimants*). В тех случаях, когда предприятие имеет устойчивое финансовое положение, задолженность фирмы перед займодавцами определена вполне точно: величина долга к погашению выражена фиксированной денежной суммой, а доход по долговому ценным бумагам — в процентах к номинальной стоимости этих бумаг. Величина дивидендов для держателей акций зависит от величины нераспределенной прибыли, наличия денежных средств для их выплаты и официально объявляется советом директоров фирмы. Дата погашения долговых ценных бумаг известна заранее, в то время как акционерный капитал фирмы прямо не указывает на законные обязательства предприятия перед акционерами. Дивиденды становятся кредиторской задолженностью только после того, как они будут объявлены советом директоров. Как правило, для акционеров фирмы ни суммы, ни сроки возмещения вложенного капитала не известны.

Теория собственности

Понятие собственности в бухгалтерском учете возникло в связи с необходимостью придания логического объяснения двойной записи. В бухгалтерском уравнении

АКТИВЫ — КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ = СОБСТВЕННОСТЬ

центр внимания сосредоточен на собственности. Активы рассматриваются как средства, находящиеся в распоряжении собственника, а кредиторская задолженность как его обязательства перед займодавцами. По мнению одного из авторов, кредиторская задолженность выступает как отрицательный актив, а капитал «в

исходном бухгалтерском уравнении — чистое благосостояние собственника» [2]. Независимо от трактовки кредиторской задолженности собственность представляет собой чистую стоимость предприятия для его собственника. В момент образования предприятия она равна сумме средств, инвестированных собственником. В процессе хозяйственной деятельности — сумме начальных и дополнительных инвестиций, а также накопленной чистой прибыли за минусом изъятия капитала собственником и чистых убытков, что соответствует концепции благосостояния.

Исходя из этой теории собственность увеличивается благодаря доходам и сокращается вследствие расходов. Таким образом, чистая прибыль как разность между доходами и расходами начисляется непосредственно собственнику и отражает рост его благосостояния, увеличивая его капитал. Дивиденды, выплаченные деньгами, представляют собой изъятие капитала, а нераспределенная прибыль — часть совокупной собственности. В то же время проценты по займам — это расходы собственника, их следует вычитать при расчете его чистой прибыли. Налог на прибыль, таким образом, можно рассматривать как расходы, но, как было показано в гл. 20, существует мнение, что корпорация для акционеров выступает в качестве посредника при оплате налогов, которые выплачиваются из прибыли акционеров.

Наиболее приемлема теория собственности для единоличных хозяйств, поскольку при этом имеет место непосредственная связь между управлением хозяйственной деятельностью и собственностью. Кроме того, она приемлема для организаций в форме товариществ, поскольку чистая прибыль каждого отчетного периода увеличивает счет капитала каждого участника товарищества, хотя традиционный расчет прибыли не предполагает измерения чистого увеличения благосостояния.

Следует признать, что теория собственности не в полной мере соответствует корпоративной форме организации. Тем не менее многие исследователи при рассмотрении совокупности капитала, инвестированного акционерами, и нераспределенной прибыли корпорации как чистого благосостояния акционеров прибегали к теории собственности [3]. В частности, концепция *общей прибыли (comprehensive income)*, одобренная FASB, зиждется на теории собственности. В общую прибыль включаются все статьи, повлиявшие на величину благосостояния за отчетный период, за исключением дивидендов и результатов операций по счетам капитала.

Теория собственности находит применение в формировании учетной терминологии и в бухгалтерской практике корпораций. Например, чистая прибыль фирмы нередко трактуется как чистая прибыль для акционеров. Более того, в финансовой отчетности должен быть представлен показатель чистой прибыли на акцию, но в то же время отражать балансовую стоимость акции совсем не обязательно. Нельзя утверждать, что подобные показатели вне теории собственности не имеют смысла. «Чистая прибыль для акционеров» может трактоваться как остаточная чистая прибыль, распределенная на акционерный капитал, а «балансовая стоимость акции» в соответствии с концепцией хозяйствующей единицы — как величина балансовой оценки собственного капитала, приходящаяся на одну акцию.

Метод учета *по собственному капиталу (equity method)*, применяемый для неконсолидируемой отчетности, также согласуется с теорией собственности. Тот факт, что балансовая оценка инвестиций материнской фирмы в дочернюю увеличивается на соответствующую долю чистой прибыли последней, предполагает рассмотрение прибыли дочерней фирмы как прибыли для акционеров, главным из которых выступает материнская фирма. Однако можно считать, что

при этом просто увеличивается стоимость капитала материнской фирмы, а этот взгляд скорее имеет отношение к теории хозяйствующей единицы.

Теория хозяйствующей единицы

Концепции собственности и капитала предполагают, что предприятие как хозяйствующая единица изолировано от личных интересов собственников и других вкладчиков капитала. Теория хозяйствующей единицы, в свою очередь, рассматривает деятельность фирмы отдельно от ее собственников. Учредители и вкладчики не обязательно связаны с существованием фирмы. Такой подход юридически воплощен в корпорации, хотя его можно применить и к другим организационным формам. Считается, что понятие хозяйствующей единицы шире, чем понятие корпорации. Изолированное существование предприятия характерно не только для коммерческих фирм; университеты, больницы, государственные и другие организации функционируют отдельно от своих организаторов.

В основе теории хозяйствующей единицы лежит уравнение

$$\text{АКТИВЫ} = \text{КАПИТАЛ.}$$

Правую сторону уравнения иногда именуют кредиторской задолженностью, хотя в действительности она представляет сумму долей в капитале, собственники которых имеют неодинаковые права. Главное различие между кредиторской задолженностью и собственным капиталом состоит в том, что права кредиторов могут быть определены независимо от оценки фирмы, в то время как права акционеров измеряются оценкой первоначально инвестированных активов и реинвестированной прибыли с учетом последующих переоценок. Но права акционеров на дивиденды и чистые активы после ликвидации фирмы выступают правами вкладчиков капитала, а не собственников средств.

Таким образом, кредиторская задолженность представляет собой определенные обязательства фирмы, а активы — права фирмы на получение будущих доходов в виде товаров, услуг или иных поступлений. Поэтому стоимость активов должна отражать оценку возможных доходов, которые должны быть получены фирмой.

Чистая прибыль предприятия выражается как чистый прирост собственного капитала, без учета объявленных дивидендов и результатов операций по счетам капитала. Чистая прибыль в такой трактовке отличается от чистой прибыли для акционеров, как предполагает теория собственности. Чистая прибыль с позиций хозяйствующей единицы — это остаточный прирост капитала после исключения всех притязаний на прибыль — процентов за кредит и налогов на прибыль. Она может представлять прибыль для акционеров только в том случае, если произошло увеличение стоимости инвестиций или в пределах объявленных дивидендов.

Прямое следование концепции хозяйствующей единицы предполагает, что проценты по займам надо рассматривать как распределение прибыли, а не как расходы. Иными словами, отнесение средств на счета вкладчиков капитала — это распределение корпоративной прибыли. Такой подход мы изучали в гл. 9, когда давали определение прибыли хозяйствующей единицы. Однако, по мнению авторов этой книги, как было показано в гл. 20, налоги на прибыль выступают скорее расходами предприятия, чем распределением прибыли.

Поскольку корпоративная чистая прибыль не имеет прямого отношения к чистой прибыли акционеров, доходы и расходы корпорации не увеличивают и не уменьшают акционерного капитала. Доходы представляют собой «продукт» деятельности предприятия, а расходы — товары и услуги, потребленные при «производстве продукта». Следовательно, расходы вычитаются из доходов, а полученная разность представляет собой корпоративную прибыль, которая должна быть распределена между акционерами в виде дивидендов или реинвестирована в предприятие.

Наиболее широко концепция хозяйствующей единицы применяется в бухгалтерском учете акционерных обществ, но также приемлема и для некорпоративных предприятий, осуществляющих свою деятельность отдельно от их собственников. Эта теория может применяться при подготовке консолидированной отчетности; однако в этом случае в понятие хозяйствующей единицы вкладывается экономическое, а не юридическое содержание. Состав вкладчиков капитала увеличивается путем включения в число акционеров материнской фирмы держателей доли меньшинства дочерней фирмы и в число кредиторов материнской — кредиторов дочерней.

Некоторые авторы придерживаются мнения, что теории собственности и хозяйствующей единицы дают различные основы для оценки активов фирмы. Например, в соответствии с теорией собственности активы следует оценивать по текущей стоимости, поскольку собственный капитал рассматривается как чистое благосостояние собственников. Следуя теории хозяйствующей единицы, фирма не имеет отношения к текущим оценкам, поскольку в этом случае акцент делается на бухгалтерский учет затрат для собственников и других вкладчиков [4]. Однако в свете недавних обсуждений текущие оценки представляются релевантными для определения прибыли предприятия как измерителя будущих услуг для фирмы и как основы для принятия управленческих решений в будущем. Даже если исходить из целей бухгалтерского учета для вкладчиков фирмы, можно доказать, что текущая стоимость не менее важна, чем себестоимость. Поэтому, по мнению авторов, представляется, что обе рассмотренные теории не обязательно предполагают использование различных методов оценок.

Теория остаточного капитала

Вильям Патон говорил, что в соответствии с теорией хозяйствующей единицы остаточный капитал представляет собой одну из разновидностей капитала [5]. Акционеры вносят капитал в фирму наряду с другими вкладчиками и не рассматриваются как собственники фирмы. Патон обратил внимание на связь остаточного капитала с работой бухгалтера, «поскольку именно этой части капитала отводится особое значение в деятельности бухгалтера» [6]. Изменения оценки активов, прибыли и нераспределенной прибыли, а также долей иных (помимо акционеров) вкладчиков капитала отражаются на величине остаточного для держателей обыкновенных акций капитала. Несмотря на то, что вклады кредиторов, держателей привилегированных и обыкновенных акций учитываются отдельно друг от друга, все они в совокупности представляют собой капитал фирмы.

Концепция остаточного капитала занимает промежуточное место между теорией хозяйствующей единицы и теорией собственности. Для нее уравнение баланса имеет вид:

АКТИВЫ — НЕКОТОРАЯ ЧАСТЬ КАПИТАЛА = ОСТАТОЧНЫЙ КАПИТАЛ.

«Некоторая часть капитала» включает в себя капитал, вложенный кредиторами и держателями привилегированных акций. Тем не менее в тех случаях, когда предприятие имеет значительные убытки и разоряется, доля держателей обыкновенных акций в совокупном капитале может оказаться равной нулю, и тогда доля держателей привилегированных акций и облигаций будет определяться как остаточная.

Концепция остаточного капитала направлена на обеспечение необходимыми данными держателей обыкновенных акций для принятия ими инвестиционных решений. Для акционерных обществ, срок существования которых неопределенно долг, текущая стоимость обыкновенных акций определяется прежде всего прогнозом дивидендов. В свою очередь, будущие дивиденды зависят от совокупных предстоящих поступлений средств на предприятие за минусом определенных договорных обязательств, платежей некоторым вкладчикам капитала и реинвестируемых сумм. Тенденция оценки инвестиций может быть определена, в частности, на основе анализа динамики остаточного капитала с применением оценок по текущей стоимости.

Считается, что держатели обыкновенных акций имеют права на остаточный капитал в прибыли и сумму чистых активов при ликвидации фирмы. Обычно финансовая отчетность составляется без учета возможной ликвидации предприятия, она позволяет получить держателям обыкновенных акций представление о возможных будущих дивидендах (включая ликвидационные). Отчет о прибылях и убытках сам по себе или в комбинации с отчетом о нераспределенной прибыли должен указывать на суммы прибыли для претендентов на остаточный капитал. Капитал, вложенный держателями обыкновенных акций, в балансе должен быть представлен отдельно от капитала других акционеров и вкладчиков. Отчет о движении денежных средств должен отражать информацию о денежных средствах, которые могут быть направлены фирмой на выплату дивидендов и на иные цели.

Альтернативный подход состоит в том, что поскольку держатели обыкновенных акций могут претендовать на дивиденды только тогда, когда они объявлены, остаточный капитал для них не предназначается. Иными словами, как первоначально инвестированный капитал, так и нераспределенная прибыль выступает капиталом самой фирмы. Отметим, что такой подход аналогичен подходу с позиций хозяйствующей единицы, который мы обсудим ниже при изучении дивидендов в форме акций.

Иное смысловое значение концепция остаточного капитала приобретает в контексте расчета прибыли на одну акцию, хотя этот факт можно трактовать как расширение теории хозяйствующей единицы. *Остаточные ценные бумаги (residual security)* представляют собой эквивалент обыкновенных акций; к ним относятся облигации и привилегированные акции, конвертируемые в обыкновенные, а также warrants на покупку обыкновенных акций. В определенных условиях держатели таких ценных бумаг наделяются правами держателей обыкновенных акций. Более подробно этот вопрос рассматривается нами в гл. 23, в параграфе, посвященном расчету прибыли на одну акцию.

Теория предприятия

С позиций теории предприятие представляет собой более широкое, хотя и менее четкое для практического применения, понятие, чем хозяйствующая единица. Теория хозяйствующей единицы рассматривает фирму как

отдельную экономическую единицу, функционирующую прежде всего в интересах вкладчиков капитала, в то время как с позиций теории предприятия фирма — социальное образование, деятельность которого направлена на удовлетворение интересов многих социальных групп, к которым можно отнести, помимо акционеров и кредиторов, работников и клиентов предприятия, государственные органы (как сборщики налогов и власть), а также общественность. Таким образом, здесь мы сталкиваемся с социальной трактовкой бухгалтерского учета.

Она органична в отношении современной крупной корпорации, которая должна учитывать влияние своей деятельности на различные социальные группы и общество в целом. С точки зрения бухгалтерского учета это означает, что фирма отвечает за правильность отчетных данных не только перед акционерами и кредиторами, но и перед общественностью. Крупная корпорация не может функционировать только в интересах акционеров, предполагая, что интересы других социальных групп будут защищены благодаря конкуренции. Работники фирм, действуя через профсоюзные организации, используют бухгалтерские данные для обоснования своих требований повышения заработной платы. Клиенты фирмы и регулирующие органы заинтересованы в обоснованности изменения цен, а государственные организации должны получить представление о влиянии изменения цен на состояние экономики в целом.

В данном случае наиболее подходящей трактовкой прибыли выступает концепция добавленной стоимости, о которой мы подробно говорили в гл. 10. Совокупный прирост стоимости представляет собой рыночную оценку товаров и услуг, произведенных предприятием, за минусом стоимости товаров и услуг, полученных от других фирм. Таким образом, прибыль как добавленная стоимость включает в себя все платежи акционерам в виде дивидендов, проценты кредиторам, заработную плату работников предприятия, налоги, выплачиваемые государству, и нераспределенную прибыль. Можно считать, что сюда относится и начисленная амортизация, хотя она скорее имеет отношение к стоимости валового продукта, а не к прибыли.

Термин *«чистая прибыль предприятия»*, который был использован в Положении ААА 1957 г., имеет более узкое смысловое значение, чем добавленная стоимость [7]. Помимо чистой прибыли для акционеров она включает суммы начисленных налогов на прибыль и процентов за кредит. Следовательно, такая прибыль ближе к концепции хозяйствующей единицы. Включение налогов на прибыль в состав чистой прибыли предприятия опирается на представление о том, что предприятие платит налоги от имени акционеров. В соответствии с теорией хозяйствующей единицы налоги выступают расходами фирмы, поэтому они не входят в состав чистой прибыли предприятия. Если прибыль трактовать более широко, то в чистую прибыль предприятия следует включать и другие платежи бенефициариям корпорации.

Теория предприятия рассматривает нераспределенную прибыль, подобно теории хозяйствующей единицы, т.е. или как часть капитала держателей остаточных прав, или как капитал самой корпорации. Теория хозяйствующей единицы тяготеет к первому представлению, а теория предприятия не рассматривает реинвестированную прибыль как непосредственную выгоду только для акционеров. Капитал, направленный на поддержание положения фирмы на рынке, на расширение производства, представляет собой выгоду не только для акционеров. На самом деле акционеры могут вообще не получить от этого никакой выгоды, если не будут увеличены дивиденды.

Теория фонда

Теория фонда не принимает во внимание персональную взаимосвязь предприятия и его собственника (как это принято в теории собственности) и не персонализирует фирму как искусственную экономическую или юридическую единицу (что характерно для теории хозяйствующей единицы). Взамен этого теория фонда рассматривает хозяйствующую единицу, которая носит название *фонда*, включающего в себя некоторую совокупность активов и обязательств, а также ограничений (restrictions), представляющих определенную экономическую деятельность.

Теория фонда основана на уравнении баланса следующего вида:

$$\text{АКТИВЫ} = \text{ОГРАНИЧЕНИЯ АКТИВОВ.}$$

Активы представляют собой будущие услуги фонду, или хозяйствующей единице, а кредиторская задолженность — ограничения на использование отдельных или всех активов фонда. Инвестированный капитал выступает юридическим и финансовым ограничением на использование средств, т.е. он должен оставаться неизменным, пока не будет получено указание о частичной или полной ликвидации фонда. Распределение накопленной прибыли представляет собой ограничения, предписанные администрацией, кредиторами или законом. Нераспределенная накопленная прибыль — это также ограничение (остаточное ограничение) на использование активов только в определенных целях. Таким образом, капитал фонда выступает ограничениями, предписываемыми юридическими, договорными, административными или финансовыми соображениями.

Концепция фонда наиболее широко используется в государственных и некоммерческих организациях. В частности, в университетах создаются фонды пожертвований, фонды студенческих займов, фонды вспомогательных предприятий и др. Каждый из этих фондов имеет активы строго целевого назначения. Кроме того, теория фонда приемлема в отношении корпораций даже в большей степени, чем для предприятий единоличной собственности. В качестве примеров можно назвать фонды погашения, доверительный, отраслевой и филиальный. Возможности теории фонда применяются при составлении консолидированной отчетности, она может оказаться полезной при разграничении оборотных и внеоборотных активов, с одной стороны, и капиталом — с другой.

Концепция прибыли хотя и не противоречит теории фонда, но теряет свое главенствующее значение. На первый план в финансовой отчетности выдвигается деятельность фонда, а центральной формой отчетности становится статистический отчет о движении его средств. Если отчет о прибылях и убытках все же составляется, то он носит характер приложения. Несмотря на то, что теория фонда не ориентирует на интересы вкладчиков капитала, необходимо, чтобы финансовая отчетность содержала информацию для всех заинтересованных лиц.

Позиция FASB

FASB однозначно придерживается теории остаточного капитала, при этом определяя собственный капитал как «остаточную долю активов хозяйствующей единицы, получаемую после исключения ее кредиторской задолженности» [8]. Собственный капитал некоммерческих организаций носит название «чистые активы». FASB специально подчеркивает взаимозаменяемость этих понятий [9]. Не случайно в Дискуссионном меморандуме было отмечено: «...капитал (рав

ный стоимости чистых активов) не существует в отрыве от активов и кредиторской задолженности, поскольку представляет собой остаточную долю» [10].

Принимая во внимание, что целью бухгалтерского учета является обеспечение необходимой информацией инвесторов и прежде всего держателей обыкновенных акций, FASB определил такую позицию последовательной. В то же время он отмечает, что подобный подход (нашедший отражение в APB 14 «Бухгалтерский учет конвертированных облигаций и облигаций с отрывным сертификатом на право покупки обыкновенных акций» и в APB 15 «Прибыль на одну акцию») создает определенные трудности при учете комбинированных ценных бумаг. Совет пришел к выводу, что «ценные бумаги с двойственными характеристиками несут с собой проблемы, которые связаны не столько с определением в рамках Концептуальной основы, сколько с представлением их в отчетности».

Краткий обзор теорий капитала

Исходя из условий деятельности, организационной формы предприятия, а также целей бухгалтерского учета, можно прибегать к различным концепциям капитала. Таким образом, для теории и практики бухгалтерского учета характерен эклектический подход. Любая концепция помогает понять и объяснить теорию и развить ее логические модели. И все же следует соблюдать осторожность, придерживаясь наиболее широких концепций для общих случаев и прибегая к однозначным в конкретных ситуациях. Например, было бы непоследовательным доказывать, что прибыль дочерней фирмы должна быть добавлена к оценке инвестиций материнской фирмы (в соответствии с теорией собственности), и в то же время считать, что материнская фирма должна капитализировать рыночную стоимость акций, выпущенных дочерней в счет дивидендов (в соответствии с узким подходом хозяйствующей единицы). Тем не менее представляется оправданным использование концепции собственности для небольшого частного предприятия, концепции хозяйствующей единицы для среднего акционерного общества и теории предприятия для очень крупной корпорации.

Классификация собственного капитала

Классификация капитала товарищества и единоличного предприятия

Собственный капитал единоличного предприятия обычно выражается одной суммой, которая в соответствии с теорией собственности отражает капитал единоличного собственника и никак не подразделяется, поскольку собственник вправе произвольно вкладывать и изымать средства из предприятия. Кроме того, не существует никаких приоритетных прав, кроме прав кредиторов. В случае ликвидации или потери платежеспособности единоличного предприятия кредиторы обращают претензии непосредственно собственнику, при этом разделение капитала на первоначально инвестированный и нераспределенную прибыль практически не имеет значения. Однако это не означает, что разграничение капитала и прибыли вообще не делается. Периодически исчисляется сумма полученной прибыли, которая в конце каждого отчетного периода увеличивает счет капитала. Дополнительные инвестиции и изъятия капитала

учитываются непосредственно на счете капитала, а все изменения обычно отражаются в совокупности в отчетности предприятия.

Учет собственного капитала товарищества аналогичен, за исключением того, что он ведется в структуре долей участников. Учет капитала на счетах участников может вестись в целях обеспечения контроля и согласованности изъятий средств. В конце каждого отчетного периода все частные счета капитала закрываются переносом сальдо на счет капитала товарищества, таким образом, в отчетности капитал по источникам образования не классифицируется.

В таком случае имеет ли смысл капитал товарищества разделять в учете по долям участников? Необходимо признать, что такая классификация отражает только доли участников в структуре чистых активов, в то время как доли в прибыли могут определяться специальным соглашением. Счета по учету вкладов капитала не дают информации и о правах участников в случае ликвидации товарищества (за исключением тех случаев, когда в результате ликвидации образуется прибыль или убыток). В то же время, если такая прибыль (или убыток) распределяется между участниками товарищества в соотношении, отличном от долевой структуры капитала, конечное распределение капитала не будет соответствовать такой структуре. Таким образом, при ликвидации товарищества исходная структура капитала выступает только отправным моментом для решения вопроса о распределении капитала. Кредиторов же такая структура не интересует, ибо их интересы и требования относятся к товариществу в целом, а любой из участников товарищества потенциально отвечает по всем обязательствам товарищества.

Классификация акционерного капитала

Финансовая отчетность корпорации должна представлять гораздо более сложные взаимосвязи организации, ее акционеров и кредиторов, нежели отчетность единоличных предприятий или товариществ. Однако, как правило, она отражает информацию в большей степени исходя из юридических и экономических отношений, а не анализа потребностей пользователей отчетности. Поэтому традиционная классификация акционерного капитала ориентирована на различные цели, не отвечая в полной мере ни одной из них.

Главной целью классификации акционерного капитала выступает обеспечение акционеров, кредиторов и других инвесторов и заинтересованных лиц данными об эффективности управления предприятием; вкладчиков капитала (в частности, клиентов и работников фирмы и государственные органы) — сведениями о динамике и перспективе их экономических прав. Исходя из этого финансовая отчетность должна представлять следующую информацию:

- 1) источники капитала фирмы;
- 2) правовые ограничения распределения инвестированного капитала среди акционеров;
- 3) правовые, договорные и финансовые ограничения распределения дивидендов среди настоящих и будущих акционеров;
- 4) приоритетность прав различных классов акционеров при частичной или полной ликвидации предприятия.

Ниже мы рассмотрим более подробно соответствующие классификации собственного капитала акционерных обществ (корпораций).

Классификация капитала по источникам его образования

В традиционном бухгалтерском учете главной целью выступает представление капитала по источникам его образования. К таким источникам могут быть отнесены: 1) суммы, внесенные акционерами; 2) превышение суммы чистой прибыли над дивидендами, выплаченными акционерам (нераспределенная прибыль); 3) безвозмездные поступления от иных (кроме акционеров) лиц.

Описание источников капитала имеет немаловажное значение, так как позволяет получить представление об историческом развитии фирмы, а также показывает, за счет каких источников финансируется ее рост.

Обычно собственный капитал отражается в разрезе четырех элементов — номинальный, оплаченный акционерами сверх номинала (добавочный), образованный вследствие переоценок и нераспределенная прибыль. Такая структура не в полной мере соответствует представлению капитала по источникам его образования. Номинальный и оплаченный сверх номинала капитал указывает на сумму, инвестированную акционерами. В то же время к состав добавочного капитала (оплаченного сверх номинала) включаются и безвозмездные поступления.

Наиболее существенным недостатком выступает тот факт, что при этом утрачивается информация о движении капитала из состава нераспределенной прибыли в номинальный капитал и об образовании добавочного (оплаченного сверх номинала) капитала за счет выплаты дивидендов в форме акций. В случае рекапитализации или выкупа собственных акций данные об исходной структуре источников капитала также утрачиваются.

Уставный капитал

Акционеры не несут персональной ответственности по обязательствам корпорации; права кредиторов могут распространяться только на активы предприятия. Без этого положения капитал корпорации не мог бы быть столь мобильным, каким он является в настоящее время. Очевидно, что в этих условиях необходима правовая защита интересов кредиторов от злонамеренных действий акционеров и администрации фирм. С этой целью законодательство налагает ограничения на распределение активов фирмы до наступления ее полной ликвидации.

В большинстве штатов уставный капитал представляет собой совокупную номинальную стоимость выпущенных акций (не аннулированных впоследствии) или совокупные поступления от выпуска акций, которые не имеют номинала. В некоторых штатах администрации или учредителям фирм разрешается для акций, не имеющих номинальной стоимости, определять их объявленную стоимость с тем, чтобы в состав уставного капитала включать совокупную объявленную стоимость выпущенных акций, а поступления сверх этой суммы рассматривать как добавочный капитал. Также, хотя и очень редко, имеет место требование включения в состав уставного капитала сумм, оплаченных акционерами сверх объявленной стоимости акций. Таким образом, состав уставного капитала однозначно не определяется. Можно считать, что уставный капитал — совокупная номинальная и/или объявленная стоимость выпущенных акций. Но имеют место и исключения, в частности, это относится к предприятиям с «истощающимися ресурсами», например к нефтедобывающим и золоторудным предприятиям.

В настоящее время финансовая отчетность не отражает данных об уставном капитале, хотя и представляет номинальный и оплаченный сверх номинала

ла капитал. В силу того, что состав уставного капитала определяется по-разному, даже сведения о количестве выпущенных и находящихся в обращении акций и их номинальной стоимости не позволяют рассчитать величину уставного капитала.

Поскольку имеет место различие между уставным и инвестированным капиталом, разделение инвестированного капитала на номинальный и оплаченный сверх номинала, пожалуй, не только мало полезно, но и вводит в заблуждение. Возможно, следовало бы в примечание к отчетности, указывая на величину уставного капитала, внести пояснение о том, что эта сумма определена законом и носит юридический характер, а не выступает объектом бухгалтерского учета.

По мнению авторов этой книги, отражение в отчетности величины уставного капитала не представляется необходимым, за исключением тех случаев, когда речь идет о мелких фирмах или предприятиях, находящихся на начальной стадии развития. В случаях с крупными корпорациями уставный капитал представляет собой лишь незначительную часть совокупного акционерного капитала и не оказывает влияние на величину дивидендов. Здесь в качестве защитного буфера для кредиторов выступает весь акционерный капитал, займодавцы принимают во внимание совокупные ресурсы фирмы, ее рентабельность и финансовую политику, а не уставный капитал.

Ограничения на использование прибыли

Предполагаемое (плановое) (intended) использование прибыли отличается от *ограничений (restrictions)* использования прибыли. Как правило, но не всегда первое исходит из второго. Следовательно, классификация акционерного капитала и примечания к финансовой отчетности должны вносить ясность в это отличие.

Денежные дивиденды не могут быть выплачены, если сумма чистых активов фирмы окажется меньше совокупного оплаченного капитала, даже если часть или весь капитал, оплаченный сверх номинала, подлежит распределению. Это ограничение обусловлено разграничением инвестированного капитала и прибыли. Если дивиденды все же должны быть выплачены сверх сумм добавочного капитала, то в соответствии с принципами бухгалтерского учета их следует рассматривать как «ликвидационные», т.е. как выплаты *из капитала*, а не как обычные дивиденды, которые представляют собой выплаты *на капитал*.

Тем не менее это не означает, что вся или часть нераспределенной прибыли может рассматриваться как потенциальные денежные дивиденды. Отчетная нераспределенная прибыль — это прибыль, реинвестированная в бизнес и не предназначенная для выплаты дивидендов. Такая позиция находит подтверждение в следующих фактах:

1. В большинстве крупных фирм величина дивидендов коррелирует с показателями текущей прибыли, прибыли и дивидендов предыдущих отчетных периодов. Как правило, сумма дивидендов ограничивается величиной прибыли текущего отчетного периода.

2. В большинстве развитых фирм величина нераспределенной прибыли достигает и даже превышает сумму капитала, инвестированного акционерами. Это свидетельствует о том, что финансовая политика фирм не предусматривает распределения всей возможной прибыли на выплату дивидендов, ибо это означало бы распределение капитала корпорации. При этом может возникнуть вопрос о логике капитализации дивидендов в форме акций в сумме, превышающей уставный капитал фирмы.

Таким образом, поскольку нераспределенная прибыль как часть акционерного капитала не указывает на сумму вероятных будущих дивидендов, то в качестве альтернативы можно представлять правовые, договорные или финансовые ограничения на прибыль, направляемую на выплату дивидендов. Однако следует принимать во внимание, что и в этом случае «неограниченная» нераспределенная прибыль — не будущие дивиденды. Следовательно, классификация акционерного капитала в соответствии с вероятным распределением прибыли или нераспределенной прибылью не является той целью, к которой мы стремимся. Кроме того, она не должна разрушать структуру капитала по источникам его образования. В связи с этим авторы считают, что перенесение сумм из нераспределенной прибыли в состав инвестированного капитала следует отражать по отдельной статье «Нераспределенная прибыль, перенесенная в оплаченный капитал». Такой подход позволит сохранить структуру капитала по его источникам и предоставить ограничение на выплату дивидендов.

Сумма дивидендов держателям обыкновенных акций ограничена приоритетными правами держателей привилегированных акций. Традиционная классификация акционерного капитала не раскрывает этих ограничений. Кумулятивные дивиденды на привилегированные акции обычно не отражаются как соответствующая часть нераспределенной прибыли, ибо, исходя из принципа хозяйствующей единицы, все акционеры составляют единое целое. Такое представление кумулятивных дивидендов соответствовало бы теории остаточного капитала и указывало бы на ограничение дивидендов держателей обыкновенных акций.

Ограничения на распределение при ликвидации

В случае ликвидации фирмы кредиторы имеют преимущественные права на ее активы по сравнению с акционерами. Дифференцированы и права различных групп акционеров, которые определяются уставом корпорации или специальными соглашениями. Приоритет держателей привилегированных акций может распространяться на номинальную или объявленную стоимость акций, а также на некоторые дополнительные суммы (в частности, премии). Сюда же могут включаться невыплаченные дивиденды по привилегированным кумулятивным акциям.

Таким образом, сумма *ликвидационных прав (liquidation preferences)* акционеров не совпадает с величиной уставного капитала. Но насколько необходимо раскрывать эти права в отчетности, остается не совсем ясным. Если ликвидация корпорации не предполагается, то информация о ликвидационных правах нерелевантна. Даже в тех случаях, когда на протяжении нескольких лет предприятие терпит убытки, ликвидационные права не представляют интереса для акционеров, если сумма чистых активов фирмы значительно превышает сумму этих прав. Тем более что сведения об ликвидационных правах можно найти на оборотной стороне сертификата акций. Однако, если сумма ликвидационных прав становится значительной по отношению к стоимости чистых активов или вероятна частичная или полная ликвидация фирмы, финансовая отчетность должна содержать данные о ликвидационных правах акционеров.

