

2.5. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Винюков Н.И., аспирант кафедры учета, анализа и аудита экономического факультета

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

В современной мировой экономике роль услуг трудно переоценить. Консалтинг, как и другие профессиональные услуги, развивается опережающими темпами, и его вклад в мировой валовой продукт продолжает увеличиваться. Расширение масштабов деятельности подразумевает вовлечение все большего числа лиц в дела консалтинговых компаний, что ставит повышенные требования к отчетности рассматриваемых компаний. При этом действующие общепринятые принципы учета и отчетности не учитывают ряд особенностей консалтинговых компаний, в итоге полезность финансовой отчетности данных компаний ограничена. В результате комплексного изучения проблемы в статье предложены пути повышения информативности отчетности компаний, включая расширение границ признания нематериальных активов, составление отчетности по заинтересованным лицам, использование электронного языка бизнес-отчетности и другие.

ВВЕДЕНИЕ

Структура валового мирового продукта характеризуется постоянным увеличением доли услуг. На протяжении последних двух десятилетий темп прироста услуг превосходил средний темп прироста мировой экономики в целом¹. В результате в валовом мировом продукте за 2003 год на услуги приходилось 68,5%². Аналогичные тенденции наблюдаются и в России. С 2000 по 2004 года доля услуг в валовом внутреннем продукте увеличилась с 55,6% до 59,4%³. Услуги занимают главенствующую роль в российской и мировой экономиках, и их значимость продолжает увеличиваться.

Наиболее динамично развиваются так называемые профессиональные услуги. Например, в Соединенных Штатах Америки доля данных услуг в экономике увеличилась почти вдвое относительно 1980 года и достигла 11,8% в 2005 году. Для сравнения доля всего производства составляет 12,0%, строительства 4,8%, транспорта 2,9%⁴. Российский рынок профессиональных услуг пока не вносит столь существенного вклада в национальную экономику, однако также демонстрирует опережающую динамику. Особенно это можно отнести консалтингу⁵.

До недавнего времени данная отрасль носила «закрытый» характер, то есть большинство консалтинговых фирм были частными и практически не раскрывали финансовой информации о себе. За последние пять лет на мировой арене появились крупные консалтинговые компании, разместившие свои акции на Нью-йоркской фондовой бирже (NYSE). К настоящему моменту суммарная капитализация консалтинговых компаний, котирующихся на Нью-йоркской бирже, составляет 54,4 миллиарда долларов США⁶. Пока их количество относительно невелико, однако потребность в заемных ресурсах, желание повысить ликвидность бизнеса, по всей видимости, приведут и другие консалтинговые компании к подобному решению.

Это, в свою очередь, приводит к вовлечению все большего числа лиц в деятельность компании. Роль финансовой отчетности как инструмента общения весьма дистанцированных друг от друга заинтересованных лиц в данном случае суще-

ственно возрастает. Это выливается в информационную открытость компании. Во исполнение требований Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC) компании начинают формировать публичную отчетность, раскрывая большой объем информации о своей деятельности.

В российской практике данные процессы находятся пока в зачаточном состоянии. Однако по мере укрепления национальной экономики, а также развития фондового рынка российские консалтинговые компании рано или поздно придут к подобному выбору. Учитывая, что в России многие процессы проходят быстрее (перенимается зарубежный опыт), открытость российских консалтинговых компаний может оказаться перспективой ближайших лет.

Дополнительный спрос на качественную финансовую отчетность формируют также постоянно происходящие в России и в мире сделки по слиянию и поглощению консалтинговых компаний⁷.

Вместе с тем составление финансовой отчетности консалтинговой компании связано с целым рядом особенностей. Рыночная стоимость консалтинговых компаний многократно превышает балансовую. Производство и реализация продукции практически не отделены друг от друга. Основные экономические активы таких компаний (сотрудники, клиентская база, накопленный опыт решения проблем и другие) практически не отражаются в балансе. Основные средства (здания, оборудование и т.п.), которые будут показаны в балансе, напротив, не играют значительной роли в деятельности рассматриваемых компаний. Многие инвестиции консалтинговых компаний, такие как развитие персонала или брэнда, списываются в расходы периода, в котором они были осуществлены.

Помимо этого, изменения в экономической теории и науке об управлении, характеризующиеся новым пониманием, что фирма является объединением разнонаправленных интересов вовлеченных лиц, а не унитарным экономическим субъектом, не находят должного отражения в бухгалтерской науке. В результате современная финансовая отчетность концентрируется на формировании информации о компании в целом и не дает полного и ясного представления о масштабах и экономической эффективности присутствия заинтересованных лиц в компании.

Все это приводит к тому, что формы финансовой отчетности, составленные в соответствии с действующими российскими и международными стандартами учета и отчетности, не раскрывают основных аспектов деятельности консалтинговых компаний, следовательно, не в полной мере удовлетворяют информационные потребности пользователей.

Поэтому именно сейчас представляется актуальной постановка вопроса о том, какая информация относительно деятельности консалтинговой фирмы должна содержаться в финансовой отчетности и каким образом последняя должна предоставляться.

Таким образом, целью данной работы является анализ соответствия финансовой отчетности консалтинговых компаний требованиям пользователей, а также выработка практических рекомендаций по повышению полезности и информативности отчетности.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- выявить экономические особенности деятельности консалтинговой компании, определить потребности финансовой отчетности консалтинговой компании и их потребности в информации;
- определить цели составления финансовой отчетности, ее роль и место среди имеющихся источников информации;
- выявить отклонения между информационными запросами пользователей и данными, предоставляемыми компаниями в рамках финансовой отчетности в соответствии с действующими нормативными документами;
- проанализировать существующие в мировой практике предложения по изменению формата и содержания финансовой отчетности;

⁷ Например, слияние двух лидеров отрасли Аксион Консалтинг и БКГ в 2004 году, приобретение консалтингового подразделения компании PricewaterhouseCoopers компанией IBM в 2002 году.

¹ По данным Мирового банка, средний темп прироста мирового ВВП за 1980-1990 гг. составил 3,3%, за 1990-2003 гг. 2,8%, а темп прироста услуг 3,4% и 3,3% соответственно [69, с. 200].

² Источник: Мировой Банк/ World Development Indicators database, April 2006 (<http://devdata.worldbank.org/external/CPPProfile.asp?PTYPE=CP&CCODE=WLD>).

³ Источник: тот же.

⁴ Источник: Gross-Domestic-Product-by-Industry Accounts /Bureau of Economic Analysis of the U.S. Department of Commerce (http://www.bea.gov/bea/industry/gpotables/gpo_action.cfm).

⁵ Прирост выручки 150 крупнейших консалтинговых компаний за 2005 год составил 54% [36].

⁶ Данные на 18.10.2006 г. [77].

- определить концептуальные основы построения учета и формирования отчетности компании и дать рекомендации по повышению информативности отчетности и построению системы учета, позволяющей формировать требуемую финансовую отчетность.

Объектом исследования выступает финансовая отчетность консалтинговой компании. Предметом исследования является полезность информации, предоставляемой пользователям в рамках финансовой отчетности, и пути повышения полезности финансовой отчетности.

При исследовании вопросов учета нематериальных активов и интеллектуального капитала автор опирался на работы Ника Бонтиса, Баруха Лева, Гёран Руз, Пэта Салливанна, Карла-Эрика Свейби, Тома Стюарта, Лифа Эдвинссона. Проблемы отчетности современных компаний освещены такими авторами, как Л.А. Бернштейн, В.В. Ковалев, В.Д. Новодворский, А.Н. Хорин, А.Д. Шеремет. При рассмотрении вопросов развития учета и отчетности использованы работы Э.С. Хендриксена и М.Ф. Ван Бреда, Ф. Обербринкманна, Я.В. Соколова, И.Ф. Шерра. Однако вопрос финансовой отчетности компаний, оказывающих профессиональные услуги, практически не рассматривается ни в отечественной, ни в зарубежной литературе.

В рамках настоящего исследования проводится анализ действующих российских и зарубежных нормативных документов в области бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Научная новизна данной работы заключается в следующем.

- Во-первых, отчетность консалтинговых компаний остается слабо исследованным объектом. Работы, посвященные учету и отчетности, как правило, ориентированы на промышленные предприятия. Исследования в области оценки и анализа нематериальных активов (основного ресурса консалтинговых компаний) слабо связаны с учетом и финансовой отчетностью. В данной работе проведено комплексное исследование формирования и предоставления финансовой отчетности и построения соответствующего учета для консалтинговой компании.
- Во-вторых, автором использована новая экономическая модель компании, которая является исходной и целеполагающей точкой для системы учета и финансовой отчетности консалтинговых компаний. Модель представляет деятельность компании через взаимоотношения заинтересованных лиц. В результате проведенного исследования предложена финансовая отчетность по заинтересованным лицам компании, позволяющая всем пользователям получать информацию не только о положении и результатах деятельности организации в целом, но и об эффективности присутствия каждой группы заинтересованных лиц в компании.
- В-третьих, автором предложены решения по учету и отражению в финансовой отчетности нематериальных активов (в широком понимании) консалтинговой компании.

В работе использованы методы наблюдения и сравнительного анализа, индукции и дедукции, обобщения, синтеза и декомпозиции, а также логической увязки элементов в системе. При работе с числовыми данными использовались базовые статистические методы. При определении и решении задач применялся системный подход.

Работа строится на анализе реально существующих отчетностей различных компаний, а полученные выводы могут быть использованы компаниями при составлении финансовой отчетности и построении системы учета в будущем и регулирующими органами при разработке новых и изменении действующих нормативных документов, что в совокупности обуславливает практическую значимость работы.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

1.1. Экономическое определение компании

В российской практике под компанией, как правило, понимается хозяйственное товарищество или общест-

во. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации хозяйственное товарищество или общество – это организация, которая:

- имеет в собственности обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом;
- может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности;
- может быть истцом и ответчиком в суде;
- преследует извлечение (и распределение между участниками) прибыли в качестве основной цели своей деятельности (для коммерческих организаций);
- должна иметь самостоятельный баланс [1, ст. 48, 50, 66].

Аналогичные подходы к определению компании существуют и в других странах.

Однако за приведенным выше юридическим определением не видна экономическая сущность фирмы, понимание которой необходимо для построения эффективной учетной системы и отчетности. Традиционная (классическая) экономическая теория не вдает в детальное определение фирмы⁸, в сферу ее интересов включается эффективность деятельности такого экономического субъекта, как фирма, в то время как вопросы, что такое фирма и почему она существует, не поднимаются. Современная экономическая наука, к которой можно отнести новую институциональную теорию, рассматривает экономические ресурсы не сами по себе, а в привязке к правам собственности на них поставщиков этих ресурсов, что кардинально изменяет подход к фирме.

Трауинн Эггертсон выделяет следующие характеристики:

- фирма предполагает наличие совокупности долгосрочных контрактов между собственниками производственных ресурсов;
- фирма заменяет товарный рынок рынком факторов производства, где ценовые сигналы играют сравнительно малозначительную роль (поскольку здесь нет непрерывного измерения объема выпуска и его продажи по некоторой цене) и на смену рыночному обмену, как правило, приходят иерархические отношения [53, с. 173].

Другими словами, для производства определенного товара или услуги необходим целый ряд договоренностей между всеми владельцами требуемых для данного производства ресурсов. Фирма предстает как форма заключения данных контрактов и существует потому, что это позволяет снижать транзакционные издержки.

Таким образом, используемая в классической экономической теории модель фирмы как единого унитарного субъекта экономической деятельности отрицается в новой институциональной теории. Фирма предстает теперь соглашением между весьма разрозненными собственниками производственных ресурсов. Вступая в контрактные отношения, они передают имеющиеся у них ресурсы и ожидают взамен получить определенные выгоды. Превалирующая часть описанных взаимоотношений носит долгосрочный характер и подразумевает многократность совершения сделок.

Можно пойти дальше и декомпозировать производственный процесс фирмы, и представить его в виде своеобразного сочетания различных ресурсов. Таким образом, сбывая конкретный продукт, фирма реализует сочетание времени и знаний работников, приобретенных

⁸ «Фирма – организация, использующая ресурсы для производства товара или услуги с целью получения прибыли, владеющая и управляющая одним или несколькими предприятиями» [40, т. 2, с. 399].

компанией технологий, материалов. Многообразие существующих экономических субъектов преобразуют одни ресурсы в другие, формируя непрерывную цепь от ресурсов, имеющих у человечества в наличии, до продуктов, потребляемых этим человечеством. Фирма, соответственно, является координатором (или рынком, или посредником при обмене) потоков ресурсов между их собственниками.

Следует отметить, что к аналогичному разделению фирмы на интересы отдельных субъектов приходит и наука об управлении (менеджменте) в своей теории заинтересованных лиц⁹. Данная теория также отделяет цели деятельности самой компании от целей различных лиц, формирующих, собственно, фирму и вступающих с ней во взаимодействие. Собственно, проблема корпоративного устройства заключается в том, что интересы данных лиц зачастую не просто не совпадают, а вступают в противоречие. Например, потребителей в меньшей степени интересует прибыль компании, но они внимательны к качеству производимой продукции и ее цене. Работников в компании привлекают компенсации и инвестиции в их человеческий капитал, что не способствует увеличению прибыли. Акционеры, в свою очередь, крайне заинтересованы в увеличении чистой прибыли компании, что может происходить за счет ущемления интересов других вовлеченных лиц (снижение расходов на оплату труда, налоговая оптимизация). Объединяет же их всех в рамках организации стремление взаимовыгодного обмена ресурсами.

Теория заинтересованных лиц появилась относительно недавно, однако получила стремительное распространение и, очевидно, будет развиваться и дальше. Во времена Луки Пачоли купец, которому предлагалось вести учет, совмещал в себе и собственника, и руководителя, и работника. Количество заинтересованных в его делах лиц было крайне невелико, а следовательно, и не возникало проблем с учетом их интересов. Современные транснациональные корпорации объединяют интересы миллионов людей и множества других компаний. Не существовавшей ранее проблеме учета и взаимосвязки этих интересов более нельзя не уделять внимания. Она становится одним из основных факторов удачной экономической жизни компании.

Все вышеперечисленное имеет исключительную важность для построения финансовой отчетности организации. Подводя итог, можно сказать, что отчетность современных компаний должна давать не только и не столько представление о деятельности компании в целом, сколько о результатах присутствия заинтересованных лиц в компании. Финансовая отчетность, таким образом, должна раскрывать характер финансовых взаимоотношений заинтересованных лиц в рамках компании. Логичным следствием является то, что именно заинтересованные лица и есть основные пользователи финансовой отчетности.

Переход от отчетности о компании в целом к отчетности о заинтересованных лицах и выделение последних в качестве основных пользователей финансовой отчетности качественно изменяет ее характер. Если ранее бухгалтерская отчетность ставила целью формирование «истинного» отражения состояния и результатов деятельности компании, то финансовая отчетность современной компании более субъективна и утилитарна.

⁹ Впервые эта теория была предложена в работе: Evan W.M., Freeman R.E. «A stakeholder theory of the modern corporation», [58].

Она нацелена на удовлетворение информационных потребностей конкретных пользователей.

Происходящие изменения в подходах к фирме не находят соответствующих изменений в практике учета и отчетности компаний, которая не претерпела кардинальных изменений за последнее столетие. С одной стороны, компании пытаются показать свою лояльность по отношению к различным лицам, имеющим интерес в компании, и в своей публичной отчетности раскрывают принципы корпоративного управления (соответствующий раздел годового отчета называется обычно *Corporate Governance*).

П. 14 Принципов подготовки и составления финансовой отчетности Комитета по международным стандартам финансовой отчетности гласит: «Финансовая отчетность также показывает результаты деятельности руководства компании или ответственность руководства за вверенные ресурсы. Те пользователи, которые хотят оценить деятельность или ответственность руководства, делают это для того, чтобы принять экономические решения. К этим решениям могут относиться, например, такие, как:

- решение о сохранении или продаже инвестиций в компанию;
- решение о переназначении;
- смещении руководителей.

Все бухгалтерские нормативные документы, связанные с бухгалтерской или финансовой отчетностью, говорят о пользователях отчетности¹⁰.

С другой стороны, принципы учета и отчетности по-прежнему концентрируются на предоставлении информации о фирме в целом. В п. 12 вышеупомянутых Принципов сказано, что «цель финансовой отчетности состоит в представлении информации о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении компании».

Более того, несмотря на упоминание пользователей в документах о финансовой отчетности, ни российские, ни международные принципы составления отчетности реально не занимаются проблемами изучения информационных потребностей пользователей. Российская бухгалтерская отчетность составляется «по установленным формам» [4, ст. 2], что исключает саму возможность учета запросов пользователей. Международные стандарты, казалось бы, выделяют различных пользователей, но тут же, по мнению автора настоящей работы, необоснованно ограничиваются только одной приоритетной группой заинтересованных лиц – инвесторами¹¹.

¹⁰ П. 12 Принципов подготовки и составления финансовой отчетности КМСФО: «Цель финансовой отчетности состоит в предоставлении информации о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении компании. Эта информация нужна широкому кругу пользователей при принятии экономических решений» [20].

Ст. 3. Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 129-ФЗ: «Основными задачами бухгалтерского учета являются: формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности... а также внешним... и другим пользователям бухгалтерской отчетности...» [4, ст. 3].

¹¹ П. 10 Принципов подготовки и составления финансовой отчетности КМСФО утверждает, что «поскольку инвесторы являются поставщиками капитала для компании, предоставление информации, удовлетворяющей их потребности, также будет удовлетворять большинство потребностей других пользователей финансовой отчетности» [20]. Общепринятые принципы учета США также выделяют настоящих и потенциальных инвесторов и кредиторов (SFAC 1, par. 34) как основных пользователей финансовой отчетности.

Тем не менее, следуя развиваемой логике, финансовая отчетность, ее полезность и эффективность не могут рассматриваться обособленно от информационных ожиданий и потребностей заинтересованных лиц. При этом в рамках даже небольшой компании существует множество заинтересованных лиц. Все они крайне неоднородны и имеют отличные друг от друга интересы. Учитывать и отдельно отражать цели и интересы каждого лица практически невозможно. Поэтому для дальнейшего рассмотрения заинтересованных лиц необходимо объединить их в однородные группы. Для этого сначала обратимся к существующим в настоящее время подходам в различных экономических науках.

Основатель теории заинтересованных лиц, г-н Фриман, в своей работе упоминает собственников различного вида, фирмы-поставщики, группы работников, различные финансовые объединения, разные уровни правительства и ветви власти, представители интересов покупателей и других групп, торговые ассоциации, политические группы, союзы и конкурентов¹². В рамках теории заинтересованных лиц существует множество альтернативных подходов к определению стейкхолдеров¹³, однако все они включают акционеров, сотрудников различных уровней, поставщиков, покупателей, правительства, конкурентов, группы исследователями нет.

При этом – теорию заинтересованных лиц нельзя признать неоспоримой. В менеджменте ей, как минимум, противостоит так называемая экономическая теория (теория агентских отношений), в которой единственной группой стейкхолдеров признаются акционеры компании¹⁴. В рамках данного подхода утверждается, что руководство компании является представителями ее собственников и должно действовать в их интересах и отчитываться только перед ними. Остальные же группы лиц не способны оказывать непосредственного влияния на руководство и деятельность компании, а следовательно, руководство компании может не учитывать их интересы. На эффективном рынке данная теория выглядит вполне убедительно. Однако в мире, где государство посредством налоговых органов может решить судьбу крупной компании, где есть забастовки сотрудников, организованные профсоюзами, где монополии и монополии способны оказывать существенное давление на своих партнеров, говорить о том, что руководители компаний могут ограничиться только удовлетворением интересов своих акционеров, по мнению автора, значит существенно исказить (упростить) концепцию компании.