Тем не менее даже необходимость полного раскрытия приоритетных ликвидационных прав не означает, что именно структуризация собственного капитала является наилучшим способом такого раскрытия. В данном случае более информативными могут стать приложения и комментарий к финансовой отчетности. Однако, если фирма находится на пороге полной ликвидации, релеван

тной будет информация не об исходных источниках образования ее капитала, а о конечном его распределении, ибо если изменяются цели отчетности, то должна измениться и классификация отчетных данных. В данном случае будет доминировать теория остаточного капитала.

Краткие выводы

По мнению авторов этой книги, последовательно поддерживать классификацию собственного капитала фирмы по источникам его образования, правовым ограничениям, ограничениям использования капитала, прибыли в ходе обычного хозяйственного процесса и в условиях частичной и полной ликвидации не представляется возможным. Сомнения FASB по данному вопросу зашли так далеко, что он публично выразил мнение о возможной отмене какой бы то ни было классификации: «...дальнейшего рассмотрения требует вопрос о том, следует ли в финансовой отчетности структурировать собственный капитал, и если следует, то какая классификация представляется наиболее полезной для инвесторов, кредиторов и других пользователей финансовой отчетности» [11].

Как было показано, отражение в отчетности собственного капитала фирмы в структуре инвестированного капитала и нераспределенной прибыли, обусловленное его разделением на вложенный акционерами и созданный фирмой капитал, с позиций бухгалтерского учета представляется логичным. Однако в большинстве крупных корпораций нераспределенная прибыль становится наиболее существенной частью инвестированного капитала без совершения формальных действий со стороны Совета директоров фирмы. Исходя из этого авторы считают, что для поддержания логической структуры бухгалтерского учета и отчетности в основе классификации собственного капитала должен лежать исходный источник, который не утрачивается в связи с перемещением сумм из состава нераспределенной прибыли в инвестированный капитал. Эти суммы должны быть идентифицированы как капитализированная нераспределенная прибыль.

Финансовая отчетность может представлять уставный капитал, если это не нарушает классификацию капитала по источникам его образования. Ограничения на распределение прибыли и приоритетность прав при ликвидации предприятия следует раскрывать в приложениях к отчетности или в примечаниях. Акцент на классификацию по источникам капитала позволяет раскрыть и источники всех выплат акционерам:

- 1) прибыль текущего отчетного периода;
- 2) неосуществленные инвестиции;
- 3) капитализированная нераспределенная прибыль;
- 4) капитал, инвестированный акционерами или другими лицами.

Источники инвестированного капитала более детально могут быть представлены в отчете о движении денежных средств. Комитет по внешней отчетности AAA (Committee on External Reporting AAA) выразил мнение, что раздел баланса «Собственный капитал», по существу, абсолютно нерелевантен в отношении информационных потребностей инвесторов и кредиторов [12]. Главная трудность классификации собственного капитала связана с особенностью его исчисления как остаточного, т.е. с оценкой активов и кредиторской задолженности. Тем не менее информация о существующих и потенциальных взаимосвязях различных держателей долей капитала представляется релевантной для оценки текущих и будущих прав каждого из кредиторов и инвесторов.

Консолидированная финансовая отчетность

Когда одна фирма имеет подавляющую долю в капитале другой и контролирует ее деятельность, сочетание их финансовых данных и консолидированная отчетность фирм позволяют получить весьма полезную информацию. До недавнего времени требования по составлению консолидированной отчетности регулировались первой редакцией параграфов 2 и 3 ARB 51, принятой в 1959 г. Параграф 2 гласил:

Условия существования финансового контроля за деятельностью другой фирмы, т.е. прямое или косвенное обладание преобладающим правом голоса или пакетом более 50% выпущенных голосующих акций другой фирмы, являются условиями консолидации.

Параграф 3 к этому добавляет:

Представление отчетных данных дочерней фирмы в виде самостоятельного отчета или объединенных с отчетными данными материнской фирмы определяется тем, какая форма более информативна для акционеров и кредиторов материнской фирмы. Например, отдельный отчет должен составляться для дочерних фирм, являющихся банком или страховой фирмой, и может оказаться предпочтительным для финансовой компании, когда материнская и другие дочерние фирмы занимаются производственной деятельностью.

Случаи так называемых неоднородных предприятий позволяли некоторым фирмам избежать составления консолидированной отчетности. Например, компания General Motors (GM) не объединяла своих отчетных данных с данными General Motors Acceptance (GMA) на том основании, что GM, будучи производственным предприятием, полностью владеет дочерней фирмой GMA, которая представляет собой финансовую компанию. SFAS 94 внесло изменения в параграф 3 ARB 51, изъяв исключение, касающееся неоднородных предприятий. В настоящее время отчетность тех фирм, доля материнской фирмы в капитале которых составляет 50 и более процентов, консолидируется с отчетностью материнской. Исключения относятся только к тем случаям, когда в некоторых обстоятельствах деятельность зарубежного дочернего предприятия контролируется государством, в то время как влияние материнской фирмы оказывается несущественным.

Хотя объединенное предприятие рассматривается как экономическая единица, трактовка доли меньшинства в консолидации отчетности отходит от такого представления. Очевидно, что никакая отдельно взятая теория капитала (теория собственности, хозяйствующей единицы или теория фонда) не может служить идеальным руководством для разработки логически последовательной процедуры консолидации. Более того, классификация акционерного капитала пока не развилась в логическую, последовательную модель. Учетная практика в этой области весьма далека от унифицированности и отражает как недостатки, так и отсутствие единого подхода к классификации собственного капитала.

Процедуры консолидации

Более подробно методика составления консолидированной отчетности излагается в учебниках по бухгалтерскому учету, здесь же мы остановимся только на некоторых проблемах консолидации.

Объединение отчетных данных материнской и дочерних фирм в целом представляет собой относительно простую, однозначно определенную процедуру. Проблемы возникают в деталях. В целом данные двух или более фирм объединяются сложением их активов и кредиторской задолженности. Разность между двумя суммами указывает на величину собственного капитала объединения. Этот процесс представлен в табл. 22.2.

Таблица 22.2

Процесс консолидации

	Материнская фирма	Дочерняя фирма	Консолидированные данные (до корректировки)	Консолидированные данные (откорректированные)
	1	2	3	4
Активы (кроме инвестиций)	$A + z$	a	$A + a + z$	$A + a$
Инвестиции в дочернюю фирму	$MI + Pz$		$MI + Pz$	
Гудвилл				Pz
Кредиторская задолженность	L	$l + z$	$L + l + z$	$L + l$
Доля меньшинства				mi
Собственный капитал	OE	$MI + mi$	$OE + MI + mi$	OE

Предположим, что одна фирма приобрела долю в капитале другой, причем эта доля превышает 50% (MI). Это означает, что в капитале дочерней фирмы представлена доля меньшинства (mi). Вклад материнской фирмы выражается суммой, выплаченной за приобретенные акции, т.е. балансовой оценкой доли в капитале (MI) плюс премия (Pz).

Прежде всего обратим внимание на колонки 1 и 3.

Отметим, что *все* активы дочерней фирмы прибавляются ко *всем* активам материнской, а *вся* кредиторская задолженность дочерней фирмы добавляется ко *всей* кредиторской задолженности материнской независимо от вложений первой во вторую. Здесь имеют место только два исключения.

Одно касается активов и кредиторской задолженности, возникших вследствие операций между объединенными в консолидации предприятиями. Предположим, что в нашем примере материнская фирма предоставила заем дочерней в сумме g дол. Эта сумма исключается в откорректированных консолидированных отчетных данных из состава активов и кредиторской задолженности (колонка 4).

Другое исключение относится к инвестициям материнской фирмы в дочернюю (MI), т.е. к балансовой стоимости материнской доли капитала в отчетности дочерней. Таким образом, собственный капитал объединения составляет $OE + mi$. Превышение затрат на инвестиции в дочернюю фирму над их балансовой оценкой (премия — Pz) отражается в консолидированной отчетности как гудвилл, который будет амортизироваться на протяжении периода, не превышающего 40 лет, по истечении которого он исчезнет из отчетности.

Собственный капитал объединения (*OE + mi*) представляет всех акционеров. На практике в балансе принято долю меньшинства (*mi*) выделять как элемент собственного капитала или как кредиторскую задолженность, а иногда как статью, занимающую промежуточное положение. Последний вариант представлен в колонке 4.

Консолидация приводит к образованию комбинации активы/кредиторская задолженность, которую можно видеть в колонке 4. В таблице не показана дальнейшая корректировка на сумму превышения затрат. Поскольку активы должны отражаться по стоимости их приобретения, то принимается во внимание превышение рыночной стоимости активов дочерней фирмы над балансовой на момент покупки фирмы. В дальнейшем при составлении консолидированной отчетности это превышение амортизируется. Более подробно эту процедуру можно рассмотреть на примере.

Допустим, что дочерняя фирма имеет на балансе только один актив — здание, балансовая стоимость которого составляет 50 000 дол. Такова же оценка собственного капитала. Предположим, что материнская фирма приобрела дочернюю целиком за 120 000 дол. При этом рыночная стоимость здания составила 90 000 дол. Таким образом, превышение рыночной стоимости над балансовой, равное 40 000 дол., должно быть отнесено на счет основных средств, при этом 30 000 дол. составит гудвилл, т.е. нематериальный актив.

Теперь представим, что материнская фирма приобрела за 120 000 дол. только 60% капитала дочерней. Это означает, что оценка дочерней фирмы в целом составляет 200 000 дол. Таким образом, в собственности материнской фирмы находятся только 60% здания, т.е. 30 000 дол. из его балансовой стоимости. Следовательно, только 60% превышения рыночной стоимости здания над балансовой должны быть добавлены к оценке основных средств. Иными словами, доля собственности материнской фирмы составляет 30 000 дол. плюс 60% от 40 000 дол., а именно 54 000 дол. К этой оценке необходимо добавить соответствующую долю меньшинства в балансовой стоимости здания, т.е. 20 000 дол. Таким образом, оценка здания в консолидированной отчетности будет выражена величиной в 74 000 дол. При этом гудвилл будет рассчитан как разность между суммой инвестиций в дочернюю фирму (120 000 дол.) и долей материнской фирмы в балансовой оценке здания (30 000 дол.), а также распределенной суммой 24 000 дол. Результаты решения рассмотренных примеров представлены в табл. 22.3.

Таблица 22.3

Переоценка дочерней фирмы

	Материнская фирма	Дочерняя фирма	Консолиди рованные данные 100 %	Консолиди рованные данные 60 %
	1	2	3	4
Активы (кроме инвестиций)	500000	50000	590000	574000
Инвестиции в дочернюю фирму	120000			
Гудвилл			30000	66000

Продолжение

	Материнская фирма	Дочерняя фирма	Консолиди- рованные данные 100 %	Консолиди- рованные данные 60 %
	1	2	3	4
Кредиторская задолженность	0	0	0	0
Доля меньшинства				20000
Собственный капитал	620000	50000	620000	620000

Отметим два важных момента. Во-первых, консолидированный собственный капитал не зависит от доли материнской фирмы. Во-вторых, оценка активов дочерней фирмы определяется долей материнской фирмы. Это означает, что:

Оценка активов дочерней фирмы в консолидированной отчетности	Балансовая = стоимость + доля активов	Процентная меньшинства	Рыночная стоимость • минус балансовая стоимость
---	---	---------------------------	---

Если обозначить рыночную стоимость активов дочерней фирмы f , то можно записать в виде алгебраического выражения:

$$\text{Откорректированная стоимость активов дочерней фирмы} = a + \frac{ic}{(MI + mi)} \cdot (f - a).$$

Какой смысл имеют эти процедуры и показатели, мы рассмотрим ниже. **Цель и сущность**

Бухгалтерский стандарт по консолидированной отчетности ARB 51 гласит:

Цель консолидированной отчетности состоит в предоставлении прежде всего акционерам и кредиторам материнской фирмы результатов деятельности и финансового положения материнской фирмы и ее дочерних предприятий, как если бы они составляли единую группу, или одно предприятие, осуществляющее одно или несколько видов деятельности [13].

Такая цель предполагает рассмотрение корпораций с позиций их правовых взаимосвязей и представление предприятия как единичного экономического субъекта. Однако акцент на интересы акционеров и кредиторов только материнской фирмы с исключением интересов акционеров дочерней не соответствует главной цели. Если объединенное предприятие в действительности выступает как экономическая единица, следует принимать во внимание все заин

тересованные стороны, как это предусматривается теорией предприятия. Возможно также расширить представление о хозяйствующей единице поглощением понятия экономической единицы, а не только материнской фирмы, выступающей как правовой субъект.

Консолидированный баланс. Практика объединения в балансе различных статей активов и пассивов материнской и дочерних фирм с исключением взаимных обязательств соответствует представлению предприятия как единого целого. Однако следование подходу хозяйствующей единицы предполагает, что при пересмотре оценки активов дочерних фирм необходимо учитывать не только превышение сумм, выплаченных материнской фирмой, над балансовой стоимостью активов, но и соответствующую долю меньшинства в этом увеличении оценки [14].

Оценка по себестоимости релевантна на момент покупки фирмы только потому, что она наиболее обоснована. Когда приобретается только доля активов, в качестве обоснования оценки активов в целом должна быть использована себестоимость материнской доли. Продолжая рассмотренный выше пример, можно сказать, что если приобретение материнской фирмой 60% капитала дочерней обошлось в 120 000 дол., то общая оценка консолидированного предприятия составляет 200 000 дол. Нам известна рыночная стоимость здания — 90 000 дол. Можно ли оценить активы в 590 000 дол., тем самым отражая их полную рыночную стоимость? Оценка гудвилла в этом случае составит 110 000 дол., т.е. остаточный нематериальный актив доли материнской фирмы — 66 000 дол. (120 000 — 30 000 — 24 000) и остаточный нематериальный актив доли меньшинства — 44 000 дол. (80 000 — 20 000 — 16 000). Активы предприятия можно разделить на две составляющие: долю материнской фирмы (620 000 дол.) и долю меньшинства (80 000 дол.). Таким образом, мы достигаем соответствия общей политике включения в консолидированную отчетность полной оценки всех активов и кредиторской задолженности.

Консолидированный отчет о прибылях и убытках. Подготовка консолидированной отчетности предполагает также следование теории предприятия, в соответствии с которой из рассмотрения исключаются внутрисистемная реализация и внутрисистемная прибыль, а иные доходы и расходы объединяются для определения финансового результата деятельности объединения в целом. Однако иногда на практике внутрисистемную прибыль или убыток относят на оценку доли материнской фирмы, что нельзя считать приемлемым, так же как и пропорциональное отнесение внутрисистемной прибыли или убытка на доли меньшинства и материнской фирмы.

Теория предприятия не согласуется и с распространенной практикой вычитания соответствующей доли меньшинства из совокупной прибыли для получения консолидированной чистой прибыли, поскольку в этом случае мы получаем чистую прибыль материнской доли, а не предприятия в целом. Трудно объяснить, что представляет собой этот показатель, особенно если речь идет не о прибыли, а об убытке дочерней фирмы. Он противоречит сущности чистой прибыли как остаточного капитала, поскольку не принимаются во внимание привилегированные акции ни в доле меньшинства, ни в материнской доле. Кроме того, этот показатель неинформативен для оценки возможных дивидендов для держателей акций материнской доли, ибо материнская фирма может выплачивать дивиденды независимо от результатов деятельности дочерней. Следовательно, можно предположить, что такая консолидированная чистая прибыль представляет собственный капитал акционеров материнской фирмы в прибыли объединенного предприятия. Но это представление идет вразрез с теорией предприятия и теорией хозяйствующей единицы. Возможно, было бы лучше пока

зять чистую прибыль предприятия в целом, а в примечании указать на соответствующие доли меньшинства и материнской фирмы.

Классификация консолидированного собственного капитала

Классификация консолидированного собственного капитала в публикуемой отчетности не только мало информативна, но и не имеет определенных целей. Нельзя считать, что цель классификации собственного капитала состоит в представлении уставного капитала, точно так же как и источников образования собственного капитала, или в отражении возможного использования прибыли или инвестированного капитала. Ниже мы рассмотрим определение целей классификации более подробно.

Уставный капитал. Вряд ли представление уставного капитала в консолидированной отчетности более информативно, чем в отчетности каждой из фирм. Кредиторы дочерней фирмы могут найти сумму уставного капитала в ее отчетности. Кроме того, они не вправе претендовать на активы материнской фирмы. Кредиторы последней имеют преимущественные права только в отношении активов материнской фирмы, уставный капитал которой может быть отражен в ее индивидуальной отчетности. Величина уставного капитала дочерней фирмы их не интересует, ибо права на ее активы вторичны по отношению к правам кредиторов дочерней фирмы. Следовательно, представление уставного капитала объединения как инструмента защиты интересов кредиторов не может и не должно быть целью классификации собственного капитала объединения. Несмотря на это, многие фирмы, следуя традиции, включают в консолидированную отчетность показатель номинальной стоимости выпущенных акций, предполагая, что он имеет какой-то смысл.

Источники образования капитала. Вероятно, наиболее общей целью классификации собственного капитала в консолидированной отчетности выступает представление источников его образования. Поэтому не удивительно, что во многих консолидированных отчетах раздел собственного капитала именуется «Источники образования собственного капитала» или «Образовано из». Однако, как правило, классификация статей этого раздела не имеет прямого соответствия источникам. Прежде всего это связано с теми проблемами, которые свойственны неконсолидированной отчетности. Но существуют проблемы, которые обусловлены самой консолидацией.

Во-первых, капитал, образованный за счет продажи акций материнской фирмы, в большинстве случаев представляется номинальной стоимостью и суммой, внесенной акционерами сверх номинальной стоимости. В то же время доля меньшинства в дочерней фирме включается в отчетность как кредиторская задолженность или как промежуточная статья, хотя представляет собой долю в собственном капитале объединения, как и доля материнской фирмы.

Во-вторых, капитал, образованный за счет нераспределенной прибыли, представляется не вполне четко. С одной стороны, доля меньшинства, как правило, не раскрывается в структуре инвестированного акционерами капитала и нераспределенной прибыли дочернего предприятия. Кроме того, не разделяется доля меньшинства в нераспределенной прибыли на дату объединения и после объединения. С другой стороны, величина консолидированной нераспределенной прибыли представляет собой совокупную прибыль материнской фирмы, накопленную с момента ее образования, и долю материнской фирмы в прибыли дочерней, накопленной только с момента объединения. Таким образом, консолидированная нераспределенная прибыль не является однородным источником образования собственного капитала.

Для обеспечения адекватного отражения структуры собственного капитала объединения было предложено включить в состав консолидированного инвестированного капитала долю меньшинства в совокупном акционерном капитале на дату объединения, а также классифицировать нераспределенную прибыль как образованную за счет:

- 1) нераспределенной прибыли материнской фирмы с момента ее возникновения;
- 2) прибылей, накопленной дочерней фирмой с момента объединения (без разделения на доли материнской и дочерней фирм) [15].

Возможные распределения. Утверждение ARB 51 о том, что консолидированная отчетность составляется в интересах акционеров и кредиторов материнской фирмы, подразумевает, что ее цель состоит в отражении соответствующих долей бенефициаров в объединенном предприятии. Но информация о собственном капитале релевантна только в том случае, если она указывает на возможное распределение прибыли и капитала. Таким образом, консолидированная отчетность должна содержать информацию о соответствующих правах различных групп вкладчиков в любом варианте распределения. Тем не менее традиционная классификация капитала объединенных предприятий не раскрывает возможное распределение прибыли между акционерами материнской фирмы и держателями доли меньшинства. Если дочерняя фирма потерпела убытки, то консолидированная прибыль может быть распределена в виде дивидендов акционеров материнской фирмы. В этом случае держатели доли меньшинства в распределении прибыли не принимают участия. Если же консолидированная чистая прибыль обеспечена за счет прибыли дочерней фирмы, то возможно, что сначала будут выплачены дивиденды держателям доли меньшинства, и только после этого будет решаться вопрос о дивидендах акционеров материнской фирмы.

Традиционная классификация также не раскрывает прав различных групп вкладчиков при возможном распределении капитала. В целом права кредиторов при ликвидации фирмы имеют более высокий приоритет, чем права акционеров. Однако кредиторы дочерней фирмы не могут притязать на активы материнской, следовательно, кредиторскую задолженность обеих фирм нельзя объединять. Кредиторы материнской фирмы имеют вторичные права на активы дочерней, однозначные права держателей доли меньшинства. Этот факт, вероятно, является решающим аргументом для представления доли меньшинства в консолидированном балансе как кредиторской задолженности или выделения в самостоятельный раздел, занимающий промежуточное место между собственным Капиталом и кредиторской задолженностью.

Выводы. Очевидно, что хотя раскрытие возможного распределения прибыли и капитала представляет собой главную цель принятой системы классификации собственного капитала в консолидированной отчетности, все же внутрисистемные связи вносят определенный отрицательный момент в оценку полезности такой классификации. Более серьезные проблемы возникают при попытках представить уставный капитал объединения. В связи с этим можно считать, что за исключением случаев, когда вероятны закрытие или реорганизация фирмы, предпочтительной будет классификация собственного капитала по источникам его образования.

Итоги

Капитал представляет собой совокупность долей вкладчиков: доли кредиторов образуют кредиторскую задолженность, доли акционеров — акционерный капитал. На практике термин «*капитал*» ассоциируется с собственным (акционерным) капиталом фирмы.

Сущность капитала служит предметом многочисленных споров, особенно в последнее время. Управленцы придерживаются более широкого взгляда, подчеркивая важность учета долей в прибыли не только акционеров, но и других лиц. Специалисты в области финансов акцентируют внимание на новом виде ценных бумаг, сочетающих в себе свойства долговых и фондовых, появление которых разрушило обычное представление о кредиторской задолженности и собственном капитале. А это, в свою очередь, породило концепцию капитала предприятия, потеснившую концепцию собственности.

С одной стороны, выбор теории носит неявный характер, с другой — это сугубо практическая проблема, ибо она связана с такими насущными вопросами, как учет процентов по займам, денежных дивидендов, дивидендов в форме акций, выкупленных собственных акций и т.п. Иными словами, определение того, что включается в состав чистой прибыли, принципиально зависит от того, для кого она предназначена.

ЛИТЕРАТУРА

1. Julian Walmsley. *The New Financial Instruments* (New York: John Wiley & Sons, 1988), p. 58.
2. Henry Rand Hatfield. *Accounting, Its Principles and Problems* (New York: Appleton-Century-Crofts, 1927), pp. 171, 221.
3. *Ibid.*, p. 172.
4. Stephen Gilman. *Accounting Concepts of Profit* (New York: Ronald Press, 1939), p. 74.
5. William Andrew Paton. *Accounting Theory* (New York: Ronald Press, 1922), p. 84—89.
6. *Ibid.*, p. 85.
7. AAA Committee on Accounting Concepts and Standards, *Accounting and Reporting Standards for Corporate Financial Statements and Preceding Statements and Supplements* (AAA, 1957).
8. SFAC 6, par. 49.
9. SFAC 6, par. 49, fn. 26.
10. FASB Discussion Memorandum, *Conceptual Framework for Financial Accounting and Reporting* (Conn: FASB, 1976), par. 188.
11. FASB Discussion Memorandum, *Conceptual Framework*, par. 191.
12. Committee on External Reporting «An Evaluation of External Reporting Practices». *The Accounting Review*, Supplement to vol. 44, 1969, p. 103—104.
13. ARB 51, par. 1.
14. Maurice Moonitz. *The Entity Theory of Consolidated Statements* (Brooklyn: Foundation Press, 1951), p. 58—59.
15. S. R. Sapienza «The Divided House of Consolidations». *The Accounting Review*, July 1960, p. 503—510.

ГЛАВА 23 ИЗМЕНЕНИЯ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА

ЦЕЛИ

Изучив эту главу, вы сможете:

объяснять правила бухгалтерского учета конвертирования долговых обязательств и привилегированных акций фирмы в обыкновенные акции и выпуска дивидендов в форме акций;

объяснять правила бухгалтерского учета акционерных опционов и подписных сертификатов (варрантов), в частности опционов для работников фирмы;

сравнивать различные подходы к рассмотрению казначейских акций;

сопоставлять трактовки собственного капитала объединения фирм;

анализировать основной показатель *прибыли на акцию* и показатель *полностью распределенной прибыли на акцию*.

ОБЗОР

Увеличение инвестированного капитала

Инвестированный капитал может быть увеличен различными способами: подпиской на акции; конвертированием долговых обязательств или привилегированных акций; выплатой дивидендов в форме акций; выпуском опционов или варрантов. Каждая из этих операций по-разному влияет на состав инвестированного капитала.

Сокращение инвестированного капитала

Инвестированный капитал может быть сокращен путем выкупа предприятием собственных акций и образования, таким образом, казначейских акций. Оценка последующей перепродажи этих акций зависит от того, рассматриваются выкуп и продажа как одна операция или две.

Объединение предприятий

С одной стороны, покупка за счет денежных средств или иных активов всего пакета акций другой фирмы не приводит к увеличению инвестированного капитала. С другой стороны, когда две компании объединяют свои ресурсы, инвестированный капитал увеличивается.

Прибыль на акцию

Биржевые манипуляции с показателями прибыли на акцию, имевшие место в 60-х годах, привели к необходимости отражения в отчетности основного показателя *прибыли на акцию* и показателя *полностью распределенной прибыли на акцию* с тем, чтобы раскрыть влияние наличия конвертируемых долговых обязательств и привилегированных акций на возможную сумму прибыли в расчете на одну акцию.

Исходная структура акционерного капитала обычно увязывается с его источниками, однако с изменением состава и стоимости акций (например, при выплате дивидендов в форме акций или в случае включения дополнительных средств в инвестированный капитал) информация о первичных источниках его формирования утрачивается.

Такое положение объясняется тем, что принятая процедура учета изменений акционерного капитала ориентирована не на учет источников формирования акционерного капитала, а на четкое разграничение инвестированного капитала и нераспределенной прибыли, уставного капитала и сумм, подлежащих распределению в виде дивидендов. Тем не менее используемые методы учета не позволяют до конца решить поставленные задачи разграничения. В этом аспекте далее анализируются методы бухгалтерского учета акционерного капитала и расчета показателей чистой прибыли на одну акцию.

Увеличение инвестированного капитала

Инвестированный капитал представляет собой средства, вложенные в предприятие его собственниками. Инвестированный капитал предприятия корпоративной формы собственности включает полную сумму, уплаченную за приобретенные акции, и реинвестированную (капитализированную нераспределенную) прибыль. Инвестированный капитал может быть увеличен путем: выпуска дополнительного пакета акций; продажи акций, ранее выкупленных у акционеров; конвертирования долговых ценных бумаг в акции; реинвестирования нераспределенной прибыли. Основной принцип, широко распространенный еще с начала 30-х годов, гласит: в сумму нераспределенной прибыли не включаются ни доход, образованный в результате операций с акциями предприятия, ни иные суммы со счетов по учету капитала (например, со счета «Оплаченный капитал») [1]. Таким образом, очевидными задачами учета увеличения инвестированного капитала являются: предотвращение отражения собственного капитала, полученного в результате операций с собственными акциями, в виде нераспределенной прибыли и искоренение ложного представления о том, что прибыли от операций с собственными акциями подлежат выплате как обычные дивиденды.

Подписка на акции

После продажи выпущенного пакета акций совокупное увеличение акционерного капитала включается в инвестированный капитал. На практике обычно сумма прироста капитала разделяется на две составляющие: номинальную стоимость проданных акций и сумму превышения продажной стоимости над номинальной стоимостью. Она представляет собой капитал, вложенный акционерами на неопределенный срок. Увеличение инвестированного капитала вследствие подписки на акции не очевидно. В некоторых штатах подписанный, но еще не оплаченный капитал определяется как часть уставного. В то же время Законом о формах предприятий корпоративной собственности (Model Business Corporation Act) предусматривается включение в уставный капитал лишь оплаченных акций [2]. Тем не менее независимо от того, является ли сумма подписки на акции частью уставного капитала или нет, в бухгалтерской практике принято ее включать в инвестированный капитал при соблюдении следующих условий:

1. Подписка на акции обеспечивает законные права субъектов, подписавшихся на акции.

2. Акционерное общество предполагает собрать сумму подписки в течение определенного и разумного периода времени.

Если есть основания считать, что задолженность по подписке не будет погашена или период сбора подписки не определен, то сумма подписки не может

достоверно представлять инвестируемый капитал. Но законность обязательства вложений по подписке и оправданное ожидание поступления инвестируемых средств в течение определенного периода позволяют рассматривать сумму подписки как бессрочные инвестиции в предприятие. В соответствии с требованиями SEC сальдо счета «Подписка к получению» (т.е. задолженность по подписанным, но неоплаченным акциям) представляется в отчетности как данные по *счету остаточной стоимости (valuation account)* в разделе «Акционерный капитал».

Конвертирование долговых обязательств*

Для учета конвертирования облигаций фирмы в акции рекомендуется применять один из следующих методов:

1. Метод *балансовой стоимости*, в соответствии с которым балансовая (учетная) стоимость облигаций при их обмене на новые акции просто переносится в состав акционерного капитала и рассматривается как дополнительный оплаченный капитал. Ни прибыли, ни убытка в этом случае не возникает, по сути своей — это всего лишь превращение балансовой стоимости долговых обязательств фирмы в акционерный капитал.

2. Метод *рыночной стоимости*, в соответствии с которым текущая рыночная стоимость облигаций капитализируется как акционерный капитал. Превышение текущей рыночной стоимости облигаций над их балансовой стоимостью отражается как экстраординарные потери от конвертации, а превышение балансовой стоимости над рыночной (облигаций или акций) — как экстраординарную прибыль [3].

АРВ 14, отдавая предпочтение первому методу, рекомендует классифицировать поступления от продажи конвертируемых облигаций как долговые обязательства. Так как изначально этот доход не связан с преимуществами конвертации, прибыль (или убыток) на момент конвертации не может быть определена сравнением балансовой стоимости конвертируемых ценных бумаг ни с их рыночной ценой, ни с рыночной стоимостью неконвертируемых облигаций со сходными характеристиками. Этот метод согласуется с принципом самостоятельной хозяйствующей единицы, поскольку предполагает, что стоимость всех акций рассматривается как кредиторская задолженность предприятия ее акционерам. Перемещение сумм из одной балансовой статьи капитала предприятия в другую не изменяет величины инвестированного капитала, и поэтому эта операция не может влиять на величину прибыли.

ААА предпочитает второй метод [4], который соответствует теории «собственника», так как изменение оценки кредиторской задолженности рассматривается с точки зрения ее влияния на права акционеров. Однако строгое следование этой теории предполагает исчисление прибылей или убытков только в связи с изменением *инвестиционной стоимости* ценных бумаг, т.е. стоимости неконвертируемых ценных бумаг с аналогичными характеристиками. Следовательно, некоторая часть дохода (поступления) связана с предоставлением возможности конвертации долговых ценных бумаг в акции. Она не должна приниматься во внимание при сопоставлении с инвестиционной стоимостью на момент конвертации долговых обязательств в акционерный

* Конвертированием долговых обязательств в акционерный (собственный) капитал называется операция включения в сальдо счета «Акционерный (собственный) капитал» суммы долговых обязательств фирмы, равной сумме неоплаченной подписки. — *Примеч. пер.*

капитал. Рыночная же стоимость конвертируемых ценных бумаг на дату их конвертации для этих целей неприемлема, поскольку частично обусловлена возможностью конвертации.

Конвертирование привилегированных акций

Практика учета конвертирования привилегированных акций в обыкновенные соответствует первому методу конвертирования долговых ценных бумаг, а именно: номинальная стоимость и эмиссионный доход от продажи (оплаченное превышение над номиналом) привилегированных акций переводятся в номинальную стоимость и эмиссионный доход по обыкновенным акциям. При этом не возникает ни прибыли, ни убытка, поскольку суммы как по привилегированным, так и по обыкновенным акциям составляют акционерный капитал.

Сумма номинальной стоимости и эмиссионного дохода, полученная от первичной продажи привилегированных акций, является источником образования первичного инвестированного капитала. Следует отметить, что хотя эта сумма не отражает доли привилегированных акций в капитале, в случае ликвидации предприятия держатели привилегированных акций могут претендовать на номинальную или ликвидационную стоимость этих акций. Однако пересмотр категории оплаченного капитала может иметь основания, ибо если все привилегированные акции в конечном итоге конвертированы в обыкновенные, то наличие статьи капитала, сформированной за счет продажи привилегированных акций, в то время как последних не существует, может вызвать недоумение. Перенос стоимости привилегированных акций на статью учета обыкновенных акций не приводит к потере информации об источнике формирования собственного капитала, так как представляет собой сумму, инвестированную акционерами. Новая классификация отражает лишь изменения прав различных групп акционеров. Информация об исходной структуре собственного капитала теряется только в том случае, если необходимо в его состав включить нераспределенную прибыль; тогда перенесение сумм нераспределенной прибыли осуществляется так же, как и в отношении дивидендов в форме акций, о которых мы будем говорить ниже.

Альтернативным вариантом выступает перенесение на стоимость обыкновенных акций рыночной стоимости изъятых из обращения (или выкупленных у акционеров) привилегированных акций или стоимости выпуска соответствующего пакета новых обыкновенных акций, которая полностью покроет стоимость изъятого из обращения пакета привилегированных акций. Если стоимость выпуска превосходит сумму изъятия, то разница должна быть покрыта за счет нераспределенной прибыли. В этом случае информация о начальной структуре источника формирования капитала утрачивается. Отметим и другие особенности данного подхода. Во-первых, он соответствует теории хозяйствующей единицы, так как рассматривает нераспределенную прибыль как собственный капитал компании. Во-вторых, он предполагает, что текущая рыночная цена пакета обыкновенных акций не отражает прав акционеров на нераспределенную прибыль предприятия, ибо в противном случае будет иметь место двойной счет. Здесь предусматриваются две хозяйственные операции. Одна состоит в изъятии (или выкупе) пакета привилегированных акций, что предполагает выплату части нераспределенной прибыли, а другая — в продаже нового пакета обыкновенных акций по их рыночной цене. В силу того, что конверти

руемые привилегированные акции изначально имеют возможность перевода в обыкновенные, рассмотрение операции конвертации как единичного факта хозяйственной жизни представляется более логичным.

Дивиденды в форме акций и дробление акций

Как дивиденды в форме акций, так и дробление акций является финансовым приемом и не имеет никакого отношения к бухгалтерским принципам определения прибыли и балансовой оценки. И на самом деле, если бы бухгалтеры строго придерживались рассмотрения акций как исходного источника формирования собственного капитала, не было бы необходимости пересматривать структуру капитала в связи с дроблением акций или оплатой дивидендов акциями. Следовало бы отражать в учете только изменения количества и номинальной или объявленной стоимости выпущенных акций. Кроме того, необходимо пересчитывать отчетные показатели прибыли на одну акцию за текущий и предшествующий отчетные периоды. Выполнение этих операций вполне достаточно в случае дробления акций. Так как уставный капитал не изменяется, то и не требуется пересматривать его структуру. Количество акций увеличивается прямо пропорционально уменьшению их номинальной стоимости. Если увеличение числа акций сопровождается ростом совокупного капитала (т.е. совокупной номинальной или объявленной стоимости акций), то это может свидетельствовать о выплате дивидендов в форме акций. С другой стороны, удвоение (или иное значительное увеличение) количества акций при неизменном составе акционеров без увеличения совокупного акционерного капитала или уменьшения номинала каждой акции означает дробление акций, обусловленное дивидендами в форме акций.

Если бухгалтер не придерживается классификации капитала по исходным источникам его образования, то учет дивидендов в форме акций представляет собой серьезную проблему. Прежде всего это связано с трактовкой сущности хозяйственных операций и определением сумм, подлежащих капитализации. Сущность хозяйственных операций в значительной степени зависит от выбранной методики учета акционерного капитала. Капитализируемая сумма определяется структурой собственного капитала и сущностью хозяйственных операций. Обычно рекомендуется капитализировать:

- 1) совокупную номинальную или объявленную стоимость акций, выпущенных в качестве дивидендов;
- 2) текущую рыночную стоимость выпущенных акций;
- 3) капитал, оплаченный до выплаты дивидендов акциями.

Сущность дивидендов в форме акций. Большинство бухгалтеров соглашаются с тем, что дивиденды в форме акций не являются прибылью для акционеров, но приходят к этому выводу различными путями. САР основывает свое мнение на концепции хозяйствующей единицы [5]. Он утверждает, что поскольку предприятие с корпоративной формой собственности является хозяйствующей единицей, то прибыль акционеров не имеет места, пока не произошло отделение активов фирмы. Прибыль фирмы — это корпоративная прибыль, а не прибыль акционеров. Денежные дивиденды представляют собой передачу части активов предприятия его акционерам, т.е. выступают прибылью для их получателя; дивиденды в форме акций могут быть получены за счет нереализованной (в деньгах) прибыли, но она не станет прибылью для акционеров до тех пор, пока не будет реализована, распределена и отделена от активов фирмы. Следует отметить, что здесь имеет место скорее следование концепции реализации, нежели принципу хозяйствующей единицы.

Другая интерпретация концепции хозяйствующей единицы сводится к рассмотрению нераспределенной прибыли как части совокупного вклада акционеров. Таким образом, корпоративная прибыль, выражающаяся в увеличении нераспределенной прибыли, также означает увеличение акционерного капитала. Корпоративная прибыль становится прибылью для акционеров, если увеличивается оценка доли их участия в капитале предприятия (или вследствие реинвестиции корпоративной прибыли за счет неучтенного увеличения оценки фирмы), либо в результате сокращения доли участия в капитале других держателей акций, обусловленного изменением курса акций. При таком подходе ни денежные дивиденды, ни дивиденды в форме акций не представляют собой прибыль для акционеров до тех пор, пока на их величину не возрастет оценка активов акционеров, увеличившая долю их участия в капитале фирмы.

Более детальное изучение теории хозяйствующей единицы было предпринято теоретиком бухгалтерского учета Джорджем Газбендом (George Husband), предложившим подход теории «собственника» как логической альтернативы теории «хозяйствующей единицы». В своем толковании концепции хозяйствующей единицы он признавал, что «прибыль, заработанная корпоративными усилиями, является собственностью корпорации» [6]. Отсюда нераспределенная прибыль представляет собой «не что иное, как вклад фирмы в саму себя» [7]. Таким образом, только денежные дивиденды являются прибылью держателей акций, ибо только в этом случае акционеры получают средства, которых раньше не имели. Закономерным следствием его взглядов является следующее предположение: если прибыль фирмы не добавляется к акционерному капиталу, то она является прибылью акционеров. И далее: дивиденды в форме акций увеличивают акционерный капитал путем передачи акционерам части неотделимого вклада фирмы в саму себя. Этот подход, несомненно, имеет определенные достоинства, однако общепринятое представление заключается в том, что хотя корпоративная прибыль имеет отношение к фирме в целом, а не непосредственно к акционерам, но в то же время «нераспределенная прибыль» представляет собой отнесение (размещение) нераспределяемой прибыли на статью «акционерный капитал». Иными словами, концепция хозяйствующей единицы основана на уравнении

$$\text{АКТИВЫ} = \text{КАПИТАЛ},$$

при этом никакая часть капитала не остается неразмещенной. Таким образом, дивиденды в форме акций не выступают прибылью акционеров, а представляют собой перегруппировку акционерного капитала фирмы. Опираясь на положения теории «собственника», мы приходим к выводу, что дивиденды в форме акций не являются прибылью для получателей. Прибыль корпорации — это также прибыль ее собственников. Следовательно, денежные дивиденды представляют собой изъятие собственниками того, что им по праву принадлежит. Дивиденды в виде акций — это элемент акционерного капитала, но не прибыль собственника, так как не увеличивает объем их собственности.

Капитализация номинальной стоимости акций. Если принять во внимание вышеприведенную интерпретацию теории «хозяйствующей единицы», в соответствии с которой дивиденды в форме акций не являются прибылью их получателей, то возникает проблема оценки дивидендов в форме акций, т.е. перегруппировки акционерного капитала. Если цель классификации акционерного капитала — отражение источников его формирования, то до тех пор, пока не произошло изменения источников, не требуется никакой перегруппировки. Следует отражать лишь изменение количества выпущенных акций. В то же вре

мя, если мы захотим показать сумму уставного капитала, следует включить нераспределенную прибыль или дополнительно оплаченный капитал в состав уставного капитала в сумме, равной номинальной стоимости выпущенных акций, и в соответствии с уставом предприятия. Большинство уставов, а также Закон о формах корпоративной деятельности (Model Business Corporation Act) этой суммой считает совокупную номинальную или объявленную стоимость акций.

Большинство исследователей соглашаются с тем, что номинальная или объявленная стоимость акций — это минимальная сумма, подлежащая капитализации. Хотя CAP при определенных обстоятельствах, о которых мы будем говорить ниже, рекомендует капитализировать рыночную стоимость акций, но признает необходимость отражения уставного капитала [8]. CAP считает, что в любом случае минимальной суммой, подлежащей капитализации, должна быть номинальная стоимость акций, однако капитализирована может быть и сумма, превышающая величину уставного капитала. В то же время сумма превышения не может быть капитализирована в следующих случаях:

1) когда число дополнительно выпущенных акций велико настолько, что это может обусловить существенное снижение курса акций;

2) для предприятий закрытого типа (с ограниченным числом участников), в отношении которых предполагается, что осведомленность акционеров предотвращает ложное суждение о том, что дивиденды в форме акций представляют собой распределение прибыли компании.

Если исходить только из целей представления уставного капитала, то приходится признать, что отражение источников формирования капитала оказывается нарушенным. Обе цели сразу могут быть достигнуты только с помощью двойной классификации, при этом уставный капитал отражается в примечании к финансовым отчетам, или вводится дополнительная статья баланса, на которой отражается капитализированная нераспределенная прибыль, равная номинальной (или объявленной) стоимости выпущенных акций, которые будут переданы акционерам в качестве дивидендов.

Капитализация рыночной стоимости акций. Только очень узкая интерпретация теории «хозяйствующей единицы» позволяет рассматривать дивиденды в форме акций как прибыль акционеров. Но тогда оценкой дивидендов должна выступать рыночная стоимость акций. Предполагается, что акционеры могут продать дополнительно полученные в качестве дивидендов акции по рыночной цене, при этом сохранив свой первоначальный вклад в фирму (исходный пакет акций). Дивиденды в форме акций увеличивают количество акций, которое не изменится, если некоторые акционеры их продадут, при этом сократив свою долю в капитале. Таким образом, дивиденды в форме акций трактуются как размещение неотъемлемой части прибыли с сохранением первоначальных долей акционеров в капитале [9].

Хотя CAP не признает дивиденды в виде акций как прибыль акционеров, но все же рекомендует капитализировать (переводить в состав акционерного и дополнительно оплаченного капитала) сумму, равную рыночной стоимости выпущенных акций, во всех случаях, когда количество дополнительно выпущенных акций настолько мало по сравнению с количеством уже имеющихся акций, что не оказывает существенного влияния на их курс [10]. Основанием для такой рекомендации выступает распространенное среди акционеров представление о дивидендах в форме акций как о выплате акционерам нераспределенной прибыли фирмы, равной рыночной стоимости выпущенных акций. Таким образом, если бы капитализированная сумма оказалась меньше рыночной стоимости акций, то это воспринималось бы как возможность получения дополнительных дивидендов в виде денежных средств или акций.

САР считает, что если же число дополнительно выпущенных акций настолько велико, что оказывает существенное негативное влияние на курс акций, то нет необходимости капитализировать сумму, превышающую предусмотренную уставом (обычно номинальную или объявленную стоимость акций) [11]. В то же время следует принимать во внимание соотношение выпуска новых акций и величины акционерного капитала. Считается, что доля новых акций, составляющая от 20 до 25%, представляет собой границу, разделяющую малый и большой выпуски. Исходя из этого SEC установила, что если доля нового выпуска превышает 25%, то сумму превышения следует переносить со счета нераспределенной прибыли на счет оплаченного капитала [12].

Как было отмечено выше, капитализация нераспределенной прибыли не соответствует целям классификации акционерного капитала по источникам его образования. Таким образом, в данном случае преследуется цель отражения возможного распределения капитала. Нераспределенная прибыль предположительно указывает на сумму, которая, возможно, в будущем будет направлена на выплату дивидендов в форме акций или денежных средств. Однако, хотя в большинстве штатов допускается выплата дивидендов (как в форме акций, а во многих случаях и в форме денежных средств) сверх капитала, оплаченного выше номинала, считается, что такое ограничение на будущее распределение дивидендов носит исключительно финансовый и учетный характер. Основной аргумент против такой позиции состоит в том, что большинство фирм, помимо чрезвычайных ситуаций, вовсе не имеют намерений выплачивать суммы, превышающие нераспределенную прибыль прошлых лет. Нераспределенная прибыль обычно представляет собой реинвестируемую, при этом процедура реинвестирования осуществляется без каких-либо формальных действий по ее отражению. В то же время было бы наивно полагать, что если формальное отнесение нераспределенной прибыли на постоянный инвестируемый капитал не имело места, то можно ожидать, что в будущем она будет направлена на выплату дивидендов.

Использование рыночной стоимости при капитализации дивидендов в форме акций может быть оправдано и по иным соображениям.

1. Выплата дивидендов в форме акций может представлять собой две последовательные хозяйственные операции — непосредственно выплату дивидендов акционерам в форме денежных средств и последующую продажу им акций по рыночной стоимости. Таким образом, дивиденды в форме денежных средств уменьшают нераспределенную прибыль на сумму рыночной стоимости акций. А последующая продажа акций акционерам увеличит инвестированный капитал на ту же сумму.

2. Сумма дивидендов, выплачиваемых фирмой в виде акций, расценивается как альтернативная стоимость передачи акций акционерам, а не стоимость их продажи на рынке. При этом акционеры непосредственно получают акции, а не покупают их на бирже. Возможность продажи акций по их рыночной стоимости является наилучшим обоснованием суммы, подлежащей выплате в качестве дивидендов, и ее капитализации.

Оба эти аргумента нельзя считать до конца убедительными, потому что они опираются на ситуации, которые не имеют место в действительности. Корпорации имеют право продавать своим акционерам акции по ценам ниже рыночных (за некоторыми исключениями). В таком случае ни один акционер не может быть ущемлен в своем праве приобрести акции на подобных условиях.

Главный аргумент против капитализации рыночной стоимости акций сводится к тому, что она не согласуется с представлением дивидендов в форме ак

ций. Капитализация рыночной стоимости выпущенных акций лишь поддерживает иллюзию, что акционеры получают нечто, равнозначное денежным дивидендам, или что они получают то, чего не имели раньше, т.е. получают прибыль. Эта иллюзия основывается на факте, что большинство фирм продолжают выплачивать ту же сумму дивидендов на каждую акцию, что и раньше, до увеличения числа акций за счет выплаты ими дивидендов, а это приводит к увеличению общей суммы объявленных дивидендов.

Кроме того, рыночная стоимость акций отражает совокупный акционерный капитал фирмы, включающий как инвестированный капитал, так и нераспределенную прибыль. Таким образом, представляется нелогичным перенесение сумм нераспределенной прибыли в инвестированный капитал, которые являются частями единого целого. Целесообразнее представить эту хозяйственную операцию как частичное дробление акций с соответствующим увеличением уставного капитала. Другими словами, информация об исходном источнике капитала не должна быть утрачена. Увеличение уставного капитала может быть раскрыто в примечании к основным отчетам или иным образом. Такая процедура имеет и дополнительное достоинство, обеспечивая адекватную интерпретацию нераспределенной прибыли как реинвестируемой.

Возможно, что позиция сторонников капитализации рыночной стоимости акций укрепит широкое распространение системы выплаты дивидендов, при которой акционеры выбирают, получать ли им дивиденды деньгами или соответствующим количеством акций, определенным на основе их рыночной стоимости. Даже если акционеры не настаивают на выплате дивидендов в форме акций, это отражается двумя хозяйственными операциями: объявлением денежных дивидендов и одновременной их реинвестицией акционерами в обмен на добавочные акции. Подобная операция является просто удобным методом выпуска небольшого пакета акций при незначительных затратах как акционеров, так и эмитента.

Результаты эмпирических исследований реакции рынка на выпуск нового пакета акций не обнаруживают различия между дивидендами в форме акций и дроблением акций. Исследования поведения рынка показали, что требование капитализации рыночной стоимости акций в некоторых случаях основано на ложных предпосылках [13]. Такое различие также не поддерживается теорией эффективного рынка. Если рынок эффективен, то любое распространение акций, в качестве дивидендов или их дробления, должно было бы немедленно отразиться на их курсовой стоимости.

Акционерный опцион и подписной сертификат (варрант)

Держатели акций нередко получают преимущественное право покупки акций (в пропорции к уже имеющимся) по цене ниже рыночной или цене предложения. (Выпуск таких акций носит название льготной эмиссии.) В целом предоставление таких прав не приводит к увеличению инвестированного капитала, ибо пока акции не проданы, новый капитал не образуется. В соответствии с целями классификации капитала по источникам его формирования такая позиция представляется правильной. Но она не соответствует процедуре учета дивидендов в форме акций, рекомендуемой САР.

Дивиденды, выплачиваемые акциями, представляют собой идеальную форму льготной эмиссии, поскольку обеспечивают акционеру право приобретения акций без дополнительных затрат. Основное различие между акциями льготной эмиссии и дивидендами в форме акций сводится к необходимости в первом случае выплаты некоторой суммы за получение дополнительных акций. Развивая

эту мысль, можно сказать, что акционерные права выражены дивидендами в форме акций, равными стоимости этих прав, а именно в сумме превышения рыночной цены акций над ценой их приобретения по льготной подписке. Следуя рекомендациям рассмотрения дивидендов в форме акций, эта сумма должна быть капитализирована перенесением средств со счета нераспределенной прибыли на счет инвестированного капитала (обычно субсчет «Капитал, инвестированный сверх номинальной или объявленной стоимости»). По мнению авторов этой книги, капитализация рыночной стоимости акций противоречит логике в обоих случаях, поскольку ни в одном из них источника инвестированного капитала как такового не существует.

Однако, если фирма реализовала варранты (подписные сертификаты), то вне зависимости от того, исполнены они или нет, доход, полученный от их продажи, представляет собой инвестированные суммы. Если же варранты исполнены (акции льготной эмиссии реализованы), то первоначальный доход плюс дополнительная сумма, уплаченная акционерами за акции, представляют собой совокупный капитал, инвестированный новыми акционерами. Тем не менее до исполнения варрантов имеет место лишь потенциальное *снижение* дивидендов и нераспределенной прибыли в расчете на одну акцию, которое обсуждается далее в параграфе, посвященном показателям прибыли на одну акцию.

Права, предоставляемые покупателям других ценных бумаг. Отрывной вариант дает право держателю облигаций приобрести обычные акции по фиксированной цене (чаще всего ниже рыночной). Как уже обсуждалось в гл. 19, APB 14 рекомендует учитывать результат размещения облигаций и варрантов на счетах долговых обязательств и акционерного капитала по рыночным ценам. Когда варранты исполняются, суммы, полученные за их продажу, а также за реализацию соответствующих акций, учитываются как поступления от реализации нового выпуска акций. Хотя облигации с отрывными сертификатами не имеют существенного отличия от конвертируемых облигаций, оба вида этих ценных бумаг должны учитываться в соответствии с порядком, указанным выше.

Подобный порядок менее важен, когда опцион по обыкновенным акциям дает право покупки привилегированных акций (и наоборот). И в том, и другом случае суммы, выплаченные акционерами, представляют собой инвестированный капитал. Также весьма незначительные преимущества дает раздельное отражение источников формирования капитала от реализации привилегированных и обыкновенных акций, особенно если эти источники тесно взаимосвязаны. Раздельное представление инвестированного капитала никак не изменяет прав держателей привилегированных и обыкновенных акций, но и не объясняет этих прав. Тем не менее, если требуется отразить изменение уставного или объявленного капитала, следует выделять превышение цены исполнения опциона над номинальной или объявленной стоимостью акций.

Некомпенсирующая система опционов для работников фирмы. Нередко с целью увеличения капитала и создания собственников непосредственно в среде персонала предприятия предоставляют акционерные опционы своим работникам безвозмездно. В подобных случаях никакой компенсации за опционы фирма не получает, и только средства, поступившие непосредственно за акции, должны включаться в акционерный капитал. Сущность некомпенсируемого опциона можно выразить следующими характеристиками:

1. Круг лиц, безвозмездно получающих опционы, ограничивается работниками, занятыми полный рабочий день, что определено общим собранием.
2. Акции распределяются равномерно между работниками, допущенными к опциону, или в пропорции к их заработку.

3. Опционный период достаточно непродолжителен.

4. Цена продажи акций работникам должна быть ниже, чем вероятная цена предложения другим покупателям [14].

Также подразумевается, что безвозмездное предоставление опциона не налагает на работников предприятия каких-либо дополнительных обязательств.

Компенсирующие системы опционов. Поскольку безвозмездное предоставление опционов работникам обеспечивает предприятию налоговые льготы, они широко используются как средство компенсации. Например, до принятия Закона о налоговой реформе 1976 г. по любым налогам, имеющим отношение к акционерным опционам, льгота предоставлялась на весь период продажи акций. Налоги рассчитывались на основе льготных ставок, которые были ниже ставок, применяемых при обычном расчете налога на прибыль. Эти преимущества были устранены Законом 1976 г., но затем восстановлены Законом 1981 г. (Economic Recovery Tax Act), который ввел понятие *стимулирующего акционерного опциона (incentive stock option)*. Налоговой реформой 1986 г. ставка льготного налога была увеличена, но к 1991 г. самые высокие льготные ставки становятся ниже ставки налога на прибыль. Главной проблемой здесь выступает решение вопроса о целесообразности и способе отражения компенсируемых расходов.

Одно из мнений, основанное на принципе «хозяйствующей единицы», состоит в том, что услуги, за которые предоставляется безвозмездный опцион, не предполагают никаких затрат со стороны фирмы, поэтому не возникает объекта учета. Тем не менее такой аргумент представляется довольно неубедительным, поскольку в его основе лежит утверждение, что затраты для предприятия сокращают его чистые активы. Если бы это соответствовало действительности, то не было бы причин для отражения немонетарных активов, возникающих в связи с выпуском акций. Но если возможно инвестировать немонетарные активы, то возможно инвестировать и услуги. Основное различие между этими активами состоит в том, что услуги приносят доход в текущем отчетном периоде, в то время как немонетарные активы — в будущем.

АРВ 25 однозначно признает возможность получения предприятием компенсации на основании соглашений по акционерным опционам. Под компенсацией здесь понимаются «денежные средства и иные активы, а также услуги, полученные от работников» [15]. Бухгалтеры, признающие компенсацию за акционерные опционы, придерживаются мнения, что она должна быть соответствующим образом распределена на весь период получения услуг предприятием. Основное разногласие возникает при оценке услуг и определении размеров увеличения инвестированного капитала, обусловленного безвозмездным акционерным опционом. Наиболее часто предлагаются следующие оценки получаемых услуг:

1. Превышение рыночной цены акций над ценой исполнения опциона на момент его безвозмездной передачи.
2. Превышение на момент, когда опцион становится собственностью работников.
3. Превышение на момент начала исполнения опциона.
4. Превышение на момент окончания исполнения опциона.
5. Стоимость опциона для корпорации на дату окончания его исполнения с учетом изменения ставок налога на прибыль.
6. Вероятностная оценка опциона на момент его безвозмездной передачи.

Ниже мы подробнее рассматриваем каждый из этих методов.

1. Превышение рыночного курса акций над ценой исполнения опциона на момент его безвозмездной передачи рекомендуется АРВ 25 в качестве оценки компенсации. Исключение из этого правила должно быть сделано в том случае,

если опционом предусмотрены различные условия исполнения, относящиеся к последующему за этой датой периоду. Тогда моментом оценки выступает дата, на которую стали известны и количество акций, и цена исполнения опциона. Обоснование данного подхода можно свести к следующим аргументам.

Оценка на дату предоставления опциона может быть определена как работниками, так и работодателем. Хотя некоторую оценку опциона можно приписать, даже если цена его исполнения будет равна или превысит рыночную стоимость акций, по мнению FASB, ее не следует принимать во внимание.

Предполагается, что на момент передачи ценность опциона очевидна для обеих сторон. Любая дооценка опциона для работников должна быть исключена. С точки зрения корпорации стоимость опциона на момент передачи должна быть установлена как компенсация за полученные услуги для того, чтобы определить количество опционов.

Превышение рыночной стоимости акций на момент безвозмездной передачи опциона представляет собой затраты на распространение акций подобным образом, так как альтернативным вариантом распространения акций является их продажа по курсовой стоимости на рынке.

После того как опцион передан работникам, решение вопроса о его исполнении в основном определяется ими. Таким образом, изменения рыночной стоимости акций рассматриваются как изменение оценки опциона для работника, которому он принадлежит, но не как затраты корпорации.

Главная проблема состоит в невозможности определения действительной оценки опциона и затрат корпорации. Точной оценке поддается лишь разница между рыночной ценой акций и ценой исполнения опциона. Именно эта причина в значительной степени тормозит развитие теории определения стоимости опционов.

2. Превышение рыночной стоимости акций над ценой исполнения опциона на момент, когда он становится собственностью работников. Начиная с этого момента, корпорация принимает на себя соответствующие обязательства. Работник может исполнить опцион только при соблюдении определенных условий; но после того, как эти условия выполнены, даже если необходимо некоторое время ожидать исполнения опциона, работнику уже принадлежат определенные имущественные права. Эта ситуация сравнима с безвозмездной передачей премиальных акций (бонусной эмиссии), выпускаемых в конце года, когда компенсация полностью определена оценкой премиальных акций.

3. Превышение рыночной стоимости акций над ценой исполнения опциона на момент начала исполнения. Хотя опцион может считаться исполняемым, начиная с момента получения работниками имущественных прав, все же требуется некоторое время для его фактического исполнения. Начиная с этого момента, владелец опциона может по своему усмотрению его исполнить или удерживать до истечения срока исполнения. Таким образом, очевидно, что последующее изменение курса акций уже не имеет отношения к корпорации. Кроме того, оценка опциона не может быть получена до его исполнения.

4. Аргументация предположения о том, что сумма компенсации представляется величиной превышения рыночной стоимости акций над ценой исполнения опциона на момент его окончания, строится на утверждении того факта, что только с этого момента держатель опциона становится акционером. Покупая акции, работник приобретает долю предприятия, которая представляет собой нечто большее, чем просто денежная отдача. Указанное превышение рассматривается как компенсация, поскольку, только будучи акционером, работник может получать доходы на вложения, обусловленные ростом курса акций. Также предполагается, что именно сумма превышения на этот момент составляет

стоимость опциона для корпорации, поскольку до этого исполнение опциона было только вероятным. Любые оценки, рассчитанные до окончания срока исполнения опциона, носят вероятностный характер, а полученные после этого момента не имеют значения, поскольку держатели опционов уже стали акционерами.

5. Стоимость опциона на дату окончания его исполнения с учетом льготы по налогу на прибыль. Этот метод представляет собой модификацию вышеизложенного и сводится к отражению в оценке компенсации предварительной ставки налога на прибыль. Насколько приемлем этот метод, зависит от действующего налогового законодательства. Предположим, что сумма акционерного опциона не влияет на размер налога. Тогда, если на момент окончания исполнения опциона превышение рыночной стоимости акций над ценой исполнения опциона составляет 60 000 дол., а ставка налога на прибыль — 40%, то оценка компенсации будет равна 100 000 дол.*. Рассчитанная таким образом сумма представляет собой оценку опциона для корпорации.

6. Вероятностная оценка опциона (или денежная оценка услуг) на момент его безвозмездной передачи. При получении ценностей в обмен на акции инвестированный капитал увеличивается на текущую оценку первых. Если ее определить невозможно, она принимается равной текущей рыночной стоимости акций, переданных в обмен. В соответствии с договором по акционерному опциону работник, получающий опцион, инвестирует сумму, равную стоимости услуг, компенсирующей опцион. Вследствие того, что определить стоимость услуг невозможно, компенсация может быть отражена в сумме, равной текущей рыночной стоимости опциона. Но поскольку подобные опционы не могут быть переданы работником третьему лицу, они не имеют рыночной стоимости, и определить их текущую оценку крайне трудно. Однако их текущая стоимость все же существует, и некоторые исследователи придерживаются мнения, что ее можно вычислить.

Получая за предоставленные услуги вместо денежных средств акционерный опцион, работник таким образом инвестирует в предприятие сумму, равную разнице между стоимостью предоставленных им услуг и полученной заработной платой. С момента передачи опциона до момента его исполнения или истечения срока исполнения курс акций может изменяться. Отсюда следует, что итоговая оценка опциона для его держателя может оказаться как значительной, так и равной нулю. Вполне очевидно, что па дату передачи опциона его ожидаемая оценка заключена в этих пределах. Отметим, что она будет положительной, если существует вероятность превышения курса акций над ценой исполнения опциона; она не может быть отрицательной, но может оказаться равной нулю в том случае, если цена исполнения опциона равна или превышает курс акций на момент передачи опциона и если увеличения рыночной стоимости акций не ожидается. Затем чистая оценка опциона для работника (с учетом налогов) должна быть переведена в эквивалент денежного заработка до его налогообложения.

Анализ методов оценки компенсации. По мнению авторов, наиболее логично обоснованной оценкой компенсации выступает денежный эквивалент услуг, рассчитанный на основе стоимости опциона на момент его предоставления. Тем не менее большинство бухгалтеров отказываются от этого метода, ссыла

*100% - 60 000 „
~~Тее%~~ — 40% - Пр[^] - лер.

ясь на его субъективность и обусловленность последующими действиями держателей опционов. Но поскольку в данном случае рыночная стоимость опциона определена быть не может, то альтернативного варианта не существует. Позиция APB по этому вопросу, высказанная в Opinion 25, выражается в том, что учитываться как компенсация может только очевидная стоимость опциона, а именно: превышение рыночной стоимости акций над ценой исполнения опциона на момент предоставления опциона. Эта позиция не отвергает существования дополнительной стоимости, но считает ее неизмеримой.

Все остальные методы представляют собой попытку найти какое-либо объективное измерение стоимости компенсации как на основе оценки выгоды для работников, так и на основе итоговой стоимости опциона для корпорации. Использование в качестве базы суммы превышения курса акций над ценой исполнения опциона основано скорее на стоимостной теории, чем на теории оценки услуг, инвестируемых работником в предприятие. Однако, применяя стоимостную теорию, не следует забывать, что инвестированный капитал измеряется стоимостью полученных фирмой ценностей, а не наоборот. Даже если оценка получаемых услуг и должна рассчитываться с учетом стоимости опциона, стоимость услуг — это инвестиции работника в предприятие, и поэтому она должна быть определена с учетом всех возможных последствий и риска получателя опциона. Поэтому превышение рыночной стоимости акций над ценой исполнения опциона на момент передачи прав собственности или на момент, когда опцион становится исполняемым, представляет собой неполную оценку, особенно если работник удерживает опцион в течение нескольких лет до окончания срока исполнения. Даже если рыночная цена акций на момент оценки компенсации равна цене исполнения опциона, последний может иметь положительную оценку в связи с возможным ростом курса акций.

Превышение рыночной стоимости акций над ценой исполнения опциона на момент его подписания представляет итоговый доход работника, который состоит из двух основных составляющих — компенсации, получаемой работником, и прибыли или убытка от инвестиции услуг работника. Сумма компенсации должна рассчитываться в соответствии с ожидаемыми изменениями рыночных цен; если увеличение курсовой стоимости превосходит прогноз, то владелец опциона извлекает прибыль от инвестиции, в противном случае терпит убыток.

Вне зависимости от метода оценки акционерного опциона необходимо обеспечить полное раскрытие в отчетности содержания договора по акционерному опциону, положения на момент составления баланса и метода оценки.

Сокращение инвестированного капитала

Обычно считается, что инвестированный капитал представляет собой неизменный (постоянный) капитал предприятия. Он не может быть сокращен выплатой дивидендов, за исключением тех случаев, когда они выступают как ликвидационные. Но в то же время изъятие из обращения части акций можно рассматривать как частичную ликвидацию. Выкуп акций, т.е. образование казначейских акций, аналогичен изъятию части привилегированных акций этого класса, но с исключением возможности принятия участия в выкупе держателей акций другого класса и переоценки выкупной стоимости. При продаже казначейских акций инвестированный капитал может возрасти, сократиться или остаться неизменным. Инвестированный капитал может быть уменьшен посред-

ством изменения структуры капитала вследствие необходимости покрытия убытков без привлечения средств акционеров.