Представители бухгалтерской среды также обращаются к группировке заинтересованных лиц. Принципы подготовки и составления финансовой отчетности выделяют семь групп пользователей информации. К пользователям финансовой отчетности относятся:

- имеющиеся и потенциальные инвесторы;
- работники;
- работодатели;
- поставщики и прочие торговые кредиторы;
- покупатели;
- правительства и их органы;
- общественность» [20, п. 9].

¹² R.E. Freeman «Strategic management: A stakeholder approach» [59].

¹³ Например, в работах Бреннена и Кочрана, Хилла и Джоунса, Кларксона, Доналдсона и Престона по теории заинтересованных лиц.

¹⁴ Родоначальниками данной теории считаются Уильям Меклинг, Майкл Дженсен, Юджин Фама, а также Леонид Гурвиц.

Как видно, группы пользователей финансовой отчетности, выделяемые бухгалтерами, практически полностью совпадают с группами в теории заинтересованных лиц. Группы влияния можно отнести к группе «общественности», указанной в Принципах комитета по международным стандартам финансовой отчетности, так как ее трактовка весьма широка. Исключение же составляет группа конкурентов. С одной стороны они, безусловно, используют финансовую отчетность компании при принятии экономических решений и, следовательно, являются пользователями отчетности. Единичное раскрытие компанией информации о себе конкурентам, скорее всего, не улучшит положения данной компании. Однако раскрытие определенной информации всеми компаниями приведет к усилению конкуренции, следовательно, к росту эффективности отрасли, а значит, к увеличению благосостояния общества в целом. Поэтому раскрытие определенной информации конкурентам вполне может быть целью составления финансовой отчетности, однако пока это не указывается в существующих нормативных документах. Конкуренты также могут принимать решения о создании союзов, альянсов или об объединении или поглощении друг друга, и в этом случае финансовая отчетность будет им необходима.

С другой стороны, конкуренты не передают компании ресурсов и не ожидают получить от нее выгоды, что сильно отличает их от других групп пользователей, поэтому в рамках настоящей работы они не будут рассматриваться как заинтересованные лица.

В российском законодательстве круг пользователей бухгалтерской отчетности является открытым [4, п. 3], что само по себе представляется более разумным, так как позволяет включать в их состав группы лиц, не упомянутые в нормативном документе, если по тем или иным причинам компания хочет выделить определенных заинтересованных лиц в обособленную группу.

Один из авторов, рассматривающий проблемы отчетности современных компаний, профессор А.Н. Хорин, выделяет четыре универсальные группы заинтересованных лиц [46]:

- учредители, участники, собственники;
- деловые партнеры (кредиторы, арендодатели, инвесторы);
- государство;
- персонал организации (менеджеры, работники).

Данная группировка в наибольшей степени отвечает целям данной работы, так как она основывается на характере взаимоотношений лиц с компанией, что важно для построения эффективной отчетной системы.

Однако консалтинговая компания имеет свою специфику, поэтому заинтересованных лиц такой компании и их вклад в ее деятельность будем рассматривать обособленно.

В консалтинговой компании владельцами зачастую являются партнеры компании, которых можно одновременно отнести и к ее работникам. Тем не менее, данная работа фокусируется на компаниях, акции которых котируются на фондовом рынке, а значит, их акционеры формально отделены от руководителей компании.

В связи с возрастающей потребностью в заемных средствах в деятельности таких компаний существенную роль будут играть долговые инвесторы (банки, держатели облигаций). Международные стандарты финансовой отчетности объединяют их в одну группу с акционерами компаний [20, п. 9], однако по характеру взаимоотношений с компанией они значительно отличаются друг от друга. В отличие от акционеров компа-

нии, инвесторы почти не участвуют в управлении компанией, получают определенный дивидендовый доход на свои вложения (а не остаточный), то есть несут меньший риск и получают фиксированную доходность. Более того, проводимая политика компании по изменению финансового рычага (отношения заемных и собственных средств) может привести к перераспределению выгод от одной группы к другой¹⁵. Исходя из этого, в дальнейшей работе заимодавцы и акционеры не будут объединяться в одну группу заинтересованных лиц, как это сделано в международных стандартах.

Наемные работники неруководящего состава, так же как и топ-менеджеры, предлагают компании свои услуги за определенную плату. Однако с точки зрения отчетности они являются разными пользователями. Работники не могут влиять на показатели отчетности, они являются информационными пользователями, в то время как для руководства отчетность есть документ, характеризующий его деятельность, лояльность к разным группам заинтересованных лиц, и для принятия решений у руководства есть другие источники информации. Принимаемые топ-менеджментом компании решения прямо влияют на показатели финансовой отчетности. Поэтому руководство и прочие наемные работники будут рассматриваться отдельно.

Консалтинговый бизнес не сильно зависит от сырья и материалов (их качества, сроков поставок, и т.п.), однако может активно пользоваться услугами субподрядчиков. В этом случае взаимная заинтересованность консалтинговой компании и представителей так называемых групп поставщиков будет достаточно высока, и также целесообразно выделить в отдельную группу.

Таким образом, для дальнейшего рассмотрения разделим всех заинтересованных лиц на следующие группы:

- акционеры;
- заимодавцы;
- руководство;
- работники;
- клиенты;
- поставщики;
- государство и его органы.

Данная группировка, состоящая из семи групп заинтересованных лиц, по мнению автора данной работы, является оптимальной с позиции раскрываемой темы. Более детальная группировка одновременно усложнит построение учета и отчетности и приведет к рассеиванию информации. Объединение же некоторых групп, то есть сокращение их числа, приведет к потере информации о важных аспектах взаимоотношений заинтересованных лиц.

Цели пользователей и их информационные ожидания

Прежде чем определить цели составления финансовой отчетности, необходимо сначала разобрать цели

¹⁵ Например, случаи, когда менеджеры стремятся получить контроль над компанией и производят так называемый выкуп долговым финансированием. В этом случае привлекается существенный объем заемных средств, которые идут на выкуп акций у акционеров. В дальнейшем акции либо передаются менеджерам, либо просто погашаются (если менеджеры уже владеют каким-либо пакетом акций), в любом случае доля менеджеров в капитале компании увеличивается. В результате происходит существенное увеличение долговой нагрузки на компанию, а следовательно, растут риски дефолта, что ухудшает положение заимодавцев, притом, что в это же время происходит скупка акций по достаточно высоким ценам, от чего, естественно, выигрывают акционеры.

ее пользователей, т.е. самих заинтересованных лиц в рамках организации.

Акционеры вкладывают, как правило, финансовые средства в компанию (в том числе нераспределенную прибыль) и ожидают получить максимальную отдачу с наименьшим риском. При этом все большее значение для акционеров приобретает курсовой доход от владения акциями, в то время как выплачиваемые дивиденды оказывают все меньшее влияние на принимаемые акционерами решения. Поэтому основное внимание в настоящее время акционеры уделяют рыночной стоимости акций компании.

Они являются собственниками компании, акционерное собрание играет роль высшего органа управления компании и принимает наиболее важные для организации решения. Тем не менее, право акционеров на информацию весьма ограничено. В соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ только акционеры, имеющие в совокупности более 25% акций, могут получить доступ к документам бухгалтерского учета и протоколам заседаний коллегиального исполнительного органа [6, п. 1 ст. 91]. Для остальных акционеров (например, портфельных инвесторов) основными документами, к которым они имеют доступ, являются [6, п. 1 ст. 89, п. 1 ст. 91]:

- годовые отчеты;
- документы бухгалтерской отчетности;
- протоколы общих собраний акционеров (решения акционера, являющегося владельцем всех голосующих акций общества), заседаний совета директоров (наблюдательного совета) общества, ревизионной комиссии (ревизора) общества;
- бюллетени для голосования, а также доверенности (копии доверенностей) на участие в общем собрании акционеров;
- отчеты независимых оценщиков, и так далее.

Не имея доступа к управленческой отчетности компании, акционеры (включая их представителей, в частности, так называемых аналитиков покупающей стороны) пользуются финансовой отчетностью компании как основным источником информации для принятия решений (о смене членов совета директоров, главы исполнительного органа, о выплате дивидендов, о слияниях, об изменении собственного капитала или о продаже своей доли и выходе из организации).

Понятие «инвестор», как правило, включает в себя акционеров, а в рамках данной работы данные группы лиц рассматриваются обособленно. Термин «кредитор» охватывает многие группы заинтересованных лиц. Поэтому в данной работе для обозначения лиц, предоставляющих компании финансовые ресурсы на возвратной основе за определенный процент, будет использоваться менее распространенный термин «заимодавцы».

В связи с тем, что их доход зафиксирован (или привязан к какой-либо ставке), первостепенное значение приобретает риск, связанный с данным вложением. На организованном рынке долговых обязательств повышение риска отражается на снижении цены обязательства, и заимодавец напрямую несет потери. В случае отсутствия организованного рынка платежеспособность заемщика также затрагивает интересы заимодавца через риск полной или частичной потери вложения, недополучения дохода.

Руководство принципиально отличается от других заинтересованных лиц, так как оно является не только пользователем, но и составителем отчетности компании. Финансовая отчетность компании является не ис-

точником информации для руководства, а отчетом об эффективности использования вверенных ему ресурсов и должна удовлетворять информационные потребности других заинтересованных лиц в финансовой информации.

Руководство передает компании свое время, знания, опыт и получает разного рода компенсации, увеличение своего человеческого капитала, в который можно включить, помимо прочего, имеющиеся деловые связи, личную репутацию и так далее. Топ-менеджмент несет всю полноту ответственности за деятельность компании, за сохранность переданных им ресурсов и эффективность их использования.

Наемные работники передают компании свой человеческий капитал в определенных объемах и за определенную плату. Помимо этого, они получают увеличение своего человеческого капитала путем приобретения практического опыта и прохождения профессионального обучения. Принимаемые ими решения сводятся, как правило, к смене или сохранению работодателя, хотя объединения работников в лице профсоюзов могут на основании данных финансовой отчетности требовать от работодателя, к примеру, повышения уровня оплаты труда, если он находится ниже среднеотраслевого, а у компании есть финансовый возможности для этого.

Клиенты доверяют консультантам очень многое: коммерческую информацию, на основе заключений последних клиенты принимают важные стратегические решения, они зачастую оплачивают услуги авансом. В ответ они ожидают получить превосходящие выгоды в виде преодоления имеющихся проблем. Клиентов будет интересовать устойчивость компании, масштаб ее деятельности, качество ее услуг и его соотношение с ценой, риски, связанные с вовлечением консультанта в свои дела. При этом у клиентов нет возможности надежно измерить качество услуги, которая будет им оказана, до заключения контракта, а также полностью оценить сопутствующие риски.

Небезынтересно клиентам будет узнать оценку стоимости персонала компании, которую можно было бы сравнить с конкурентами для определения адекватности уплачиваемой цены.

Государство не выделяет отдельно консалтинговую деятельность. Консалтинг не требует получения специальных лицензий [8], данный вид деятельности курируется каким-либо федеральным агентством или министерством. Тем не менее, государство и его органы создают и охраняют пространство, в котором функционирует компания. Государство ожидает собрать в свой бюджет налоги с компании. Фирма в ходе своей деятельности выполняет определенные социальные функции и формирует национальный продукт. Органы статистики получают финансовую отчетность компаний, которая используется для составления национальных счетов.

Что касается поставщиков, то их интерес заключается в продаже товаров и услуг компании, полноте и своевременности оплаты за них. Основное внимание они уделяют краткосрочной платежеспособности компании. Они могут потребовать финансовую отчетность для определения лимита риска на компанию.

Таким образом, поток ресурсов в рамках компании можно представить следующим образом (см. рис. 1).

Рассматриваемая система является абсолютно автономной. Все ресурсы, все, что необходимо для существ-

ования компании, ей представляют заинтересованные лица. Все, чем обладает компания, передано ей другими субъектами с определенной целью, а то, что компании удалось заработать, принадлежит заинтересованным лицам. С позиций заинтересованных лиц деятельность организации есть, по сути, процесс по изменению ресурсов, которые они отдадут, в выгоды, которые они получают. Поэтому первоочередную значимость приобретает динамический характер организации.



Рис. 1. Схема потока ресурсов в рамках компании

Приведенная схема имеет исключительную важность для построения эффективной системы финансовой отчетности. На схеме отражены основные потоки экономических ресурсов между различными лицами, что характеризует деятельность компании. Финансовая отчетность, в свою очередь, должна содержать квантифицированное описание указанных потоков.

1.2. Особенности деятельности консалтинговой компании

Существует множество компаний, предоставляющих консультации разного рода, например, медицинская, юридическая, налоговая консультации, аудит, услуги по подбору, оценке и обучению персонала, консультации по связям с общественностью, инвестиционные услуги, доверительное управление и, возможно, аутсорсинг других функций компаний. Однако существует более узкий подход к понятию консалтинга, когда он включает в себя только управленческое (или бизнес) консультирование. Соответственно консалтинговой компанией будет называться компания, основной деятельностью которой является предоставление профессиональных услуг в области управленческого консультирования.

При этом есть и более детальная классификация консалтинговых компаний. Среди них можно выделить компании, оказывающие услуги по построению и внедрению систем управленческого учета (в том числе ERP систем), по организационному планированию, по оптимизации бизнес-процессов, по стратегическому управлению, по повышению операционной эффективности предприятий, по финансовому менеджменту, по маркетинговому менеджменту и т.п., что найдет свое отражение далее.

Специфика продукта консалтинговой компании

Консалтинг – это, прежде всего, предоставление услуг. Сервисная компания (компания, основной деятельностью которой является предоставление услуг) существенным образом отличается от промышленного предприятия. Производственный цикл такой компании практически не отделен от реализации. Чаще всего оказание услуги является одновременно и ее производством, и ее реализацией. Как правило, для оказания услуги компании не требуется большого объема сырья и материалов.

Все это имеет свое отражение и в учете сервисных фирм. У них может быть незавершенное производство, однако не может быть готовой продукции; материально-производственные запасы невелики относительно объема реализации.

Деятельность консалтинговой компании имеет ряд собственных особенностей, для характеристики которых необходимо обратиться к истории консалтинга.

Управленческое консультирование, по мнению классика управленческого консультирования – Милона Кубра, зародилось одновременно с появлением научного управления (вторая половина XIX в. [37, с. 39]). Основным вопросом, которым занимались пионеры научного управления, такие как У. Тейлор, Фрэнк и Лиллан Гелберт, Генри Л. Гантт, Харрингтон Эмерсон, было повышение производительности труда и производственной эффективности. Позднее данное направление будет названо «организацией производства», где основное внимание уделяется промышленному производству товаров. Затем Мэри Паркер Фоллет своими трудами открывает новое течение управленческой науки – управление людскими ресурсами, что порождает соответствующее новое направление консалтинга.

Следующей сферой, где появляется предоставление профессиональных услуг, становится маркетинг и эффективный сбыт. Затем появляются фирмы, консультирующие по вопросам финансов, финансирования предприятия и финансового контроля за операциями. Представителем данного направления был и Джеймс О. Мак Кинси, который в 1925 г. основал собственную фирму.

Изменение приоритетов и специфики бизнеса все время сопровождаются соответствующими изменениями консалтинга. Услуги профессиональных консультантов становятся все более разнообразными, они переходят от предоставления типовых решений в сторону комплексной диагностики деятельности и поиска путей повышения ее эффективности.

Послевоенное развитие экономики США и стран Западной Европы сопровождалось настоящим бумом и в сфере консалтинга. Большинство ныне действующих консалтинговых фирм было основано в этот период, количество людей в отрасли многократно увеличилось [37, с. 42].

Революция в сфере информационных технологий, начавшаяся в конце XX в. и продолжающаяся до на-

стоящего времени, не оставила в стороне и консалтинг. Например, в 2002 году на IT-сектор приходилось 36% от общего российского рынка консалтинговых услуг, в 2003 году – 41%, в 2004 году – 46%, а в 2005 году – 54% [36, с. 132].

Также свое отражение в консалтинге находит и глобализация мировой экономики. Крупнейшие консалтинговые компании получают значительную долю своего дохода от зарубежных операций.

В отраслевом разрезе развитие консалтинга не менее разнообразно. Вполне естественно, что первоначально консультанты работали в основном на промышленные и коммерческие предприятия. Однако по мере структурных изменений в самой экономике происходили изменения в области предоставления профессиональных услуг. Последовательно значительные доли общего рынка консалтинговых услуг стали занимать сначала финансовые учреждения (банки и страховые компании), затем представители транспорта, сферы развлечений.

В первой половине XX в. появляется консалтинг для государственного сектора. Особенно ярко это можно увидеть на примере США во время Второй мировой войны, когда правительство и армия часто прибегали к помощи консультантов. Со временем появляется консалтинг органов образования и здравоохранения, библиотек, некоммерческих организаций.

Даже наиболее динамичные отрасли, такие как телекоммуникации, возраст крупных представителей которых зачастую с трудом насчитывает два десятка лет, оказываются широко охваченными внешними консультантами.

Более того, конкуренция на рынке заставляет консультантов занимать определенную нишу и по группе клиентов, и по перечню оказываемых услуг. В современной практике и по функциональному признаку, и по отраслевому встречаются как «специалисты», так и «универсалы». Одни предлагают свои специфические познания и опыт в определенной области, другие – умение определять проблемы и выработать необходимые решения вне зависимости от области работы.

Как видно, услуги консалтинговых фирм крайне неоднородны. Тем не менее, необходимо выделить их общие характеристики, которые не меняются со временем, не зависят от отрасли клиента и функциональной области.

Консалтинговые услуги связаны с определением управленческих проблем в компании-заказчике, выработкой рекомендаций по решению этих проблем, помощью в их реализации. При этом помощь оказывается преимущественно руководящим работникам, выражается в формулировании советов, консультанты, как правило, не принимают решений, а потому и не несут ответственности за последствия.

Добавленная же стоимость консалтинговой деятельности формируется в основном за счет быстрого переноса успешного опыта из одних областей (функциональных, отраслевых, территориальных) в другие, а также специализации консультантов, что обеспечивает им большую профессиональную компетентность.

Ресурсы консалтинговой компании

Компании, реализующие услуги, отличаются не только своими продуктами, но и организацией деятельности. Парикмахерская, автомобильный ремонтный сервис, экспедиторская компания, энергетическая компания и консалтинговая фирма имеют совершенно разные схемы построения бизнеса.

Производство электроэнергии требует большого объема инвестиций, осуществляемых, прежде всего, в основные средства, а в случае тепловых электростанций также необходим большой объем сырья и материалов. При этом количество вовлеченных людей может быть относительно небольшим.

Транспортная компания, например, обладает материальными основными средствами, которые достаточно быстро изнашиваются. Основной работающий персонал выполняет стандартные функции и не является специфическим «активом» компании.

В деятельности консалтинговой компании основное место отводится имеющемуся персоналу, в то время как материальные активы не занимают существенных позиций. Для успешной деятельности консультанта не нужно специального оборудования, нет потребности в высококачественном сырье, даже нет необходимости иметь свой офис, так как зачастую консультанты работают на площадке клиента, дома, в гостинице либо в библиотеке.

Основными же «активами» консалтинговой компании являются:

- сотрудники компании и их знания;
- накопленный опыт компании, который возможно использовать при оказании услуг, система обмена имеющейся в компании информацией;
- репутация компании и существующая клиентская база.

Несмотря на то, что все это не является активами в бухгалтерском учете, данные ресурсы приносят в компанию экономические выгоды или позволяют снизить издержки, а поэтому являются экономическими активами. При этом традиционные материальные и нематериальные активы, отражаемые в балансе, такие как земельные участки, здания и сооружения, оборудование, интеллектуальная собственность, лицензии и патенты и прочие активы играют второстепенную роль в деятельности консалтинговой компании.

В результате финансовая отчетность не дает пользователям информации о наиболее ценных «активах» компании. Проблема оценки и учета данных ресурсов активно обсуждается в отечественной и зарубежной литературе и, по мнению многих авторов, именно отсутствие данных «активов» в балансе и объясняет разрыв между рыночной и балансовой стоимостью компаний.

В рамках данных подходов есть множество принципов выделения нематериальных активов. Однако подавляющее большинство из них схожи друг с другом. Карл Эрик Свейби, например, предлагает выделение трех основных составляющих:

- внешняя структура;
- внутренняя структура;
- способности сотрудников¹⁶.

Рассмотрим нематериальные активы консалтинговой компании более подробно с этих позиций.

Под внешней структурой понимается существующая система договоренностей с различными контрагентами компании. Первостепенную роль здесь играют клиенты. Наличие клиентской базы позволяет компании экономить определенные средства на поиске новых клиентов (снижать транзакционные издержки), обеспечивать себе стабильный сбыт услуг, т.е. получать определенные конкурентные преимущества. Глубокое владение информацией о собственных клиентах позволяет компа-

нии оказывать больший объем услуг, выявляя скрытые потребности клиентов, повышая качество своего продукта, а следовательно, удовлетворенность клиентов и их лояльность по отношению к компании.

Здесь может быть и уникальная система продаж или поддержки клиентов, построенная система взаимодействия с клиентами, как, например, это было сделано в компании «Cisco»¹⁷. Аналогично компания может получить конкурентные преимущества и при построении связей с другими контрагентами.

К примеру, компания «McKinsey», которая имеет свой офис в Москве, оказывая услуги на территории России, зачастую прибегает к помощи локальных субподрядчиков. Наличие контрактов с ними позволяет компании, удерживая требуемое качество конечных услуг, снижать собственные издержки, повышать мобильность своего бизнеса, т.е. получать определенные конкурентные преимущества.

Сюда же можно отнести и эффект рекламы, узнаваемость товарного знака и наименования фирмы, которые при прочих равных условиях ведут к росту доходов компании.

К внутренней структуре можно отнести систему управления компанией. Построив эффективную схему взаимодействия от низовых исполнителей до акционеров, компания может экономить на потерях, которые могли бы возникнуть в противном случае. Вопросы, связанные с корпоративной культурой, принятыми компанией ценностями, системой мотивации сотрудников могут помочь фирме привлечь более профессиональных консультантов, а значит, опять повысить ее конкурентоспособность. Здесь же можно привести методику подбора персонала, повышения его квалификации, оценки его потенциала.

Отдельно отметим систему сбора, хранения и передачи важной деловой информации. Не секрет, что текучесть кадров в консалтинговых компаниях достаточно высока. В этой связи компаниям следует создавать банки данных знаний своих сотрудников, чтобы уход работника сопровождался как можно меньшими потерями (информационными) для компании. Для примера можно привести систему CRM (Customer Relationship Management) – управление взаимоотношениями с заказчиками. Данная система позволяет компании обладать необходимой информацией о клиенте, которая в других случаях полностью находится под контролем менеджеров по сбыту и может быть утеряна компанией вместе с ними. Более того, она позволяет различным работникам обмениваться ценными данными о клиенте с меньшими издержками, что, в свою очередь, должно привести к росту эффективности деятельности.

Компании также могут создавать (и создают) системы сбора, систематизации и обмена информацией о наиболее успешных решениях определенных проблем или, наоборот, об имеющемся негативном опыте. Создание стандартных процедур и методик также может способствовать повышению эффективности деятельности, а потому может рассматриваться как экономический ресурс организации.

¹⁶ [67]. Рассматриваемая система схожа со «Scandia navigator», что не удивительно, принимая во внимание шведское происхождение обоих подходов.

¹⁷ Созданные компанией веб-сайта технической поддержки стал центром аккумулирования специальных знаний, что существенно облегчило доступ клиентов к необходимой информации, повысило для них привлекательность оборудования, а самой компании удалось сэкономить 1,5 млрд. долл. [38, с. 30].

Наибольшие же проблемы возникают с самым важным типом ресурсов консалтинговой компании – способностями сотрудников. Именно компетентность сотрудников является фактором выбора клиентом консалтинговой компании. Высокий профессионализм персонала прямо повышает результаты деятельности, а также снижает издержки по его получению (при прочих равных условиях). Более того, компетентность сотрудников является источником создания и других, перечисленных выше двух типов ресурсов. А невысокие способности персонала, скорее всего, приведут к снижению положения компании на рынке, ухудшению ее финансового состояния.

Сотрудники компании, являясь, по сути, основным ее ресурсом, не принадлежат компании, а потому и не относятся в традиционном учете к ее активам. Тем не менее, компании достаточно много внимания уделяют данному виду ресурсов. Отправным пунктом можно назвать подбор персонала. По результатам подбора сотрудника с ним заключается трудовой договор. Чаще всего он имеет бессрочный характер. Суть сделки заключается в том, что работник передает компании свой опыт, знания и способности, т.е. то, что формирует его человеческий капитал, в определенных временных рамках за оговоренную плату. Компания получает определенный экономический ресурс в аренду.

Проблемы же возникают при определении статуса этого самого важного ресурса. Нормативные документы, регулирующие правила ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности, не предполагают отнесения персонала компании к ее активам¹⁸. Причина этого заключается в нарушении следующего свойства актива: «актив – это ресурс, контролируемый компанией в результате прошлых событий», а это свойство, в свою очередь, продиктовано требованием осмотрительности (принцип консерватизма) финансовой информации. Таким образом, главный ресурс консалтинговой компании остается за рамками баланса. В условиях применения метода начислений это не может не привести к искажениям и в отчете о прибылях и убытках. Тогда встает вопрос о правдивости и существенности информации, представляемой данными отчетами.

Далее следует повышение профессионализма сотрудников, в частности, обучение. Компания тратит свои ресурсы на обучение с целью получить выгоды, прежде всего, путем повышения производительности и эффективности деятельности. Будет логично предположить, что компании не ожидают одномоментного эффекта сразу по окончании сотрудниками курсов, что выгоды от обучения будут поступать в компанию на протяжении какого-то времени, измеряемого годами, и на определенном этапе прекратятся. Таким образом, следуя принципу сопоставления затрат и прибылей, было бы логично амортизировать данные расходы в течение нескольких лет, однако, за редкими исключениями,¹⁹ данные затраты будут признаны расходом одного периода²⁰.

¹⁸ «В состав нематериальных активов не включаются интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду, поскольку они неотделимы от своих носителей и не могут быть использованы без них» [15, п. 4]. «...затраты на подготовку персонала... признаются в качестве расходов при их осуществлении» [22, п. 6].

¹⁹ Например, обучение персонала, необходимое для использования основного средства, может быть включено в его стоимость, а следовательно, амортизироваться.

²⁰ Данные затраты не признаются в качестве актива, и, в соответствии с МСФО, списываются в отчетном периоде: «Расход

Не более оптимистично обстоят дела с описанными выше внешней и внутренней структурами компаний. Как было указано, данные ресурсы направлены либо на рост доходов, либо на сокращение расходов и повышение эффективности деятельности, поэтому, с экономической точки зрения, они должны относиться к активам. Однако основная часть данных ресурсов также окажется за рамками стандартных отчетов по причине нарушения критерия контролируемости, идентифицируемости или ожидания выгоды.

Организационно-правовые формы консалтинговых компаний

Одним из следствий описанной выше структуры основных экономических ресурсов консалтинговой компании является относительно низкий, с финансовой точки зрения, барьер входа в отрасль.

Талантливый человек или группа лиц, имеющих большой практический опыт решения определенных задач и контакты с потенциальными клиентами, могут организовать свою консалтинговую компанию. Они будут являться одновременно и акционерами компании, и ее руководителями, и непосредственными исполнителями работы. Такая компания имеет небольшое количество заинтересованных лиц, и потому проблема финансовой отчетности не будет стоять так остро, и организационно-правовая форма компании будет носить, скорее всего, закрытый характер.

По мере развития (в случае успеха компании) масштабы ее деятельности будут увеличиваться. Компания начнет привлекать наемных работников, а ее учредители станут партнерами, то есть владельцами и руководителями компании. Как показывает практика, закрытый тип компании при этом сохранится.

Большинство всемирно известных консалтинговых компаний организованы как партнерства, являются частными и непубличными. К их числу можно, например, отнести наиболее известные консалтинговые компании «McKinsey & Company», «The Boston Consulting Group». Схожая ситуация наблюдается и на российском рынке. Большинство отечественных крупнейших консалтинговых компаний также имеют закрытый тип – закрытые акционерные общества или общества с ограниченной ответственностью (ООО «БДО Юникон Консалтинг», ЗАО «ПАКК», ООО «Ф.Б.К.-Консалтинг» и т.п.).

Все производственные компании по мере роста, как правило, переходят от частного владения к общей собственности, от закрытого типа к открытому. Можно выделить несколько причин. Основная, по мнению автора, лежит в специфике производственных компаний. Так, для ее развития необходимо осуществлять постоянные инвестиции²¹ (как в основной, так и в оборотный капитал). Соответственно, компании для осуществления деятельности постоянно требуются финансовые ресурсы, за которые она вынуждена платить. Более того, в условиях ограниченности рентабельности активов (RoA), цена капитала компании становится одним из важней-

признается в отчете о прибылях и убытках немедленно, если затраты не создают больше будущие экономические выгоды, или когда будущие экономические выгоды не соответствуют или перестают соответствовать требованиям признания в качестве актива в балансе» [20, п. 97].

²¹ В самом деле, в наиболее доходных традиционных производственных отраслях рентабельность активов редко превосходит 10%, а это означает, что для получения 10 долларов дохода объем необходимых инвестиций составит 100 долларов.

ших факторов не только для показателей ее деятельности, но для способности ее выживать. Существуют только два источника необходимых ресурсов:

- собственные средства, принадлежащие собственникам (акционерам, партнерам) организации;
- заемные, принадлежащие третьим лицам.

Открытая корпорация или акционерное общество имеет возможность наиболее быстро и с наименьшими издержками (относительно других организационно-правовых форм) размещать как свои акции, так и облигации и рассчитывать на невысокие ставки банковских кредитов и относительную легкость их получения. Благодаря низким издержкам и большим объемам привлечения средств, открытые корпорации становятся наиболее эффективной организационно-правовой формой для производственных компаний, а жесткая конкуренция среди них делает данную форму единственно возможной.

Аналогично, некоторые консалтинговые компании продолжают развиваться. В них возрастает потребность создания различных «активов», таких как повышение профессионализма сотрудников, создание и поддержание внешней и внутренней структуры или, иными словами, интеллектуального капитала.

Компания «Accenture», один из лидеров мирового рынка консалтинга, в своем отчете говорит о возможной необходимости привлечения дополнительного капитала для:

- реализации имеющихся возможностей, включая быструю экспансию;
- покупки связанных бизнесов или технологий;
- разработки новых услуг и продуктов;
- реакции на конкурентное давление [72, с. 29].

Помимо этого, происходит постоянное расширение, глобализация бизнеса. Расширение масштабов деятельности увеличивает количество заинтересованных лиц, конкретизируется их участие в компании. Исполнители отделяются от руководителей, руководители – от собственников. И уже не все вопросы заинтересованные лица могут лично решить друг с другом. По мере усложнения отношений, происходит их формализация. В итоге консалтинговые компании вынуждены акционироваться и «раскрываться».

Одной из первых консалтинговых компаний, вышедших на фондовый рынок, является «Беринг Поинт» («BearingPoint»), которая в 2000 отделилась от КРМГ (KPMG). Компания «Accenture», мировой лидер по капитализации среди открытых консалтинговых компаний, инкорпорировалась в 2001 году. В настоящее время таких компаний еще немного, однако тенденция выхода на фондовый рынок консалтинговых компаний, по всей видимости, продолжится. Переход к открытым формам собственности имеет первостепенное значение, так как открытые компании вовлекают в свою деятельность обширный круг заинтересованных лиц, что ставит высокие требования перед финансовой отчетностью компаний.

1.3. Концепция построения учета и отчетности

Финансовая информация

Широкое разнообразие ресурсов, вовлеченных в оборот современной компании, приведенное на рис. 1, усложняет сравнение данных ресурсов между собой. Существование денег в значительной мере облегчает обмен ресурсов и существенно снижает транзакционные издержки рассматриваемых операций. Не явля-

ясь, по сути, ни потребляемым благом, ни базовым ресурсом, они стали обособленным предметом обмена и проринули практически по все сферы современной экономической жизни.

В результате, помимо прочего, был получен универсальный количественный измеритель хозяйственной деятельности различных субъектов. Проблема сравнения различных ресурсов между собой переросла, таким образом, в проблему сравнения каждого из них с деньгами или оценкой данных ресурсов в денежном выражении.

Появление денежного измерения приводит к возможности определения финансовых взаимоотношений между вовлеченными в дела организации лицами. Следует отметить, что финансовые взаимоотношения являются лишь проявлением, отдельной характеристикой взаимоотношений заинтересованных лиц. Это всего лишь некий образ, имеющий свои достоинства и недостатки, и было бы некорректно его абсолютизировать. Это отображение достаточно сильно упрощает (следовательно, искажает) действительность, многие аспекты взаимодействия заинтересованных лиц не отражены и не могут быть отражены в отчетности.

Несмотря на законодательно закрепленный сплошной, непрерывный и документальный учет всех хозяйственных операций компании [4, п. 1 ст. 1], далеко не все экономические ресурсы и выгоды попадают в учет и отражаются в отчетности.

На данный момент можно сказать²², что движение товаров и услуг и оплата за них отражаются в учете и отчетности компании в должной мере. Достаточно полно отражаются и отношения с заимодавцами. Остаток задолженности показан в балансе на отчетную дату. Оплаченные проценты – в отчете о прибылях и убытках. Более подробная информация подлежит раскрытию в пояснениях к отчетности²³.

Однако некоторые ресурсы и выгоды, например такие как:

- человеческий капитал;
- время работников;
- создаваемая и поддерживаемая государством инфраструктура;
- увеличение человеческого капитала;
- выполняемая компанией социальная функция

не поддаются точной оценке в денежном измерении, что практически делает невозможным их учет.

Таким образом, переход от экономических взаимоотношений заинтересованных лиц к финансовым неизбежно исключает из рассмотрения многие важные моменты экономических взаимоотношений собственников ресурсов, что не следует забывать пользователям при прочтении отчетности и принятии экономических

²² В данном случае нет необходимости отдельно рассматривать российскую и международную практики, т.к. это не повлияет на полученные выводы.

²³ [16, п. 33]: «В бухгалтерской отчетности организации должна отражаться информация:

- о наличии и изменении величины задолженности по основным видам займов, кредитов;
- о величине, видах, сроках погашения выданных векселей и размещенных облигациях;
- о сроках погашения основных видов займов, кредитов, других заемных обязательств;
- о суммах затрат по займам и кредитам, включенным в операционные расходы и в стоимость инвестиционных активов;
- о величине средневзвешенной ставки займов и кредитов (при ее применении)».

решений. Однако применение финансовой системы координат является мощным инструментом для участников, так как дает возможность измерить многие аспекты присутствия заинтересованных лиц в компании и привести их к единому знаменателю, добиться их сопоставимости. В дальнейшем нас будут интересовать именно финансовые взаимоотношения, так как именно они, в первую очередь, подлежат раскрытию в финансовой отчетности.

Аналогично тому, как сами деньги из виртуального инструмента обмена, которым они были изначально, превратились в самоцель, акцент внимания собственников ресурсов переместился от вопроса, «что я имею», к вопросу, «сколько стоит то, что я имею». Абстрагирование от физических свойств ресурсов, которыми обладают собственники, и оперирование только проекцией всего многообразия характеристик ресурсов на денежную ось привели к появлению доминирующей в настоящее время финансовой концепции капитала.

Далее определим понятие финансовой информации. К финансовой можно отнести информацию, выраженную в денежных единицах, такую, как цена или стоимость различных ресурсов, объем денежных потоков, величина обязательств, выраженных в денежных единицах, и т.п., а также производные от них доли, отношения (например, финансовый рычаг, рентабельность деятельности). Сюда же можно отнести и различные оценки стоимости бизнеса, стоимость интеллектуального капитала, экономическую добавленную стоимость и многое другое.

При этом ряд показателей, не имея денежного измерения, все же носит финансовый характер. К таким показателям можно отнести срок заимствования и размещения, стоимость привлеченных средств, процентные ставки, норма отдачи от инвестиций, период окупаемости, различные оценки вероятности и риска. Количество сотрудников может являться базой для расчета коэффициентов финансового характера (прибыль на сотрудника, доход на сотрудника), а потому также может иметь отношение к финансовой информации.

Термин «финансовая отчетность»

Несмотря на широкую распространенность термина «финансовая отчетность», в российском законодательстве его значение определено весьма не однозначно.

В Гражданском кодексе встречается только понятие финансовой отчетности [1, ст. 91, ст. 103], однако без его определения. Федеральный закон «Об акционерных обществах» использует как сочетание «бухгалтерский учет и финансовая отчетность» [6, ст. 88], так и «бухгалтерская отчетность» [6, п. 1 ст. 89, п. 1 ст. 92] без указания различия в этих терминах.

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» дает определение бухгалтерской отчетности: «бухгалтерская отчетность – единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам» [4, ст. 2], в состав которой входят:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о прибылях и убытках;
- приложения к ним, предусмотренные нормативными актами;
- аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту;
- пояснительная записка [4, п. 2 ст. 13].

Соответственно положения по бухгалтерскому учету, созданные во исполнение закона «О бухгалтерском учете», также оперируют понятием «бухгалтерская отчетность».

Федеральный закон «Об аудиторской деятельности», а также федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности используют одновременно два термина: «финансовая (бухгалтерская) отчетность» [5].

Аналогичный подход изложен и в проекте федерального закона «Об официальном бухгалтерском учете», предлагаемом Министерством финансов Российской Федерации [26, п. 1 ст. 3].

В Федеральном законе «О рынке ценных бумаг» упоминается бухгалтерская отчетность компаний [7, п. 1, п. 2, п. 9 ст. 22].

Основной причиной существующих разночтений можно считать осуществляющиеся преобразования системы учета, происходящие в России²⁴. В результате реформирования, направленного на гармонизацию национальных принципов учета и составления отчетности с международными стандартами, наряду с использованными и устоявшимися понятиями бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности стали появляться новые термины. В частности, словосочетание «финансовая отчетность», по всей видимости, выступает в роли перевода понятия Financial Statements или Financial Reporting²⁵, используемые в текстах Международных стандартов финансовой отчетности.

Международные стандарты финансовой отчетности не приводят определения финансовой отчетности, однако его можно сформировать из различных пунктов Принципов подготовки и составления финансовой отчетности КМСФО.