Казначейские акции

Большинство бухгалтеров склонны полагать, что увеличение акционерного капитала за счет дохода, образованного -в результате фондовых операций между предприятием и акционерами, не должно включаться в состав прибыли, а рассматриваться как инвестированный капитал. Однако по поводу трактовки сумм уменьшения инвестированного капитала путем выкупа части акций единого мнения нет. Здесь имеют место два принципиальных вопроса:

1. Какую часть сумм, выплаченных акционерам, следует рассматривать как возврат инвестированного капитала, а какую — относить на сокращение нераспределенной прибыли?

2. Как следует отражать последствия этой операции на счете уставного капитала предприятия?

Факт выкупа фирмой своих акций для их перепродажи или ликвидации может представляться или как одна, или как две операции. Первый вариант имеет отношение скорее к методу учета по стоимости (cost method), а второй

— к методу учета по номинальной стоимости (par value method). Впрочем, прямой связи между соответствующим вариантом и методом учета не наблюдается: вполне возможно учитывать казначейские акции по номинальной стоимости и рассматривать выкуп акций предприятием как одну операцию и, наоборот, вести учет казначейских акций по стоимости выкупа, а саму операцию разделять на две самостоятельные.

Концепция единичной операции. Если компания выкупает и продает свои акции по одной и той же цене, представляется нелогичным, что в результате простого перераспределения акций структура акционерного капитала должна быть изменена. Операция выкупа и продажи фирмой акций только в целях создания удобств для акционеров идентична операции купли-продажи между акционерами. Если казначейские акции были проданы по цене, превышающей стоимость выкупа, то сумма превышения представляет собой увеличение инвестированного капитала в пределах превышения над номинальной стоимостью акций. Таким образом, классификация капитала по источникам его формирования и представление уставного капитала не нарушаются.

В тех случаях, когда казначейские акции проданы по цене ниже покупной стоимости, разность цен представляет собой возврат инвестированного капитала или сокращение нераспределенной прибыли. Несмотря на то, что единого мнения по поводу отнесения суммы разницы на тот или другой счет не существует, можно назвать наиболее распространенные варианты:

1. Следуя рекомендациям АРВ 6, многие исследователи полагают, что превышение цены выкупа над продажной стоимостью казначейских акций представляет собой возврат инвестированного капитала. Отсюда следует, что сумма превышения должна относиться либо на счет *добавочного капитала (capital surplus)*, образованного в результате прошлых операций с казначейскими акциями или эмиссионного дохода от выпуска акций этого же класса [16]. Только в том случае, если сумма разницы превышает величину такого добавочного капитала, ее следует погашать за счет нераспределенной прибыли.

2. Другой вариант предполагает уменьшение инвестированного капитала на разность между ценами первичной и текущей продажи с отнесением ее на счет нераспределенной прибыли. Уставный капитал при этом не изменяется.

3. Третий подход, предусматривающий отнесение всей суммы превышения цены выкупа над ценой реализации на счет нераспределенной прибыли, находит поддержку благодаря своей простоте и консерватизму. Он также часто рекомендуется для тех уставов, в которых инвестированный капитал в части превышения над номинальной стоимостью рассматривают как часть уставного капитала, что позволяет оставить неизменной величину уставного капитала. По мнению авторов, подобный подход имеет слабую теоретическую поддержку. Если выкуп и продажа акций рассматриваются как единичная операция, то в итоге имеет место передача некоторой доли активов фирмы одному или нескольким акционерам. Любая передача активов акционерам, которая не связана с сокращением числа выпущенных акций, должна по мере возможности рассматриваться как сокращение нераспределенной прибыли. Величина исходного инвестированного капитала при этом должна остаться неизменной.

Основная сложность реализации концепции единичной операции и стоимостного метода выявляется в том случае, когда казначейские акции не продаются непосредственно после их выкупа фирмой или не аннулируются. Пока казначейские акции удерживаются фирмой до полного завершения операции, стоимость выкупа на счетах капитала не отражается. Таким образом, в этот момент значения как инвестированного капитала, так и нераспределенной прибыли представляются завышенными, что искажает истинное положение дел, особенно если выкупленные акции будут позже аннулированы или проданы ниже покупной стоимости.

Концепция двух операций предполагает, что приобретение фирмой собственных акций представляет собой сжатие (сокращение) структуры капитала. Если впоследствии эти акции будут выпущены в обращение, то этот факт найдет отражение в учете, как и первичный выпуск акций.

Превышение расходов на выкуп акций над соответствующей долей инвестированного капитала относится на счет нераспределенной прибыли. Такая позиция выражена в АРВ 6, где рассматривается выкуп с последующей ликвидацией и рекомендуется учитывать превышение стоимости выкупа акций над номинальной (или объявленной) на счете «Нераспределенная прибыль», т.е. так же как и при капитализации нераспределенной прибыли, с кредитованием на ту же сумму счета «Инвестированный капитал» [17].

Если казначейские акции приобретаются по стоимости, превышающей соответствующую сумму инвестированного капитала, то, следуя приведенной рекомендации, часть нераспределенной прибыли увеличивает инвестированный капитал. Нераспределенная прибыль уменьшается при покупке акций, а дополнительно инвестируемый капитал увеличивается при продаже акций, даже если цена продажи и покупки одинакова. Однако, если пакет акций был перепродан по цене ниже номинальной стоимости, дополнительно инвестированный капитал будет увеличен на момент покупки, а соответствующее уменьшение на счетах по учету капитала будет отражено на момент перепродажи акций.

Развитие концепций учета казначейских акций. Каждая из рассмотренных концепций по-своему логична. Концепция единичной операции исходит из примата содержания над формой. Фирма не должна перечислять суммы со счета нераспределенной прибыли на счет инвестированного капитала главным образом вследствие того, что сущность отражаемой операции состоит лишь в переходе акций от одного акционера к другому. Концепция двух операций основывается на утверждении, что между покупкой и продажей казначейских акций и выкупом с погашением и последующим выпуском новых акций разница не

существенна. По мнению авторов, каждая из этих концепций применима при различных обстоятельствах. Если предприятие покупает акции с очевидным намерением их перепродажи работникам, служащим или другим подобным группам, адекватной является концепция одной операции. Если же целью приобретения акций является выкуп их у субъектов, не желающих больше оставаться акционерами, или преднамеренное изъятие из обращения определенного пакета акций, целесообразно использовать концепцию двух операций даже в том случае, когда существует возможность перепродажи этих акций в будущем. Несомненно, если предполагается последующее аннулирование акций, концепция двух операций подходит идеально.

Однако заранее точно определить намерения корпорации не всегда возможно. Поэтому бухгалтеры не стремятся к унификации учета казначейских акций. Если цель операции не очевидна, рекомендуется использовать концепцию двух операций.

Объединение предприятий (предпринимательской деятельности)

Когда активы одного предприятия приобретаются другим за деньги или в обмен на другие активы, то приобретенные средства принимаются на баланс по рыночной стоимости переданных средств. При этом прежняя оценка по себестоимости в купленной фирме уже не имеет значения, а акционерный капитал фирмы-приобретателя вследствие данной операции не изменяется.

Ситуация будет аналогичной, когда одна фирма покупает за деньги или иные средства весь пакет акций другой. И на самом деле, если приобретаемая фирма ликвидируется, результат операции может быть таким же, как и при покупке всех средств, с тем отличием, что фирма-приобретатель может принять на себя кредиторскую задолженность приобретаемой фирм. Даже если приобретаемая фирма не расформировывается, консолидированный отчет должен отражать полученные активы по их текущей стоимости, включая и стоимость нематериальных активов, при этом никаких изменений в акционерном капитале, связанных с приобретением акций или консолидацией отчетности материнской и дочерней фирм, не происходит. Увеличение совокупного капитала в консолидированной отчетности может иметь место только в тех случаях, когда часть акций приобретенной фирмы принадлежит другим акционерам (как *доля меньшинства* — *minority interest*).

Хотя в вышеупомянутых случаях приобретение немонетарных активов или акций другой фирм трактуется вполне очевидно как покупка, это не решает всех проблем. Если две фирм (или более) объединяются путем обмена акций одной на активы или акции второй или на их основе создается новая корпорация, возникает вопрос, чем является эта операция — покупкой или *слиянием долей* (*pooling of interest*) исходных фирм. Выбор методов учета подобных хозяйственных операций должен определяться не формально, а исходя из конкретной сущности самого факта хозяйственной жизни.

Метод *покупки* и метод *слияния долей* соответствуют традиционному учету по себестоимости, однако ни один из них не дает удовлетворительной интерпретации этой хозяйственной операции. Поэтому определяющим фактором выбора процедур учета и формирования отчетных данных, а в некоторых случаях и обоснования целесообразности самой операции выступает ожидаемая реакция инвесторов и кредиторов. Все это обуславливает сложность разработки

приемлемых стандартов учета в данной области, которые не требовали бы дальнейших корректировок.

Объединение как покупка

Если активы приобретаются в обмен на акции, то они принимаются на учет в оценке по рыночной стоимости акций, переданных в обмен, или в иной приемлемой оценке. Таким образом, покупка всех активов или всего пакета акций одной фирмы за собственные акции рассматривается в двух аспектах:

1. Приобретенные чистые активы оцениваются по совокупной рыночной стоимости акций, выпущенных в обмен, которая должна быть по возможности распределена на соответствующие активы, а нераспределенная часть образует гудвилл или иной нематериальный актив.

2. На сумму совокупной стоимости выпущенных акций кредитуется инвестированный капитал, при этом, если возможно, с отдельным отнесением на уставный капитал и капитал, оплаченный сверх номинальной стоимости акций. Величина акционерного капитала приобретенной фирмы не принимается во внимание.

Отражение операции объединения предприятий как покупки одного из них основано на традиционном подходе, в соответствии с которым оценка активов и кредиторской задолженности приобретенного предприятия формируется исходя из оценки средств, переданных в обмен. Далее она рассматривается как себестоимость. Однако существуют серьезные основания полагать, что не всякое объединение предприятий связано с покупкой, ибо оно может быть обусловлено *взаимовлиянием (mutual joining together)* двух фирм, без приобретения одним предприятием другого. Тем не менее ни на структурной, ни на семантической основе однозначно разграничить варианты объединения фирм не представляется возможным. Таким образом, все попытки регламентировать это разграничение оказались бесплодными.

В итоге метод *слияния долей* был отвергнут, а в качестве универсального был принят метод *покупки*. Например, автор ARS 5 и член FASB Артур Вайэт (Arthur Wyatt) считает, что объединение предприятий «в своей основе представляет собой операцию обмена, при которой две экономические структуры приходят к соглашению полностью завершить обмен активов и/или акций» [18]. Данный подход предполагает рассмотрение любого объединения как покупки одного предприятия другим. Такого же мнения придерживаются авторы ARS 10 Джордж Кэтлет (George Catlett) и Норман Ольсен (Norman Olsen) [19]. Кроме того, ААА в ASOBAT отдает предпочтение методу «покупки» как более приемлемому по сравнению с методом «слияния долей» [20].

Одно из основных достоинств метода покупки состоит в том, что он позволяет определить *новую отправную точку (fresh start)* для бухгалтерского учета, по крайней мере в отношении *имущества* приобретенной фирмы. Если активы приобретенной фирмы были переоценены, то их стоимость может быть доведена до рыночной в момент объединения. Однако, если рыночная стоимость активов на момент совершения операции оказалась выше балансовой, метод покупки приходится признать неудовлетворительным по той причине, что отражение в учете более высокой стоимости активов обуславливает увеличение амортизационных отчислений, что, в свою очередь, приведет к уменьшению отчетной чистой прибыли на протяжении нескольких лет после совершения операции. Кроме того, если при объединении налог не взимается, то превышение амортизационных отчислений из налогооблагаемой базы прибыли не вычитается. Наряду с этим к недостаткам метода «покупки» можно отнести тот факт,

что он элиминирует нераспределенную прибыль приобретаемой фирмы, тем самым занижая суммы дивидендов, хотя при этом совокупная сумма отчетной прибыли реально не изменяется. Все аргументы “за” и “против” более подробно обсуждаются ниже.

Слияние долей

Слияние долей имеет место, когда две (или более) фирмы объединяются в единое предприятие для осуществления предпринимательской деятельности. Последнее может принять форму одной из исходных фирм, новой фирмы (с сохранением целей деятельности исходных) или двух прежних фирм, одна из которых становится материнской, а другая — дочерней. Поскольку принципы определения момента объединения фирм не сформулированы, то регулирующие органы сочли возможным определить обстоятельства признания объединения фирм как слияния долей, а не как покупку одного предприятия другим. Основное внимание при этом было уделено не столько юридическим аспектам, сколько сопутствующим обстоятельствам и существу данного факта хозяйственной жизни. Одним из сопутствующих обстоятельств выступает, в частности, тот факт, что исходные фирмы должны быть автономными. В предыдущем правиле акцент сделан на сохранение управления и вида предпринимательской деятельности; однако эти условия трудно четко сформулировать и тем более проконтролировать их исполнение. Кроме того, не в пользу принятых правил выступает (при их формальном соблюдении) возможность со стороны администрации манипулирования акционерным капиталом в момент объединения фирм. В связи с этим регулирующие органы были вынуждены установить правила учета операций обмена, которые имеют место как до, так и после объединения фирм.

Основным требованием отражения объединения предприятий как слияния долей выступает обязательный обмен некоторой доли простых акции приобретающей фирмы на весь пакет акций приобретаемой. Это требование связано с необходимостью защиты прав акционеров. Однако не исключено, что фирмы манипулируют акциями до и после совершения объединения, создавая в момент операции видимость выполнения правил. Таким образом, представляется необходимым введение правил, предотвращающих совершение некоторых типов операций как до, так и после момента объединения фирм.

Существуют два основных признака, по которым объединение фирм может рассматриваться как слияние долей, но не как покупка одной из них:

1. Активы и кредиторская задолженность объединяющихся предприятий принимаются к учету в новом предприятии по их исходной учетной стоимости, с возможной поправкой в целях унификации.

2. Сумма нераспределенной прибыли объединяющихся фирм образует нераспределенную прибыль создаваемой корпорации, за исключением суммы, переносимой в состав инвестированного капитала с тем, чтобы верно отразить уставный капитал.

Представление объединения фирм как слияния долей находит достаточно широкое распространение по следующим причинам:

1. Если объединение учитывать как покупку, то превышение рыночной стоимости активов над их учетной оценкой обуславливает увеличение амортизационных отчислений, что, в свою очередь, сокращает прибыль. Таким образом, чистая прибыль объединения оказывается ниже суммарной прибыли объединяющихся фирм.

2. Метод слияния долей позволяет избежать снижения показателя прибыли на акцию, обусловленного переоценкой активов.

3. Он также устраняет необходимость отражения гудвилла и других нематериальных активов, что позволяет избежать проблемы начисления амортизации.

4. Агрегирование нераспределенной прибыли объединяющихся предприятий не уменьшает сумму, которая может быть распределена в качестве дивидендов.

Однако эти так называемые преимущества весьма относительны и иллюзорны и вряд ли могут выступать решающими факторами при выборе метода учета объединения фирм.

Метод слияния долей может также использоваться в анализе для определения возможного эффекта от объединения фирм в предшествующих периодах. Цель такого моделирования сводится к выявлению тенденций изменения прибыли на акцию. Однако представляется очевидным, что точность такого прогноза сомнительна, ибо прекращается деятельность одних предприятий и начинается деятельность нового, а объединенная фирма — это не одно и то же, что несколько отдельных предприятий. Если это не принимать во внимание, то можно прийти к ложному выводу о том, что при объединении никаких кардинальных перемен в составе активов и пассивов предприятий не происходит. Более того, объединение фирм выражается в новой капитализации и в новых отношениях между акционерами. Таким образом, такой подход приводит к ложному выводу, что новые взаимоотношения акционеров сформировались под влиянием различных факторов еще до объединения. Исходя из этого следует признать, что агрегирование отчетных данных различных фирм до их фактического объединения недопустимо.

Анализ методов «покупки» и «слияния долей»

Различие между методами «покупки» и «слияния долей» прежде всего имеет отношение к трактовке объединенного предприятия. Метод «покупки» предполагает, что после объединения продолжает действовать только одно предприятие, остальные же прекращают свое существование. В то же время метод «слияния долей» основан на том, что новое предприятие представляет собой комбинацию двух или более предприятий. То обстоятельство, что одно предприятие совместно с другими образует новое, вовсе не означает, что им были приобретены все остальные предприятия. Оценка ситуации должна основываться не столько на формальной стороне дела, сколько на содержании операции и сопутствующих обстоятельствах.

В зависимости от того, как трактуется объединение, должна быть выбрана процедура отражения этого факта хозяйственной жизни в бухгалтерском учете. Здесь возникают две проблемы, а именно: проблема оценки приобретенных или слившихся активов и проблема классификации совокупного акционерного капитала. Эти два аспекта объединения должны рассматриваться и анализироваться отдельно. Теория бухгалтерского учета не дает прямого указания на то, что классификация акционерного капитала зависит от выбора метода оценки активов и наоборот.

Оценка активов объединенной фирмы. Если объединение рассматривается как покупка, то, как было указано выше, активы приходуются по рыночной стоимости переданных в обмен акций. Этот подход верен не потому, что он соответствует традиционному принципу учета по себестоимости, а потому, что такая оценка в наибольшей степени отражает текущую стоимость приобретен

ных средств. Как отмечалось в гл. 18, если совокупная оценка полученных активов не может быть распределена по отдельным видам активов, то она относится на гудвилл или иные нематериальные активы.

Решение рассматривать объединение фирм как слияние долей приводит к оценке активов по балансовой (учетной) стоимости объединяющихся предприятий. При этом исходят из того, что принцип учета по себестоимости наиболее адекватен для учета деятельности предприятий в составе единого предприятия. Однако наиболее приемлемой оценкой для внешних инвесторов выступает текущая стоимость.

Авторы полагают, что объединение фирм путем слияния долей представляется значительным событием в их жизни, и поэтому оценку активов объединения в этом случае следует привести к текущей стоимости. Поскольку текущая оценка активов в случае обмена на них части акций достаточно достоверна, то можно считать ее более приемлемой, нежели иная независимая оценка. Однако возникают серьезные трудности, коща одно из объединяющихся предприятий продолжает действовать в той же форме, в которой действовало и раньше, а переоценка его исходных активов на той же основе, что и приобретенных, невозможна. Кроме того, аналогичная трудность возникает и при образовании в результате объединения новой фирмы, поскольку ни ее средства, ни ее акции пока не имеют рыночной стоимости. Тем не менее переоценка всех активов объединения представляется целесообразной. В качестве оценочной основы может быть использована стоимость замены или рыночная цена средств объединяющихся фирм.

Классификация акционерного капитала объединенной фирмы. Коща при покупке активов или акций сторонних фирм образуется новое предприятие, его акционерный капитал на момент начала деятельности представляет собой инвестированный капитал. Как было показано выше, структура такого капитала может быть представлена долями различных классов акционеров, а также долями уставного капитала. Но, исходя из того, что созданная фирма представляет собой новую хозяйствующую единицу, ее акционерный капитал не может формироваться за счет нераспределенной прибыли исходных фирм. Такой подход неприемлем, если некая существующая фирма приобретает активы или акции другой фирмы, а приобретенная фирма теряет свою исходную сущность; при этом акционерный капитал фирмы-приобретателя не изменяется, так как сущность операции в данном случае состоит лишь в обмене активов (или чистых активов).

Однако, коща приобретающая фирма выпускает пакет простых акций в обмен на активы или акции другой фирмы, классификация ее акционерного капитала зависит от того, рассматривается ли новое предприятие как: 1) новая хозяйствующая единица на самостоятельном балансе; 2) хозяйствующая единица на самостоятельном балансе, представленная фирмой-приобретателем; 3) продолжение хозяйственной деятельности всех исходных предприятий как единичной фирмы.

При первом подходе новое предприятие начинает свою деятельность как бы заново, и вся сумма акционерного капитала рассматривается как инвестированный капитал. Второй подход предполагает, что заново начинает свою деятельность только приобретенное предприятие.

Идея «новой точки отсчета» (fresh start) основана на концепции квазиорганизации. Но подобная аналогия не вполне точна, поскольку при квазиорганизации доли фирм в бизнесе сохраняются, а на момент начала работы нового предприятия пересматривается структура акционерного капитала, в то время как при рассмотрении объединения как покупки приобретаемая фирма пре

кращает свое существование. Таким образом, чистые активы приобретенной фирмы следует рассматривать как инвестиции в новое предприятие. Следовательно, акционерный капитал, возникающий при обмене акций на чистые активы или акции приобретаемой фирмы, следует трактовать как инвестированный капитал.

Но как следует понимать нераспределенную прибыль исходных фирм, если объединение рассматривается как слияние долей? Когда главной задачей классификации акционерного капитала выступает его представление в структуре источников образования, возникает вопрос о том, как определить новую хозяйствующую единицу и источники формирования ее капитала. Если несколько фирм объединяются без изменения долей участия, то источник формирования акционерного капитала новой хозяйствующей единицы определяется суммированием источников капиталов исходных предприятий. Если доля участия приобретенного предприятия в объединении изменилась, то его нераспределенную прибыль учитывать в составе капитала объединения не следует, ибо в противном случае это приведет к искажению классификации акционерного капитала.

Если доли в капитале новой фирмы сохраняются в прежних пропорциях, что и до объединения, то представляется целесообразным разграничивать инвестированный акционерный капитал и капитал, сформировавшийся из нераспределенной прибыли. Если доли фирм в капитале объединенной фирмы практически равнозначны, то учитывать нераспределенную прибыль только одной из фирм было бы нелогично, ибо при этом неминуемо искажение соотношения реально инвестированного капитала и капитала, сформированного за счет нераспределенной прибыли. Поэтому на момент объединения необходимо отразить как нераспределенную прибыль исходных предприятий, так и нераспределенную прибыль объединенной фирмы, за исключением тех случаев, когда существенные изменения итоговой нераспределенной прибыли после объединения отсутствуют.

В заключение необходимо отметить, что («охранение в объединенной фирме такой же классификации акционерного капитала, как и в исходных фирмах, логически оправдано, когда доли в капитале и акционерные права объединяемых фирм сохранены в новой фирме. Прочие же факторы, например такие, как сохранение в новой фирме масштабов деятельности, формы управления или подхода к оценке активов, соответствующие исходным фирмам, при определении структуры акционерного капитала не имеют значения. Однако главная трудность классификации капитала объединения по первоначальным источникам образования в исходных фирмах состоит в том, что возможна переклассификация, если необходимо выделять уставный капитал. Важно подчеркнуть необходимость четкого определения прав всех акционеров объединенного предприятия как при ликвидационном распределении, так и при выплате дивидендов.

Прибыль на акцию

Показатель *прибыли в расчете на одну акцию* (*earnings per share — EPS*), пожалуй, наиболее широко используемый аналитический коэффициент. Считается, что на его основе возможно как прогнозирование уровня доходности акций и их курсовой стоимости, так и оценка эффективности управления предприятием и его дивидендной политики. Однако имеют место существенные расхождения во мнении относительно того, должен ли показатель EPS только от

ражать статистические данные прошлых отчетных периодов или наряду с этим представлять прогнозируемую информацию. APB 15 основное внимание уделяет аналитической функции показателя EPS, руководствуясь теми соображениями, что такой подход более полезен для принятия инвестиционных решений и оценки кредитоспособности фирмы. APB требует представления в отчетности двух вариантов расчета EPS как на основе статистических, так и прогнозных данных.

Как отмечалось в гл. 9, информация о движении денежных средств и иные сведения, принимаемые во внимание при прогнозировании сумм дивидендов, могут представлять большее значение для выработки инвестиционных решений, чем данные о прибыли или чистой прибыли, приходящейся на одну акцию. Поэтому в целях привлечения инвестиций больше внимания следует уделять не столько показателям прибыли в расчете на одну акцию, сколько данным о совокупной и удельной (на акцию) сумме дивидендов.

Расчет количества акций

Расчет EPS предполагает определение соотношения суммы чистой прибыли, соответствующей совокупности обыкновенных акций фирмы (числитель), и числа обыкновенных акций (знаменатель). В простейшем случае, когда никаких существенных изменений капитала фирмы в отчетном периоде не было и фирма не принимала на себя обязательств по выпуску дополнительного пакета акций, в качестве знаменателя может быть использовано количество акций на конец отчетного периода. Однако, если в отчетном периоде был выпущен дополнительный пакет акций, следует использовать среднее взвешенное количество акций; поскольку капитал инвестировался по мере выпуска и продажи акций, следовательно, и прибыль на инвестированный капитал формировалась постепенно.

Если иные ценные бумаги имеют некоторые характеристики обыкновенных акций, то при расчете EPS следует их также принимать во внимание. Например, когда привилегированные акции равнозначны обыкновенным в отношении дивидендов, то их держатель в той же мере, что и держатель обыкновенных акций, в праве претендовать на получение дивидендов, превышающих норму дохода по привилегированным акциям. Таким образом, если ценные бумаги дают право на долю дивидендов, соответствующую обыкновенным акциям, то они должны быть включены в расчет EPS. Конвертируемые облигации, конвертируемые привилегированные акции, опционы и варранты не участвуют в распределении дивидендов на той же основе, что и простые акции, до тех пор, пока они не будут конвертированы, но при этом они обладают *потенциальным* правом на долю в будущей прибыли, соответствующую простым акциям. Следовательно, с позиции целей прогнозирования в расчет EPS следует включать вышеперечисленные категории ценных бумаг, принимая во внимание степень вероятности их конвертирования, ибо если их держатели реализуют свои права, то уровень прибыли на акцию уменьшится.

Несмотря на то, что способов расчета EPS на основе расширения перечня принимаемых во внимание ценных бумаг существует немало, APB 15 рекомендует определять два самостоятельных коэффициента, носящих название *основного показателя прибыли в расчете на одну акцию (primary earnings per share — PEPS)* и *показателя полностью распределенной прибыли в расчете на одну акцию (fully diluted earnings per share — FDEPS)*. Причем эти коэффициенты рассчитываются без учета возможности или неминуемости конвертации, на основе произвольных правил и предположений, без какого бы то ни было обоснования релевантности для инвестиционных решений.

Основной показатель прибыли в расчете на одну акцию (PEPS) определяется на базе среднего взвешенного числа акций, выпущенных на начало года и за отчетный период, и других ценных бумаг, участвующих в распределении прибыли, выраженном в эквивалентном числе простых акций. К ценным бумагам, рассматриваемым как эквивалент обыкновенных акций, относятся акционерные опционы и warrants, конвертируемые ценные бумаги, удовлетворяющие специальным требованиям на момент их выпуска, а также прочие ценные бумаги, которые признаются текущим или потенциальным эквивалентом простых акций в том случае, если их доходность на момент выпуска не превышает двух третей текущей средней доходности корпоративных акций [21].

В качестве аргументов против показателя PEPS можно привести следующие соображения:

1. Термин «основной» (primary) подразумевает наивысшую степень информационной значимости показателя, однако при некоторых обстоятельствах и предположениях какой-либо иной метод может оказаться более приемлемым.

2. Конвертируемые долговые обязательства и конвертируемые привилегированные акции рассматриваются по-иному, нежели неконвертируемые. Если конвертируемые ценные бумаги считаются эквивалентом простых акций только в момент их выпуска, то warrants принимаются во внимание при расчете PEPS и далее в каждом отчетном периоде.

3. Конвертируемые ценные бумаги рассматриваются как эквивалент простых акций только на момент их выпуска, при этом не принимаются во внимание реальные обстоятельства, складывающиеся в каждом отчетном периоде.

4. В соответствии с APB 14 конвертируемые долговые обязательства фирмы в балансе отражаются как кредиторская задолженность, в то же время при расчете PEPS они должны классифицироваться как эквивалент обыкновенным акциям, что противоречиво.

5. Название PEPS претендует на значительность, тем не менее этот показатель не является прогнозным. Без подробного и полного объяснения метода расчета пользователь просто не поймет, какие же именно ценные бумаги рассматриваются как эквивалент обыкновенных акций.

Показатель полностью распределенной прибыли в расчете на одну акцию (FDEPS). Метод предполагает расчет EPS с учетом всех потенциально конвертируемых ценных бумаг, которые могут быть потенциально распределены, вне зависимости от того, классифицированы они на момент расчета как эквивалент обыкновенных акций или нет. Warrants и опционы также принимаются в расчет; однако отметим, что если курсовая стоимость обыкновенных акций на момент расчета превышает среднюю курсовую стоимость, то результаты расчета будут отличаться от PEPS. В том случае, если включение в расчет прочих ценных бумаг или долговых обязательств обеспечивает снижение показателя прибыли на акцию (EPS) не более чем на 3%, необходимость в расчете, а соответственно и в применении как PEPS, так и FDEPS отпадает.

Основная цель расчета FDEPS состоит в том, чтобы показать потенциальное максимально возможное снижение уровня прибыли на одну акцию [22]. Однако он не отвечает поставленной цели, поскольку warrants рассматриваются в соответствии с рыночной стоимостью акций на момент расчета, в то время как ожидаемое снижение EPS связано с *будущей* рыночной ценой акций. Фактическое снижение уровня прибыли на акцию может оказаться более значительным, чем расчетное, по следующим причинам:

1. Warrants не включаются в расчет, если на конец отчетного периода рыночная цена обыкновенных акций не превышает цены его исполнения. Этот подход аналогичен оценке акционерного опциона, в соответствии с которым

компенсация не имеет места, если текущий курс акций не превышает цену исполнения опциона на момент его безвозмездной передачи акционеру. Однако, если в дальнейшем рыночная стоимость акций превысит цену исполнения варранта, это приведет к снижению EPS.

2. Исключение из расчета варрантов на основе оценки соотношения рыночной стоимости акции и цены его исполнения на конец отчетного периода предполагает, что доходы, обеспеченные исполнением варранта, могут быть направлены на покупку акций по текущей цене. Но если срок исполнения варранта относится к более позднему периоду, когда рыночная стоимость акций возросла, то на приобретение того же количества акций полученного дохода будет недостаточно.

Как показывает практика, FDEPS не отражает и наиболее вероятный результат распределения прибыли, ибо не все конвертируемые ценные бумаги переводятся в обыкновенные акции и не все варранты исполняются. Таким образом, FDEPS отражает не столько наиболее вероятную, сколько наиболее критическую ситуацию, которая может сложиться под влиянием различных обстоятельств.

Расчет прибыли

Если фирма выпускала ценные бумаги, имеющие преимущественные права на распределяемую прибыль (так называемые *старшие ценные бумаги* — *senior securities*), то при расчете показателей EPS нераспределенная прибыль должна быть откорректирована. Поскольку нераспределенная прибыль имеет отношение к обыкновенным акциям лишь как остаточная, дивиденды, выплачиваемые или подлежащие выплате по старшим ценным бумагам, должны исключаться из суммы чистой прибыли, отражаемой в отчете о прибылях и убытках. Если при расчете EPS знаменатель, соответствующий количеству обыкновенных акций, был увеличен на количество конвертируемых долговых обязательств, то к сумме чистой прибыли следует добавить расходы на выплату процентов по этим обязательствам (с учетом налога на прибыль). Однако увеличение знаменателя на количество конвертируемых привилегированных акций не требует внесения поправки в сумму чистой прибыли, так как чистая прибыль должна распределяться на привилегированные акции в той же мере, что и на обыкновенные.