- «Финансовая отчетность готовится и представляется не реже одного раза в год и направлена на удовлетворение общих информационных потребностей широкого круга пользователей» [20, п. 6].
- «Формы финансовой отчетности составляют часть процесса составления финансовой отчетности. Полный пакет форм финансовой отчетности обычно включает баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменении финансового положения (который может быть представлен по-разному, например, как отчет о движении денежных средств или отчет о движении фондов), а также примечания, другие отчеты и пояснительные материалы, которые являются неотъемлемой частью финансовой отчетности» [20, п. 7].
- «Цель финансовой отчетности состоит в представлении информации о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении компании. Эта информация нужна широкому кругу пользователей при принятии экономических решений» [20, п. 12].

Как видно, определение финансовой отчетности строится исходя из целей предоставления информации, а бухгалтерская – является системой данных. Бухгалтерская отчетность составляется на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам, в то время как список форм финансовой отчетности открыт. Финансовая отчетность является самоцелью, а бухгалтерская – следствием учетных записей.

Ряд отечественных авторов используют только понятие бухгалтерской отчетности (например, В.В. Ковалев

²⁴ В соответствии с Постановлением Правительства РФ «Об утверждении программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами бухгалтерского учета» [9].

²⁵ Данные переводы можно встретить в переводах текста МСФО на русский язык (например, перевод ЗАО «Аскери-АССА»).

[33], [34]), другие (например, П.С. Безруких [29]) – употребляют их как синонимы.

А.Н. Хорин охарактеризовал отличие бухгалтерской и финансовой отчетности следующим образом: «По своей экономической сущности бухгалтерская отчетность традиционно основывается на концепции соответствия требованиям национального финансового законодательства, а финансовая отчетность – на концепции рискованного (венчурного) финансового капитала (номинального и реального)» [46].

Схематично отличие подходов можно представить следующим образом (см. рис. 2).



Рис. 2. Отличия подходов

Данная работа сфокусирована на финансовой отчетности, т.е. предполагает predetermined отчетности запросами пользователей, а учета – отчетностью.

Полезность информации

Как было сказано выше, отечественное законодательство в большой степени уделяет внимание формальной стороне процесса составления бухгалтерской отчетности, нежели ее содержанию. Лишним подтверждением тому служит отсутствие в российских законодательных актах качественных критериев, определяющих полезность информации²⁶.

Проведение дальнейшего анализа реальных отчетностей консалтинговых компаний, а также выработка каких-либо рекомендаций по повышению информативности финансовой отчетности невозможны без определения качественных критериев оценки информации.

Принципы подготовки и составления финансовой отчетности КМСФО определяют полезность информации в соответствии со схемой, представленной на рис. 3 [20, п.п. 24-32].

Реализация на практике принципа полезности весьма затруднена благодаря тому, что составляющие части полезности зачастую противоречат друг другу. В качестве примера наиболее часто приводится соотношение принципа своевременности и надежности информации, которые связаны обратной зависимостью. С отдалением от отчетной даты мы более точно можем оценить ряд активов, например, таких, как дебиторская задолженность, зарезервировать различные риски. Оперативные же данные, наоборот, часто отличаются ненадежностью. Также в угоду сопоставимости данных отчетности бухгалтерам нередко приходится жертвовать ее правдивостью. Таким образом, финансовая отчетность всегда является компромиссом между разными аспектами полезности. Расстановка определенных приоритетов зависит от стоящей перед отчетностью целью (целями).

Несмотря на ряд недостатков (прежде всего это отсутствие измеримости каждого критерия), схема, представленная на рис. 3, играет очень важное значение в

данной работе. «Улучшение», «повышение качества» финансовой отчетности будет трактоваться через повышение ее полезности, то есть через приведенные критерии.

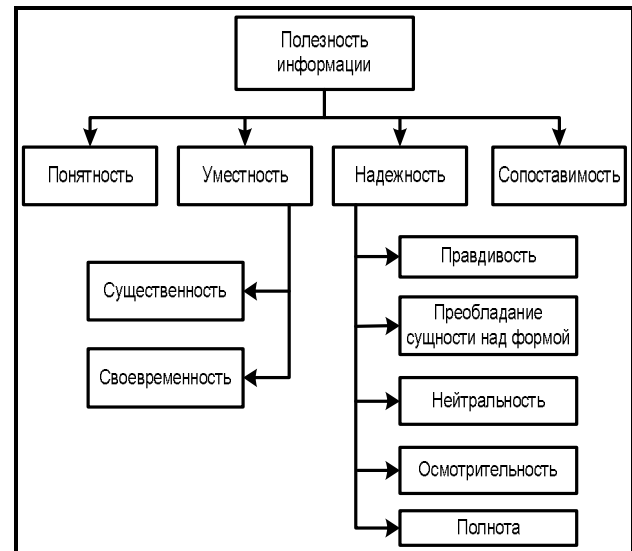


Рис. 3. Схема определения полезности информации

Цели и место финансовой отчетности

Итак, финансовая отчетность составляется для заинтересованных лиц компании (в том числе потенциальных), она призвана предоставить им полезную информацию финансового характера для принятия экономических решений касательно данной компании. Интересы заинтересованных лиц противоречивы, целью деятельности компании можно назвать создание баланса их интересов. Финансовая отчетность в данном случае является документальным отражением того, насколько данная цель выполняется.

Исходя из этого, указанное в Международных стандартах финансовой отчетности утверждение, что информация, удовлетворяющая потребности инвесторов, «также будет удовлетворять большинство потребностей других пользователей финансовой отчетности» [20, п. 10] (общепринятые принципы учета США также выделяют настоящих и потенциальных инвесторов и кредиторов: SFAC 1, par. 34), существенно ограничивает цели составления отчетности. Во-первых, интересы инвесторов во многом противонаправлены интересам других лиц, к примеру, работников или клиентов. Во-вторых, информационные потребности инвесторов вполне могут ограничиваться их собственным участием в компании (отдачей на инвестиции и риски), в то время как другим пользователям будет нужна дополнительная информация о компании (налоговая и кадровая политики и тому подобное).

Информационная обеспеченность заинтересованных лиц относительно деятельности компании зачастую не соответствует требованиям последних. Особый статус в Российской Федерации имеют налоговые органы, получающие налоговую отчетность, составленную, в соответствии с Налоговым кодексом, на основе отдельного налогового учета [3, ст. 313]. Можно считать, что все, что интересует налоговые органы, они запрашивают и получают в установленном порядке. Ос-

²⁶ Единственное, где приводятся качественные критерии, это Федеральный закон «О бухгалтерском учете» [4]. В п. 3 указано, что информация должна быть «полной и достоверной», однако раскрытия данных понятий не приводится.

тальные лица вынуждены полагаться на финансовую отчетность для получения интересующей их информации о деятельности компании и ее положении.

Финансовая отчетность, таким образом, не служит одной цели, но призвана решать целый ряд задач. Она должна предоставлять следующую полезную информацию для:

- собственников бизнеса – оценка эффективности или задача на вложенные инвестиции (увеличение стоимости компании, финансовый результат, дивиденды), оценка риска банкротства;
- руководства – самоинформирование о финансовом положении и эффективности деятельности;
- сотрудников – эффективность деятельности, доля ресурсов, направляемых на развитие персонала, стабильность компании;
- контрагентов – оценка платежеспособности;
- государства – объем создаваемого продукта, объем уплаченных налогов;
- оценки соблюдения баланса интересов всех вовлеченных лиц.

Чтобы определить место финансовой отчетности, классифицируем информацию, раскрываемую компанией, в соответствии со схемой, представленной на рис. 4.

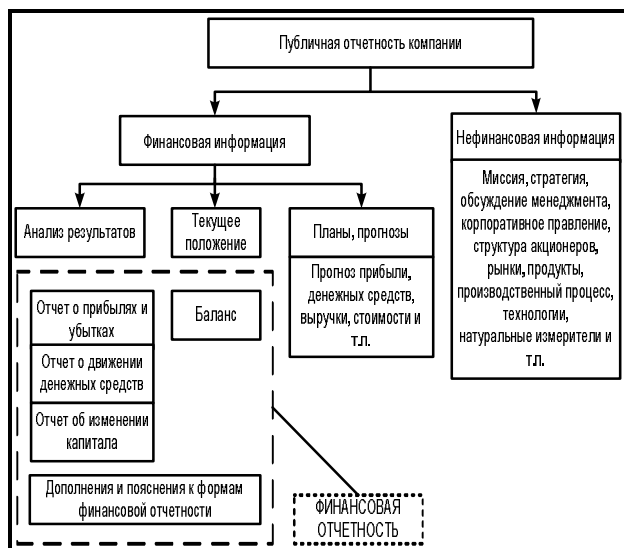


Рис. 4. Схема классификации информации

Как видно из рис. 4, финансовая отчетность относится либо к отчетному периоду, либо к отчетной дате, то есть содержит фактическую информацию. Планы и прогнозы компании находятся за ее пределами.

Система учета

Акционерной компаний все больше интересует курсовой рост акций, нежели выплачиваемые компаниями дивиденды, т.е. вопрос стоимости становится, с определенной точки зрения, важнее вопроса доходов (прибыли)²⁷. При этом существующая общепринятая система учета не дает пользователям надежной оценки этой стоимости²⁸. По мнению автора, причина этого лежит в концепции существующей системы.

²⁷ Рассматриваемые в данной работе консалтинговые компании «BearingPonit» и «Accenture» за последние отчетные периоды вовсе не выплачивали дивидендов своим акционерам [71], [72].

²⁸ Так, коэффициент «капитализация/балансовая стоимость» для S&P 500 (по данным «Standard and Poor») последние десятилетия имеет устойчивую тенденцию к росту: от значения, близко к 1 в 1980 году, до 6 в 2001 г. [38, с. 10].

Задачи, стоящие перед бухгалтерским учетом, неоднократно менялись на протяжении истории его развития. Я.В. Соколов выделяет четыре задачи [44, с. 18].

Самой первой задачей является обеспечение сохранности имущества собственников. Вторая задача – контроль, включающий в себя эффективность управления. Третья – определение финансового результата (экономических и юридических последствий хозяйственных операций). И, наконец, четвертая – распределение ресурсов в обществе.

Действующая в настоящее время система учета и отчетности одновременно решает множество поставленных перед ней задач, таких как самоинформирование руководства компании о ее деятельности, учет ответственных лиц за ресурсы компании, определение имущественного положения компании, исчисление финансового результата деятельности, служит информационной базой для определения платежеспособности компании, рискованности проводимых ею операций, размера налоговых платежей, дивидендов и бонусов сотрудникам, размера инвестируемого в нее капитала и многое другое.

Мировая экономика продолжает экспоненциальное развитие. Хозяйство становится более комплексным, это проявляется в использовании новых технологий, усложнении цепочек поставок, в появлении все более новых финансовых инструментов и деривативов, в усложнении акционерной структуры хозяйственных обществ, в глобализации компаний, в ускорении транзакций, в расширении информационного поля.

В результате, помимо расширения перечня поставленных задач, увеличивается и требуемая точность и детальность отчетных данных. Удовлетворять возрастающие информационные потребности пользователей становится все сложнее и даже невозможно в рамках единой учетно-отчетной системы. Так, в большинстве стран отличаются налоговая, управленческая и финансовая отчетности, отдельно существуют бухгалтерский и управленческий учеты, в России после введения главы 25 Налогового кодекса Российской Федерации фактически существует и отдельный налоговый учет.

Помимо этого, ряд компаний составляют отчетность по разным принципам учета и отчетности. Например, многие российские компании составляют отчетность по российским и международным стандартам, что порождает необходимость параллельного учета (чаще всего встречается в дочерних компаниях зарубежных фирм на территории России) или периодической трансформации отчетности (преобладает в российских компаниях).

Таким образом, можно признать, что учет (в широком понимании) не является единым, и развитие счетоводства уже привело к разделению его на различные части. Исходя из этого, можно не согласиться с Я.В. Соколовым, утверждающим, что «хозяйственные процессы любого предприятия носят целостный характер, и счетоводство, их отражающее, может быть только единым» [44, с. 29]. Данный подход применим для концепции бухгалтерской отчетности (см. рис. 2.), где учет является отправной точкой и мы можем детерминировать его неделимость. В концепции финансовой отчетности учет предопределен форматом и содержанием отчетности. Разнообразие требуемых отчетных данных может привести к необходимости ведения нескольких систем учета.

Бухгалтерский учет, тем не менее, остается формально единым и для одновременного решения опи-

санных выше задач сложившаяся на сегодня система²⁹ вынуждена содержать в себе множество компромиссов. В частности, она обладает как статическими элементами учета, так и динамическими. К статическим можно отнести:

- критерий контроля (юридических прав) для признания актива;
- признание внереализационных доходов и расходов;
- переоценка балансовых счетов;
- оценка по «справедливой стоимости».

При этом есть множество динамических характеристик³⁰:

- определение финансового результата;
- оценка по себестоимости;
- амортизация основных средств;
- концепция непрерывности деятельности;
- соотнесение доходов и расходов по времени;
- принцип реализации.

Термины «статическая и динамическая трактовки баланса» впервые введены Ойгеном Шмаленбахом, однако развивались параллельно, начиная с XVII века³¹ [41, с. 328]. Каждая трактовка имеет многочисленных сторонников. Ряд авторов, тем не менее, не уделяли данной проблеме должного внимания. Иоганн Фридрих Шерр, например, в начале XX века, комментируя работы Шмаленбаха, не считал, что данное разделение целесообразно. Наоборот, он считал, что «... статика и динамика так переплетаются друг с другом и так зависят друг от друга в бухгалтерии, что одна является лишь функцией другой» [51, с. XIII]. Данный подход не вызывал бы споров, если бы выбор модели не приводил бы к разным оценкам и результатам в отчетности. Возможно, столетие назад это было именно так, однако в настоящее время использование, к примеру, исторической оценки или справедливой стоимости приведет к разным отчетным данным.

Споры касательно трактовок учета не прекращаются и в настоящее время. Сторонники использования справедливой стоимости при оценке активов, приобретающей все возрастающее значение, по сути, исповедуют статическую трактовку. Более того, многие авторы, критикуя показатель прибыли, предлагают ввести отчет о стоимости³².

Все это способно породить и порождает массу противоречий и парадоксов³³. Как уже говорилось, основная проблема это – существенное и возрастающее отклонение балансовой и рыночной стоимости компаний. Помимо этого, есть ряд компаний, закрывающих год с убытками при возрастающей капитализации (в основном молодые интернет-компании), что является экономическим абсурдом. Чем больше объект приносит доходов, тем, при прочих равных, больше будет его рыночная стоимость. Другим примером может служить учет деловой репутации (goodwill), которая учитывается только в случае приобретения компании, а до этого

момента никак не отражается в учете. Изменение величины чистых активов и прибыль за отчетный период не равны друг другу, и так далее.

Следует также отметить и такой негативный аспект, как субъективность исчисления прибыли, которая не может быть полностью устранена как минимум из-за проблем оценки существующих рисков (формирование резервов), неоднозначности учета многих фактов хозяйственной жизни, проблемы разделения отчетных периодов. Все это приводит к тому, что прибыль рассчитывается путем использования бухгалтером расчетных величин. При этом некоторые авторы ставят под сомнение полезность использования расчетных величин в учете и отчетности, однако оговариваются, что это не означает необходимости отказа от них, а скорее говорит о необходимости изменения порядка их расчета [61].

Теоретически возможно решение вышепоставленных задач (исчисление финансового результата и исчисление стоимости компании) путем построения двух разных систем учета. Это приведет к тому, что оценка одного и того же факта или события будет различной в разных системах, однако каждая из этих систем будет меньше искажать реальный хозяйственный факт или событие, исходя из своей цели.

Например, оценка по ценам приобретения создает разрыв между балансовой и рыночной стоимостью активов и потому неприемлема с позиций оценки стоимости компании. Однако отказ от этого принципа снизит точность определения финансового результата деятельности компании. Таким образом, для разных целей следует использовать разную оценку, что, в свою очередь, подразумевает наличие разных учетов.

В настоящее время решение указанных задач производится на базе единой системы учета, которая включает в себя взаимосвязанные отчеты о результатах деятельности и о финансовом состоянии компании. Применение единой системы позволяет увязывать изменение финансового положения компании с финансовым результатом ее деятельности, вводит неотъемлемый элемент самоконтроля, однако снижает качество информации о каждом из объектов в отдельности. Более того, система учета может быть построена таким образом, чтобы минимизировать искажения в отчете о финансовом положении за счет снижения качества отчета о финансовом результате или служить противоположной цели. Давать информацию и о финансовом результате, и о финансовом положении с высокой надежностью становится уже невозможно.

Альтернативное созданию двух учетных систем развитие учета подразумевает сохранение единой системы с более точно определенной целью. Необходимо задуматься о новой концепции учета и отчетности, специфицировать поставленные задачи, задать их приоритетность. Лучше точно решить хотя бы одну задачу, чем плохо решить обе.

От выбора трактовки зависят ответы на очень многие спорные вопросы, среди которых подходы к определению основных бухгалтерских понятий:

- активы;
- обязательства;
- собственные средства;
- доходы;
- расходы.

Соответственно, отказ от выбора доминирующей трактовки учета делает невозможным построение внутренне непротиворечивой и логичной учетной системы. Учетная

²⁹ Межстрановые различия здесь можно считать несущественными.

³⁰ Более подробно статическая и динамическая трактовки баланса, а также история их происхождения описаны в работе Франка Обербринкмана [41].

³¹ Следует отметить, что в XIX веке счет прибылей и убытков также назывался балансом.

³² Работа, выпущенная под эгидой компании «PricewaterhouseCoopers», гласит: «прибыль... менее важна для правильной оценки стоимости компании, нежели другие показатели» [52, с. 102].

³³ Более подробно существующие парадоксы изложены Я.В. Соколовым [44, с. 66-77].

система не может существовать в «безвоздушном пространстве». Для успешного решения поставленных задач необходимы точки опоры, аксиомы, на которых учетно-отчетная модель может быть построена.

Безусловно, очень важно знать величину чистых активов компании, ее изменение, понимать, какие активы находятся в распоряжении компании и какими обязательствами она обременена. На основе указанных данных пользователи могут принимать различные экономические решения.

Однако расчет стоимости компании зависит от многих параметров, в том числе от ожиданий и прогнозов руководства и аналитиков касательно компании, при этом финансовая информация, относящаяся исключительно к будущему, не может быть включена в финансовую отчетность.

Также представляется сомнительным мнение, что стоимость компании может быть выведена индуктивно – через поэлементную оценку ее активов. В успешно функционирующей компании всегда найдется место синергии, а значит, насколько точно ни была бы определена рыночная стоимость активов компании, ее общая рыночная стоимость окажется выше. Все вышеизложенное не позволяет надеяться на возможность бухгалтерскими методами оценить рыночную стоимость компании.

В подтверждение этого можно сказать, что большинство известных методик оценки и управления стоимостью, среди которых Value Explorer, Scandia Navigator, Intangible Assets Monitor, The Value Chain Scoreboard, Value Creation Index, Value Reporting, Intellectual Capital Monitor, используют большой объем небухгалтерской информации.

Компании живут в реальном времени, их активы должны приносить доход, компания вынуждена, в свою очередь, оплачивать привлеченные средства, выплачивать заработную плату работникам, дивиденды акционерам, налоги государству. Указанные потоки формируют суть деятельности компании (см. раздел 1.1.), и они носят динамический характер, относятся к определенному временному интервалу. Помимо этого, более точная информация касательно чистых доходов компании окажет положительное влияние и на точность расчета ее стоимости.