Подписка на акции по акционерным опционам и варрантам предполагает получение предприятием сумм, которые носят название *цены исполнения* (*exercise price*). Так как при расчете EPS в знаменатель включается соответствующее количество обыкновенных акций на том основании, что опционы и варранты предположительно будут исполняться с момента получения их держателями прав подписки на акции, то в чистую прибыль (как числитель в формуле расчета EPS) должна включаться сумма чистой прибыли, обусловленная использованием денежных поступлений от исполнения опционов и варрантов. Очевидно, что расчет этой суммы носит ориентировочный характер, и здесь возможны различные подходы. Во-первых, можно исходить из предположения о том, что фирма получит прибыль, по меньшей мере равную доходам по государственным и коммерческим ценным бумагам (с учетом налога). Во-вторых, возможно, что фирма погасит долгосрочную кредиторскую задолженность и тем самым избежит расходов по выплате процентов. В то же время APB 15 предполагает иной вариант, в соответствии с которым поступления по исполнению опционов и варрантов могут быть использованы фирмой на выкуп собственных акций по средним рыночным ценам. В этом случае, который посет

название *метода казначейских акций*, знаменатель в расчете EPS следует сократить на количество акций, которое предполагается выкупить, при этом величина чистой прибыли (числитель) не увеличивается. Таким образом, никакого уменьшения показателя EPS в том случае, когда средняя рыночная цена акций не превышает цены исполнения опционов и warrants, нет. Тем не менее в APB 15 рекомендуется, в тех ситуациях, когда число акций, которое может быть выкуплено за счет средств от исполнения опционов и warrants, превышает 20% от общего количества обыкновенных акций, в расчет принимать только сумму, не превышающую этот предел, а оставшуюся часть поступлений рассматривать как направляемую на погашение кредиторской задолженности или покупку государственных или коммерческих ценных бумаг. Тогда сумма чистой прибыли, показываемая в числителе формулы EPS, будет увеличена на сумму сэкономленных расходов по выплате процентов по долгосрочной кредиторской задолженности или на сумму, полученную от процентов по ценным бумагам.

В качестве критических замечаний на рекомендации APB 15 по внесению поправок в сумму чистой прибыли при расчете EPS можно привести следующие соображения:

1. Метод казначейских акций может отражать не самый оптимальный или не самый вероятный способ использования поступлений от исполнения опционов и warrants.

2. Использование текущей рыночной стоимости акций для расчета количества акций, которое фирма сможет выкупить в течение года, не позволяет оценить реальные возможности выкупа фирмой собственных акций, в особенности если их рыночная цена год от года увеличивается.

3. 20%-ная граница установлена произвольно и поэтому не делает оценку убедительной.

4. Рыночная стоимость акций отражает ожидаемую будущую прибыль и не имеет отношения к текущим инвестиционным возможностям фирмы, обусловленным поступлениями за счет исполнения warrants.

По мнению авторов этой книги, методы расчета EPS, предложенные в APB 15, обоснованы не в полной мере. Вместо расчета только двух показателей EPS, которые предположительно расцениваются как наиболее приемлемые для пользователей финансовой отчетности, следует раскрывать всю информацию, которая позволит инвесторам самим судить о потенциальном снижении уровня прибыли в расчете на одну акцию. Более того, учитывая то, что информация о величине будущих дивидендов, по всей вероятности, более значима для инвесторов, чем показатели EPS, необходимо отметить, что при рассмотрении иных допущений и предположений расчетная сумма дивидендов на акцию может иметь другое значение.

Итоги

Инвестированный капитал был определен как весь приобретенный капитал, включая и нераспределенную прибыль. Существует множество способов увеличения инвестированного капитала. К их числу можно отнести выпуск нового пакета акций (наиболее распространенный), конверсию долговых обязательств или привилегированных акций в обыкновенные, исполнение акционерных опционов. Инвестированный капитал может быть сокращен путем выкупа фирмой части собственных акций с последующим изъятием их из обращения.

В каждом из этих случаев возникает вопрос о том, следует ли отражать прибыль или убыток от увеличения или уменьшения инвестированного капитала. В частности, если пакет привилегированных акций конвертируется в обыкновенные акции в оценке, отличной от балансовой, то отражение прибыли или убытка возможно в зависимости от принятого подхода. С позиции принципа «хозяйствующей единицы» в данном случае ни прибыль, ни убыток не возникает. Если же исходить из теории «собственника», прибыль (или убыток) должна быть признана полученной.

Объединение фирм также обуславливает изменения акционерного капитала, сущность которых зависит от метода рассмотрения объединения (как покупки одним предприятием другого или как слияния долей), а также от того, все ли или только часть активов новой фирмы переоцениваются при объединении, тем самым вводя новую точку отсчета.

Любое изменение собственного капитала оказывает влияние на показатель чистой прибыли в расчете на одну акцию. APB 15 требует, чтобы расчет EPS основывался на средневзвешенном числе акций, выпущенных в течение отчетного года. При этом следует принимать во внимание вероятность конвертирования долговых ценных бумаг и привилегированных акций в обыкновенные акции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Executive Committee of the American Accounting Association «A Tentative Statement of Accounting Principles Underlying Corporate Financial Statements». The Accounting Review, June 1936, p. 191. Reprinted in AAA Committee on Accounting Concepts and Standards, Accounting and Reporting Standards for Corporate Financial Statements and Preceding Statements and Supplements (AAA, 1957), p. 63. APB 9, par. 28.
2. Committee on Corporate Laws of the American Bar Association, Model Business Corporation Act (1962 and subsequent revisions), Sec. 2(j).
3. SFAS 4.
4. AAA Committee on Accounting Concepts and Standards, Accounting and Reporting Standards (1957), p. 7.
5. ARB 43, Ch. 7B, as amended, par. 6.
6. George R. Husband «The Entity Concept in Accounting». The Accounting Review, October 1954, p. 554.
7. Ibid.
8. ARB 43, Ch. 7B as amended, par. 11.
9. George R. Husband «The Entity Concept in Accounting». The Accounting Review, October 1954, p. 555.
10. ARB 43, Ch. 7B, as amended, par. 10.
11. ARB 43, Ch. 7B, as amended, par. 11.
12. SEC Accounting Series Release № 124.
13. Taylor W. Foster III and Don Vickrey «The Information Content of Stock Dividend Announcements». The Accounting Review, April 1978, p. 360—370.
14. APB 25, par. 7.
15. APB 25, par. 9.
16. ARB 43, Ch. IB, par. 13.
17. Accounting Standards Current Text, par. C23.103.
18. Arthur R. Wyatt «A Critical Study of Accounting for Business Combinations», ARS № 5 (AICPA, 1963), p. 104.
19. George E. Catlett and Norman O. Olsen «Accounting for Goodwill». Accounting Research Study № 10 (AICPA, 1968), p. 110.
20. AAA Committee to Prepare a Statement of Basic Accounting Theory, A Statement of Basic Accounting Theory (AAA, 1966), p. 19.
21. SFAS 85, par. 3, SFAS 15, and SFAS 55.
22. APB 15, par. 40.

ГЛАВА 24 РАСКРЫТИЕ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ (ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ)

ЦЕЛИ

После изучения этой главы вы сможете:

- читать годовые и текущие финансовые отчеты, составленные в различных формах;
- оценивать полноту финансовой отчетности с позиции стандартов, установленных FASB;
- сравнивать требования стандартов по финансовой отчетности, разработанных SEC, IASC, FASB и другими регулирующими органами;
- обсуждать достоинства и недостатки различных форм финансовых отчетов; применять различные методы составления финансовых отчетов.

ОБЗОР

Кому предназначается финансовая информация?

Финансовая отчетность в основном ориентирована на информационные потребности акционеров. Однако наряду с ними необходимо принимать во внимание и другие группы пользователей финансовой отчетности, в частности персонал фирмы.

Уровни раскрытия информации

Объем и детализация раскрытия информации в финансовой отчетности определяются влиянием использования отчетной информации на уровень социального благосостояния. Оценить такое влияние на современном этапе развития теории учета не представляется возможным, поэтому в качестве основных критериев полноты отчетной информации принимаются релевантность и достоверность.

Формы раскрытия информации

Считается, что стандартные формы финансовых отчетов (баланс и отчет о прибылях и убытках) следует дополнять, например, отчетами об учетной политике, о финансовом анализе результатов отдельных участков деятельности, о прогнозировании финансовых результатов.

Методы раскрытия информации

Финансовая информация может раскрываться в структуре стандартной и дополнительной отчетности, сопровождаемой различными пояснениями.

С первых страниц этой книги красной нитью проходит вопрос о том, какую информацию должен представить на всеобщее обозрение руководитель фирмы. Поскольку проблема раскрытия финансовой информации выходит за рамки стандартной отчетности, мы уделяем ей внимание в отдельной главе. По нашему мнению, такое завершение книги по теории бухгалтерского учета представляется наиболее удачным.

Итак, приступая к последней главе и задаваясь все тем же вопросом, приходится признать, что однозначно ответить на него невозможно. Однако это не означает, что у нас нет собственного мнения. Проблема состоит в том, что су

ществуют и другие мнения. Некоторые специалисты заявляют, что могут дать ответы на все вопросы, но, к сожалению, их ответы идут вразрез с другими мнениями. И до сих пор еще никому не удалось убедить оппонентов в своей незыблемой правоте.

В первый момент это лишило нас оптимизма, но, поразмыслив, мы обнаружили, что такое положение нормально для любой развивающейся науки. Правовые науки находятся в непрерывном развитии, медицина решила далеко не все проблемы, наука постоянно рождает все новые и новые открытия. То же самое происходит и с бухгалтерским учетом. Полемика в бухгалтерском учете свидетельствует о том, что он развивается; единодушное согласие во всем означало бы для него как для науки смерть. Разногласия по поводу того, какая учетная информация и в какой форме должна быть представлена читателю, будут существовать всегда. Именно такие разногласия делают бухгалтерский учет увлекательной наукой, каковой он и является в действительности.

Отсутствие единого мнения о форме и содержании отчетной финансовой информации частично отражает состояние исследований в экономике, финансах, учете и других областях знаний, таких, как психология и политическая наука. Многие открытия уже сделаны, еще больше предстоит достичь. Об отчетной информации мы можем говорить кое-что с уверенностью, основанной на результатах последних исследований, кое-что интуитивно кажется правильным, но требует более убедительных доказательств. В этой главе мы попытаемся разграничить то, что имеет известное теоретическое обоснование, и то, что представляется правильным только по нашему мнению.

Мы знаем, что одной из главных задач финансовой отчетности выступает информационное обеспечение принятия управленческих и инвестиционных решений, которое предполагает надлежащее отображение учетных и других релевантных данных. Чтобы добиться этого, необходимо ответить на три главных вопроса об отчетной информации: 1) кому она предназначена? 2) для каких целей она раскрывается? 3) в какой степени следует ее раскрыть?

Вопрос о том, как и когда информация должна быть представлена в отчетах, также немаловажен, поскольку метод формирования и время информационного сообщения влияют на полезность информации.

Кому предназначается финансовая отчетность?

На этот вопрос в Соединенных Штатах обычно отвечают — кредиторам, акционерам и другим инвесторам. FASB указывает:

Финансовая отчетность должна обеспечивать настоящих и потенциальных инвесторов, кредиторов, а также других пользователей информации, полезной для принятия ими обоснованных инвестиционных, кредитных и других подобных решений [1].

Под «другими пользователями» понимаются работники и клиенты фирм, правительственные органы и общественность в целом, но все они выступают лишь вторичными пользователями финансовой отчетности. В некоторой степени это объясняется недостатком информации о принимаемых ими решениях. Решения, которые принимают основные пользователи, относительно очевидны: для инвесторов они преимущественно связаны с покупкой или продажей ценных бумаг фирмы; для кредиторов — с условиями кредитования фирмы. Акционеры, а в некоторых случаях и кредиторы могут также принимать решения о

наиме, увольнении и зарплате руководства фирмы, об одобрении или неодобрении важных изменений в политике фирмы. Поэтому задачи финансовой отчетности в отношении этих пользователей могут быть достаточно ясны. В то же время цели представления финансовых данных работникам и клиентам фирмы, общественности нельзя сформулировать также определенно. Поэтому принято считать, что сведения, полезные инвесторам и кредиторам, будут полезны и другим.

Если информационные потребности акционеров и других инвесторов принимаются в качестве целевой установки, то финансовая отчетность должна содержать данные, необходимые для оптимизации функционирования рынка капитала. Это означает, что отчетность должна предоставить достаточное количество информации, чтобы на ее основе можно было получить представление о будущих дивидендах и возможностях извлечения прибыли от биржевых операций. При этом акцент должен быть сделан преимущественно на опытных инвесторах и специалистах по финансам. Однако информация необходима всем инвесторам, чтобы они могли оценить риск вложения средств в ту или иную фирму и, варьируя содержание своих портфелей ценных бумаг, минимизировать этот риск. Кредиторы и правительственные органы обычно наделены правами получения необходимой дополнительной информации.

Раскрытие информации

По представлениям, бытующим в других странах, в частности европейских, дается более широкий ответ на вопрос, кому предназначена информация. Особая роль среди пользователей финансовой отчетности отводится наряду с акционерами работникам фирм и государственным органам. Значение собственных интересов акционеров снижается в пользу более широкого круга лиц, вовлеченных в деятельность предприятия, так называемых участников (stakeholders) предприятия. В связи с этим изменяется сущность раскрытия информации. Например, французские корпорации должны ежегодно представлять «общественный (социальный) баланс» советам работников фирмы, в состав которых входят представители рабочих и администрации. Каждый общественный баланс должен содержать информацию: 1) о найме на работу (или занятости); 2) о расходах на оплату труда; 3) об охране труда и здоровья и технике безопасности; 4) об обеспечении условий работы; 5) об обучении кадров; 6) о производственных связях; 7) об обеспечении социальных условий (жильем, транспортом и т.п.) [2]. Очевидно, что французские фирмы должны раскрывать гораздо более широкий спектр информации, нежели американские.

В Соединенных Штатах уже на протяжении нескольких лет продолжаются дискуссии о расширении содержания отчетности фирм, введении отчета о *человеческих ресурсах (human resource accounting)*. Его сторонники утверждают, что поскольку фирмы обучают персонал с целью увеличения будущих прибылей, то расходы на подготовку кадров следует капитализировать, а не списывать в текущем отчетном периоде. По меньшей мере расходы, связанные с человеческими ресурсами, должны быть представлены детально, с тем чтобы пользователи могли видеть, как фирма распоряжается этими ресурсами [3]. Некоторые американские корпорации уже начали составлять финансовые отчеты специально для своих работников. Например, компания Anglo American (гигант горной промышленности Южной Африки) попыталась предвосхитить будущую национализацию, поддерживая приобретение акций своими служащими. Выдержки из финансового отчета этой фирмы, составленного специально для работников-акционеров, представлены в табл. 24.1.

Anglo American Финансовый отчет
рэндов)

Таблица 24.1
(млн

	1988	1987
Прибыль Anglo была получена за счет:		
дивидендов по приобретенным акциям	923	853
части прибыли дочерних фирм	199	319
заработанных доходов и процентов		
после вычета из них расходов	420	478
	1542	1650
Anglo оплатила из прибыли:		
процент по своим долгам	191	231
расходы на поиски новых горных		
месторождений	108	72
налога	206	316
	505	619
	1037	1031
Прибыль Anglo включает часть прибыли		
зависимых предприятий, которая не была		
выплачена в виде дивидендов	772	472
Общая сумма прибыли	1809	1503
Anglo использовала прибыль на:		
оплату дивидендов акционерам	516	514
расширение деятельности	521	517
	1037	1031
Зависимые фирмы от Anglo использовали		
часть своей прибыли для расширения		
деятельности	772	472
	1809	1503

Деловой год Anglo (обычно называется финансовым годом) начинается 1 апреля одного года и заканчивается 31 марта следующего. Отчет о прибылях и убытках Anglo за финансовый год, который начался 1 апреля 1987 г. и кончился 31 марта 1988 г., представлен выше вместе с данными за предыдущий год, показанными в правой колонке.

Прибыль в 1037 млн рэндов, полученная Anglo и ее дочерними фирмами, лишь незначительно превысила прибыль, заработанную в предыдущем году. В основном это объясняется снижением прибыли дочерних фирм, которое произошло за счет сокращения прибыли, заработанной золотодобывающими предприятиями вследствие забастовки в прошлом году. В то же время прибыль зависимых фирм Anglo возросла по сравнению с предыдущим годом.

Из общей прибыли Anglo выплатит дивиденды акционерам в сумме 516 млн рэндов. Оставшаяся часть будет сохранена, чтобы в будущем оплатить расходы на расширение деятельности, что позволит увеличить стоимость Anglo и соответственно доходы всех акционеров. После выплаты дивидендов своим акционерам фирмы, зависимые от Anglo, тоже оставят часть прибыли в сумме 772 млн рэндов, которые будут использованы для финансирования расширения их деятельности.

Рассматривая пример отчетности Anglo, мы убеждаемся в том, что даже в тех случаях, когда информацию раскрывают широкому кругу лиц, а не только акционерам, как предполагают британские стандарты, все же превалирует общецелевая направленность отчетности.

Отчетность мы определили как отвечающую всем целям и обеспечивающую основную информацией всех пользователей, помимо тех, которым вверены контроль и управление организацией. Короче говоря, мы заняты составлением общецелевых отчетов для всеобщего использования [4].

Другими словами, отчетность может расширяться, но это не означает приобретения отчетной информацией новых свойств.

Уровни раскрытия информации

В самом широком смысле *раскрытие (disclosure)* означает высвобождение информации. Бухгалтеры используют этот термин в более узком смысле, имея в виду раскрытие информации о фирме главным образом в годовом финансовом отчете. Представление информации в балансе, отчете о прибылях и убытках, отчете о движении денежных средств тесно связано с понятиями *признания* и *оценки*. Раскрытие информации в самом узком смысле имеет отношение к ее представлению в дополнительных отчетах и примечаниях, сопровождающих основные отчетные формы.

На рис. 24.1 (по данным SFAC 5) представлены различные уровни раскрытия информации о фирме. Отметим, что основные финансовые отчеты — всего лишь элементы большой системы раскрытия информации о фирме, в состав которой входят также данные, полученные вне фирм.

В современной рыночной экономике дополнительное раскрытие информации играет особую роль. Дело в том, что некоторые статьи баланса разными фирмами могут оцениваться по-разному, как, например, гудвилл. В таких случаях простое раскрытие факта хозяйственной жизни не позволяет пользователю отчетности сформировать адекватное представление о фирме. В то же время раскрытие учетной политики фирм в вопросах оценки статей отчетности обеспечивает возможность получения такого представления. По этому поводу Комитет по международным бухгалтерским стандартам (IASB) заявляет:

Финансовые отчеты должны быть ясны и понятны. Они основываются на учетной политике, которая варьирует от предприятия к предприятию как внутри одной страны, так и от одной страны к другой. Следовательно, для обеспечения восприятия данных финансовых отчетов фирм необходимо раскрывать их учетную политику [6].

Это положение соответствует АРВ 22 «Раскрытие учетной политики», опубликованном в 1972 г.

С позиций регулирующих органов два уровня раскрытия финансовой информации (финансовые отчеты, введения и примечания к ним) не равнозначны. Так, FASB указывает:

Признание статьи означает ее отражение и словами, и цифрами с включением в итоги финансовых отчетов; раскрытие информации другими способами не считается признанием [7].

IASB придерживается такого же мнения:

Вся информация, полезная для принятия инвестиционных и других подобных решений (*Concept Statement 1*, параграф 22; частично в примечании 6)

- Финансовая отчетность (*Concept Statement 1*, параграфы 5 - 8) -

-----Область стандартов FASB -----

-----Основные финансовые отчеты -
(по аудиторским стандартам AICPA) Сфера признания и - оценки

Финансовые отчеты	Введения и примечания к финансовым отчетам	Дополнительная информация	Другие виды финансовой отчетности	Другая информация
<ul style="list-style-type: none"> • Отчет о финансовом состоянии • Отчеты о доходах и общей прибыли • Отчет о движении денежных средств • Отчет о вложениях и получениях собственников 	<p>Например:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Учетная политика • Непредвиденные обязательства • Методы оценки • Количество выпущенных акций • Альтернативные оценки (рыночная оценка статей, отражаемых по себестоимости) 	<p>Например:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сообщения об изменении цен (SFAS 33 с изменениями) • Сведения о нефтяных и газовых ресурсах (SFAS 69) 	<p>Например:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Управленческий обзор и анализ • Письма акционерам 	<p>Например:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Обзор конкуренции и портфеля заказов (по форме SEC 10-K) • Аналитический отчет • Статистический отчет • Сообщения для прессы о фирме

Рис. 24.1 [5] Раскрытие финансовой информации

Иногда имеет место ошибочная или неприемлемая трактовка статей баланса, отчета о прибылях и убытках или других форм финансовых отчетов. Хотя раскрытие трактовки необходимо в любом случае, оно не оправдывает неправильную или неприемлемую трактовку [8].

Кроме этих довольно общих замечаний, регулирующие документы дают некоторые указания по увязке информации финансовых отчетов и примечаний к ним. В частности, администрации фирм предоставляется относительная свобода выбора представления счетов капитала в балансе или примечании к нему. FASB не придерживается однозначной позиции по размещению отчетной информации.

Уровень раскрытия информации

Степень раскрытия информации в какой-то мере определяется компетентностью читателя финансовой отчетности. В частности, FASB считает, что отчетная информация должна быть

понятной тем, кто имеет представление о предпринимательской и экономической деятельности и готов изучать информацию с должным усердием [9].

Уровень раскрытия также зависит от принципиальной установки, которая выбрана как предпочтительная. Можно исходить из трех принципов: адекватности, справедливости и полноты информации.

Наиболее широко используется принцип *адекватности*, предполагающий минимальное раскрытие информации, которое позволит пользователю финансовой отчетности составить правильное представление о фирме и не введет его в заблуждение. *Справедливость* раскрытия преследует этическую цель обеспечения равнозначной трактовки всеми потенциальными пользователями. *Полное* раскрытие подразумевает представление в отчетности всей релевантной информации. По мнению некоторых специалистов, полное раскрытие информации означает представление излишней информации и, следовательно, неприемлемо. Избыток информации приносит вред, ибо незначительные детали затушевывают существенную информацию, что затрудняет понимание (толкование) финансовых отчетов. Тем не менее раскрытие информации, важной для инвесторов и других пользователей, должно быть и адекватным, и справедливым, и полным. Реально эти принципы не противоречат друг другу. Задача состоит в том, чтобы обеспечить пользователей финансовых отчетов важной и релевантной информацией, помочь им принять оптимальное решение, обеспечивающее превышение их доходов над расходами. При этом информация, не являющаяся существенной и релевантной, не принимается во внимание как не обеспечивающая значимость отчетных данных.

Кроме того, представление отчетных данных фирмы должно соответствовать уровням раскрытия информации в финансовой прессе и других изданиях. Так, например, в Соединенных Штатах, говоря о публикации, представляют такие издания, как Business Week, Forbes, Fortune, Inc. и The Wall Street Journal. Кроме того, издается много специальной и коммерческой литературы, охватывающей все сферы предпринимательской деятельности. В то же время в развивающихся странах, где рынок финансовых изданий не столь активен, инвесторы вынуждены в значительной степени полагаться на финансовую отчетность фирм. В таких случаях вопрос состоит не столько в том, что должна раскрывать финансовая отчетность, сколько в том, чтобы найти эффективный способ раскрытия.

Аналогичная проблема возникает также с уровнем раскрытия информации в небольших фирмах, которые стремятся отойти от правил, установленных FASB, ссылаясь на обременительность их выполнения. Примером *дифференцированного* подхода к раскрытию может служить SFAS 21, в котором для частных предприятий было временно отменено требование представления сведений о прибылях на одну акцию. Учитывая сравнительно небольшое число специалистов и публикаций по финансовому анализу деятельности малых фирм, в SFAS 21 все же отмечено, что «представление аналитических отчетных данных о прибыли небольших предприятий имеет особое значение для инвесторов, которые не имеют возможности получить необходимые сведения из других источников» [10].

Стандарты раскрытия информации

В идеале приемлемый уровень раскрытия информации определяется приростом общественного благосостояния, обеспеченным этим раскрытием. Однако, как было показано в гл. 6, доминирует индивидуалистический, утилитарный подход к этике, исключающий возможность сравнения благосостояния двух индивидов и, следовательно, агрегирования благосостояния индивидов до уровня общества в целом. В этих условиях современные бухгалтеры (особенно в малых предприятиях) неохотно составляют какие бы то ни было отчеты об общественном благосостоянии. На первый взгляд представляется, что пока затраты на раскрытие информации несет предприятие, общественная польза от отчетных данных будет превышать общественные затраты. Однако такое представление неприемлемо в рамках неоклассической теории.

FASB, который должен принимать решения о методах воздействия на общественное благосостояние, пытается (по мнению оппонентов, безуспешно) решить эту проблему, прибегая к введению качественных характеристик, которые определяют полезность информации. Информация, как отмечает FASB, должна быть релевантной, своевременной и понятной, а также достоверной, нейтральной и репрезентативной (каждый из этих терминов обсуждался в гл. 5). Предполагается, что если информация имеет такие характеристики, то она будет полезной обществу. Кроме того, если принять во внимание частные и общие предпочтения искушенных инвесторов, то одной из целей бухгалтерского учета становится предоставление достаточной информации, чтобы помочь инвесторам сопоставлять свои прогнозы. Однако сопоставимость может быть обеспечена по меньшей мере двумя способами. Один состоит в раскрытии использованных фирмой методов оценки и способов расчета бухгалтерских данных с тем, чтобы помочь инвесторам привести отчетные показатели различных фирм в сопоставимый вид. В этом случае предполагается, что откорректированные инвестором отчетные данные будут использоваться им для выявления различий среди фирм, например, таких показателей, как темп роста чистой прибыли или дивидендов. Другой способ состоит в информационном обеспечении моделирования инвестиционных ситуаций, что поможет инвестору, например, сравнить степень риска и доходности вложений в ту или иную фирму.

Количественные данные. В выборе критериев принятия решения о том, какие количественные данные являются существенными и релевантными для инвесторов и кредиторов, акцент должен быть сделан на финансовую или другую информацию, которая может оказаться полезной в принятии решений. Однако не все количественные данные одинаково достоверны. Например, обычно считается, что денежные средства оцениваются достаточно точно, краткосрочная дебиторская задолженность имеет уже менее точную оценку, а оценку не

материальных активов можно считать приблизительной. Информированный пользователь, следовательно, будет доверять оценкам различных статей по-разному. Недостаток достоверности обычно точных оценок статей требует дополнительного раскрытия. Поэтому любая неопределенность в оценке денежных статей (таких, как депозиты в закрытых банках или иностранной валюте) существенна и релевантна и должна раскрываться полностью. Кроме того, неопределенность оценки нематериальных активов не является неожиданной, поэтому дополнительные сведения могут не требоваться. Исследования в области бухгалтерского учета должны быть направлены скорее на изучение методов оценки и отражения в отчетности вероятностной информации, чем точных данных.

Неколичественная информация. Существенность и релевантность данных, которые не могут быть выражены в числах, оценить весьма сложно, поскольку такие данные не равнозначны при принятии различных инвестиционных решений. В целом можно считать, что та информация, которая более значима в принятии решения, и является наиболее релевантной. Иными словами, релевантна та информация, которая настолько важна для принятия решения, что ее нельзя исключить из рассмотрения. Кроме того, в некоторых случаях релевантность неколичественной информации может быть определена исходя из релевантности количественных данных, к которым она относится. Например, коша определенные активы передаются под обеспечение полученных кредитов, то факт залога рассматривается как релевантный, если существенна оценка переданных активов. Однако такое соответствие имеет место не всегда. Например, несущественная недостача денежных средств или товаров может рассматриваться как релевантный факт, если он обусловлен мошенническими действиями администрации.

Раскрытие неколичественной информации оправдано, только если информация релевантна и полезна при принятии решения. Она релевантна, если дополняет основные отчетные данные, а не загромождает их. В любом случае всегда необходимо задаваться вопросом о том, улучшает ли дополнительная информация решения, которые принимаются на основе финансовых отчетов.

Добровольное и вынужденное раскрытие

В настоящее время широко распространено мнение о том, что фирмы могут предоставить всю информацию, необходимую для оптимального функционирования рынка капитала. Сторонники этого взгляда считают, что не раскрывается только та информация, которая либо нерелевантна, либо доступна из других источников. Поэтому акцент обсуждения переносится из области информации, предоставляемой бухгалтерами через финансовую отчетность, в сферу дополнительной информации.

Исследования показали, что фирмы, выходящие на международный рынок, стремятся представлять свои финансовые показатели, ориентируясь на систему раскрытия информации, принятую на тех рынках капитала, где они надеются преумножить свой капитал. Например, анализ финансовых отчетов 15 крупнейших фирм Соединенных «Штатов, Великобритании, Японии, Франции, Западной Германии, Нидерландов и Швеции за 1977 г. выявил наличие «связи между уровнем и качеством раскрытия финансовой информации и эффективностью национальных рынков капитала» [11]. Профессор Нью-Йоркского университета Фред Чой (Fred Choi) пришел к такому же выводу, указывая на тот факт, что существует прямая связь между улучшением финансовой отчетности и выходом на международный рынок капитала [12]. Тем не менее остается не

ясным, связано ли расширение отчетности только с условиями конкуренции либо с условиями наращивания капитала на рынках таких стран, как Соединенные Штаты и Великобритания, где раскрытие информации строго регулируется [13].

Некоторые специалисты утверждают, что корпорации неохотно идут на раскрытие финансовой информации без давления регулирующих органов, объясняя этот факт следующими соображениями, сопровождаемыми нашим комментарием:

1. *Раскрытие позволяет конкурентам представить фирму перед акционерами в невыгодном свете.* Однако этот аргумент не имеет серьезных оснований, поскольку конкуренты могут получить необходимую информацию в основном из других источников.

2. *Полное раскрытие информации может содействовать профсоюзам в борьбе за повышение заработной платы.* Однако в то же время полное раскрытие существенно улучшает общий настрой переговоров с профсоюзами.

3. *Поскольку инвесторы, как правило, не понимают учетную политику и методы бухгалтерского учета, раскрытие информации будет скорее больше дезориентировать, чем просвещать.* Этот аргумент также не имеет под собой основания, так как специалисты по финансовому анализу и финансовые менеджеры достаточно компетентны, что же касается остальных инвесторов, то они обучаются, изучая финансовую отчетность, и получают выгоду от использования финансовой информации на эффективном рынке.

4. *Финансовая информация может быть получена из других источников с меньшими затратами, чем при составлении отчетности.* Этот аргумент, пожалуй, можно считать в какой-то мере убедительным.

5. *Недостаток сведений об информационных потребностях инвесторов.* Однако следует принять во внимание возможности использования многочисленных инвестиционных моделей и увеличение доверия к информационным посредникам.

Регулирование раскрытия информации

Утверждение о том, что фирмам не удастся раскрыть достаточное количество информации, мы рассматривали в гл. 8, где обратили внимание на тот факт, что недостаточное раскрытие финансовых данных приводит к несостоятельности рынка. Все это создает условия для обоснования внедрения на рынок капитала государственного регулирования. В США главным регулирующим органом выступает SEC, созданная в 1934 г. Есть определенная доля справедливости в том, что она отвечает за уровень раскрытия, в то время как FASB — за форму этого раскрытия. Совещательный Комитет по корпоративной отчетности (Advisory Committee on Corporate Disclosure) представил миссию SEC следующим образом:

Функция Комиссии в системе раскрытия корпоративных финансовых данных сводится к обеспечению участия общества в принятии обоснованных инвестиционных решений посредством анализа достоверной и своевременной финансовой информации о фирмах [15].

Выполнение этой функции осуществляется преимущественно с помощью Инструкции S-X, ARS и серии бюллетеней по административному бухгалтерскому учету (Staff Accounting Bulletins — SAB).

Инструкция S-X, которая регламентирует форму и содержание финансовой отчетности, известной под номером 10-K, была обнародована в 1940 г., когда

да GAAP носили относительно расплывчатый характер. Требования по раскрытию финансовой информации в соответствии с Инструкцией S-X представлены ниже.

Форма № 10-K Требования SEC [14]

Основные инструкции

Часть 1

1. Характеристика предприятия
2. Перечень имущества
3. Отчет о каких-либо значительных судебных процессах
4. Собственность в ценных бумагах

Часть 2

Основной пакет информации

5. Рынок ценных бумаг
6. Выборочные финансовые данные
7. Управленческий обзор и анализ финансового состояния и результатов деятельности
8. Финансовые отчеты и дополнительные (например, квартальные) данные

Часть 3

9. Дирекция и исполнительные органы
10. Оплата аппарата управления и сделки

Часть 4

11. Таблицы, структура финансовых отчетов и отчеты формы № 8-K
Подписи
Дополнительные сведения

Инструкция S-X отличается от GAAP в основном тем, что форма и содержание отчетности, предусмотренные № 10-K, отходят от формы и содержания ежегодного отчета для акционеров. В 1980 г. SEC пересмотрела Инструкцию S-X, чтобы привести основной пакет информации в соответствие с ежегодным отчетом акционерам. По мнению Кеннета Моста (Kenneth Most), это событие означало допущение «SEC к управлению формой и содержанием финансовой отчетности» [16].

Другие страны также пошли по пути регулирования раскрытия учетной информации. В 1907 г. канадская провинция Онтарио приняла Закон о компаниях по аналогии с британским Законом о компаниях 1862 г., обязывающий фирмы представлять акционерам отчет о прибылях и убытках и баланс. Ранее, в 1879 г., был создан Институт присяжных бухгалтеров Онтарио [17].

Не так давно, в 1978 г., Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) выпустило свою Четвертую Директиву, регулирующую содержание и форму финансовых отчетов и некоторые вопросы раскрытия финансовой информации. Директива сыграла существенную роль (для Северной Америки), поскольку ее действие распространяется как на государственные, так и на частные предприятия, в то время как в Соединенных Штатах SEC регулирует финансовую отчетность только государственных фирм, если они не относятся к числу малых и средних предприятий.

Один из первых документов, выпущенных IASC и названный «Информация, подлежащая раскрытию в финансовых отчетах», определил отдельные статьи отчетности [18]. В частности, счета к оплате в разделе краткосрочной кредиторской задолженности должны быть отражены с выделением задолженности: по вексялам выданным, поставщикам, руководству, по внутрисистемным

расчетам, по расчетам с зависимыми предприятиями, по налогу на прибыль, по дивидендам, по другим платежам и начисленным расходам.

Как отмечает IASC, финансовые отчеты, составленные в соответствии с GAAP, будут отвечать этим требованиям.

Формы раскрытия информации

Помимо количественных данных, обычно отражаемых в традиционной финансовой отчетности, существенное значение имеет более детальное представление результатов деятельности подразделений и дочерних предприятий фирмы. (Более подробно к обсуждению этого момента мы вернемся ниже.) Кроме того, нередко возникает необходимость предоставления результатов прогнозирования.

Финансовые прогнозы

Представление учетных данных на основе принципа себестоимости подразумевает взгляд на прошлые события. В то же время инвесторов интересуют прежде всего планы фирмы на будущее. Существует мнение, что бухгалтерская отчетность должна отражать только историческую и текущую информацию, которая позволит инвесторам составлять собственные прогнозы на будущее. Это означает, что для обеспечения прогнозирования требуется получение субъективных оценок и проведение анализа большого объема данных и предположений. При этом считается, что инвестор сможет понять субъективные оценки и предположения, только сделав прогноз. Однако высказывается и другое мнение, которое состоит в том, что администрация фирм располагает более богатыми источниками данных для расчета прогнозов и доступность для общественности результатов этих прогнозов увеличивает эффективность финансовых рынков.

Сделать правильный выбор из этих двух мнений достаточно сложно, поскольку, как уже отмечалось ранее, мы не всегда хорошо представляем то, как инвесторы и другие пользователи обрабатывают финансовую информацию. Наряду с этим следует принимать во внимание выводы теории «эффективного рынка» о реакции курса акций на отчетную информацию. Все это наводит на мысль о том, что наиболее доступные для пользователя прогнозы могут строиться на информации, которая отражена в курсе акций благодаря действиям специалистов биржи.

Исследования рынка показывают, что представление прогнозных данных приносит незначительную пользу для акционеров [19]. Нередко прогнозы осуществляются простой экстраполяцией данных текущего и прошлых отчетных периодов, что позволяет сделать вывод о незначительности результатов прогнозирования именно в той области, которая требует освещения для инвесторов в определении поворотных моментов в экономике [20]. Кроме того, приходится признать, что прогнозы, рассчитанные в фирмах, излишне оптимистичны, что особенно характерно для тех случаев, когда они относятся к периоду, следующему за периодом длительного подъема. Администрация фирм, как правило, старается раскрывать «хорошие новости» и затушевывать «плохие» [21]. Тем не менее большинство обозревателей финансовой прессы считают, что регулярная публикация управленческих прогнозов скорее помогает, чем препятствует принятию инвестиционных решений.

Если придерживаться такого взгляда, то необходимо решить два вопроса:

1) что следует прогнозировать? и 2) как оценить достоверность прогноза? Наиболее часто прибегают к прогнозированию чистой прибыли и прибыли на одну акцию, хотя, возможно, это сопряжено со значительными трудностями, поскольку показатели чистой прибыли зависят от большого числа факторов состояния фирмы и экономики. К показателям, которые могут быть более надежными и легко прогнозируемыми, можно отнести объемы продаж, планируемые поступления и выплаты, а также оценки, связанные с ожидаемыми изменениями цен и спроса на продукцию фирмы, стоимости трудовых затрат и товаров, обычно приобретаемых фирмой. Однако эти показатели носят более описательный характер, чем бухгалтерская прибыль.

Следует принимать во внимание, что основные предположения в отношении экономики фирмы и внешних факторов должны раскрываться таким образом, чтобы пользователи смогли оценить достоверность прогнозов. Невысокая достоверность должна быть предметом особого внимания администрации фирм, ибо неосуществленные прогнозы могут привести к нежелательным судебным разбирательствам. Эта проблема была несколько смягчена SEC в Выпуске № 6084 1979 г., который обеспечивал администрацию фирм «надежным убежищем» в том случае, если ее прогнозы были сделаны «добросовестно». Несмотря на это, аппарат управления фирм неохотно идет на публикацию прогнозов и планов по следующим причинам:

1. Они могут создавать неоправданное впечатление надежности.
2. Прогнозы очень быстро устаревают. Следовательно, чтобы быть полезными и не вводить общественность в заблуждение, их следует постоянно корректировать.
3. Прогнозы и планы могут быть использованы конкурентами во вред предприятию, предоставившему информацию.
4. Администрация может чувствовать себя обязанной выполнить опубликованные прогнозы к моменту принятия важных краткосрочных решений, что может оказаться не в интересах акционеров.
5. Невыполнение планов может породить недовольство акционеров и, возможно, судебную тяжбу [22].

Тем не менее администрация фирм не возражает против публикации обсуждений основных направлений деятельности своих предприятий, которые обычно находят отражение в управленческих обзорах и анализе.

Учетная политика

С увеличением числа методов бухгалтерского учета, используемых различными фирмами и даже внутри одной фирмы, прямое сопоставление данных финансовой отчетности становится неосуществимым. Одним из путей решения этой проблемы выступает сокращение числа альтернативных вариантов, т.е. унифицирование методов бухгалтерского учета. Однако создать единую приемлемую для всех учетную процедуру не только крайне трудно, но и в ряде случаев невозможно. В то же время вместо доводов в защиту предоставления выбора тех или иных методов учета нередко используются привилегии администрации в выборе таких методов, которые позволяют представить фирму в наиболее выгодном свете.

Другим решением проблемы обеспечения сопоставимости отчетных данных выступает раскрытие в приложениях к отчетности использованных методов учета. При этом предполагается, что пользователь сможет сам привести отчетные данные к сопоставимому виду. Практика показывает, что такое пред

положение оправдывается только в некоторых случаях, например, когда фирмы отражают инвестиционный кредит как прямое снижение налога на прибыль, а не относят его на счет прибыли, распределяя на весь период кредита. Однако, как правило, инвесторы не могут достичь сопоставимости отчетных данных путем пересчета по единой методике. В частности, результаты исследования показали, что функциональный комплекс отчетной прибыли затрудняет выполнение корректировки, связанной с влиянием использования методов оценки запасов LIFO и FIFO, даже несмотря на то, что пользователи располагают необходимыми данными и знакомы с методикой корректировки [23].

Тем не менее раскрытие учетной политики может помочь интерпретировать отчетные данные любой фирмы и, следовательно, оказывать влияние на принятие инвестиционных решений. Исходя из этого АРВ 22 заключает, что информация об используемой учетной политике необходима для справедливого представления финансовой отчетности. Кроме того, эмпирические исследования показали, что инвесторы действительно реагировали как на содержание отчетности, так и на искусство раскрытия информации [24]. Ниже приведен пример раскрытия учетной политики, выполненный в соответствии с рекомендациями АРВ 22.

РАСКРЫТИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (выдержки)

Компания Walt Disney и ее дочерние фирмы

Признание дохода

Доходы от распространения кинофильмов признаются полученными, когда кинофильмы продемонстрированы внутри страны или доходы получены от иностранных дистрибьютеров. Доходы от телевизионных лицензионных соглашений отражаются тогда, когда материал программы пригоден для телевизионного показа лицензиатом и выполнены некоторые другие условия. Доходы от тематических парков отражаются в течение периода, предусмотренного соглашениями, начиная с момента открытия аттракционов.

Запасы товарно-материальных ценностей

Оценка товарно-материальных ценностей обычно устанавливается на основе скользящей средней, по методу розничных продаж, по минимальной из двух оценок (себестоимости или рыночной стоимости).

Затраты кинопроизводства

Затраты кинопроизводства списываются начислением амортизации в пропорции, соответствующей доле валового дохода текущего отчетного года в оценке совокупного валового дохода. Последняя периодически пересматривается с соответствующей корректировкой. Затраты по разработке TV программ для канала Диснея амортизируются главным образом прямолинейным методом на основе оценки полезного срока эксплуатации программ.

Аттракционы и другое имущество

Амортизация начисляется, как правило, равномерно на основе оценки полезного срока службы, колеблющегося от 3 до 5 лет.

Другие активы

Права на имя, сходство и портрет Уолта Диснея амортизируются в течение сорока лет.

Раскрытие изменений в бухгалтерском учете

Важнейшим моментом в оценке и планировании деятельности фирмы выступает последовательное использование принципов и методов бухгалтерской? учета. APB 20 указывает, что в тех случаях, когда имело место изменение в бухгалтерском учете фирмы, его необходимо раскрыть в финансовой отчетности с приведением обоснования. К числу таких изменений можно отнести: изменение принципов бухгалтерского учета, бухгалтерских оценок и изменение хозяйствующей единицы, предоставившей отчет.

Раскрытие этих изменений, подобно раскрытию учетной политики, имеет важное значение для принятия оптимальных инвестиционных решений. Исследования показали, что изменения отчетной чистой прибыли, обусловленные переменной методов бухгалтерского учета, не оказывают существенного влияния на курс акций, если в отчетности это изменение было раскрыто [25]. Хотя и вопреки мнению APB, следует признать, что существует некоторая логика в корректировке финансовых отчетов предыдущих периодов, когда она выполняется с целью обеспечения сопоставимости отчетных данных. Вместе с тем теория эффективности рынка подтверждает вывод о том, что такая корректировка не имеет смысла, поскольку для правильной интерпретации отчетных данных оказывается достаточно раскрыть факт изменения в приложениях к отчетности.

Раскрытие событий, имевших место после даты отчетности

В отчете о прибылях и убытках подводится итог определенных изменений, имевших место в течение отчетного периода, а в балансе суммируются оценки ресурсов и финансовых взаимосвязей фирмы на конец этого периода. Однако почти все показатели, включенные в эти отчеты, по своей сути являются пробными из-за неопределенности их будущего. С течением времени, по мере поступления дополнительной информации, неопределенность разрешается.

Таким образом, события, происходящие после отчетной даты, оказывают влияние на действительность или на интерпретацию финансовой отчетности, а значит, и на принятие решений, основанных на представленной в этой отчетности информации. Наступление существенных событий после отчетной даты, но до завершения составления отчетности требует их раскрытия. К числу событий, которые следует принимать во внимание, относятся: 1) события, которые оказывают непосредственное влияние на показатели, отраженные в финансовой отчетности; 2) события, которые существенно влияют или на обоснование балансовых оценок, или на соотношения прав держателей акций, или на полезность применения отчетных данных о деятельности фирмы для решения задач прогнозирования.

События первого типа возникают вследствие недостатка сведений, полученных в течение отчетного периода, и приводят к изменениям предварительно подсчитанных оценок. Например, если выясняется, что главный клиент фирмы близок к банкротству, то дебиторская задолженность, отраженная в балансе и не погашенная к моменту объявления банкротства, очевидно, будет завышена, а соответствующие резервы по сомнительным долгам — занижены. Если информация такого рода получена достаточно рано, финансовые отчеты должны быть откорректированы до их опубликования. Если сведения получены слишком поздно для того, чтобы полностью откорректировать отчетность, то эту информацию следует раскрыть другими способами

ми. Совет по стандартам аудита рекомендует подобные события отражать путем прямой корректировки финансовой отчетности, если сведения стали доступными на дату составления баланса [26].

События второго типа не оказывают прямого влияния на финансовую отчетность прошлого года, но могут существенно повлиять на решения, принятые на основе отчетной информации. К ним можно отнести: 1) события, которые существенно влияют на финансовую структуру фирмы или текущие и будущие соотношения прав держателей акций; 2) события, которые оказывают влияние на прибыль или распределение потенциальных дивидендов на период, следующий за отчетным.

Например, относительно крупная продажа акций или облигаций или покупка и продажа активов, составляющих основную часть стоимости имущества фирмы, считается событием, релевантным при принятии решений о кредитовании или осуществлении вложений в фирму. События, которые могут привести к образованию экстраординарной прибыли (или убытка), также могут воздействовать на принятие решений, влияя на прогноз экономического состояния фирмы. Совет по стандартам аудита указывает, что такие события не требуют корректировки отчетных данных, но их желательно раскрывать [27]. По мнению некоторых авторов, указания должны носить более жесткий характер. Раскрытие подобных событий, имевших место после отчетной даты, важно в той же мере, что и наступивших в течение отчетного периода. Например, раскрытие сведений о заключении соглашения о поглощении после отчетной даты имеет точно такое же значение, как если бы оно имело место до этого момента. Такой взгляд поддерживается в APB 16, которая рекомендует в случае объединения фирм, завершеного после окончания отчетного периода, но до опубликования финансовой отчетности проводить пересчет отчетных данных с тем, чтобы оценить последствия объединения для всего отчетного периода.

Все другие последующие события, которые не предполагают «согласованной оценки новых условий», обычно не обуславливают ни дополнительного раскрытия, ни корректировки финансовой отчетности [28]. В качестве примера таких событий можно назвать изменения особых рыночных условий или иен, новую управленческую политику, подписание важных договоров, а также изменения во внешней политике страны, в законодательстве и т.п.

Раскрытие событий третьего типа или всех типов может быть сделано в обращении президента фирмы или в специальном разделе годового отчета, без аудиторского заключения о квалификации этой информации как отчетной. Более широкий и позитивный взгляд предполагает раскрытие всех событий в составе отчетности, проверяемой аудитором. Авторы этой книги придерживаются такого же мнения, поскольку оно согласуется с ведущей целью бухгалтерского учета, состоящей в обеспечении пользователей всей информацией для принятия инвестиционных решений.

Виды деятельности (сегментирование)

Расширение сфер и географии предпринимательской деятельности обуславливает необходимость агрегирования отчетных данных, часто неоднородных. Проблема агрегирования информации приобрела еще более острый характер в связи с развитием крупных фирм-конгломератов, образовавшихся путем поглощения или покупки большого числа предприятий, осуществляющих самые разнообразные виды деятельности. В любом случае объединение

фирм приводит к потере информации для инвесторов и общественности, поскольку если до объединения каждая фирма составляла собственные отчеты, то объединенная фирма — только один. Кроме того, доступность только агрегированных данных усложняет оценку фирм-конгломератов и прогнозирование их будущей деятельности.

В некоторых особых случаях SFAS 14 требует представления отчетной информации фирм в отраслевой структуре, с выделением информации о внешне-неэкономической деятельности. В свою очередь, Международный стандарт бухгалтерского учета № 14 (International Accounting Standards — IAS) выдвигает требования, аналогичные указаниям FASB, и отмечает, что «финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с GAAP, будет соответствовать Международному стандарту бухгалтерского учета № 14 во всех отношениях» [29]. Четвертая Директива ЕЭС представляет собой не столь всеобъемлющий документ и требует только анализа продаж по отраслевым и географическим сегментам [30].

Необходимость раскрытия деятельности основных сегментов многоотраслевых фирм и фирм с географическими или потребительскими сегментированными рынками обусловлена невозможностью получения адекватных оценок риска, тенденций роста, разнообразия видов деятельности на основе агрегированных данных. Дезагрегирование финансовой информации связано с необходимостью обеспечения возможности прогнозирования риска и будущих денежных потоков при принятии инвестиционных решений. Прогнозы, рассчитанные путем экстраполяции статистических данных, будут более надежными, если они разработаны на основе информации, структурированной по сегментам предприятия.

В зависимости от того, что считается конечной целью — обеспечение сопоставимости отчетных данных или решение задач прогнозирования — определяется минимальный размер сегмента предприятия, который в отчетности должен быть представлен отдельно. Для достижения сопоставимости отчетных данных различных фирм, осуществляющих аналогичные виды деятельности, критерием отбора сегментов должен быть абсолютный объем деятельности. В тех случаях, когда критерий основан на доле в совокупном доходе фирмы, объем деятельности не принимается во внимание. Например, если один вид деятельности приносит 50% или более доходов малой фирмы, то его необходимо выделить в самостоятельный сегмент; в то же время, если этот вид деятельности обеспечивает менее 10% совокупных доходов крупной фирмы, он не выделяется, несмотря на существенное превышение данного объема деятельности по сравнению с этим показателем для малой фирмы. По этой причине рекомендуется представлять отдельно сегменты, составляющие как минимум 5% совокупного объема деятельности многоотраслевой фирмы. Однако если исходить из целей прогнозирования, то для обеспечения релевантной информацией о вкладе сегмента в доходы фирмы величина минимальной доли может быть повышена. По мнению FASB, отраслевой сегмент может считаться значительным, если его доля составляет 10% и более в доходах, прибыли или активах фирмы.

Иногда администрация фирм старается избежать сегментирования отчетных данных с целью сокрытия информации, которую она по каким-либо причинам не хочет оглашать. Например, администрация может пожелать скрыть тот факт, что некоторые сегменты предприятия убыточны, опасаясь нареканий со стороны акционеров за неэффективность управления. Если некоторые сегменты доходны, то их позитивные отчетные данные могут поглотить нежелательную информацию об убытках. Такой прием использовался крупными фир

мами для обеспечения финансирования вступления в новую сферу в условиях конкурентного с известными фирмами, не подвергаясь обвинению в занижении цен для захвата монополистического контроля на рынках.

Проблема бухгалтерского учета. Одной из главных проблем отражения сегментов предприятия в финансовой отчетности выступает выбор логики сегментирования. В одних случаях релевантным будет сегментирование по географическому признаку, в другом — по предметно-производственной специализации, а в третьих — по видам клиентов. Иными словами, обеспечение прогнозируемое™ отчетных данных предполагает группировку видов деятельности, которые имеют одинаковые поведенческие характеристики.

Вторая важная проблема связана с распределением совместных затрат по сегментам. Если сегменты представляют собой автономно функционирующие подразделения фирмы, то величина совместных затрат может быть небольшой, но в сравнении с чистыми доходами сегментов она может оказаться значительной. Поскольку бухгалтеры постоянно имеют дело с процедурами распределения (в частности, при расчете амортизации), предполагается, что еще одно распределение внесет небольшое различие [31]. Однако, поскольку такие распределения произвольны, маловероятно, что они могут обеспечить релевантной информацией. Альтернативным вариантом может быть представление только «установленной прибыли» или вклада в каждый сегмент, исчисленного на основе только тех доходов и расходов, которые непосредственно связаны с сегментом, выделенным в отчетности. Однако некоторые фирмы высказывают опасение, что такой вклад может быть интерпретирован как чистая прибыль сегмента, но тогда она оказывается завышенной.

Третья проблема относится к трактовке трансфертного ценообразования. Конечный продукт одного сегмента может выступать сырьем для другого, и если передача осуществляется по ценам, превышающим себестоимость, то прибыль появляется уже в момент передачи, т.е. раньше, чем конечный продукт будет продан покупателю за пределами фирмы. Профессор Давид Соломон предложил элиминировать затраты, возникающие между сегментами [32]. С позиций целей прогнозирования такое решение представляется наилучшим, поскольку прогноз поступления денежных средств от покупателей более важен для инвесторов, чем сумма продукции, переданная от одного сегмента другому. Однако при этом не достигается сопоставимость отчетных данных, потому что в одних случаях полуфабрикат может выступать конечной продукцией фирмы, тогда как в других — выпуск полуфабриката не будет отражаться до продажи конечной продукции, частью которой является.

Поскольку доходность фирмы нередко определяется оценкой чистой прибыли, связанной с суммой чистых активов, представляется логичным, что сегментированная отчетность должна представлять сумму чистых активов каждого сегмента. Сегментирование активов предусмотрено в предложениях SEC, так же как и в SFAS 14. Однако оценка активов — сложная проблема даже для предприятия как единого целого. В некоторых случаях распределение материальных активов между сегментами предприятия осуществимо, но бухгалтерский учет еще не изобрел последовательного метода оценки активов таким способом, чтобы ее можно было поставить в зависимость от вклада активов в доход. Даже если материальные активы могут быть распределены по сегментам и обоснованно оценены, нематериальные активы (которые во многих случаях более важны), по всей видимости, придется исключить из рассмотрения. Более того, кредиторская задолженность предприятия обычно не может быть поставлена в прямое соответствие определенным активам.

Методы раскрытия информации

В зависимости от характера информации и ее относительной важности она может раскрываться различными методами, наиболее распространенные из которых можно классифицировать следующим образом :

1. Форма и структура официальной отчетности.
2. Терминология и детализация.
3. Вводная информация.
4. Примечания.
5. Дополнительные отчеты и таблицы.
6. Комментарии в аудиторском отчете.

7. Обращение президента фирмы или председателя Совета директоров. **Форма и**

структура официальной отчетности

Наиболее релевантная и существенная информация включается в главную часть одного или нескольких финансовых отчетов. Активы и кредиторская задолженность, их влияние на величину чистой прибыли и акционерный капитал должны раскрываться в отчетности сразу, как только будет можно достоверно и точно оценить хозяйственную операцию. В то же время, чтобы включить в отчетность некоторые виды информации, приходится прибегать к изменению традиционных формы и структуры отчетов, если они не позволяют раскрыть релевантную информацию.

Баланс как отчет о финансовом положении фирмы. В балансе релевантные взаимосвязи раскрываются путем перегруппировки основных классификаций. Например, краткосрочная кредиторская задолженность часто вычитается непосредственно из оборотных активов, чтобы показать оборотный капитал, хотя метод имеет ряд недостатков. В отдельных классификационных группировках могут быть представлены монетарные и немонетарные активы и кредиторская задолженность, а также ресурсы фирмы в структуре сегментов. Классификация активов и кредиторской задолженности рассматривалась нами в гл. 13, некоторые альтернативные методы классификации и представления акционерного капитала обсуждались в гл. 22, а проблемы сегментирования отчетности — выше в данной главе.

Отчет о прибылях и убытках. Форма представления информации в отчете о прибылях и убытках может подчеркивать особенности толкования прибыли или интерпретации данных. Например, одношаговый (single-step) отчет о прибылях и убытках ставит в соответствие все статьи расходов всем статьям доходов. Валовая прибыль и другие предварительные данные в этом случае рассматриваются как излишние и не способствующие пониманию финансовой отчетности. В альтернативном варианте расходы разделяются на постоянные и переменные с целью помочь читателю в разработке прогнозов будущих последствий изменения объема продаж. Раскрытие других концепций прибыли и их взаимосвязей мы рассматривали в гл. 10, представление информации о величине прибыли в расчете на одну акцию в отчете о прибылях и убытках — в гл. 23.

Отчет о движении денежных средств. Как обсуждалось в гл. 9, отчет о движении денежных средств может содержать важную информацию, особенно если уделить внимание разработке релевантной классификации. Например, представление выбытия денежных средств будет более приемлемым для достижения целей прогнозирования, если направления выбытия сгруппировать по их функциональному поведению, выделив, например, постоянные и переменные.

Дополнительная классификация по основным сегментам предприятия также улучшает информационное обеспечение процесса принятия решений инвесторами и другими заинтересованными сторонами.

Терминология и детализация

Наряду с формой отчетности немаловажное значение в раскрытии информации имеют описания, пояснения и детализация. Правильный подбор заголовков разделов и наименований статей отчетности облегчает чтение отчетов, в то время как непонятные термины могут ввести в заблуждение. Технические термины полезны только тогда, когда они имеют точный общеизвестный смысл, в противном случае следует прибегать к описательной терминологии. Большую помощь в чтении отчетов могут оказать унифицированные термины, если они всегда используются в узком конкретном смысле.

К сожалению, человеческие способности осмысленного охвата информации ограничены, поэтому, задаваясь определенными целями раскрытия информации, в финансовой отчетности необходимо выделить особо важные статьи, а там, где это целесообразно, представить данные в агрегированном виде.

Вводная информация

Самая важная информация должна быть отражена в составе финансовых отчетов, а не в примечаниях, пояснениях или дополнениях. Если краткое наименование статьи не дает полного представления о ней, то пояснения можно сделать в виде краткого вводного примечания, следующего за названием отчета. Вводные примечания могут также включать следующую информацию:

- 1) указание на использование методов учета и оценок;
- 2) характеристики статей, придающие им особое значение, например такие, как преимущественные права некоторых кредиторов, имущество, переданное в залог, и т.п.;
- 3) детализация некоторых укрупненных статей;
- 4) альтернативные оценки, например рыночная стоимость;
- 5) ссылка на информацию в других отчетах или в другом месте данного отчета.

Примечания

Настоящее время ознаменовано разрастанием финансовых отчетов до таких пределов, что может быть названо «эпохой примечаний». С одной стороны, обширные примечания обеспечивают наиболее полное раскрытие финансовых событий и релевантных финансовых данных. С другой стороны, они мешают правильному развитию самой отчетности, поскольку при этом происходит подмена важной информации основных отчетов «примечаниями». Не умаляя их значения, необходимо отметить, что слишком сильный акцент на примечания как метод раскрытия информации вызывает опасение неполноты представления данных в основных финансовых отчетах. Несмотря на то, что принципы составления примечаний теоретически вывести весьма сложно, некоторые основные правила можно сформулировать исходя из постулатов и принципов бухгалтерского учета.

Сущность и цели примечаний. Целью составления примечаний к финансовым отчетам является раскрытие такой информации, которая не может

быть в достаточной степени раскрыта в составе самого отчета без нарушения структуры последнего. Примечания не должны ни подменять классификацию или оценки и описания в отчетах, ни противоречить или дублировать данные отчетов. Главным достоинством примечаний выступает тот факт, что они позволяют:

1) представить неколичественную информацию как органическую часть финансового отчета;

2) раскрыть свойства и ограничения статей отчетов;

3) детализировать отчетные данные;

4) представить информацию второстепенного значения.

К числу основных недостатков примечаний можно отнести следующие:

1) как правило, чтобы вникнуть в суть примечаний, необходимо их тщательно изучить, в противном случае информация может быть упущена;

2) словесные описания сложнее использовать для принятия решения, чем количественные данные;

3) расширение многообразия видов предпринимательской деятельности приводит к чрезмерному использованию примечаний в ущерб развитию основных отчетов.

Наиболее распространенные виды примечаний можно классифицировать следующим образом:

1. Разъяснение методики учета или изменения используемых методов.

2. Разъяснение прав кредиторов на определенные активы или приоритетности прав.

3. Раскрытие условных активов и кредиторской задолженности.

4. Раскрытие ограничений на выплату дивидендов.

5. Описание хозяйственных операций, связанных с акционерным капиталом фирмы, и прав акционеров.

6. Характеристика договоров, подлежащих исполнению.

Примечания также используются для раскрытия детализации количественных данных, которая не настолько существенна, чтобы ее помещать в основной отчет. Однако обычно детализированное представление данных приводится в таблицах дополнений, которые мы обсудим ниже.

Учетная политика и изменения в бухгалтерском учете. Адекватная интерпретация данных отчета о прибылях и убытках и баланса предполагает осведомленность пользователя относительно применяемых фирмой методов учета и последствий их изменений. Поскольку способы расчета оценок и распределений оказывают влияние на информацию, содержащуюся как в отчете о прибылях и убытках, так и в балансе, их целесообразно раскрывать в примечаниях к отчетности, а не во введении к каждому отчету. Более полное раскрытие информации имеет особое значение в тех случаях, когда различия между возможными методами учета существенны, т.е. когда изменение метода учета выступает фактором принятия инвестиционного решения. Если себестоимость реализованных товаров показана как сумма показателей, исчисленных разными методами, то в примечаниях необходимо раскрыть каждое слагаемое. В случае оценки запасов методом LIFO целесообразно указать год, в котором этот метод начал использоваться. Поскольку амортизационные расходы выступают одной из основных статей отчета о прибылях и убытках, APB 12 рекомендует раскрывать методы начисления амортизации для важнейших групп амортизируемых активов.

Следует отметить, что информация об изменении методов бухгалтерского учета может быть более существенной, чем описание самих методов, особенно если требуется сопоставлять отчетные данные. Принцип последо

вательности предполагает сопоставимость данных различных отчетных периодов, что обуславливает необходимость раскрытия последствий изменения используемых методов учета. Как правило, такое раскрытие дается в примечаниях. Тем не менее, если последствия изменений приводят к полной несопоставимости данных, может потребоваться перерасчет отчетных данных предыдущего периода.

Приоритетные права кредиторов. Обычные приоритетные права, например, на имущество под обеспечение займа, как правило, раскрываются в балансе короткой справкой о залоге или гаранте. Но если такие права носят неординарный или сложный характер, то их следует раскрыть в примечаниях, как, например, в 1989 г. это сделала компания Litton Industries:

По условиям кредитного соглашения в пределах 100 млн дол. между группой банков и Western Atlas International, Inc. нашей дочерней фирме запрещается вносить предварительные платежи и брать ссуды по операциям, не связанным с основной деятельностью.

Соглашения с подобными оговорками существенны, если они могут повлиять на решения других кредиторов или инвесторов, в частности раскрывая им степень риска инвестиций или ограничения действий администрации фирмьг.

Условные активы и кредиторская задолженность. Все статьи активов и кредиторской задолженности должны быть по возможности оценены и включены в баланс, а их влияние на чистую прибыль (если оно имеет место) отражено в отчете о прибылях и убытках. Только в тех случаях, когда наиболее вероятная оценка какой-либо статьи близка к нулю или наилучшая оценка текущей или будущей стоимости, очевидно, ошибочна и вводит в заблуждение, эта статья должна быть исключена из отчета. Однако, если обесценение статьи актива или кредиторской задолженности обуславливает возникновение прибыли и убытка, этот факт может рассматриваться как существенный для принятия инвестиционного решения и раскрывается в примечаниях.

В случае ожидания судебного решения сумма иска и другая релевантная информация, например решение суда низшей инстанции, также должны быть раскрыты, с тем чтобы позволить читателю составить представление о возможных последствиях. Вероятные расходы и возможный ущерб, которые могут быть понесены в результате вынесения судебного решения, как правило, не принимаются во внимание, пока не будет обеспечено основание для оценок.

Ограничения на выплату дивидендов. С правовой точки зрения дивиденды обычно могут выплачиваться в пределах суммы нераспределенной прибыли, а в некоторых штатах и в пределах капитала, оплаченного сверх номинала. Как было показано в гл. 22, классификация акционерного капитала в балансе не раскрывает ни пределов возможностей выплаты дивидендов, ни намерений Совета директоров по этому вопросу. Однако в соответствии с традиционными подходами, описанными в учебниках по бухгалтерскому учету, правовые, договорные и административные ограничения могут быть продемонстрированы раскрытием ассигнования нераспределенной прибыли. Поскольку акционерный капитал представлен в балансе в структуре источников его образования, а не направлений его распределения, указание на ассигнования нераспределенной прибыли скорее смущает, чем просвещает.

Инвесторы заинтересованы в раскрытии политики Совета директоров относительно распределения дивидендов. Величина дивидендов большинства крупных корпораций коррелирует с показателями текущей прибыли, прибыли и дивидендов прошлых отчетных периодов, суммой денежных средств, имеющейся в распоряжении фирмьг. Как правило, дивиденды не поглощают всю сум

му, законно допустимую или равную размеру нераспределенной прибыли, поэтому указание в примечаниях на то, что сумма дивидендов ограничена величиной нераспределенной прибыли, не несет никакой новой информации. Однако, если текущая прибыль полностью исключается как источник выплаты дивидендов, этот факт должен быть раскрыт. Например, корпорация ИТТ указала в примечаниях к финансовой отчетности следующее:

При наличии долгосрочного кредита в сумме 4,1 трлн дол. консолидированная нераспределенная прибыль по состоянию на 31 декабря 1988 г. не ограничивалась для выплаты дивидендов. Тем не менее имеют место определенные ограничения, обусловленные деятельностью дочерних фирм, сдерживающей поступление от них средств в виде денежных дивидендов, займов и авансов. На 31 декабря 1988 г. сумма ограниченных чистых активов дочерних фирм составила 1,3 трлн дол.