Исходя из вышеизложенного, можно говорить о целесообразности концентрации внимания на динамической трактовке учета и отчетности, что означает приоритет задачи исчисления финансового результата компании над исчислением его финансового положения.

Из принятой предпосылки вытекает несколько учетных следствий.

1. В активах в данном случае отражаются будущие (потенциальные) расходы. В чистом виде к ним относятся только расходы будущих периодов, однако сырье и материалы при нормальном развитии бизнеса будут отнесены в расходы, туда же попадет готовая и реализованная продукция. Внеоборотные активы будут списываться на расходы по мере износа и амортизации. С этих позиций даже касса и расчетный счет существуют в организации для того, чтобы со временем преобразоваться в расходы посредством покупки вышеприведенных активов и далее по той же схеме. Альтернативным использованием актива является сокращение пассивов.
2. Оценка по себестоимости.
3. Отсутствие переоценки балансовых счетов.
4. Получение прибыли только через реализацию.

Очевидно, что указанные выше предпосылки существенно осложняют определение стоимости компании.

Однако финансовой отчетности необходимо выбрать свою информационную нишу. В данном случае можно говорить о том, что финансовая отчетность будет служить скорее источником (одним из) данных для определения стоимости компании, нежели будет отражать ее в явном виде.

Центральное место в динамической трактовке занимает концепция непрерывности деятельности компании. Автор не предлагает отступать от диграфической формы учета. Помимо этого, сделки собственников ресурсов не выполняются мгновенно. Они растянуты во времени. Вне времени нет хозяйственной деятельности, как и любого другого изменения. Время есть основное условие деятельности. Соответственно и ценность ресурсов, частным образом определяемая через денежную оценку, непостоянна во времени. Концепция приращения капитала подразумевает стремление капитала увеличиваться со временем.

Реализация вышеописанной концепции в рамках динамической трактовки означает, что компания должна своим акционерам ежегодно формировать чистую прибыль в объеме не менее заданного. Безусловно, сто рублей на начало отчетного года и на конец года представляют разные экономические ценности. Однако они связаны тем объемом прибыли (чистого дохода), которые сгенерировали эти средства за отчетный период. В банковской сфере употребляется понятие основного долга, который не увеличивается во времени, если заемщик своевременно оплачивает накопленные проценты, и это совсем не означает, что банки считают стоимость денег постоянной во времени. Аналогично можно построить и взаимоотношения акционеров с компанией. Концепция приращения может означать не переоценку требований и обязательств, а установление необходимого потока доходов, который должен быть сформирован за отчетный период на каждый рубль инвестиций.

2. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНФОРМАТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

2.1. Расширение границ признания нематериальных активов

Традиционная схема отражения хозяйственного цикла производственного предприятия в бухгалтерском учете оставалась актуальной и не вызвала много критики вплоть до середины прошлого века. Существенные инвестиции, в основном, носили материальный характер:

- строительство зданий и сооружений;
 - приобретение оборудования;
 - реконструкция и модернизация оборудования, и так далее.
- Инвестиции были связаны с объектами, которые предприятия собирались использовать в течение нескольких лет. В бухгалтерском учете это находило свое отражение в признании рассматриваемых объектов в качестве активов с последующей амортизацией. Соответственно, списание затрат на их приобретение на расходы производилось в течение определенного срока полезного использования объектов. Учет данных инвестиций в качестве актива упрощался в связи с тем, что:
- юридические права на активы были четко определены;
 - активы чаще всего были отчуждаемы, могли быть проданы, использованы самой организацией в целях, отличных от первоначальных.

Данные активы одновременно удовлетворяют критерию будущих выгод от использования (экономический подход) и критерию закрепленных прав на них, то есть возможности использовать их в качестве источника погашения обязательств (юридический подход).

Современная консалтинговая компания для поддержания конкурентоспособности вынуждена инвестировать в нематериальную сферу:

- развитие брэнда компании, формирование клиентской базы;
- обучение сотрудников;
- создание банков знаний, оптимизация бизнес-процессов и прочие нематериальные объекты³⁴.

В связи с тем, что в соответствии с действующим законодательством данные объекты инвестирования не являются нематериальными активами, для их выделения будем называть их нематериальными объектами.

С экономической точки зрения, вышеперечисленные инвестиции аналогичны покупке основных средств: компания несет затраты на объекты, которые собирается использовать в будущем в своей деятельности. Тем не менее, с позиций учета эти два типа инвестиций отличаются принципиально.

В п. 4 ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов» указано, что «в состав нематериальных активов не включаются интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду». Аналогичное утверждение можно найти в Международных стандартах финансовой отчетности [22, п. 69 (b)]. Следовательно, затраты на повышение квалификации персонала будут признаны расходом.

Если в российском учете затраты на НИОКР отражаются «в бухгалтерском учете в качестве вложений во внеоборотные активы» [17], то в соответствии с нормами МСФО частично они списываются на расходы отчетного периода³⁵.

Деловая репутация компании признается только в случае приобретения других компаний, в то время как внутренне созданная деловая репутация не подлежит признанию в качестве актива [15, п. 27; 22, п. 48].

Также не признаются активами затраты на продвижение товаров и оптимизацию бизнес-процессов [22, п. 69 (c), (d)].

В результате как в российском, так и международном учете инвестиции в рассматриваемые нематериальные объекты в основном признаются как расходы периода, в котором они были понесены. При этом во многих консалтинговых компаниях объекты нематериальных вложений являются более существенными, чем материальные активы. Даже по принятым принципам учета в компании «BearingPoint» на 31 декабря 2004 года на нематериальные активы приходилась большая часть внеоборотных активов и более 30% всех активов компании [71, с. 76]. В связи с тем, что многие вложения в нематериальные объекты не находят своего отражения в балансе, реальный вклад нематериальных активов (в широком смысле) в деятельность компаний еще больше.

Так, по данным Value Based Management.net вклад нематериальных активов в деятельность компаний продолжает увеличиваться следующим образом (см. рис. 5).

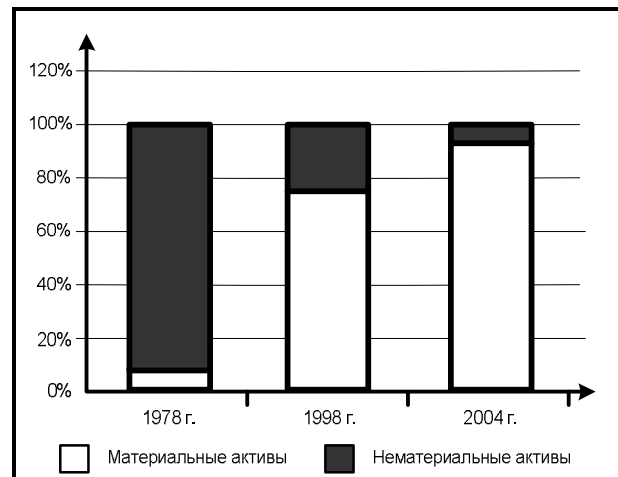


Рис. 5. Вклад нематериальных активов в деятельность компаний

Включение же рассматриваемых объектов в активы компании не соответствует действующим предписаниям. В МСФО прямо указано, что «в некоторых случаях затраты производятся для обеспечения будущих экономических выгод в пользу организации, но при этом не приобретается или не создается какой-либо нематериальный или другой актив, который может быть признан. В этих случаях затраты признаются в качестве расхода, когда они были произведены» [22, п. 69]. Активы, в свою очередь, определены как «ресурсы, контролируемые компанией в результате событий прошлых периодов, от которых компания ожидает экономической выгоды в будущем». Именно отсутствие контроля является причиной непринятия на баланс затрат на нематериальные объекты.

С юридической точки зрения, между ста рублями, потраченными на оборудование, и ста рублями, потраченными на обучение сотрудника, есть принципиальная разница. Первый объект может быть продан за определенную цену (предположим, сто рублей), второй – может быть продан только вместе с предприятием (его стоимость войдет в оценку стоимости компании), то есть является неотчуждаемым. Иными словами, ликвидационная стоимость второго объекта инвестирования равна нулю.

Тем не менее, основываясь на принципе непрерывности деятельности, можно сказать, что данный объект все же имеет определенную ценность. Для компании он является таким же источником будущих выгод, как и оборудование или здание. С этой точки зрения и то, и другое является отвлечением ресурсов компании из оборота с целью (надеждой на) получение в будущем превосходящих выгод.

Применяемый в настоящее время подход больше соответствует статической концепции учета, где основное внимание уделяется финансовому положению компании и его изменению. В данном случае возможно, что признание затрат на нематериальные объекты в качестве расхода более оправдано. За каждой строкой баланса стоит реальный объект, который имеет определенную стоимость и может быть реализован, заложен или использован иным способом. Совокупность данных объектов формирует финансовое (в данном случае скорее имущественное) положение компании. Включение в баланс нематериальных объектов, которые в от-

³⁴ Более подробно нематериальные активы в широком понимании консалтинговой компании были рассмотрены в разделе 1.2.

³⁵ [22, п. 54] IAS 38: «Ни один нематериальный актив, возникающий из исследований (или стадии исследований в рамках внутреннего проекта) не подлежит признанию. Затраты на исследование (или на стадию исследований в рамках внутреннего проекта) должны признаваться как расход на момент их понесения».

дельности могут не иметь никакой ценности, является здесь противоречащим заложенной логике. Примером статического целеполагания учета может служить составление ликвидационного баланса.

Однако динамическая трактовка учета предполагает приоритет задачи исчисления финансового результата, и в этом случае списание затрат на развитие не представляется целесообразным и искажает финансовую отчетность компании. При динамической трактовке активы – это, по сути, расходы будущих периодов, а потому учет среди них затрат на нематериальные объекты кажется оправданным. Списание же данных затрат в расходы, напротив, является некорректным. Себестоимость реализованной продукции, к примеру, – это затраты, связанные с определенными поступлениями в компанию (выручкой), которые уже произошли. Принцип соотношения доходов и расходов диктует, что данные затраты должны быть признаны расходом отчетного периода. Если же реализации не было, то есть доходы не были получены, то себестоимость признается активом (товарные запасы). Выгоды же от затрат на нематериальные объекты получены компанией не в полном объеме, поэтому их следует списывать на расходы в течение нескольких периодов и отражать в балансе как актив³⁶. Исповедуя динамический подход бухгалтерского учета и отчетности, можно сказать, что списание затрат на нематериальные объекты в расходы в периоде, в котором они были понесены, одновременно нарушает следующие принципы учета:

- соотношение доходов и расходов по периодам;
- преобладание экономической сути над юридической формой,

что негативно отражается на качестве отчетной информации.

Вопрос затрат на нематериальные объекты, их определения вызывает немало дискуссий в современной литературе (Например, Хендриксен Э.С., Ван Бреда [45]). Барух Лев в своей книге «Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность» [38] относит вложения в нематериальную сферу к нематериальным активам и подчеркивает: «Дефиниция такова: активы вообще есть то, что сулит будущие выгоды – такие как ренты, порождаемые коммерческой собственностью, процентные выплаты по облигациям, или денежные потоки, вызываемые использованием производственного оборудования. Нематериальный актив обеспечивает будущие выгоды, не имея материального или финансового (как акция или облигация) воплощения. Патент, бренд и уникальная организационная структура... сокращающие издержки, являются нематериальными активами» [38, с. 7]. Он выделяет три группы нематериальных активов: «изобретения, организационная деятельность и человеческие ресурсы». Соответственно далее он предлагает произвести «существенное расширение возможности признания активами в финансовых отчетах, ослабление в некотором смысле требований к надежности... и контролю...» [38, с. 142], а не списывать затраты на создание данных активов в расходы. Автор подтверждает свою позицию результатами исследования, показавшими, что «инвесторы неявно признают затраты на привлечение покупателей скорее как активы, нежели как те-

³⁶ Отнесение организационных расходов (связанных с образованием юридического лица) к активам в отечественной учетной практике есть пример отступления от юридической формы в пользу экономического содержания.

кущие расходы» [38, с. 144]. Наконец, признание нематериальных активов сохраняет возможность «инвесторам-скептикам отказаться от этой процедуры (сделать обратный пересчет)» [38, с. 146] в случае необходимости. В своих работах Барух Лев концентрирует основное внимание на компаниях – производителях программного обеспечения и фармацевтических компаниях и, соответственно, на таких нематериальных активах, как внутренне созданное программное обеспечение или медицинский препарат, однако указанные выше концептуальные подходы применимы и к консалтинговым компаниям и их нематериальным активам.

Актуальность данной проблемы подтверждается и вовлечением в нее регулирующих органов. В апреле 2001 года Правление по финансовым и бухгалтерским стандартам США (FASB) в ответ на нарастающую критику действующих стандартов отчетности выпустило специальный доклад: «Бизнес и финансовая отчетность, вызовы новой экономики» [68], в котором приводится список «кандидатов на включение в активы». Данный список содержит такие объекты:

- ноу-хау;
- списки клиентов;
- базы данных;
- научные разработки и многое другое [68, с. 69].

Здесь же приводится пример продажи компаниями списков своих клиентов, что позволяет автоматически признавать данные объекты в качестве активов. Авторы доклада, выбирая «претендентов» на включение в нематериальные активы, руководствовались следующими критериями:

- отчуждаемость;
- и/или наличие юридических прав.

Данный доклад является хорошим признаком, говорящим о том, что регулирующие органы также рассматривают вопрос расширения границ признания активов. Однако с момента выхода отчета в 2001 году по настоящее время никаких существенных изменений в стандартах отчетности не произошло. Более того, признание в качестве активов рассматриваемых в докладе объектов следует рассматривать как первый этап, по результатам которого можно будет говорить о дальнейшей либерализации критериев отнесения объектов к активам, так как такие объекты, как удовлетворенность клиентов или профессионализм персонала, в данном докладе предлагалось исключить из возможных «претендентов».

Таким образом, для повышения полезности составляемой для пользователей отчетности (в частности, для достижения преобладания экономической сути над юридической формой) следует задуматься над расширением границ признания активов. Существующие нормативные документы не позволяют организациям отдельно отражать в балансе инвестиции в наиболее важные ресурсы компании. И хотя существует множество подходов касательно того, что именно должно признаваться активом, принцип сопоставимости информации предполагает использование всеми экономическими субъектами единых правил учета. Поэтому решающую роль в этом процессе должны сыграть регулирующие органы, определяющие общепринятые принципы учета и отчетности³⁷.

До тех пор, пока эти органы не внесут коренных изменений в действующую систему, существующий спрос на

³⁷ IASB, FASB, Министерство финансов РФ.

информацию о затратах на развитие будет удовлетворяться в основном многочисленными моделями оценки стоимости компаний. Например, представители компании КПМГ, одного из мировых лидеров в области аудита и консалтинга, утверждают, что «применение метода Value Explorer дает вам возможность сделать очевидной роль, которую нематериальные активы играют в генерировании вашей прибыли. И он позволяет вам показать акционерам, что инвестиции в эти активы делаются, чтобы стоимость для акционеров была устойчивой» [27, с. 237]. Схожим целям служат «Скандия навигатор» (Scandia Navigator), «Монитор нематериальных активов» (Intangible Assets Monitor), «Система показателей стоимостной цепи» (The Value Chain Scoreboard), «Индекс создания стоимости» (Value Creation Index), «Отчетность о стоимости» (Value Reporting), «Монитор нематериального капитала» (Intellectual Capital Monitor) и многие другие. Данные модели ставят целью создание инструментов управления, создания, измерения стоимости целой компании, и практически все они первостепенное внимание уделяют нематериальным активам (в широком смысле). Такое разнообразие различных моделей свидетельствует о том, что информация о нематериальных активах:

- востребована пользователями;
- недоступна из традиционной отчетности;
- может быть получена на практике.

Тем не менее, применимость оценок экспертов касательно стоимости нематериальных активов весьма ограничена. Исследования показали, что аналитики только частично способны восстановить информационный дефицит касательно нематериальных активов компании [54]. Соответственно, данная информация должна раскрываться самими компаниями. Для этого необходимо стандартизировать порядок учета и отражения в отчетности нематериальных активов. До стандартизации подобной информации ее полезность будет весьма ограничена из-за невозможности сравнения компаний друг с другом и сложностями проверки ее качества.

Принятие решения учитывать рассматриваемые выше объекты как активы неминуемо поставит вопрос их оценки. Возможность использовать понесенные затраты в качестве оценки актива не всегда существует. Как указано в специальном докладе FASB, «НИОКР, инвестиции в программное обеспечение, реинжиниринг бизнес-процессов, некоторые базы данных и аналогичные предполагаемые нематериальные активы имеют четко определенные издержки. Товарные знаки и аналогичные объекты – нет» [68, с. 83].

Помимо этого, есть еще ряд проблем. Неудачное исследование может привести впоследствии к успешному, в результате которого будет создан нематериальный актив. Должны ли затраты первого исследования войти в себестоимость данного актива? Один проект может быть в дальнейшем использован в создании нескольких нематериальных активов. Должны ли затраты на него быть отнесены на стоимость всех или только одного из активов? Каким образом затраты могут быть поделены?

Отражать указанные активы прямо в балансе и корректировать соответственно отчет о прибылях и убытках – не единственный способ информирования заинтересованных лиц. Ряд авторов предлагают, не меняя структуры и содержания существующих форм отчетности, приводить дополнительную информацию (об условных активах, обязательствах и капитале) за балансом.

В этом случае баланс примет вид (см. рис. 6).

Активы	Обязательства
	Капитал
Условные активы	Условные обязательства и капитал
Вложения в нематериальные объекты	

Рис. 6. Дополнительная информация за балансом

Таким образом, раскрытие информации о нематериальных активах (в широком понимании) может и не означать изменения принципов отчетности и идти параллельно с ними. Однако, принимая во внимание принятую динамическую трактовку учета, то есть ориентируясь в первую очередь на максимально реалистичное отражение результатов деятельности компании, более логичным будет изменить принципы учета и отчетности в части нематериальных активов для того, чтобы иметь возможность очищать отчет о прибылях и убытках от списанных затрат на создание/приобретение нематериальных объектов. Более подробно учет рассматриваемых элементов будет рассмотрен в разделе 2.3.

Отдельной проблемой можно назвать возможность проверки (аудита) данных активов. Не имея материальной формы, данные активы могут относительно легко стать объектом манипуляции отчетностью. Стремясь одновременно увеличить активы и прибыль, менеджеры могут завышать величину нематериальных активов. Это поставит дополнительную задачу перед аудиторами при проверке компании, решить которую можно будет только экономическими приемами, а не проверкой наличия самого объекта или юридических прав на него.

Бухгалтерам следует решать данные проблемы, а не оправдывать с их помощью существующее положение вещей. Расширение границ признания активов должно повысить полезность финансовой отчетности компаний.

2.2. Дополнительная информация, подлежащая раскрытию в финансовой отчетности

Повышение информативности отчетности будет рассматриваться в четырех относительно независимых направлениях:

- раскрытие информации о нематериальных активах в широком понимании;
- предоставление ежедневных балансов и баланса средних остатков;
- использование общего языка представления финансовой отчетности в электронном виде;
- формирование отчетности по заинтересованным лицам.

Информация о нематериальных активах

Вне зависимости от того, войдет ли учет «новых» нематериальных активов в стандартные формы отчетности или будет отражаться за балансом, формат отчетности по ним будет единым. Даже в случае изменения баланса, корректировка будет незначительной. В частности в балансе в разделе нематериальных активов

появится подраздел «Капитализируемые затраты на нематериальные объекты». Пример (см. табл. 1).