Заметьте, что ИТТ не случайно акцентирует внимание читателя на отсутствии ограничений сумм нераспределенной прибыли, направляемой на выплату дивидендов, тем самым представляя ограничения в максимально возможном позитивном свете.

Права акционеров. Некоторые, по сути явные, права акционеров демонстрирует баланс, другие — могут быть раскрыты во вводных примечаниях к отчетности. Существенные изменения прав на прибыль или/и чистые активы фирм в расчете на одну акцию, обусловленные фактами хозяйственной жизни отчетного периода, должны быть специально раскрыты в балансе или примечаниях к нему, даже если результаты этих фактов были представлены в соответствующих статьях баланса. Однако некоторые хозяйственные операции, которые не сразу отражаются на счетах учета капитала, оказывают влияние на будущие права акционеров. В таких случаях представляется особенно важным эти виды операций раскрывать в примечаниях к отчету. Тем не менее APB 10 рекомендует, чтобы преимущественные права держателей привилегированных акции на случай ликвидации фирмы были показаны агрегированно в балансе и кратко охарактеризованы во введении.

Одним из наиболее распространенных видов операций, влияющих на будущие права акционеров, является безвозмездное предоставление прав сотрудникам и акционерам фирмы на покупку акций по фиксированной цене, т.е. выпуск акционерных опционов. Как обсуждалось в гл. 23, принятые методы раскрытия таких событий не дают представления о действительном их влиянии на прибыль или права акционеров. Возможно, это связано с тем, что нельзя точно предугадать, как распорядятся своими правами держатели опционов, а следовательно, невозможно оценить и отразить на счетах бухгалтерского учета результат этой операции должным образом.

Примечания, раскрывающие сущность, показывающие природу опционов, условия их исполнения, возможное влияние на показатели прибыли и величину акционерного капитала, должны дополнять какую бы то ни было информацию, которая представлена в основных отчетах. Например, компания Warner Lambert сделала следующие примечания к финансовой отчетности 1989 г. :

Примечание 10

Акционерные опционы

Warner Lambert имеет три плана акционерных опционов, принятые в 1987, 1983 и 1974 гг., в соответствии с которыми служащим и активу рабочих фирмы безвозмездно передаются права на покупку акций по рыночной цене, имевшей место

Продолжение

на дату передачи опциона. Было зарезервировано три миллиона обыкновенных акций по планам 1987 и 1983 г. для передачи опционов до 28 апреля 1992 г. и 25 апреля 1993 г. соответственно. Имеются неисполненные опционы плана 1974 г.; однако передать безвозмездно дополнительное число опционов по этому плану уже нельзя. Каждый план полностью обеспечен возможностью безвозмездной передачи опционов, позволяющих их держателям исполнить опцион, т.е. реализовать право на покупку обыкновенных акций или получить денежную сумму, эквивалентную стоимости используемых прав. Стоимость прав зависит от курса обыкновенных акций на момент исполнения прав. Опционы и права становятся исполнимыми по истечении одного года (с 25%-ным ежегодным приростом) и прекращают быть таковыми через 10 лет после даты безвозмездной передачи. Оценка используемых прав списывается за счет прибыли в течение всего периода действия прав, начиная с того момента, как рыночная цена акций превысила цену исполнения опциона, с учетом корректировок на изменение рыночных цен за период до исполнения опциона. На 31 декабря 1988 г. выпущенные опционы имели закрепленные права на 626625 обыкновенных акций. Данные об операциях с опционами приведены ниже.

Таблица 24.2

	Число акций	Цена исполнения за 1 акцию, дол.
Опционы, выпущенные на 31 декабря 1986 г. Передано безвозмездно Исполнено Аннулировано или передано	2 981 305 697 138 (236 755) (503 460)	17.31— 56.50 60.13—76.13 17.31— 56.50 17.31— 76.13
Опционы, выпущенные на 31 декабря 1987 г. Передано безвозмездно Исполнено Аннулировано или передано	2 938 228 542 215 (185 109) (310 313)	17.31— 76.13 60.13—77.56 17.31— 76.13 18.94—76.13
Опционы, выпущенные на 31 декабря 1988 г. Исполнимые на 31 декабря 1988 г.	2 985 021 953 504	17.31— 77.56 17.31— 76.13
Акции, зарезервированные для будущей передачи: 31 декабря 1987 г. 31 декабря 1988 г.	3 106 343 2 657 689	

Влияние на права акционеров потенциальных прав держателей варрантов, конвертируемых облигаций и привилегированных акций раскрывается в примечаниях путем представления информации о сроках, ценах конвертирования или исполнения прав, а также любых других релевантных сведений об особенностях соответствующих ценных бумаг.

Договоры, подлежащие исполнению. Традиционный бухгалтерский учет не признает активы или обязательства, связанные с действием договоров, подлежащих исполнению. Одной из причин этого выступает тот факт, что определить их оценку достаточно сложно. Кроме того, влияние на прибыль оказывают скорее более поздние события, нежели факт подписания договора. Однако в большинстве случаев вследствие того, что подписание договора представляет возникновение обязательств в будущем, их раскрытие немаловажно для припя-

тия инвестиционных и других решений, которые основываются на прогнозировании денежных потоков.

К числу договоров, подлежащих исполнению, относятся договоры о долгосрочной аренде и покупке обязательств. Хотя капитализация этих обязательств, т.е. включение их в состав активов или кредиторской задолженности баланса, возможно, улучшает отчетность, тем не менее их специфика требует дополнительного раскрытия. Помимо капитализированной стоимости читателю отчета, видимо, потребуются сведения о дате завершения действия договора, сумме ежегодных платежей, годовых расходах и некоторых других особенностях выполнения договора. Следовательно, раскрытие в примечаниях может потребовать представления дополнительной информации, однако это не должно рассматриваться как альтернатива капитализации.

Сделки между зависимыми сторонами. Немалую роль играют примечания в раскрытии характера сделок между заинтересованными родственными сторонами. Бухгалтерский учет предполагает, что сделки осуществляются в условиях свободной конкуренции независимыми сторонами. Такое предположение обеспечивает некоторую уверенность в том, что сделка устанавливает справедливую цену обмена товарами или услугами. Если в сделке участвуют зависимые стороны, например дочерние фирмы или фирмы, контролируемые одним лицом, или члены одной семьи, то такой уверенности быть не может. В идеале проблема будет решена, если каждая сторона заменит выплаченную сумму справедливой (рыночной) стоимостью купленного товара. Однако определить справедливую стоимость слишком сложно. Бухгалтеры решают эту проблему раскрытием деталей сделок в соответствии с SFAS 57. Например, корпорация Electro-Nucleonics в примечаниях сообщает:

(13) Сделки между зависимыми сторонами

Pharmacia Inc., дочерняя фирма, находящаяся в полной собственности Pharmacia AB, владеет 20% обыкновенных акций нашей корпорации. Суммы закупок продукции Pharmacia, в основном представленной антиаллергенами, которые корпорация распространяет в США, составили 4 129 000 и 4 951 000 дол. в 1988 и 1987 гг. соответственно. Корпорация провела исследования рынка для продукции Pharmacia, последней были выставлены счета на суммы 2 607 000 и 1 570 000 дол. в 1988 и 1987 гг. соответственно. Дебиторская задолженность Pharmacia составила 1 763 000 и 342 000 дол. на 30 июня 1988 и 1987 гг. соответственно.

Отметим, что здесь нет указаний на то, что все сделки осуществлялись по «справедливой» цене, устанавливаемой в условиях свободной конкуренции независимыми контрагентами.

Дополнительные отчеты и таблицы

Финансовые данные в основных отчетных формах должны быть представлены с разумной степенью агрегирования в расчете на квалифицированного пользователя. Поэтому некоторые подробности (даже существенные) следует вывести и раскрыть в дополнительных отчетах и таблицах. Детализирующие таблицы в одних случаях включаются в состав примечаний, в других — в самостоятельный раздел. Информация этих таблиц иногда считается второстепенной по сравнению с данными основных отчетов и примечаний. Однако целью представления данных по разделам выступает не указание на их относительную существенность, а облегчение восприятия отчетной информации. Дополнительные отчеты выполняют функции, отличные от функций таблиц. Как правило, они содержат дополнительные сведения или данные, представ

ленные в особом виде. Поскольку составление дополнительных отчетов не регламентируется, их можно использовать в качестве инструмента развития и опробирования новых форм отчетности. Например, нередко рекомендуется в финансовой отчетности представлять информацию о влиянии колебания цен на финансовое положение предприятия — это можно сделать в дополнительном отчете.

Аудиторский отчет

Аудиторский отчет — не место для представления важных финансовых данных фирмы. Но он раскрывает другую информацию, а именно:

- 1) существенный эффект от использования учетных методов, отличных от общепринятых;
- 2) существенный эффект от замены одного общепринятого учетного метода на другой;
- 3) расхождения мнений аудитора и клиента по поводу приемлемости одного или более методов бухгалтерского учета, использованных при составлении отчетов.

Первые два вида информации должны быть раскрыты в самих отчетах. Раскрытие дублирующей информации обусловлено необходимостью утверждения пользователя во мнении, что представленные отчетные данные сопоставимы с данными прошлых лет и других фирм. Финансовая отчетность — это отчетность аппарата управления фирмы, а не аудитора. Однако аудитор, как член АИСПА и подчиняющийся его этическому кодексу, не может выразить мнение, что финансовая отчетность соответствует общепринятым принципам бухгалтерского учета, если она противоречит позициям FASB. Если такие противоречия обоснованы, т.е. данные, представленные иным образом, будут вводить читателя в заблуждение, то аудитор обязан отразить причины противоречий и их последствия.

Управленческий обзор и анализ. Обращение президента фирмы

Официальная (основная) финансовая отчетность с примечаниями, дополнительными отчетами и таблицами, а также сертификатом аудитора составляет бухгалтерский финансовый отчет. Вся релевантная и существенная финансовая информация должна быть отражена в этом отчете. Однако более глубокому пониманию этой информации может способствовать рассказ самих работников аппарата управления. По мнению FASB,

администрация знает больше о предприятии и его делах, чем инвесторы, кредиторы или другие посторонние лица, и может намного увеличить полезность финансовой информации, представляя свой взгляд на определенные хозяйственные операции и другие события и обстоятельства и объясняя их влияние на финансовое положение предприятия [33].

В соответствии с такой позицией администрация может внести ясность:

- 1) в результаты, обусловленные бухгалтерским соглашением, произвольно разделять продолжающуюся деятельность на фиксированные учетные периоды;
- 2) в оценки, корректировки и предположения, которые администрация использует в своих финансовых отчетах;
- 3) в неопределенные оценки и предположения.

Такое повествовательное объяснение приводится в обращении президента фирмы или председателя Совета директоров или в другом разделе годового отчета, названном «Управленческий обзор и анализ». Последний раздел составляется в соответствии с требованиями SEC в ASR 159, позже (в 1980 г.) перера

ботанными в ASR 279, и должен включать: 1) события нефинансового характера, имевшие место в отчетном году и повлиявшие на деятельность фирмы; 2) предположения о состоянии отрасли и экономики и роли фирмы; 3) планы развития деятельности фирмы; 4) суммы и ожидаемый эффект от текущих и предполагаемых капитальных затрат и результатов исследований.

К событиям и изменениям нефинансового характера относятся изменения состава руководства и основной политики фирмы, значительные технологические достижения фирмы или отрасли в целом, изменения спроса и цен на продукцию фирмы, изменение цен на основные факторы производства, а также такие события, как забастовки, войны, стихийные бедствия, которые могут оказать существенное влияние на деятельность фирмы в будущем. Если любое из этих событий нефинансового характера может повлиять на оценку активов или кредиторской задолженности фирмы на конец отчетного периода или на прибыль будущих периодов, то его следует раскрыть в финансовой отчетности, а не в управленческом обзоре. Тем не менее последствия многих из этих событий достаточно сложно оценить, и даже если они нашли отражение в финансовой отчетности, следует дать им пояснения в управленческом анализе.

Ожидания и предположения еще более трудно оценить и раскрыть, чем события нефинансового характера. Администрация склонна представлять только оптимистичные ожидания, тем самым лишая их смысла. Общие выражения, характерные для обращений президента, папример такие, как «мы выражаем уверенность в том, что перспективы обеспечения доходной деятельности будут продолжать улучшаться», слишком неопределенны для того, чтобы представить будущее предприятия.

Ниже приводится пример управленческого обзора.

Управленческий обзор и анализ
(выборочно)

BORG-WARNER CORPORATION

Для Borg-Warner 1981 г. был выдающимся во многих отношениях. Мы увеличили наши доходы на фоне вялого рынка, провели дробление акций в пропорции 2 : 1. Дивиденды возросли на 13%.

Отмечая наши достижения, мы сознаем, что было бы неплохо сохранить их в перспективе. Хотя некоторые из них тускнеют, когда корректируются на влияние инфляции. Несмотря на то, что темпы инфляции по сравнению с предшествующими периодами снизились, она остается коварным спутником, который подтачивает финансовый фундамент наших усилий.

Другим отрезвляющим фактором выступает ослабление в 1981 г. нашей консолидированной производственной деятельности, прибыль от которой составила 64 млн дол., что хотя и выше по сравнению с мрачным 1980 г., но гораздо ниже рекордного достижения в 120 млн дол. в 1979 г. К сожалению, если эти данные откорректировать на влияние инфляции, то сравнение окажется еще более печальным.

Очевидно, что мы снизили, хотя и не устранили, влияние циклического характера наших крупнейших рынков на результаты деятельности. Наблюдался устойчивый спад активности на рынках автомобилестроения, истощенное производство сворачивалось, а экономика в целом ослабла.

Мы работали так хорошо, как это позволяли внешние обстоятельства, ибо Borg-Warner возрождается.

Достоинство таких обзоров состоит в том, что в них акцентируется внимание пользователей на проблемах, которые администрации фирм представляются ключевыми. В приведенном примере такой проблемой со всей очевидностью выступает инфляция. В то же время обзор смягчает негативные результаты, вселяя в инвестора уверенность, что фирма возрождается.

Итоги

Финансовая информация раскрывается для широкого круга пользователей, включая правительственные органы, кредиторов, инвесторов и работников фирмы. Обычно в качестве главного пользователя выступает инвестор. Раскрытие жизненно важно для принятия оптимальных решений инвесторами и для стабилизации рынка капитала. Своевременное раскрытие релевантной информации позволяет предотвратить сюрпризы, которые могут полностью изменить перспективы деятельности фирмы, дает инвесторам большую уверенность в правильности принятого решения. Характер раскрытия информации частично определяется особенностями принимаемых инвесторами решений. Объем раскрываемых данных — принципами релевантности и достоверности.

Раскрытие может осуществляться различными методами в различных отчетных формах. Наибольшее распространение получила официальная финансовая отчетность, не менее важную роль в раскрытии финансовой информации играют примечания, дополнительные отчеты и таблицы, а также повествовательные обзоры. Всеобъемлющей теории, принимаемой однозначно всеми, не существует, а есть только определенные приемлемые способы раскрытия информации. Таким образом, бухгалтеров ждет большая работа на ниве исследования новых путей информирования пользователей.

ЛИТЕРАТУРА

1. SFAC 1, par. 34.
2. Jeffrey S. Arpan and Lee H. Radebaugh. *International Accounting and Multinational Enterprises* (Boston: Warren, Gorham & Lamont, Inc., 1981), p. 224.
3. Eric G. Flamholtz, D. Gerald Searfoss, and Russell Coff «Developing Human Resource Accounting as a Human Resource Decision Support System». *Accounting Horizons*, September 1988, p. 1—9.
4. Tom Climo «What's Happening in Britain?». *The Journal of Accounting*, February 1976, p. 57.
5. SFAC 5.
6. International Accounting Standards Committee «Disclosure of Accounting Policies». *International Standard № 1* (London: IASC, January 1975), par. 10.
7. SFAC 5, par. 9.
8. IAS 1, par. 10.
9. SFAC 1, п. 34.
10. Rowland K. Atiase, Linda S. Bamber, and Robert N. Freeman «Accounting Disclosures Based on Company Size: Regulations and Capital Marketing Evidence». *Accounting Horizons*, March 1988, p. 18—25.
11. M. Edgar Barrett «The Extent of Disclosure in Annual Reports of Large Companies in Seven Countries». *The International Journal of Accounting*, Spring 1977, p. 19.
12. Frederick D. S. Choi «European Disclosure: The Competitive Disclosure Hypothesis». *Journal of International Business Studies*, Fall 1974, p. 15—23.
13. Arpan and Radebaugh, *International Accounting*, p. 204.

14. Kenneth S. Most. Accounting Theory, 2nd ed. (Columbus, Ohio: Grid Publishing Company, 1982), p. 178.
15. Report of the Advisory Committee on Corporate Disclosure to the Securities and Exchange Commission, vols. 1 and 2 (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, November 3, 1977).
16. Most. Accounting Theory, p. 197.
17. George J. Murphy «Early Canadian Financial Statement Disclosure Legislation». The Accounting Historians Journal, Fall 1984, p. 39—59.
18. IAS 5.
19. Charles A. Nickerson, Larry G. Pointer, and Robert H. Strawser «Published Forecasts: Choice or Obligation?» Financial Executive, February 1974, p. 70—73.
20. William S. Gray «The Role of Forecast Information in Investment Decisions», in Public Reporting of Corporate Financial Forecasts. Edited by Prem Prakash and Alfred Rappaport (Chicago: Commerce Clearing House, 1974), p. 53—54.
21. Stephen H. Penman «An Empirical Investigation of the Voluntary Disclosure of Corporate Earnings Forecasts». Journal of Accounting Research, Spring 1980, p. 132—160.
22. Robert S. Kay and D. Gerald Searfoss. Handbook of Accounting and Auditing, 2nd ed. (Boston: Warren, Gorham & Lamont, Inc., 1989), Ch. 27.
23. A. Rashad Abdel-khalik and Thomas F. Keller «Earnings or Cash Flows: An Experiment on Functional Fixation and the Valuation of the Firm». Studies in Accounting Research № 16 (American Accounting Association, 1979).
24. Haim Falk and T. Ophir «Influence of Differences in Accounting Policies on Investment Decisions». Journal of Accounting Research, Spring 1973, p. 108—116.
25. Ross Archibald «Stock Market Reaction to the Depreciation Switch-Back». The Accounting Review, January 1972, p. 22—30.
26. AICPA Professional Standards, AU 560.03 (SFAS 16).
27. Ibid., par. 560.05.
28. Ibid., par. 560.07.
29. International Accounting and Auditing Standards, Section 9014.26 (New York: AICPA, 1988).
30. Arpan & Radebaugh. International Accounting, p. 218.
31. Sidney Davidson «Implications of Conglomerate Reporting for the Independent CPA- Comments», in Public Reporting by Conglomerates. Edited by Alfred Rappaport, Peter A. Firmin, and Stephen A. Zeff (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1968), p. 88.
32. David Solomons «Accounting Problems and Some Proposed Solutions». Ibid., p. 100.
33. SFAC 1, par. 54.

ТЕОРИЯ УЧЕТА: КАК ЕЕ ПОНИМАЮТ В АМЕРИКЕ И КАК МЫ ХОТЕЛИ БЫ ЕЕ ПОНИМАТЬ

Хорошая книга не нуждается в комментариях. И все-таки, если книга очень хорошая и при этом достаточно необычная, она с неизбежностью будит или восторг, или сомнения. Оба чувства хочется излить на бумаге. Так рождается комментарий.

Книга Элдона С. Хевдриксена и Михаэля Ф. ван Бреды принадлежит к работам подобного рода. Она отличается многими существенными особенностями:

понятием парадигмы, оказавшим огромное влияние на все отрасли современной науки, в том числе и на бухгалтерский учет;

использованием взаимосвязанных понятий информации и энтропии, которые позволяют измерить значимость бухгалтерских данных и принять действенные управленческие решения, необходимые для оптимизации хозяйственных процессов;

интерпретацией бухгалтерского учета как лингвистики, как языка хозяйственной жизни, в связи с чем авторы четко разграничивают три сферы: семантику, синтаксис и прагматику, что, конечно, представляет серьезный шаг вперед в развитии учета и его влиянии на хозяйственную жизнь;

трактовкой, совершенно неожиданной, целей и задач бухгалтерского учета, в число которых вводится весьма для нас экстравагантная — оптимизация распределения производительных сил страны;

термином «раскрытие», т.е. инструментом, с помощью которого анализируется степень и форма детализации информации. В отличие от распространенной у нас до недавнего времени идеи: чем подробнее, дифференцированнее, аналитичнее информация, тем она лучше и полезнее, авторы книги исходят из идей величайшего поэта и бухгалтера Горация (65 до н.э. — 8 до н.э.), который не уставал повторять, что «во всяком деле есть границы, по обе стороны которых лежит ложь». И отсюда они делают вывод: в раскрытии информации, в ее детализации должны быть разумные пределы, должно быть раскрыто все, что значимо, а значимо то и только то, что влияет или может повлиять на принятие решений.

Рассмотрим более подробно отмеченные особенности.

Парадигма

Термин «парадигма» введен в научный оборот знаменитым американским исследователем Томасом Куном, который определял это ключевое понятие как все то общее, что составляет постоянное содержание нормальной (как он предпочитал говорить) науки. Смена научных парадигм означает, по Куну, научную революцию. Применительно к бухгалтерскому учету мы можем выделить три парадигмы: простой (униграфический), сметный (бюджетный) и двойной (дифференциальный) учет.

Первая парадигма господствовала изначально и предполагала простую констатацию наличия и движения ценностей. Финансовый результат в этой парадигме мог быть исчислен только путем инвентаризации. Не случайно выдающийся русский бухгалтер А.П. Рудановский (1863—1934) считал простой (униграфический) учет предметом статистики, а не бухгалтерии.

Вторая парадигма появилась в некоммерческих хозяйствах и имела своим предметом учет выполнения сметы, которая, как правило, фиксировала денежные поступления и выплаты. Эта парадигма в значительной степени дожила до наших дней в государственных и общественных организациях, не ставящих целей, связанных с получением прибыли.

Третья парадигма возникает в учетной литературе в связи с работой Луки Пачоли (1445—1517) «Трактат о счетах и записях» (1494 г.). Парадигма предполагала как непереносимое условие двойную регистрацию в одинаковой сумме каждого факта хозяйственной жизни, что позволило без инвентаризации, используя только систему счетов, связанных двойной записью, исчислять, а не констатировать результат хозяйственной деятельности — прибыль или убыток.

Эта парадигма господствует до сих пор и остается пока неизменной в своей основе, что породило миф о ней как о истине на все времена. Когда какую-либо идею начинают понимать как *абсолютную* истину, она обретает практическую ценность, ибо вера в миф облегчает людям (счетоводам) их повседневную работу. Наоборот, ее понимание только как истины *относительной* позволяет осознать недостаточность теории и развивать ее дальше.

Книгу Э.С. Хендриксена и М.Ф. ван Бреды мы можем оценить как одно из лучших описаний диграфической парадигмы. Вместе с тем с прискорбием и радостью мы должны заметить, что недостатки работы являются следствием ее достоинств. В данном случае авторы не могут вывести свои рассуждения за пределы этой парадигмы. Как и большинство их коллег, они, находясь у нее в плену, не мыслят себе иной бухгалтерии вне двойной, а это с неизбежностью сужает их интеллектуальный кругозор, ибо двойная бухгалтерия — только одна из возможных учетных парадигм.

В основе смены парадигм лежит длительный процесс накопления знаний. Этот процесс проходит внутри парадигмы, образуя «нормальную» науку. На какой-то стадии происходит то, что Г.В. Гегель (1770—1831) называл переходом количественных изменений в коренные качественные, т.е. совершается скачок, в результате которого одна парадигма сменяется другой, новой. Кун связывал скачки с объективным процессом накопления знаний и характером задач, решаемых наукой. Другие исследователи общей теории науки (наиболее крайним их выразителем был Пол Фейерабенд) исходили не столько из пополнения фактами «научной копилки», сколько из смены поколений ученых. Так, они часто ссылаются на известное высказывание великого физика Макса Планка (1858-1947), который утверждал, что развитие науки происходит благодаря тому, что старики, не способные воспринимать новые идеи (новую парадигму), вымирают, их место занимает молодежь, носительница новых идей. Затем подрастает новое поколение и т.д. Таков прогресс.

Справедливость подобного взгляда авторы этого послесловия наблюдали в одном из старейших экономических вузов страны (Санкт-Петербургский торгово-экономический институт, основан в 1907 г.). До 1950 г. считалось, что первичные документы относятся к элементам метода бухгалтерского учета, позже новое поколение ученых стало утверждать, что первичные документы следует относить к его техническим приемам. Однако эта на первый взгляд схоластическая дискуссия имела глубокое научное содержание: если исходить из первой теории, то бухгалтер с помощью первичных документов фиксирует хозяйственную деятельность предприятия, которая и выступает предметом бухгалтерского учета. И наоборот, если принять вторую, то бухгалтер учитывает не сами хозяйственные процессы и тем более не имущество предприятия, а только

информацию, порождающую права и ответственность лиц, участвующих в этих процессах*.

Итак, понимание изменений, происходящих внутри парадигмы, в частности двойной (цифровой), должно рассматриваться как существенный инструмент построения теории бухгалтерского учета.

Информация

Читатели могли догадаться, что мы исповедуем тезис о том, что информация, заключенная в первичных документах, выступает предметом бухгалтерского учета. При этом под информацией обычно понимают сведения, снимающие неопределенность — энтропию. Различие между информацией и энтропией поясним на простом примере. Допустим, трем студентам необходимо сдать экзамен по теории бухгалтерского учета. Первый студент выучил все билеты, второй — половину, третий — только один билет. Спрашивается: какова неопределенность того, что каждый из них сдаст экзамен?

Первый студент должен сдать экзамен, ибо выучил все, и в результате здесь нет неопределенности; третий студент выучил один билет, и вероятность того, что он его вытасчит, минимальна, поэтому в этом случае почти нет неопределенности — он должен провалить экзамен. Но второй студент имеет равные шансы как сдать, так и провалить, отсюда его будущее, связанное со сдачей экзамена, отличается максимальной неопределенностью — энтропией. Теперь представим, что все трое сдали экзамен на отлично. С человеческой точки зрения можно порадоваться за каждого, но с точки зрения теории информации у первого студента информативность нулевая, ибо было очевидно, что он экзамен сдаст. У второго студента информативность достаточно высокая, но самая высокая, сенсационная информативность у третьего студента, он не должен был сдать, но сдал**. Из примера можно сделать вывод в духе идей К.Шеннона, что информативность события обратно пропорциональна ожидаемой вероятности наступления этого события. Вот еще хороший пример. Сейчас, дорогой читатель, когда Вы читаете этот текст, Вам говорят, что в квартире течет кран. Если Вам это говорят каждый день, то информативность подобного сообщения равна нулю, но если Вы слышите это впервые, то сообщение оказывается для Вас более информативным, чем все слова этой книги. Отсюда широкое использование авторами книги достаточно сложного понятия — *релевантность*, под которой следует понимать определенную желательную характеристику информации, способную оказывать влияние на решение пользователей, т.е. предопределять управленческие и инвестиционные решения. При этом следует исходить из того, что сообщение становится релевантным, если оно: 1) своевременно; 2) прогнозируемо, т.е. оправдывает или опровергает ожидаемые события; 3) неожиданно, ибо чем сообщение неожиданней, тем оно информативнее. Только релевантность позволяет бухгалтеру взглянуть на дело с точки зрения практической пользы.

До сих пор мы приводили примеры житейские, некоторая их простота способствует лучшему пониманию проблемы. Теперь рассмотрим пример из

* Для администрации важны не сами хозяйственные процессы и не факты хозяйственной жизни, их составляющие, а лишь отражение этих процессов и фактов в учетных регистрах. Допустим, на предприятии возникла недостача ценностей, но в документах она не зафиксирована, и администрация, оставаясь в неведении, продолжает работать, не учитывая этот факт. Таким образом, руководство предприятия исходит не из того, что имеет место на самом деле, а из отраженной в учете действительности.

** Поскольку информация разрушает энтропию, результат третьего студента как наименее вероятный стал неожиданным (невероятным) событием.

повседневной экономической жизни. Говоря об энтропии, мы должны отметить, что в худшем положении оказывается магазин, администрация которого не знает, привезут или не привезут поставщики товары, заплатят или нет покупатели, купившие товары в кредит, ибо во всех этих случаях присутствует высокая неопределенность. Однако сообщение о завозе товаров на 100 млн руб. может оказаться менее информативным, чем кража товаров на 5 тыс. руб. (Если, разумеется, кражи для этого магазина не типичны.) Основной вывод, который следует сделать, связан с тем, что объем данных, с которыми работает бухгалтер, определяется не числом десятичных знаков, не ворохом документов, в котором эти знаки представлены, а релевантностью, значимостью сообщений. Не случайно известный итальянский бухгалтер конца XIX в. Е.Банфи, ссылаясь на Ф.Бастиа (1801—1850), подчеркивал необходимость различать в учете, «что видно и что не видно» [Счетоводство, т. VII, с. 74]. Видны числа в регистрах, форма регистров, группировка фактов хозяйственной жизни, но не видны методы сбора информации, качество первичных данных (приписки и искажения) в документах, психология бухгалтера, мотивы агентов (служащих предприятия) и корреспондентов (физических и юридических лиц, находящихся в деловых отношениях с предприятием). Отсюда бухгалтер не просто должен смотреть на числа, которые регистрирует, но и понимать их, и плох тот администратор (в первую очередь бухгалтер), который «смотрит и не видит» (Державин). А чтобы не только смотреть, но и видеть, нужно не просто регистрировать факты хозяйственной жизни, но и анализировать их.

Известно, что в средневековье были две группы специалистов: одни умели писать, другие читать написанное. То же повторилось в советский период: одни — бухгалтеры — умели регистрировать факты хозяйственной жизни, другие — аналитики — якобы были способны понимать зарегистрированное. Но нельзя писать, не понимая того, что пишешь. И знакомясь с этой книгой, читатель понимает, что подлинная теория учета и есть анализ бухгалтерской методологии, фактов хозяйственной жизни и того языка, на котором эти факты изложены.

Лингвистика

В США принято говорить: бухгалтерский учет — язык бизнеса. Если заменить слово «бизнес», которое до недавнего времени у нас было слишком одиозным, на «хозяйственный процесс», то это будет и очень по-русски, и очень правильно, ибо информация может быть предоставлена только языком, вне языка нет информации.

Понимание такого подхода предполагает выделение трех разделов: семантики, синтаксиса и прагматики.

1. Данная книга концентрирует внимание на бухгалтерской *семантике*.

Согласно распространенным представлениям семантика позволяет раскрыть значение тех языковых единиц — слов или словосочетаний, которые используются для обозначения тех или иных объектов. (В теории учета под объектами прежде всего понимаются бухгалтерские категории.) Но основное значение в семантике сводится к тому, насколько то или иное информационное сообщение, представленное в первичном документе, позволяет администрации предприятия измерить вероятность достижения поставленной цели. Например, вводится понятие «товары», и сразу же возникают вопросы. Каково семантическое поле этого понятия? Каковы критерии, позволяющие строго определить среди учитываемых ценностей именно товары? Как выделение этого понятия может повлиять на достижение целей, связанных: а) с контролем сохранности ценностей; б) обеспечением полученных кредитов; в) получением потенциальных средств и прибыли в случае их продажи и т.п. Вся книга Э.С. Хендрикс-

на и М.Ф. ван Бреды посвящена семантическому анализу подобного рода. Отдавая должное огромной глубине проведенного авторами анализа, в чем легко убедились читатели, мы должны отметить, что в этом анализе не оказалось места достижениям в области учетной семантики, полученным в нашей стране.

За годы советской власти в системе нашего учета были сформулированы и находили повсеместное практическое применение такие категории, как (а) основные средства, (б) отвлеченные средства, (в) устойчивые пассивы и др.