Таблица 1

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

Статья	Тыс. руб.
Нематериальные активы	10 000
Интеллектуальная собственность	500
Приобретенная деловая репутация	3 000
Капитализируемые затраты на нематериальные объекты	6 450
Персонал	1 100
Внутренние ресурсы	4 500
Внешние ресурсы	850
Прочие нематериальные активы	50

Остальные статьи баланса останутся без изменений. В разъяснениях и дополнениях к формам финансовой отчетности должна появиться расшифровка «новых» нематериальных активов. Как минимум, расшифровка должна давать возможность наиболее консервативным пользователям произвести обратный пересчет и учесть данные активы как расходы. Для этого предлагается следующий вид отчета (см. табл. 2).

Таблица 2

СВЕДЕНИЯ О КАПИТАЛИЗИРУЕМЫХ ЗАТРАТАХ НА НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ

тыс. руб.

Нематериальный объект	Начальное сальдо	Созданные за отчетный период	Амортизация	Списание активов	Конечное сальдо
Персонал	1 000	400	300	0	1 100
Внутренняя структура и процессы	4 000	2 000	1 500	0	4 500
Внешняя структура	5 00	500	100	50	850
Итого:	5 500	2 900	1 900	50	6 450

Как видно, предлагается сгруппировать новые нематериальные активы в три блока. Многие авторы, занимающиеся нематериальными активами (в широком смысле), придерживаются подобной группировки. К ним можно отнести систему Scandia Navigator (Эдвинсон), «Монитор нематериальных активов» (Свейби), «Индекс интеллектуального капитала» (Руз) [65], сбалансированную систему показателей (Каплан, Нортон) [32, с. 13] и другие.

Столбец «Созданные за отчетный период» показывает затраты, понесенные компанией, которые в настоящее время признаются расходами, а в данной работе предлагается капитализировать. «Амортизация» и «Списание активов» определяют сокращение объема рассматриваемых активов. В итоге пользователи получают довольно подробную информацию о таком спорном активе, как капитализированные затраты на нематериальные объекты.

Баланс средневзвешенных остатков

Не секрет, что компании могут к отчетным датам «причесывать» свои отчеты. Это зачастую позволяет компаниям утаивать от пользователей отчетности существенную информацию. Изменение показателей к отчетным датам может происходить и по объективным причинам (например, получение или оплата платежей в конце месяца). Более того, события, произошедшие

между отчетными датами, могут вообще не попасть в отчетность. Например, возникновение в начале месяца просроченной задолженности компании перед своими кредиторами и погашение ее до окончания месяца не будет отражено в балансе ни на начальную, ни на отчетную даты, а пользователи не будут иметь возможности узнать об этом факте из отчетности.

Рассмотрим данное явление на примере одной компании. Внутригодовая динамика дебиторской задолженности клиентов компании за 2005 год выглядела следующим образом (см. рис. 7).



Рис. 7. Внутригодовая динамика дебиторской задолженности клиентов компании за 2005 г.

В этом случае среднегодовой или среднеквартальный объем не будут отражать реального положения вещей. Более корректно было бы использовать средневзвешенные остатки. В приведенном выше примере средневзвешенные остатки за год отличаются от среднеквартальных на 7,3%, а от средних, рассчитанных по двум точкам (начало и конец года) на 18,4%³⁸. Особенно важным это отклонение может стать при расчете различных показателей деятельности компании. Оборачиваемость дебиторской задолженности, например, сократится с 2,4 (по среднеквартальным остаткам) до 2,2 (по средневзвешенным остаткам). Может сложиться ситуация, когда отличие среднеквартальных и средневзвешенных остатков будет во много раз больше. Использование средневзвешенных остатков важно при расчете показателей, основанных на средней величине какой-либо статьи активов, а также при расчете структурных показателей баланса³⁹.

Таким образом, применение баланса средневзвешенных остатков предоставит пользователям более полную информацию и, следовательно, полезность финансовой отчетности возрастет.

Баланс является слишком дискретным, он не имеет временного измерения. Пользователи получают «моментальный снимок» компании раз в квартал, в то время как ничто не мешает получать его ежедневно и превратить «снимок» в «движущуюся картинку».

Особо следует отметить, что данный вопрос является чисто отчетным и не связан с учетом. В организациях, где ведется бухгалтерский учет, не представляет трудности формировать баланс по средневзвешенным остаткам. Более того, текущий уровень развития информационных технологий позволяет компаниям форми-

³⁸ Соответствующие средневзвешенные остатки составили 54 023 тыс. руб. и 45 645 тыс. руб.

³⁹ Например, если коэффициент ликвидности компании на начало года составлял 1,8, на конец года 2,0, а по балансу средневзвешенных остатков 1,5, то можно говорить о завышении рассматриваемого коэффициента на отчетные даты.

ровать ежедневный баланс за год в виде многомерной базы данных и представлять его заинтересованным лицам в электронном виде, а в бумажный отчет включать среднедневные балансы за год.

Представление информации о среднедневных остатках можно встретить в отечественной отчетной практике. В соответствии с требованиями Центрального банка Российской Федерации, банки при расчете различных обязательных нормативов для банков Российской Федерации использовались среднедневные остатки⁴⁰. Данный опыт было бы полезно использовать и в нефинансовой сфере.

Предоставление ежедневных балансов на бумажных носителях нецелесообразно. Мало кто решится обрабатывать вручную 365-страничный баланс. При этом использование современных информационных технологий позволяет как относительно просто формировать ежедневные балансы (данные представляются в виде многомерной матрицы), так и обрабатывать их. Таким образом, пользователи смогут проследить ежедневную динамику интересующей их статьи, рассчитать среднедневные остатки за любой период в течение года.

На бумажном же носителе предлагается публиковать, помимо балансов на две отчетные даты (начало и конец отчетного периода), баланс среднедневных остатков за год. Каждая статья такого баланса представляет собой среднехронологический среднедневной остаток соответствующей статьи, рассчитываемый по формуле:

$$СДО = \frac{0.5 * S_0 + \sum_{i=1}^{n-1} S_i + 0.5 * S_n}{n},$$

где

СДО – среднедневной остаток;

S₀ – входящий остаток на первый день отчетного периода;

S_i – исходящий остаток на *i*-й день отчетного периода;

n – количество дней в отчетном периоде.

Предоставление балансов среднедневных остатков лишило смысла «причисляемые» руководством компании своих балансов к отчетным датам и даст пользователям более объективную картину об активах и обязательствах компании в течение всего отчетного года, а не только на отчетные даты.

Языки электронной отчетности, отчетность в реальном времени

Как уже говорилось, изменения в экономике происходят все быстрее. Незамедлительная реакция на происходящие изменения позволяют компаниям получать определенные выгоды (в том числе избегать определенных потерь), принятие оперативных решений, в свою очередь, требует оперативности предоставления необходимой информации. Таким образом, своевременность получения финансовой информации получает возрастающее значение среди факторов полезности последней.

С другой стороны, столь активное развитие экономики открывает перед компаниями дополнительные возможности. В первую очередь, это касается развития информационных технологий. Информация может передаваться все быстрее, увеличивается пропускная способность каналов связи, продолжается распространение мировой сети интернет. Логичным следствием происходящих изменений должно стать ускорение и расширение масштабов передачи финансовой информации в общем и форм финансовой отчетности в частности.

Базируясь на общедоступных технологиях, компания «Microsoft» смогла построить так называемую финансовую нервную систему [55]. Уже к 1999 году это давало возможность сотрудникам, имеющим соответствующие права доступа, получать финансовую информацию о компании в реальном времени, при необходимости, с очень высокой детализацией. Безусловно, приведенный пример касается только управленческого учета, однако он подтверждает техническую возможность получения и предоставления отчетности в реальном времени, в том числе и внешним пользователям.

Проблема оперативности предоставления отчетности в первую очередь стоит перед инвесторами (акционерами и держателями облигаций). Если в позапрошлом веке срок владения акциями измерялся годами и десятилетиями, акционеры редко принимали решения о покупке или продаже акций, то и годовых отчетов было вполне достаточно для информационного сопровождения указанных сделок. В экономике же, где решения о покупке и продаже ценных бумаг компаний принимаются ежеминутно, информационная обеспеченность данных решений должна быть иной. Это касается и финансовой отчетности, как одного из основных источников информации. В настоящее время оперативные решения о покупке/продаже акций принимаются на основе лент новостей (Рейтерс и тому подобные), пресс-релизов компаний, исследований аналитиков, но не на финансовой отчетности, выходящей раз в квартал. С другой стороны, сами компании, такие как «Microsoft», имеют весьма оперативные отчеты о собственной деятельности. Указанный информационный разрыв, по мнению автора данной работы, должен сокращаться.

Однако внешняя отчетность в реальном времени, особенно если ее начнут публиковать многие компании, означает многократное увеличение финансовой информации, предоставляемой пользователям. В этом случае необходимо не только автоматизированное составление отчетности, но также и автоматизированная ее обработка. Конечные отчеты, которыми будут пользоваться получатели финансовой отчетности, будут настраиваться ими самостоятельно и включать интересующие их данные одной или нескольких компаний. Задача самих компаний – предоставление обширных исходных данных для пользователей или, скорее, для их программного обеспечения. Для реализации такого подхода необходим общий стандарт или язык предоставления информации.

Благодаря усилиям инициативной группы, состоящей из нескольких компаний и частных лиц, возник язык XBRL (eXtensible Business Reporting Language), что можно перевести как «Открытый (или расширяемый) язык бизнес-отчетности», вместе с ним появилась и одноименная организация. Востребованность и актуаль-

⁴⁰ П. 6. Инструкции № 1 «О порядке регулирования деятельности кредитных организаций» (последняя действовавшая редакция утверждена Указанием ЦБ РФ № 1147-У от 06.05.2002). В настоящее время в связи с требованием ЦБ РФ о соблюдении обязательных нормативов на каждый день в действующей редакции Инструкции № 110 методика расчета среднедневных остатков отсутствует.

Таблица 3

ФРАГМЕНТАРНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О РАСЧЕТАХ

Статья	Примечание
Актив	
Счета к получению	Отражают в основном задолженность клиентов перед компанией. Однако могут отражать и любые другие расчеты: платежи от государства, от поставщиков
Оказанные услуги, по которым счета не выставлены (unbilled revenue)	Также отражают задолженность клиентов перед компанией
Отложенный налог на прибыль	Аванс, выплаченный государству. Как правило, разделен на две статьи: текущая часть и долгосрочная
Возврат налога на прибыль	Задолженность государства перед компанией
Авансы уплаченные (prepaid expenses)	Могут отражать расчеты с государством, персоналом, руководством, поставщиками и работодателями
Обязательства	
Счета к оплате	Могут отражать расчеты с государством, клиентами, поставщиками, работодателями и акционерами.
Доходы будущих периодов (Deferred revenue)	Как правило, отражают авансы клиентов.
Начисленные расходы на оплату труда (Accrued payroll and employee benefits)	Отражают задолженность компании перед своими сотрудниками.
Налог на прибыль к уплате	Задолженность компании перед государством
Отложенный налог на прибыль	Задолженность компании перед государством. Как правило, разделен на две статьи: текущая часть и долгосрочная

ность создания цифрового языка подтверждается стремительным распространением XBRL во всем мире.

К 2006 году, то есть менее чем через 8 лет с момента создания самого языка, организация XBRL насчитывает более 450 членов. Многие регулирующие органы позволяют и рекомендуют компаниям составлять и предоставлять отчетность в формате XBRL, среди них Комиссия по ценным бумагам и биржам США (US SEC), Правление по международным стандартам учета (IASB), Лондонская фондовая биржа (LSE) и другие. Организация XBRL активно присутствует в США, Великобритании, Канаде, Германии, Австралии, Японии, Корее, Китае и других странах⁴¹. Отчетности в данном формате уже доступны пользователям по таким компаниям, как «Рейтерс», «Майкрософт», «Эдгар он-лайн», по 21 компании, котирующейся на бирже NASDAQ, и по другим.

Распространение стандартизированного языка финансовой отчетности позволит повысить эффективность информационного обмена между компанией и заинтересованными лицами. Безусловно, использование языка XBRL в настоящее время осуществляется только для периодических отчетов. Тем не менее, хорошо зарекомендовавший себя способ электронного обмена финансовой информацией позволяет существенно расширить возможности информационного обмена между заинтересованными лицами в компании и многократно увеличить объем предоставляемой информации.

В частности, появляется возможность предоставлять и обрабатывать ежедневные балансы за определенный период, а также оперативно публиковать дневные балансы после закрытия бухгалтерских систем для проводок⁴². Данная информация будет носить оперативный характер, не будет подтверждена независимым аудитом. Однако аудировать можно систему учета и отчетности, а не сами представляемые данные, и тем самым добиваться необходимого уровня надежности информации. В любом случае данная информация будет нести дополнительную полезность относительно данных пресс-релизов и новостей различных информационных агентств, а также периодических финансовых отчетов.

Отчетность по заинтересованным лицам

В балансе зарубежных консалтинговых компаний расчеты с заинтересованными лицами не выделены отдельно. Как правило, можно получить фрагментарную информацию о расчетах, используя следующие статьи (см. табл. 3), примеры приведены в [71, с. 76; 72, с. F-4].

Как видно, из сложившейся практики составления баланса, можно выделить многие аспекты финансовых взаимоотношений заинтересованных лиц. Однако ряд статей расчетов с заинтересованными лицами не выделен, что делает невозможным создание ясного представления о данных взаимоотношениях. К примеру неразнесенных статей можно отнести налоги и сборы, кроме налога на прибыль. Расчеты по данным статьям, являясь по сути расчетами компании с государством, смешаны с другими расчетами в счетах к оплате, авансах уплаченных. Счета к оплате и счета к получению содержат расчеты практически со всеми заинтересованными лицами и, как правило, не содержат расшифровок.

Российская отчетность не является более информативной. Предлагаемая нормативными документами отчетность в части активов и пассивов, связанных с расчетами с различными лицами, не проводит точного выделения различных групп лиц [11, п. 20]. Так, в активах не выделена задолженность государства перед компанией, за исключением входящего налога на добавленную стоимость, а также задолженность подотчетных лиц (персонала), которые, по всей видимости, отражены как «прочие дебиторы». Вместе с тем в активе есть такая статья баланса, как «векселя к получению», которая может включать в себя взаимоотношения практически со всеми заинтересованными лицами. Компании показывают свои резервы агрегировано, соответственно величина дебиторской задолженности не сопоставляется с величиной созданного организацией резерва на возможные неплатежи дебиторов.

В пассивной части также есть агрегированная статья «Векселя к уплате». «Задолженность перед персоналом» включает в себя также расчеты с участниками-работниками. Соответственно, «Задолженность участникам по выплате доходов» только частично отражает задолженность компании перед ее участниками.

Отчет о прибылях и убытках в российских и зарубежных стандартах составляется как калькуляционный счет

⁴¹ Данные сайта www.xbrl.org

⁴² Как правило, это происходит на 5-6 день.

Таблица 4

БАЛАНС ПО ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМ ЛИЦАМ

прибыли. Из полученных компанией доходов последовательно вычитаются расходы, что в итоге приводит пользователей к величине чистой прибыли. Соответственно, он не является отчетом о распределении получаемого компанией дохода по заинтересованным лицам.

Подобным образом формируется и отчет о движении денежных средств, составляемый по косвенному методу. Величина чистой прибыли корректируется на изменения различных балансовых статей, что позволяет связать ее с потоком денежных средств. Однако данный отчет не формируется с позиций заинтересованных лиц.

Все вышесказанное не позволяет пользователям отчетности, составленной как по российским, так и по зарубежным стандартам, получать информацию о взаимоотношениях заинтересованных лиц в рамках компании в полном объеме.

Только небольшое количество в основном европейских компаний («BMW Group», «Metro Group», «Basf» и ряд английских компаний) пытаются в своих годовых отчетах раскрыть информацию о потоках ресурсов между заинтересованными лицами в отчете о добавленной стоимости. Однако полезность данных отчетов ограничена в силу следующих причин:

- нестандартизированность и неширокое распространение данных отчетов затрудняют сравнительный анализ компаний;
- отчет концентрируется только на потоке добавленной стоимости (формирование и распределение), в то время как сложившиеся на отчетную дату объемы переданных и полученных от заинтересованных лиц ресурсов не раскрываются;
- существенная часть добавленной стоимости остается на самой компании и не разносится между заинтересованными лицами, что делает отчет неполным.

Для повышения информативности отчетности в части раскрытия информации о заинтересованных лицах можно предложить введение трех новых форм отчетности:

- баланс;
- отчет о распределении дохода;
- отчет о движении денежных средств по заинтересованным лицам.

Традиционно баланс компании строится по принципу ликвидности. Активы отражаются последовательно по убыванию ликвидности: от денежных средств и их эквивалентов до внеоборотных активов и долгосрочных финансовых вложений. Это имеет принципиальное значение для определения ликвидности и платежеспособности компании. Однако для целей построения баланса по заинтересованным лицам активы и пассивы следует группировать, исходя из сформированных задолженностей между компанией и заинтересованными лицами. В итоге баланс можно представить следующим образом (см. табл. 4).

Здесь следует сделать определенные оговорки.

- Во-первых, далеко не все из перечисленных статей должны непременно попасть в баланс компании. Руководствуясь принципом существенности, компаниям следует показывать только значимые статьи, представляющие интерес для пользователей. И наоборот, если в компании есть однородная (с позиций заинтересованных лиц) и существенная группа активов или пассивов, не указанная выше, ее следует отразить отдельно, например, большой объем штрафов и неустоек, которые компания должна заплатить своим клиентам, или существенный объем возмещаемого налога на добавленную стоимость.

Наименование статьи	Отчетная дата	Предшествующая отчетная дата
Актив		
1. Средства в распоряжении организации	110	100
1.1. Оборотные	70	68
Свободные денежные средства	60	59
Запасы	10	9
1.2. Выведенные из оборота	40	32
Основные средства	8	7
Нематериальные активы	32	25
2. Средства, переданные клиентам	100	90
2.1. Задолженность за оказанные услуги	95	90
2.2. Прочая задолженность	5	0
3. Средства, переданные поставщикам и другим деловым партнерам	50	30
3.1. Авансы уплаченные	40	29
3.2. Вложения в другие компании	5	0
3.3. Имущество, переданное в аренду	5	0
3.4. Прочая задолженность	0	1
4. Средства, переданные акционерам	1	1
4.1. Задолженность по внесению средств в уставный капитал	0	0
4.2. Прочая задолженность	1	1
5. Средства, переданные персоналу	20	10
5.1. Средства, переданные руководству	10	2
5.2. Средства, переданные прочему персоналу	10	8
6. Средства, переданные государству	10	5
6.1. Переплата налога на прибыль	8	4
6.2. Прочая задолженность	2	1
7. Прочие активы	5	5
Итого активы	296	241
Пассив		
1. Средства акционеров	53	45
1.1. Собственные средства компании	45	40
1.2. Задолженность по выплате доходов акционерам	8	5
1.3. Прочая задолженность	0	0
2. Заимствования	106	94
2.1. Задолженность по основному долгу	90	87
2.2. Начисленные проценты	15	5
2.3. Прочее	1	2
3. Задолженность перед персоналом	50	30
3.1. Задолженность перед руководством	11	5
По выплате заработной платы и обязательных бонусов	10	5
Прочее	1	0
3.2. Задолженность перед прочим персоналом	39	25
По выплате заработной платы и обязательных бонусов	35	24
Прочее	4	1
4. Задолженность перед клиентами	40	30
5.1. За поставленные товары, оказанные услуги	38	29
5.2. Прочее	2	1
5. Задолженность перед поставщиками	25	20
5.1. За поставленные товары, оказанные услуги	24	18
5.2. Прочее	1	2
6. Задолженность перед государством	20	20
6.1. По уплате налога на прибыль	5	4
6.2. По уплате прочих налогов	15	14
6.3. Прочее	0	2
7. Прочие пассивы	2	2
Итого пассивы	296	241

- Во-вторых, разделение по заинтересованным лицам весьма условно. Одни и те же лица могут быть одновременно и акционерами, и работниками, и клиентами. Разделение логично проводить по их роли в рамках организации. Так, если работник является акционером, то его заработная плата – это расчет с работниками, а выплата ему же дивидендов – расчет с акционерами. Таким образом, группируются не столько сами лица (Иванов – акционер, Петров – работник), сколько функции этих лиц по характеру участия в организации.

Агрегированные статьи отчета аккумулируют информацию о взаимных обязательствах компании и заинтересованных лиц. Детализация статей производится по характеру взаимоотношений. Так, отдельно подлежат раскрытию задолженность за поставленные товары (оказанные услуги), товарный кредит, задолженность по уплате различных штрафов. В случае существенности также необходимо отдельно указать величину просроченных активов и обязательств по степени просроченности.

Таблица 5

ОТЧЕТ О РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДА

Наименование статьи	Отчетный период	Предшествующий отчетный период
1. Выручка (поступления от клиентов)	578	503
2. Внереализационные доходы (прочие поступления)	5	3
2.1. Доходы от сдачи имущества в аренду	0	0
2.2. Доходы от финансовых вложений	1	1
2.3. Прочие	4	2
3. Амортизация активов	5	5
4. Расходы на персонал	384	360
4.1. Расходы на руководство	66	50
4.1.1. Заработная плата	30	24
4.1.2. Бонусы	36	26
4.2. Расходы на прочий персонал	318	310
4.2.1. Заработная плата	281	275
4.2.2. Бонусы	37	35
5. Расходы, связанные с поставщиками	50	40
5.1. Расходы материалов	3	2
5.2. Потребленные услуги третьих лиц	47	38
6. Расходы по обслуживанию задолженности	6	5
7.1. Начисленные проценты	5	5
7.2. Другие расходы	1	0
7. Расходы по налогам и сборам	98	81
7.1. По налогу на прибыль	10	4
7.2. Начисление других налогов	88	77
8. Чистая прибыль – заработанные средства акционеров	40	15

Отчет о прибылях и убытках формируется как калькуляционный счет определения финансового результата компании. Это позволяет определить, какой объем доходов генерирует компания. Для более ясного представления о распределении доходов между вовлеченными лицами следует построить отчет о распределении дохода между заинтересованными лицами следующим образом (см. табл. 5).

Здесь следует также отметить, что это примерный перечень статей, компании в зависимости от специфики своей деятельности и значимости конкретных статей будут самостоятельно формировать наиболее информативный отчет. Данная таблица показывает, как распределяется доход компании (ст. 1+ст. 2). Амортизация – необходимые расходы, связанные с использо-

ванием различных внеоборотных активов. Весь остаточный доход распределяется между акционерами, работниками, включая руководство, работодателями, поставщиками и государством.

Соответствующий отчет о движении денежных средств будет выглядеть следующим образом (см. табл. 6).

Таблица 6

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В РАЗРЕЗЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ ЛИЦ

Наименование статьи	Отчетный период	Предшествующий отчетный период
1. Денежный поток при расчете с акционерами	-7	-5
1.1. Денежные средства, направленные акционерам	-7	-5
1.2. Денежные средства, полученные от акционеров	0	0
2. Денежный поток при расчете с клиентами	540	507
2.1. Денежные средства, направленные клиентам	-10	-3
2.2. Денежные средства, полученные от клиентов	550	510
3. Денежный поток при расчете с руководством	-62	-47
3.1. Денежные средства, направленные руководству	-62	-48
3.2. Денежные средства, полученные от руководства	0	1
4. Денежный поток при расчете с персоналом	-308	-310
4.1. Денежные средства, направленные персоналу	-310	-312
4.2. Денежные средства, полученные от персонала	2	2
5. Денежный поток при расчете с поставщиками	-53	-38
5.1. Денежные средства, направленные поставщикам	-55	-38
5.2. Денежные средства, полученные от поставщиков	2	0
6. Денежный поток при расчете с работодателями	-8	20
6.1. Денежные средства, направленные работодателям	-20	-10
6.2. Денежные средства, полученные от работодателей	12	30
7. Денежный поток при расчете с государством	-98	-80
7.1. Денежные средства, направленные государству	-98	-80
7.2. Денежные средства, полученные от государства	0	0
8. Денежный поток всего	4	47
7.1. Денежные средства направленные	-562	-496
7.2. Денежные средства полученные	566	543

В результате пользователи получают достаточно подробную информацию о финансовых взаимоотношениях заинтересованных лиц в компании. Баланс показывает объем полученных и переданных ресурсов по состоянию на отчетную дату. Он отражает, что компания взяла и у кого и что и кому она передала. Отчет о распределении дохода позволяет условно разделить генерируемый компанией доход между всеми заинтересованными лицами. В данном случае чистая прибыль есть доход акционеров. Наконец, отчет о движении денежных средств показывает денежные потоки между заинтересованными лицами в рамках компании за отчетный период.

Предлагаемая отчетность по заинтересованным лицам базируется на основных элементах отчетности, определяемых Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности, она только предполагает новую группировку остатков и оборотов по счетам учета, исходя из собственных целей.

Следует отметить, что введение рассматриваемых форм предлагается в дополнении, а не взамен существующих общепринятых форм отчетности (баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств, отчета об изменении капитала и пояснений к ним). Данная позиция обусловлена тем, что раскрытие информации о заинтересованных лицах является, по мнению автора, одной, но не единственной из задач финансовой отчетности. Наряду с решением данной задачи пользователям может понадобиться информация о различных сегментах (отраслевых, региональных, в разрезе каналов сбыта) или о компании в целом.

Представленные выше отчеты не могут быть сформированы на базе той информации, которую раскрывают современные компании в своей финансовой отчетности, что объясняет необходимость их обособленного введения. Формирование и раскрытие информации о взаимоотношениях заинтересованных лиц потребует определенных изменений и в системе учета компаний.

2.3. Построение учета, необходимого для раскрытия дополнительной информации в отчетности

Первой из выявленных проблем учета консалтинговой компании является учет нематериальных активов (в широком смысле) или затрат на нематериальные объекты.

Приняв позицию, что затраты на нематериальные объекты должны отражаться как активы, а не списываться в расходы отчетного периода⁴³, необходимо решить ряд вопросов, связанных с практической реализацией данного решения.

- Во-первых, следует определить критерии отнесения затрат к активам, а не расходам. Приняв ослабление критерия контроля (так как именно он не позволял учитывать рассматриваемые затраты как активы), будем опираться на два оставшихся из общепризнанных признаков актива: способность приносить экономические выгоды в течение длительного (более одного года) периода времени и возникновение в результате прошлых действий компании. Последний критерий выполняется для всех обсуждаемых в данном разделе претендентов в активы, соответственно в качестве основного критерия остается только один признак. Способность приносить экономические выгоды в течение длительного периода времени понятие субъективное. Тем не менее, концепция непрерывности деятельности предполагает, что компании стремятся выжить, а это, в свою очередь, означает, что руководство будет заботиться о повышении отдачи на активы. Следовательно, инвестируя во что бы то ни было, включая нематериальные объекты, компании ожидают получить превосходящие экономические выгоды в будущем. В итоге получается, что сам факт инвестирования средств компанией в определенные объекты при нормальном течении обстоятельств предполагает получение в будущем экономических выгод. Однако на практике это может быть совсем не так. Компаниям придется доказывать аудиторам, что признанные в балансе активы способны принести выгоды компании. В более долгосрочном аспекте оппортунистическое поведение менеджеров (если они расходуют средства компании на объекты, которые не приносят превосходящей отдачи) рано или поздно найдет свое отраже-

ние в финансовой отчетности. Оборачиваемость активов в такой компании начнет снижаться одновременно со снижением рентабельности активов. Также необходимо будет уделять внимание темпу прироста среднего объема нематериальных активов относительно темпа прироста прибыли, выручки или средних активов. Следующим шагом, необходимым для признания актива, является определение срока полезного использования объекта. Поскольку, как правило, операционный цикл консалтинговой компании не превышает одного года, то условное временное разделение сроков полезного использования целесообразно установить на уровне одного года. Исходя из этого, следует, что затраты на нематериальные объекты (которые способны обеспечить будущее поступление выгод) должны быть отражены в качестве актива, если в момент их осуществления предполагаемый срок полезного использования превышает один год, и отнесены на расходы в противном случае.

- Во-вторых, следует определить принципы оценки данных активов. Многие авторы под интеллектуальным капиталом понимают разницу между рыночной и балансовой стоимостью компании⁴⁴. Это может быть полезно при проведении оценок профессиональными оценщиками для компании в целом. Однако данный подход не применим при построении бухгалтерского учета для оценок конкретных объектов. Некоторые предлагают использовать доходный метод для оценки активов, что вызывает много вопросов касательно непосредственного расчета⁴⁵ и его объективности.

Для наглядности представим два основных варианта изменений в табл. 7.

Основные недостатки существующей системы обсуждались выше, поэтому попытаемся провести сравнительный анализ варианта I и варианта II (см. табл. 7).

В первом варианте затраты на развитие капитализируются в объеме понесенных затрат. Такой подход позволит выделить затраты, направленные на развитие компании, и отделить их от расходов отчетного периода. Оценка данных активов будет носить объективный характер (основываться на фактически понесенных затратах). Использование данного подхода не приведет к существенным дополнительным расходам, так как данная информация и в настоящее время проходит через учет, и все, что требуется, – это изменить его порядок.

При этом необходимо особое внимание уделить тому, что в составе активов будет учитываться «воздух», нечто, что не может быть продано, стать предметом залога или аренды, то, на что компания не имеет исключительных прав и что не может служить обеспечением по принятым компанией обязательствам. Стоимость данных активов обнулится при наступлении банкротства.

Оценка данных активов, если они будут признаны, не будет надежной по ряду причин. Основные – это субъективность определения способности приносить будущие выгоды и срока полезного использования. Решения по данным вопросам тяжело проверять и контролировать, что может привести к появлению дополнительного способа манипулирования отчетностью. Основная угроза здесь кроется в том, что администрация компании, таким образом, может одновременно завышать как размер отчетной прибыли, так и величину активов на протяжении нескольких периодов и раздувать «мыльный пузырь», который рано или поздно лопнет.

⁴⁴ Примером могут служить следующие методики определения стоимости интеллектуального капитала – метод рыночной капитализации, а также методы, использующие коэффициент Q-Тобина и рентабельность активов. Подробнее об этих методах можно прочитать в работе Göran Roos [64].

⁴⁵ Например, Келвин Кинг в своей работе [60].

⁴³ См. раздел 2.1.

Таблица 7

ДВА ОСНОВНЫХ ВАРИАНТА ИЗМЕНЕНИЙ

Способы учета	Существующее положение	Вариант I	Вариант II
		Отнесение затрат на нематериальные объекты на расходы отчетного периода	Капитализация данных затрат – отражение в активе в размере понесенных затрат
Плюсы	Объективность оценки; консервативная, осмотрительная оценка	Объективность оценки (по затратам); отдельный учет разных по экономической природе затрат	Наличие в балансе информации об экономической стоимости активов
Минусы	Единый учет разных по природе затрат (связанных и несвязанных с притоком экономических выгод в будущем); непризнание экономических активов; занижение финансового результата	Субъективность оценки (срок использования, способность приносить выгоды); признание активов, права на которые не определены; занижение стоимости экономических активов	Еще большая субъективность оценки активов, большая возможность манипулирования отчетностью; невысокая надежность отчетной информации

Вариант II идет еще дальше. Каждый объект инвестирования компания оценивает, исходя из будущих выгод от его использования. Разница же в оценке объекта и затрат на его приобретение относится на «Нематериальный капитал». Будущие выгоды можно рассчитывать как приведенную текущую стоимость будущих денежных потоков.

В этом случае активная сторона баланса будет содержать нематериальные активы по их экономической стоимости. В балансе будет отражен будущий потенциал компании, что так хотят увидеть инвесторы. Использование данной оценки должно привести к сокращению разрыва между рыночной и балансовой стоимостью компании. В пассивной стороне баланса можно будет увидеть нематериальный капитал, созданный компанией.

В то же время усиливается субъективность оценок. Объем будущих поступлений является расчетной и стохастической величиной, что существенно снижает надежность ее оценки. Таким образом, все недостатки Варианта I в данном случае усугубляются. Появляется еще один способ манипулирования отчетностью: завышение нематериального капитала. Помимо этого данный подход требует дополнительных затрат на получение (расчет) необходимой информации и, соответственно, усложняет ее проверку.

Ни один из трех предложенных вариантов учета не является более истинным, чем остальные. Скорее, здесь уместно говорить о полезности информации для конкретных пользователей при каждом варианте учета. Полезность информации есть компромисс различных критериев. Так, существующий порядок учета уделяет относительно большее внимание принципу осмотрительности и меньшее существенности и преобладанию экономической сути над юридической формой. Первый вариант увеличивает преобладание экономической сути над юридической формой, является более уместным, но обладает меньшей осмотрительностью. Второй вариант в наибольшей степени отвечает принципу преобладания экономической сути, однако обладает наименьшей надежностью. Помимо этого он является наиболее затратным (принцип рациональности).

Первый и второй варианты являются скорее продолжением один другого, нежели реальными альтернативами друг другу. Оба они нацелены на признание в балансе более широкого круга нематериальных ак-

тивов, чем в настоящее время, и, по всей видимости, именно в этом направлении и предстоит развиваться современным принципам учета и отчетности.

Выбрав динамическую трактовку учета⁴⁶, более целесообразно использовать оценку по себестоимости, то есть следовать первому варианту: капитализировать затраты на нематериальные объекты и амортизировать их в течение срока полезного использования. Это позволит повысить полезность отчетности, в первую очередь, отразить более точную величину финансового результата.

Концептуально учет будет нацелен на наиболее точное отражение фактических затрат и поступлений:

- реализованных в отчетном периоде (доходы и расходы);
- нереализованных (активы и пассивы).

Потенциальные (латентные) выгоды и потери компании не попадают в учет. Исходя из вышеизложенного, оценка активов производится в размере понесенных затрат.

Практическая реализация приведенного принципа не связана с существенными проблемами.

Признание рассматриваемых активов производится аналогично возникновению в настоящее время соответствующих расходов: по факту оказания услуги (в случае обучения сотрудников, проведения рекламы), окончания работ (в случае собственного создания актива).

Общие группы нематериальных вложений, которые следует учитывать в качестве активов, заимствованы из категорий интеллектуального капитала (см. раздел 1.2.) и выглядят следующим образом:

- персонал (развитие персонала);
- внутренние ресурсы (создание баз данных и интеллектуальных центров, оптимизация бизнес-процессов);
- внешние ресурсы (формирование клиентской базы, продвижение бренда, отраслевые исследования рынков).

Таким образом, базируясь на текущем плане счетов, можно определить, что данная информация будет аккумулироваться на счете 04 «Нематериальные активы» субсчет 9 «Капитализируемые затраты на нематериальные объекты», который будет иметь еще три субсчета:

- 04-9-1 «Персонал»;
- 04-9-2 «Внутренние ресурсы»;
- 04-9-3 «Внешние ресурсы».

Соответственно затраты на нематериальные объекты будут поступать в дебет указанных счетов. Кредитоваться при этом будут либо счета кредиторской за-

⁴⁶ Подробное описание концепции приведено в разделе 1.3.

долженности напрямую, либо через счет 08-5 «Приобретение нематериальных активов». В связи с тем, что эксплуатация рассматриваемых активов начинается непосредственно после их создания, а само создание (или приобретение) происходит относительно быстро, использование дополнительного счета 08-5 не представляется целесообразным, за исключением случаев многолетнего обучения сотрудников.

Непосредственными объектами для обучения персонала будут выступать каждый образовательный договор для каждого сотрудника. Например, инвентарный код, который будет использоваться бухгалтерами, может выглядеть следующим образом:

NNNNMMMM,

где

NNNN – персональный номер работника;

MMMM – уникальный номер образовательного мероприятия.

Реализация данного подхода позволит учитывать расходы на образование каждого сотрудника, отраженные в балансе как по первоначальной, так и по амортизированной стоимости. Отдельный учет каждого образовательного мероприятия необходим в связи с тем, что один и тот же сотрудник может получать несколько образовательных курсов в разное время и с разным сроком полезного использования. При увольнении сотрудника при наличии соответствующего контракта компания может потребовать от него компенсации непогашенной стоимости обучения. В противном случае, она будет списана на расходы отчетного периода.

Для определения «срока полезного использования» обучения можно использовать срок, который сотрудник в среднем проводит (должен проводить по договору) в компании после прохождения соответствующего курса. При наличии достаточных оснований могут быть выбраны другие критерии определения срока полезного действия рассматриваемого актива. После определения срока использования объекта не составляет труда определить и норму амортизации, применяя один из существующих способов, например, линейный.

Аналогично можно определить и объекты, относящиеся к группе внутренних ресурсов. Отдельными инвентарными объектами будут проекты по оптимизации бизнес-процессов, реорганизация бизнеса, банки знаний. Некоторые затраты, такие как вычислительная техника, соответствующее программное обеспечение, уже включаются в активы. Здесь речь идет о дополнительных затратах, которые следовало бы отразить в отчетности. К их числу относятся затраты на услуги сторонних организаций (консультантов, системных интеграторов), собственные затраты компании, например, заработная плата сотрудников, создающих систему обмена опытом или систему корпоративного правления, и тому подобные проекты. Срок полезного использования для внутренних баз данных можно определить как временной период между модернизациями баз, для бизнес-процессов – период между их пересмотром.

Амортизация осуществляется в течение срока предполагаемого полезного использования. При невозможности дальнейшего использования объекта (потеря базы данных, необходимость пересмотра бизнес-процессов) его остаточная стоимость полностью относится на расходы.

Для внешней структуры можно выделить такие объекты учета, как брэнды, взаимоотношения с заказчи-

ками, взаимоотношения с поставщиками. Если мероприятий, направленных на укрепление брэнда(ов), слишком много для отдельного учета каждого мероприятия, можно ограничиться одним инвентарным номером для каждого товарного знака или фирменного наименования. Так по дебету данного счета будут накапливаться затраты на брэнд, а с кредита списываться амортизация. Срок полезного использования можно задать как 10 или 15 лет, а амортизацию производить аналогично амортизации усовершенствованных основных средств. После каждого инвестирования в торговый знак сумма инвестирования прибавляется к остаточной стоимости брэнда и определяется новый срок полезного использования (10 или 15 лет) и соответствующая норма амортизации.

Продажа или просто потеря прав на торговый знак отражается списанием остаточной стоимости в прочие расходы.

Различные проекты по выстраиванию взаимоотношений с заказчиками или поставщиками будут учитываться аналогично учету проектов по построению внутренней структуры. Объектам в данном случае могут быть интернет-сайт, телефонная служба, база данных клиентов и поставщиков и тому подобное.

Все вышеперечисленные активы будут рано или поздно списаны на расходы:

- в дебет счетов операционных расходов в случае амортизации;
- в дебет счета прочих расходов в случае досрочного списания актива.