(а) Западная практика не проводит различия между основными средствами и малоценными и быстроизнашивающимися предметами (МБП), что, конечно, лишает учет определенной аналитичности и с нашей точки зрения искажает финансовые результаты за счет различий в методах амортизации. Кроме того, на Западе обычно выделяют: здания, сооружения, оборудование в отдельные счета. Наконец, что особенно важно, на Западе используют термин *fixed assets* — буквально фиксированные активы (или иногда *noncurrent assets* — нетекущие активы). В сущности, речь должна была бы идти об основных средствах (в русской версии), но *fixed assets* включает в себя и нематериальные активы, и финансовые вложения. Сейчас бухгалтеры стоят перед выбором: или сохранить преемственность и под основными средствами понимать только материальные активы, а то, что называется *fixed assets*, трактовать как внеоборотные средства, или же называть основными средствами все внеоборотные активы. В пользу первого решения говорит наша традиция, в пользу второго — здравый смысл.

(б) Понятие «отвлеченные средства» вообще не известно западным бухгалтерам, хотя оно наиболее четко обосновано великим философом XX в. Людвигом Витгенштейном (1881-1951). Вторая фраза его «Логико-философского трактата», ставшая знаменитой, звучит так: «Die Welt ist die Gesamtheit der Tatsachen, nicht der Dinge» («Мир есть совокупность фактов, а не вещей») [Цит.: Витгенштейн Л. Логико-философский трактат. — М.: ИЛ, 1958. — С. 31.], т.е. предметом учета должны выступать факты, а не вещи. Говоря об активе бухгалтерского баланса, мы уже сталкиваемся с таким понятием, как расходы будущих периодов, которые нельзя включить в состав имущественного комплекса, ибо они не представляют собой какой-либо отдельной вещи-предмета, но являются безусловным фактом. Отброшенная и забываемая категория «*отвлеченные средства*» очень четко передавала мысль Витгенштейна: факт, констатирующий средства, которые были таковыми и перестали ими быть.

Категория отвлеченных средств позволяла раскрывать процесс «проедания» финансового результата. Нам могут возразить, что этот счет теперь называется «Использование прибыли». Тем не менее счет «Отвлеченные средства» выступал как контрпассив к счету «Прибыли и убытки», а счет «Использование прибыли» предполагает трактовку распределения прибыли.

Итак, мы можем только отметить, что наши предшественники делили актив на три вида средств: основные, оборотные и отвлеченные, вполне обоснованно.

(в) Переходя к пассиву, мы должны констатировать исчезновение из категорий счетоведения тех видов и объемов кредиторской задолженности, которые постоянно находятся в распоряжении предприятия. Эти источники средств очень удачно и правильно назывались в нашем учете устойчивыми пассивами. Теперь их нет. Это обедняет наши аналитические возможности.

2. Для учета не менее важно и понятие бухгалтерского *синтаксиса*, который сводится к изучению структуры учетных категорий и отношений между ними. Этот аспект в данной книге представлен значительно беднее, чем прежде

душий, но вне синтаксиса теорию учета представить нельзя. В парадигме двойной (Сдиграфической) бухгалтерии синтаксис довольно очевиден и сводится к правилам корреспонденции счетов, т.е. к умению составлять проводки. Однако синтаксис предопределен семантикой. Теоретически каждый счет может корреспондировать с каждым. На самом деле это не совсем так, ибо корреспонденция счетов, т.е. бухгалтерских категорий, предопределяется заранее выбранной методологией бухгалтерского учета. Нам могут возразить: если бухгалтер приходит товары, то он дебетует счет «Товары» и кредитует счет «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», а какую при этом он исповедует теорию, не имеет значения. Однако исходя из того, какой теории придерживается бухгалтер и какие он имеет семантические взгляды, бухгалтерские записи будут меняться в зависимости от принятой «методологической веры»:

(1) Если бухгалтер считает, а это может вытекать из условий договора-поставки, что после получения счета поставщика предприятие приобретает право распоряжаться товарами, то именно с этой минуты и следует дебетовать счет «Товары» и кредитовать счет «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Однако бухгалтер может считать, что счет «Товары» следует дебетовать только после того, как кладовщик примет их согласно условиям договора о материальной ответственности. Первое требование вытекает из экономической; второе — из юридической трактовки бухгалтерского учета, его семантики.

(2) Вместе с тем, если бухгалтер последовательно развивает юридическую теорию, ему следует кредитовать не счет «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», а счет «Уставный капитал» или вместо него счет «Добавочный капитал». Это связано с тем, что речь идет о договоре материальной ответственности, который заключен между администрацией и кладовщиком. (Счет «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» кредитруется с дебетованием счета «Уставный капитал» или «Добавочный капитал», ибо в данном случае речь идет о договоре-поставке.) Разные договоры не должны смешиваться в одной записи.

(3) Однако, если бухгалтер последовательно развивает экономическую теорию, то вместо счета «Товары» он должен был бы дебетовать счет «Издержки обращения», поскольку покупка товаров — расход предприятием денежных средств, при этом на момент составления баланса должны капитализироваться не все, а только те товары, которые не были проданы.

Приведенные примеры отличаются определенной простотой, даже примитивностью. Читатели, одолевшие всю книгу, конечно, знают, насколько серьезнее встречаются ситуации, связанные с теоретической интерпретацией фактов хозяйственной жизни и вытекающими из нее проблемами корреспонденции счетов, которая раскрывает отношения, сокрытые в ней. А сокрыто в проводках множество невидимых, как говорил Банфи, отношений, отражающих материальные, финансовые (монетарные), юридические, экономические, политические, социальные, психологические (бихевиористические) связи между участниками хозяйственного процесса. Сложность этих отношений приводит к тому, что теория бухгалтерского учета иногда представляется как бы механизмом, собранным из деталей других наук.

3. Третья лингвистическая часть представлена *прагматикой*. Ее задача сводится к рассмотрению и изучению отношений хозяйствующих субъектов, получающих и использующих учетную информацию для принятия управленческих решений. И тут мы сталкиваемся с таким явлением, как групповые интересы, которые не только различны, но, как правило, и взаимопротивоположны. Это обусловлено тем, что каждая группа лиц, занятых в хозяйственном процессе, настаивает на такой семантической трактовке, которая отвечала бы ее интересам. Отсюда следует, что не может быть беспристрастной теории, ибо

выигрыш одной группы — это проигрыш другой. Поэтому на практике принятие тех или иных нормативных документов в изложении авторов — это многочисленные международные и национальные стандарты, означает ликование одних и слезы других. (На деле «плачут» все, даже победители, ибо им кажется, что они заслуживают большего.) Надо всегда помнить, что государству важно, чтобы применяемая бухгалтерская методология позволяла исчислить как можно большую величину прибыли, с тем чтобы иметь больше налоговых поступлений. Однако все, что выигрывает государство, проигрывают собственники предприятия, его служащие и кредиторы.

Администрация предприятия, его рабочие и служащие заинтересованы только в высокой заработной плате. Это приводит к увеличению себестоимости продукции, и в результате то, что должно получить государство, получают непосредственные производители: прибыль уменьшается, зарплата увеличивается. И наконец, сами кредиторы заинтересованы только в поддержании платежеспособности предприятия; и, что особенно важно, как бы воплощается в жизнь старый завет Григория Турского (540—594), «каждый видит справедливость в своей собственной воле». [Цит.: Ле Гофф Ж. Цивилизация средневекового Запада. — М.: «Прогресс», 1992. — С. 361.]

Цели и задачи бухгалтерского учета

На Западе достаточно часто, особенно представителями бихевиористического направления, проводятся различия между целями и задачами. Считается, что цели могут быть только у людей и никогда у организаций, предприятий, учреждений и т.п. Сторонники подобного взгляда не без основания утверждают, что каждый из сотрудников любой фирмы имеет свои цели, которые могут быть направлены против организации. Директор завода может сдавать в аренду производственные площади, лишь бы ему приплачивали дополнительно — «слева»; генерал может задерживать продвижение войск и «подставить» своего коллегу-соперника и т.п. Поэтому сторонники бихевиоризма предпочитают говорить о задачах бухгалтерского учета. Следует сразу же отметить, что для авторов книги важное значение имеет задача, которую по данным бухгалтерского учета, а точнее по информации, сконцентрированной в финансовой отчетности, — этой исповеди бухгалтера, должны решать те, кто собирается инвестировать свой капитал, а капитал инвестируют в зависимости от рентабельности того или иного предприятия, отрасли, страны.

Итак, первая задача бухгалтерского учета согласно взглядам авторов этой книги — получить и представить обществу информацию об экономической эффективности хозяйствующих субъектов и тем самым создать информационную основу для перераспределения производительных сил между эффективными (высокорентабельными) и убыточными отраслями народного хозяйства.

На первый взгляд такой подход кажется абсурдным, но это только па первый. Если каждый потенциальный инвестор, будь то крупная холдинговая компания или обычный пенсионер, прежде чем купить акции или какие-то другие ценные бумаги, станет внимательно изучать финансовую отчетность фирмы, в делах которой захочет принять участие, то афер, подобных МММ, будет значительно меньше. Потенциальные инвесторы, разбираясь в учетной лингвистике, не сделают опрометчивых шагов, не купят подозрительных бумаг, не соблазнятся сомнительными прибылями и минимизируют свой риск. Разбираясь по крайней мере в основах бухгалтерского учета, они смогут оценить степень точности, объективности представленной в отчетности информации и, что особенно важно, величины финансового результата. При этом, если отчетность составлена на основе англо-американского принципа *true and fair* — истинной и спра

ведливой (точной и объективной) информации, всякий человек, осмысливший эту фундаментальную книгу, поймет и то, что бухгалтер, практический работник, вправе был отступить от требований стандартов, если это позволяло ему представить информацию о хозяйственной деятельности фирмы более точно и объективно, что, в свою очередь, требует от него раскрытия информации, заключенной в отчетности. Понимая язык отчетности, потенциальный инвестор или купит, или продаст акции. Чем выше методологически обоснованная прибыль той или иной фирмы и выше ее платежеспособность, тем больше будет желание потенциальных инвесторов купить ее бумаги, и, наоборот, чем меньше ее прибыль, чем ниже ее платежеспособность, тем меньше будет у них желания приобрести ценные бумаги такой фирмы. Это значит, что производство первой группы фирм будет развиваться, финансовые капиталы двинут вперед эти предприятия, а производство второй группы начнет свертываться, финансовые, материальные и трудовые ресурсы устремятся в другие сферы хозяйственной жизни. В условиях рыночной экономики не Госплан решает, что нужно производить, и само производство не рассматривается как самоцель. Только то производство заслуживает поддержки, которое создает прибыль.

Наряду с этой заслуживающей всяческого одобрения задачей, связанной с организацией распределения производительных сил, у бухгалтерского учета сохраняются и прежние традиционные задачи:

контроль сохранности имущественного комплекса, принадлежащего собственнику(кам) предприятия. Это старая юридическая задача и решается она своеобразно. Реалистическое ее рассмотрение предполагает, что недостачи, растраты, потери, хищения, злоупотребления — явления совершенно естественные, но ненормальные. Администрация не должна ставить недостижимых задач по ликвидации этих явлений, но должна сделать все, чтобы свести их до минимума;

принятие управленческих решений. Эта важнейшая задача связана с тем, что (с нашей точки зрения вряд ли оправдано) вся единая система бухгалтерского учета, его «единое тело» в западных странах искусственно рассечено: на финансовый и управленческий учет. Книга Э.С.Хевдриксена и М.Ф.ван Бреды — это глубокий финансовый учет, но его информация предназначена для внешних пользователей, и поэтому задачи, связанные с управлением предприятием по данным бухгалтерской информации, здесь почти не были рассмотрены;

расчет прибыли и оценки хозяйственной успешности работы предприятия. Для авторов эта задача как бы растворена в задаче перераспределения производительных сил: исчисление прибыли — причина, а перераспределение производительных сил — следствие.

Решение любой из названных задач предполагает раскрытие информации, указание пользователям на учетную семантику и учетный синтаксис. Каждый человек, имеющий отношение к хозяйственным и особенно финансовым процессам, должен уметь читать бухгалтерскую информацию.

Раскрытие информации

Раскрытие предполагает, что каждый пользователь финансовой информации должен быть ознакомлен с использованными при ее составлении методами: (1) оценки средств и источников; (2) исчисления финансового результата; (3) выделения изменений оценок и финансовых результатов, происшедших с момента, на который был составлен финансовый отчет, до момента его подписания.

(1) **Выбор оценки средств и источников** позволяет показать или стоимость вложенных в предприятие средств (это себестоимость или, как предпочитают

говорить в англоязычных странах, *historical cost* — историческая стоимость), или же величину, характеризующую реальную текущую ценность имущества. Оскар Уальд (1854—1900) как-то заметил, что «циник хороню знает стоимость вещей, но не знает их ценности». Если бы он занимался бухгалтерией, то должен был бы признать, что в учете, включая и авторов этого послесловия, преобладают циники. У авторов же книги нет строго определенных взглядов на проблему оценки. Не без некоторых оснований они скептически смотрят на себестоимость, подчеркивая, что это взгляд назад, в прошлое, а нужен взгляд вперед, в будущее. Но это возможно только в условиях реальной оценки учетных объектов по ценам реализации. Многие авторы и у нас (достаточно вспомнить А.Ш.Маргулиса, 1910—1981), и за рубежом (прежде всего В.Э.Патон, 1889—1991), по разным причинам настаивая на переоценке активов, требовали перехода от оценки по себестоимости к оценке по ценам продажи, ибо переоценка обусловлена необходимостью отразить реальные, а не исторические инвестиции в предприятие, что позволит правильно оценить балансовые статьи.

Склоняясь к оценке по ценам реализации (и к переоценке себестоимости) и как бы удаляясь от традиционного бухгалтерского цинизма в духе Оскара Уальда, сторонники такого подхода тем не менее с грустью признают, что переход к ценам реализации привел бы к слишком произвольным субъективным оценкам и к торжеству анархизма в учете.

(2) *Исчисление финансового результата* зависит от выбора оценки средств и их источников. Рассматривая только парадигму двойной бухгалтерии, авторы исходят из того, что суть теории учета должна предопределять процедуры исчисления или прибыли, или убытка. При этом авторы указывают на ряд критериев, позволяющих сформировать шесть разных концепций и, следовательно, шесть разных величин прибыли: налогооблагаемой, правовой, этической (морально оправданной), экономической, бихевиористической и структурной. Шесть задач, связанных с исчислением прибыли, приводят к возникновению шести теорий. Это позволяет сделать вывод о том, что парадигма двойной записи включает шесть интерпретаций, шесть подходов, которые удовлетворяют те группы, участвующие в хозяйственных процессах, которые заинтересованы в «своей» величине прибыли, и тут авторы книги подводят нас к важному заключению: бухгалтерские теории (счетоведение) применимы в ограниченном пространстве своих гипотез, практика (счетоводство) отражает постоянно меняющуюся жизнь, которая, в сущности, связана с изменением в соотношении сил, участвующих в хозяйственных процессах.

(3) *Выделение изменений.* Авторы, и это важно подчеркнуть, требуют раскрытия в пояснениях к финансовой отчетности значимых (существенных) фактов хозяйственной жизни, происшедших с момента, на который составлен отчет, и датой его подписания после составления. Это делает финансовый отчет достаточно реалистичным, раскрывая его подлинное содержание к тому моменту, когда с ним начинают знакомиться пользователи. И отсюда самый главный вывод, который можно сделать из этой фундаментальной книги, — учетная информация составляется бухгалтером не для себя, не для отчетности и не для галочки, но для людей. Людей много, интересы их противоречивы и даже часто антагонистичны, но бухгалтер, выполняя свой долг и следуя духу и букве закона, тем не менее должен всегда понимать, что за колонками чисел, за учетной информацией стоят интересы пользователей и авторы не без гордости в последней двадцать четвертой главе пишут: «С первых страниц этой книги красной нитью проходит вопрос о том, какую информацию должен представлять на всеобщее обозрение руководитель фирмы». Не просто бухгалтер, авторы подчеркивают, — руководитель фирмы, ибо именно он несет ответственность за

объективность и точность учетной информации. Формируя учетную политику, руководитель должен опираться на то, что пишут теоретики, такие, как Э.С.Хендриксен и М.Ф. ван Бреда, и что думают и предсказывают практики. Сложность заключается в том, что практики часто вообще не читают того, что пишут теоретики, если же читают, то не вникают в смысл, а если и пытаются вникать, то ничего не могут понять. Спрашивается, почему? Вовсе не потому, что теоретик написал вздор, а практик глуп. Дело в том, что у теоретика и практика совсем разные задачи, неадекватный опыт и совсем не одинаковая работа. Именно поэтому руководитель предприятия часто должен решать задачи своего бухгалтера. Но если бухгалтер читает книги, подобные этой, он сумеет сам сформулировать учетную политику и предложить ее руководству, памятуя слова Петра Великого о том, что иностранные киши надо переводить, чтобы «не праздной красоты, а для вразумления и наставления чтущему было». [Цит.: Милуков П.Н. Очерки по истории русской культуры. — М.: Прогресс, 1995. — С. 229.]

Приближаясь к концу нашего обзора, мы должны ответить еще на один вопрос чрезвычайной важности: можно ли учить теории бухгалтерского учета по этой американской книге русских людей? Ответ очевиден: безусловно, да. Более того, мы можем сказать с полной уверенностью, что русская версия «Теории бухгалтерского учета» Э.С.Хендриксена и М.Ф.ван Бреда — лучшая книга, по которой непредубежденный читатель может изучить и понять любую бухгалтерию, ибо у науки национальности нет. Но, конечно, при работе с конкретными документами и в конкретных условиях теоретические установки, помогая понять проблему, не всегда помогают ее решить. Единственная опасность, которая подстерегает нашего читателя, состоит в том, что он может некритически воспринять текст этой в целом замечательной работы, которая учит творческим сомнениям. Важно, чтобы этот фундаментальный труд не превратился в догмат.

Заканчивая послесловие, мы хотели бы назвать книгу Э.С.Хендриксена и М.Ф.ван Бреда не только хорошей, но и выдающейся не ради приличия, требующего, чтобы книгу хвалили, а в подлинном значении слов, подчеркивающих ее содержание, столь существенное и важное для читателей всех поколений.

АББРЕВИАТУРЫ

AAA	- American Association of Accountants Американская бухгалтерская ассоциация, ранее — Американская ассоциация преподавателей университетов
AAPA	American Association of Public Accountants Американская ассоциация общественных бухгалтеров
ACE	Adjusted Current Earnings откорректированная текущая прибыль (альтернативная поправка)
AcSEC	Accounting Standards Executive Committee Исполнительный комитет по стандартам бухгалтерского учета
AIA	American Institute of Accountants Американский институт бухгалтеров
AICPA	American Institute of Certified Public Accountants Американский институт присяжных бухгалтеров
APB	Accounting Principles Board Совет по разработке принципов бухгалтерского учета (такую же аббревиатуру имеют и рекомендации (Opinions) этого Совета, снабженные номером)
ARB	Accounting Research Bulletin Бюллетень исследования учета
	Accounting Research Division
ARD	Отдел по научным исследованиям в области бухгалтерского учета
ARS	Accounting Research Study Отчет отдела AIA по исследованиям в области бухгалтерского учета
ASC	Accounting Standards Committee Комитет по разработке стандартов бухгалтерского учета (Великобритания)
ASCPA	American Society of Certified Public Accountants Американское общество дипломированных общественных (присяжных) бухгалтеров
ASOBAT	A Statement of Basic Accounting Theory Положение о базовой теории учета
ASR	Accounting Series Releases периодические обзоры по учету (выпускаются SEC)
ATB	Accounting Terminology Bulletin Бюллетень учетной терминологии

568

CAP	— Committee on Accounting Procedure Комитет по учетным процедурам
CAPM	— Capital Asset Pricing Model модель ценообразования капитальных (внеоборотных), или финансовых, активов
CMA	— Certificate of Management Accounting сертификат специалиста по управленческому учету
CPA	— Certified Public Accountants дипломированные общественные (присяжные) бухгалтеры
EITF	— Emerging Issues Task Force Комиссия по чрезвычайным проблемам
EMH	— Efficient-Market Hypothesis гипотеза эффективности рынка
EPS	— earnings per share прибыль в расчете на одну акцию
ERISA	— Employee Retirement Income Security Act Закон о гарантии доходов пенсионеров
FAF	— Financial Accounting Foundation Фонд финансового учета
FAF	Financial Analysts Federation Федерация финансовых обозревателей
FASAC	Financial Accounting Standards Advisory Council Консультативный совет по стандартам финансового учета
FASB	Financial Accounting Standards Board Совет по разработке стандартов финансового учета
FASB	fully diluted earnings per share показатель полностью распределенной прибыли в расчете на одну акцию
FDEPS	Federal Deposit Insurance Corporation Федеральная корпорация по страхованию вкладов
FDIC	Financial Executives Institute Организация финансовых руководителей
FEI	Federal Government Procurement and Taxation Department Государственный департамент по снабжению и налогам (США)
FGPTD	Federal Reserve Board Федеральное управление резервов
FRB	

FTC	Federal Trade Commission Федеральная комиссия по торговле
GAAP	Generally Accepted Accounting Principles общепринятые принципы бухгалтерского учета
GASAC	Governmental Accounting Standards Advisory Council Правительственный консультативный совет по стандартам бухгалтерского учета
GASB	Government Accounting Standards Board Совет по разработке стандартов бухгалтерского учета в государственных организациях
IAS	International Accounting Standards Международные стандарты бухгалтерского учета
IASC	International Accounting Standards Committee Комитет по международным бухгалтерским стандартам
ICC	Interstate Commerce Commission Межштатная коммерческая комиссия
ICCAP	International Coordination Committee for the Accountancy Profession Международный координационный комитет по бухгалтерской профессии
IMA	Institute of Management Accounting Институт управленческого учета
IRR	internal rate of return внутренняя ставка дохода (внутренняя норма рентабельности)
IRS	Internal Revenue Service Налоговое управление
IRS	investment tax credit инвестиционный налоговый кредит
ITC	National Association of Accountants Национальная ассоциация бухгалтеров
NAA	National Council on Governmental Accounting Национальный совет по правительственному учету
NCGA	net present value чистая текущая дисконтированная стоимость (оценка)
NPV	New York Stock Exchange Нью-Йоркская фондовая биржа
NYSE	

570

PBO	projected benefit obligation плановые пенсионные обязательства
PEPS	primary earnings per share показатель прибыли в расчете на одну акцию
POB	Public Oversight Board Совет общественного наблюдения
RASB	Railway Accounting Standards Board Совет по разработке стандартов бухгалтерского учета железнодорожной промышленности (США)
	rate of return on investment
ROI	коэффициент отдачи инвестиций, или фондоотдача Staff Accounting
SAB	Bulletin Бюллетень по административному бухгалтерскому учету
SATTA	Statement on Accounting Theory and Theory Acceptance Теория бухгалтерского учета и ее одобрение (Отчет комиссии AAA)
	Special Committee on Cooperation with Stock Exchanges Специальный комитет по сотрудничеству с фондовыми биржами
SCCSE	Securities and Exchange Commission Комиссия по ценным бумагам и биржевым операциям
SEC	Statements of Financial Accounting Concepts Положение о концепциях финансового учета
SFAC	Statements of Financial Accounting Standards Положения о стандартах бухгалтерского учета
SFAS	Securities Industry Association Объединение специалистов рынка ценных бумаг
	Statements of positions Руководства по учету и отчетности о финансовом положении
SLA	Statements of Standards Accounting Practice Положения о стандартах бухгалтерской практики (Великобритания)
SOPs	United Nations Centre for Transnational Corporations Центр транснациональных корпораций ООН
SSAP	
UNCTC	

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
ГЛАВА 1. ВВЕДЕНИЕ В МЕТОДОЛОГИЮ УЧЕТА.....	9
Подходы к теории учета.....	12
Классификация теорий бухгалтерского учета.....	19
Верификация теории	22
Резюме	23
Итоги	24
Литература	25
ГЛАВА 2. ЧЕТЫРЕ ТЫСЯЧИ ЛЕТ УЧЕТА.....	26
Эпоха Возрождения.....	27
Предпосылки развития учета	29
Эпоха Застоя	33
Рождение профессии	35
Будущее бухгалтерского учета	37
Резюме	37
Итоги	38
Литература	38
ГЛАВА 3. ВЕК ПРИСЯЖНЫХ БУХГАЛТЕРОВ	40
Начало регулирования	42
Крах 1929 года	45
Послевоенный бум	49
Современная эпоха	54
Резюме	59
Итоги	60
Литература	60
ГЛАВА 4. ПОИСК ПРИНЦИПОВ	62
Поиск начинается	63
Поиск ускоряется	67
Направление поиска меняется.....	70
Поиск в ретроспективе	75
Резюме	78
Литература	79
ГЛАВА 5. КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ОСНОВА	81
Иерархия элементов	82
Цели учета	84
Качественные характеристики	89
Основные принципы	100
Резюме	103
Итоги.....	104
Литература	104
ГЛАВА 6. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА	106
Экономика частного сектора	107
Рынки ценных бумаг	109
Оценка ценных бумаг.....	117
Резюме	126
Итоги	127
Литература	128

ГЛАВА 7. ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ.....	129
Предписывающий подход	130
Описательный подход	138
Этический подход	145
Резюме	150
Литература	151
ГЛАВА 8. ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ.....	153
Альтернативы	154
Социальные и экономические последствия учетной политики	160
Регулирование бухгалтерского учета: аргументы “за” и “против”.....	162
Проведение учетной политики	166
Резюме	169
Итоги	170
Литература	170
ГЛАВА 9. ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА, КАПИТАЛ И ПРИБЫЛЬ	172
Назначение информации о движении (приросте) денежных средств ...	174
Представление в отчетности и прогноз данных о движении денежных средств	179
Оценка прибыли	184
Резюме	200
Итоги	201
Литература	202
ГЛАВА 10. ПРИБЫЛЬ: КОНЦЕПЦИИ ОТРАЖЕНИЯ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	203
Введение	204
Синтаксическая концепция прибыли	205
Семантическая концепция прибыли	207
Прагматическая концепция прибыли	211
Что должна включать прибыль	215
Резюме	228
Литература	230
ГЛАВА 11. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ, ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫЕ ПРИБЫЛИ И УБЫТКИ	231
Доходы и внереализационные прибыли	232
Расходы и внереализационные убытки	243
Отраслевые правила	252
Литература	255
ГЛАВА 12. ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН НА БУХГАЛТЕРСКУЮ ОТЧЕТНОСТЬ	256
Сущность изменения цен	258
Монетарные и немонетарные категории	261
Переоценка, связанная с изменением покупательной способности денег	266
Текущая стоимость	274
Пересчет оценок, выраженных в иностранной валюте	277
SFAS 8 и SFAS 52 (Итоги)	280
Литература	281

ГЛАВА 13. ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ (БАЛАНС)	282
Фотография Рипли	283
Активы и кредиторская задолженность	284
Признание	291
Классификация	293
Резюме	303
Итоги	304
Литература	304
ГЛАВА 14. ОЦЕНКА АКТИВОВ	306
Процесс оценки	307
Оценка приобретения	309
Оценка выбытия	315
Правило наименьшей оценки	318
Цели оценки	320
Резюме	326
Итоги	327
Литература	328
ГЛАВА 15. АМОРТИЗАЦИЯ И ПОДДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ФИРМЫ	329
Рациональное и систематическое распределение	331
Снижение производственного потенциала	333
Ремонт и обслуживание (поддержание производственного потенциала)	339
Фондоотдача	343
Итоги	347
Литература	348
ГЛАВА 16. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА	349
Оборотные средства	350
Монетарные оборотные средства	351
Немонетарные оборотные средства	356
Роль экономических последствий	364
Итоги	366
Литература	366
ГЛАВА 17. ЗДАНИЯ И ОБОРУДОВАНИЕ: ПОКУПКА И АРЕНДА	368
Сущность и стоимость	369
Аренда зданий и оборудования	375
Капитальные и текущие расходы	389
Итоги	392
Литература	393
ГЛАВА 18. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ДОЛГОСРОЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	394
Сущность и признание нематериальных активов	395
Оценка и амортизация	399
Проблемы учета нематериальных активов	408
Долгосрочные инвестиции	412
Итоги	414
Литература	415

ГЛАВА 19. ПРИВЛЕЧЕННЫЙ КАПИТАЛ (КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ)	416
Сущность кредиторской задолженности	417
Признание и оценка кредиторской задолженности	420
Погашение кредиторской задолженности	427
Комбинированные ценные бумаги	431
Итоги	436
Литература	436
ГЛАВА 20. ОТСРОЧЕННЫЕ НАЛОГИ	437
Отчетная прибыль и прибыль, облагаемая налогом	438
Обоснование распределения	442
Отсроченные налоги и Концептуальная основа FASB	447
Представление результатов	455
Итоги	458
Литература	459
ГЛАВА 21. ПЕНСИОННЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	460
Определение пенсионных обязательств	461
Формирование пенсионного фонда	466
Учетная пенсионная задолженность	468
Резюме	475
Литература	476
ГЛАВА 22. СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	477
Сущность капитала	478
Классификация собственного капитала	487
Консолидированная финансовая отчетность	493
Итоги	499
Литература	500
ГЛАВА 23. ИЗМЕНЕНИЕ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА	501
Увеличение инвестированного капитала	502
Сокращение инвестированного капитала	514
Объединение предприятий (предпринимательской деятельности)	517
Прибыль на акцию	522
Итоги	526
Литература	527
ГЛАВА 24. РАСКРЫТИЕ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ (ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ)	528
Кому предназначается финансовая отчетность?	529
Уровни раскрытия информации	532
Формы раскрытия информации	539
Методы раскрытия информации	546
Итоги	555
Литература	555
Теория учета: как ее понимают в Америке и как мы хотели бы ее понимать	557
Аббревиатуры	567

Издательство

«ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА»

**предлагает серию книг по международному бухгалтерскому учету
и аудиту ООН (перевод с английского)**

Главный редактор серии *Я.В. Соколов*

***Хендриксен Э.С., ван Бреда М.Ф.*
Теория бухгалтерского учета, 576 с.**

***Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д.* Принципы бухгалтерского
учета, 496 с.**

***Энтони Р., Рис Дж.*
Учет: ситуации и примеры, 560 с. *Хорн грен Ч.Т., Фостер Дж.*
Бухгалтерский учет: управленческий аспект, 416 с.**

***Мюллер Г., Гернон Х., Миик Г.*
Учет: международная перспектива, 136 с.**

***Аренс Э.А., Лоббек Дж.К.*
Аудит, 560 с.**

***Ван Хорн Дж.К.*
Основы управления финансами, 800 с.**

***Бернстайн Л.А.*
Анализ финансовой отчетности, 624 с.**

Книги Вы можете приобрести в киоске издательства или заказать по почте по адресу:

101000, Москва, ул. Покровка, 7 (метро «Китгй-город», выход на ул. Маросейка)

Тел.: (095) 925-35-02, 923-80-42 Факс (095) 925-09-57 *E-mail:* mail@finstat.ru

Att/v//www.finstat.ru

Научное издание

Хендриксен Элдон С.
Ван Бреда Михаэл Ф.

ТЕОРИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Ответственный за выпуск *А. Н. Звонова* **Ведущий редактор** *М. М. Засыпкина* **Младший редактор** *И. П. Елкина* **Художественный редактор** *Ю. И. Артюхов* **Технические редакторы** *Л. Г. Чельшева, И. В. Завгородняя* **Корректоры** *Т. М. Колпакова, Г. Б. Хлопцева, Н. П. Сперанская* **Переплет художника** *Е. К. Самойлова*

ИБ № 3566 Лицензия ЛР № 010156 от 29.01.97

Подписано в печать 08.11.2000. Формат 70х100/16 Гарнитура «Таймс».

Печать офсетная Уел. п. л. 46,8- Уч.-изд. л. 51,66 Тираж 4000 экз.

Заказ 3754. «С» 192

Издательство «Финансы и статистика»

101000, Москва, ул. Покровка, 7 Телефон: (095) 925-35-02, факс (095) 925-09-57 E-mail: mail@finstat.ru <http://www.finstat.ru>

Великолукская городская типография Комитета по средствам массовой информации и связям с общественностью администрации Псковской области, 182100, г. Великие Луки, ул. Полиграфистов, 78/12 Тел./факс: (811-53) 3-62-95 E-mail: VTL@MART.RU