Следующей проблемой, заслуживающей рассмотрения, является построение учета, позволяющего формировать отчетность по группам заинтересованных лиц. Современная учетная практика, вслед за практикой отчетной, нацелена на формирование информации о компании в целом и не сконцентрирована непосредственно на заинтересованных лицах. В связи с этим необходимо изменить или, скорее, дополнить современный учет, чтобы иметь возможность формировать отчетность по заинтересованным лицам.

При данном подходе к проблеме учета первостепенное значение приобретают счета расчетов и учета денежных средств. Следует отметить, что дальнейшие предложения базируются на Действующем российском плане счетов. В случае невозможности изменения плана счетов организации данный учет можно построить обособленно, за рамками официального бухгалтерского учета.

Начнем со счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Действующие рекомендации по построению аналитического учета данного счета служат определенным целям и было бы некорректно отказаться от них. Вместе с тем для адекватного построения отчетности по заинтересованным лицам понадобится дополнительная информация.

Необходимо получать следующую информацию:

- авансы выданные;
- пени, штрафы, причитающиеся к получению, возмещение ущерба или упущенной выгоды;
- счета к оплате за полученные товары и услуги, в том числе.
- пени, штрафы к оплате;
- товарный кредит;
- проценты к оплате по товарному кредиту.

Указанная выше группировка отражает характер финансовых взаимоотношений компании и ее поставщиков, в то время как действующие рекомендации по построению аналитического учета рассматриваемого

счета сводятся к весьма формальным признакам расчетов. К ним можно отнести разделение счетов на отфактурированные и неотфактурированные, с применением векселей и без них и тому подобное. Соответственно для удовлетворения текущих предписаний счет 60 должен быть разбит еще следующим образом:

«60 К X N M»,

где

К – отражает характер отношений в соответствии с вышеуказанным;

X – отражает степень просроченности платежа:

- срок платежа по которым не наступил;
- просроченные до 30 дней;
- просроченные от 31 до 90 дней;
- просроченные свыше 91 дня;
- невостребованные суммы.

N – отфактурирован (значение 1) или не отфактурирован (2) счет;

M – без применения векселей (1) или с применением (2).

Например, на счете 60 3 5 1 2 будут отражены отфактурированные счета с применением векселей, погашать которые в установленный срок никто не пришел. Построение (структура) счета становится, таким образом, многомерным. Многомерность счета позволяет задавать сразу несколько независимых параметров суммам, проходящим по данному счету (тип расчетов, просроченность обязательства, наличие счета-фактуры, применение векселей).

Более того, такие расчеты, как пени, штрафы, различные возмещения к оплате и получению, в настоящее время отражаются на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» субсчет 2 «Расчеты по претензиям», где теряется связь расчета с заинтересованным лицом. Для формирования более полного и достоверного представления о взаимоотношениях компании со своими поставщиками предлагается учитывать на счете 60 все расчеты с поставщиками. Это означает, что расчеты по претензиям также должны быть отражены на этом счете.

Таким образом, в конце отчетного периода наиболее существенные остатки по подсчетам⁴⁷ счета 60 будут попадать в актив и пассив баланса по заинтересованным лицам в раздел расчетов с поставщиками и подрядчиками, а наиболее значимые обороты – в отчет о распределении дохода. Аналогично будут рассматриваться последующие счета.

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» должен содержать все расчеты с клиентами компании. Во многом данный счет будет зеркальным отражением счета 60. Итак, аналитический учет данного счета можно построить следующим образом:

- авансы полученные;
- пени, штрафы, причитающиеся к оплате, возмещение покупателям и заказчикам ущерба или упущенной выгоды;
- счета к получению за реализованные товары и услуги, в том числе;
- пени, штрафы к получению;
- предоставленный товарный кредит;
- проценты к получению по товарному кредиту.

Детальная структура счета аналогична построению счета 60. Во исполнение рекомендаций нового Плана счетов данные счет аналогично счету 60 следует бо-

лее детально разделить, исходя из того, использовались ли векселя при расчетах, а также выставлены ли счета или еще нет.

Аналитический учет по счету 63 «Резервы по сомнительным долгам» ведется по каждому созданному резерву. При этом представляется целесообразным ввести группировку резервов по группам заинтересованных лиц, по расчетам с которыми и формируется резерв. Для подавляющего большинства компании резервы создаются для закрытия рисков, связанных с неплатежами клиентов. Однако теоретически может сложиться ситуация, когда сомнительная дебиторская задолженность других заинтересованных лиц станет существенной. Для того чтобы указанная информация была доступна и в случае необходимости могла быть предоставлена пользователям, предлагается построить счет 63 следующим образом с дальнейшей разбивкой по каждому резерву:

- резервы по расчетам с клиентами (покупателями и заказчиками);
- резервы по расчетам с поставщиками;
- резервы по расчетам с персоналом;
- резервы по расчетам с государством.

В российских, как и зарубежных стандартах отчетности принято построение баланса «по ликвидности» – в зависимости от сроков активов и ресурсов. Поэтому учет расчетов с заимодавцами представлен в российской практике двумя счетами:

66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам»;

67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам».

Поскольку срок данных источников никак не связан с принадлежностью к группам заинтересованных лиц, нет необходимости рассматривать указанные счета отдельно. Данные счета охватывают взаимоотношения с заимодавцами компании. Соответственно целесообразно было бы на данных счетах учитывать все расчеты с данной группой заинтересованных лиц компании. Следовательно, штрафы, пени, возникшие в рамках взаимодействия компании с заимодавцами, должны быть отражены на данном счете. Таким образом, аналитический учет данных счетов можно представить по характеру расчетов в следующем виде.

1. Задолженность по основному долгу.

1.1. Срочная.

1.2. Просроченная.

1.2.1. На срок до 30 дней.

1.2.2. от 31 до 90 дней.

1.2.2. свыше 91 дня.

2. Проценты к оплате.

2.1. Срочные.

2.2. Просроченные.

2.2.1. На срок до 30 дней.

2.2.2. от 31 до 90 дней.

2.2.3. свыше 91 дня.

3. Комиссии и прочие обязательные платежи в пользу заимодавцев.

4. Пени, штрафы к оплате.

5. Пени, штрафы к получению.

Реализация вышеописанной аналитики счета требует три цифры в коде счета. Например, просроченные на срок от 31 до 90 дней проценты по краткосрочному долгу будут отражены на счете «66 2 2 2». Для исполнения рекомендаций по ведению аналитического учета счета 66 по кредитным организациям и видам кредитов и займов потребуется дополнительная детализация. Ее можно реализовать следующим образом:

«66 XXX N MMM»,

⁴⁷ Термин «подсчет» введен для отражения разделов счета в многомерном пространстве в отличие от линейных субсчетов, определяемых Планом счетов.

где

66 XXX – счета, отражающие характер взаимоотношений, как представлено выше;

N – номер, определяющий вид кредита и займа (облигации и т.п.);

MMM – кредитная организация (или группа).

Все это позволит совместить несколько аналитических срезов по рассматриваемым счетам:

- по видам кредитов и займов;
- по кредитным организациям;
- по характеру взаимоотношений.

Счет 68 «Расчеты по налогам и сборам» в соответствии с новым планом счетов призван отражать расчеты компании с государством по различным налогам, таможенным и прочим сборам. В пояснениях к данному счету указано, что аналитический учет ведется по «видам налогов». Однако для более полной картины взаимоотношений государства и компании целесообразно отдельно отражать все связанные с налоговыми платежами расчеты.

1. Налоги и сборы к оплате.
 - 1.1. По федеральным налогам.
 - 1.2. По налогам субъектов Федерации.
 - 1.3. По местным налогам.
2. Штрафы, пени, неустойки к оплате.
 - 2.1. По федеральным налогам.
 - 2.2. По налогам субъектов Федерации.
 - 2.3. По местным налогам.
3. Сумма переплаченных налогов и сборов.
 - 3.1. По федеральным налогам.
 - 3.2. По налогам субъектов Федерации.
 - 3.3. По местным налогам.
4. Суммы к получению с государственных органов власти.
 - 4.1. Федеральных органов власти.
 - 4.2. Органов субъектов Федерации.
 - 4.3. Местных органов власти.

Третью цифру кода подсчетов следует отнести к степени просроченности обязательства, дальнейшая детализация ведется по видам налогов.

Счет 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» аккумулирует информацию о расчетах компании с органами социального обеспечения. По мнению автора данной работы, здесь также было бы целесообразно отразить отдельно расчеты непосредственно по страхованию, а также отдельно по соответствующим начисленным штрафам, пеням, неустойкам.

Счет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», исходя из своего названия, должен содержать информацию о расчетах компании с персоналом именно по оплате труда. Однако из комментариев к данному счету следует, что на нем отражаются также начисленные доходы сотрудников от участия в капитале организации. Таким образом, происходит объединение принципиально разных по сути расчетов на одном счете. Как уже говорилось в данной работе, понятие групп заинтересованных лиц определяется, прежде всего, на основании характера участия лиц в делах компании. Поэтому и если одно лицо совмещает в себе одновременно две и более функций (в данном случае работник и акционер), то включение его только в одну группу заинтересованных лиц приведет к искажению отчетности по заинтересованным лицам. Представляется более целесообразным учитывать часть расчетов с данным лицом, связанных с его участием в капитале, как расчеты с акционерами (участниками), другую часть расчетов, связанную с его профессиональной деятельностью, как наемного работника компании, учитывать как расчеты с персоналом.

Исходя из вышеизложенного, расчеты с работниками по доходам от участия в капитале следует учитывать не на счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», а на счете 75 «Расчеты с учредителями». Отечественные регулирующие органы предлагают вести аналитический учет данного счета в разрезе каждого работника. Однако аналогично уже рассмотренным счетам можно предложить многомерное построение счета 75 для отражения дополнительной информации о характере отношении компании и заинтересованных лиц:

«75 M P KKKKKK»,

где **M** – характеризует характер взаимоотношений компании и работника:

- 1** – задолженность по оплате труда за фактически отработанное время в пределах нормальной продолжительности рабочего времени;
- 2** – задолженность по оплате труда за фактически отработанное сверхурочное время;
- 3** – премии, бонусы, материальные поощрения;
- 4** – компенсационные выплаты;
- 5** – выплаты материальной помощи;

P – тип работников:

- 1** – основной рабочий персонал;
- 2** – вспомогательный (обслуживающий персонал);
- 3** – средний менеджмент;
- 4** – руководство компании;

KKKKKK – персональный код сотрудника.

Счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами» и 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» теоретически можно было бы включить в подсчета «**M**» счета 70, так как они отражают определенные взаимоотношения работников и организации. Тем не менее, отражение рассматриваемых расчетов может производиться и на отдельных счетах. При этом для целей построения учета по заинтересованным лицам необходимо просто ввести код «**P**», чтобы определить тип работников, так как характер взаимоотношений предопределен самими счетами (если принять, что счет 73 разбит на два субсчета 73-1 «Расчеты по предоставленным займам», 73-2 «Расчеты по возмещению материального ущерба»).

Счет 75 «Расчеты с учредителями» имеет два субсчета:

- 75-1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал»;
- 75-2 «Расчеты по выплате доходов».

Данные счета в достаточной степени описывают характер взаимоотношений компании и ее участников. Как было сказано выше, предлагается учитывать на данном счете также расчеты с работниками-участниками. Также предлагается ввести учет обязательств по степени просроченности.

Наиболее неоднозначный счет текущего Плана счетов – это счет 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами». По факту на данном счете смешиваются расчеты с совершенно разными заинтересованными лицами, абсолютно разные по своей экономической природе обязательства. В результате информационная полезность данного счета снижается. Исправить ситуацию можно путем разнесения собранных обязательств, исходя из их характера и отношения к определенной группе заинтересованных лиц. Так, «Расчеты по претензиям» будут распределены по вышеупомянутым счетам расчетов с заинтересованными лицами. «Расчеты по имущественному и личному страхованию», по сути, являются расчетами с поставщиками (страховых услуг). Поэтому более логично учитывать их на счете 60 «Расчеты по депонированным суммам» следует также учитывать на соответствующих счетах расчетов с заинтересованными лицами.

Остаются только «расчеты по причитающимся дивидендам и другим доходам». Данные расчеты носят уникальный характер. Они связаны с вложениями компании в другие фирмы. Вполне возможно, что для определенных компаний объекты финансовых вложений представляют отдельную и значимую группу заинтересованных лиц. Исходя из этого, учет данных расчетов может производиться на отдельном счете, например «77», аналитика же данного счета должна соответствовать отражению в балансе самих вложений в другие компании. Таким образом, большая часть сумм, отражаемых в настоящее время на счете 76, может быть разнесена по другим счетам, что, безусловно, повысит полезность данной информации. Сам счет 76 будет отражать только расчеты, которые не могут быть отнесены к какой-то определенной группе заинтересованных лиц.

Четкое разделение счетов расчетов по группам заинтересованных лиц и характеру взаимоотношений с ними позволит упростить составление отчетности по заинтересованным лицам. В первую очередь это коснется баланса по заинтересованным лицам, куда войдут остатки на приведенных выше счетах. Обороты по этим счетам позволят оценить масштаб взаимодействия компании с заинтересованными лицами и передвижение ресурсов между ними.

Учет и отчетность компании по заинтересованным лицам должны строиться в рамках единой концепции компании. В общем виде взаимоотношения заинтересованных лиц с компанией можно представить в виде схемы представленной на рис. 8.

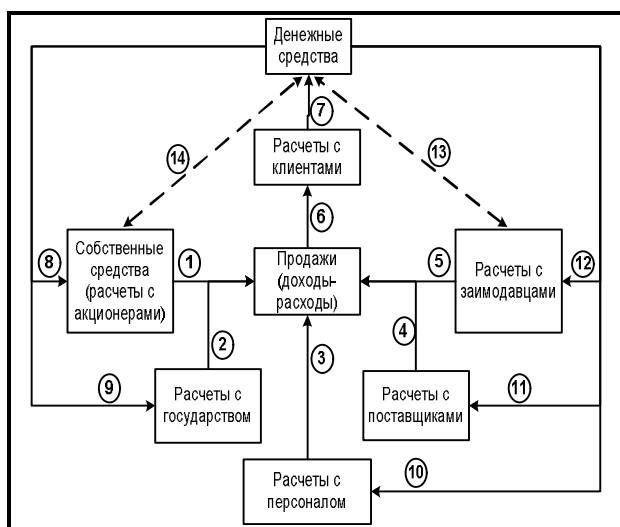


Рис. 8. Схема взаимоотношения заинтересованных лиц с компанией

На схеме стрелки направлены от кредитуемых к дебетуемым счетам. Итак, по дебету счета «Продажи» отражается себестоимость реализованной продукции. Сюда попадут налоги (2), оплата персонала (3), проценты по кредитам (5). На схеме упрощен перенос ресурсов от поставщиков на себестоимость (4). В реальности это движение может быть опосредованно либо запасами материалов, либо внеоборотными активами и их амортизацией. Однако в конечном итоге основная часть сумм, отраженных на кредите счета расчетов с поставщиками, попадут в дебет счета продаж.

Еще более абстрактна связь собственных средств (что с определенной долей условности можно также от-

нести к расчетам с акционерами) с продажами (1). Перед реализацией продукции к себестоимости добавляется прибыль организации, именно это и отражает данная стрелка. Можно проинтерпретировать данную связь и немного иначе. Аналогично тому, как компания оплачивает привлеченные средства банков, она также должна обеспечивать требуемую норму отдачи на собственный капитал. Таким образом, прибыль формирует «расходы» компании аналогично процентам по кредиту.

Совмещение ресурсов разных лиц формирует продукцию компании, которая передается клиентам (6). Клиенты, в свою очередь, оплачивают эту продукцию (7). Далее компания рассчитывается с заинтересованными лицами за ресурсы. В частности, поток (12) должен быть равен потоку (5), так как компания оплачивает начисленные проценты. Аналогично она рассчитывается с поставщиками (11), с персоналом (10), с государством (9). Немного более сложные расчеты с акционерами (8). Ведь компании выплачивают только часть своей прибыли в виде дивидендов, однако нераспределенная прибыль реинвестируется в компанию, а значит, можно сказать, что компания рассчитывается с акционерами за поставленный капитал в полном объеме, а они вновь инвестируют часть полученного дохода в компанию. Временная последовательность приведенных на схеме расчетов может быть самая разная, что не влияет на заложенную концепцию.

Стрелки (13) и (14) отражают объем финансовых вложений в компанию соответственно ее заимодавцев и акционеров. Пунктирность данных стрелок отражает то, что они не участвуют в операционной деятельности компании (непосредственно не связаны с доходами и расходами).

Безусловно, приведенная схема является очень грубой. Однако она весьма четко показывает учет отношений заинтересованных лиц. В отличие от классического подхода данная модель концентрируется не на имущественной стороне учета (виды активов), а на финансовой⁴⁸ (взаиморасчеты различных лиц). Именно такое понимание потоков ресурсов в рамках компании и их адекватное отражение в учете позволят сформировать формы финансовой отчетности по заинтересованным лицам, приведенные в предыдущем разделе. На этот учетный каркас потом можно будет добавлять разные особенности и детали, усложнять и дополнять его.

Расчеты (1)-(6) позволяют сформировать отчет о разделении дохода компании, расчеты (7)-(14) – отчет о движении денежных средств по заинтересованным лицам, в балансе будут отражены расчеты, переходящие из одного отчетного периода в другой.

3. СУЩЕСТВУЮЩАЯ ПРАКТИКА ОТЧЕТНОСТИ КОМПАНИЙ

3.1. Анализ современной финансовой отчетности консалтинговой компании на примере двух фирм: «BearingPoint Inc.» и «Accenture Ltd»

В первой главе приводились информационные запросы заинтересованных лиц компании. Далеко не все потребности пользователей удовлетворяются на прак-

⁴⁸ Само происхождение слова «финансы» уходит корнями в значение «производить расчеты, рассчитывать, платить». [49, т. 2, с. 314].

тике. Финансовая отчетность компаний становится все больше по объему, раскрываются многие детали деятельности компании. Также компании сопровождают отчетность мнением руководства о результатах деятельности.

Основной формой финансовой отчетности остаются отчеты за год. В связи с тем, что большинство открытых консалтинговых компаний котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже, они составляют отчетность в соответствии с US GAAP. Соответственно далее будут рассматриваться отчеты двух компаний по форме 10-K, утвержденной Комиссией по ценным бумагам и биржам (SEC).

Баланс консалтинговых компаний довольно лаконичен⁴⁹. Как и предполагается стандартами, он построен по принципу ликвидности. При этом, с формальной точки зрения можно определенным образом оценить распределение ресурсов среди заинтересованных лиц на основании указанных отчетов.

Так, статья «Деньги и денежные эквиваленты»⁵⁰ говорит о высоколиквидных средствах, находящихся в распоряжении компании для поддержания ее текущей деятельности. «Счета к получению от клиентов», а также «Услуги, по которым не выставлены счета» отражают переданные клиентам ресурсы, «Налоги будущих периодов» и «Возмещение налога на прибыль»⁵¹ – средства, переданные государству. «Основные средства», «Гудвил», и «Нематериальные активы» отражают объем ресурсов, который компания вынуждена была вывести из оборота для обеспечения своей работы.

Аналогичным образом можно расписать и пассивную сторону баланса. «Долгосрочные и краткосрочные заимствования» показывают объем средств, полученных компанией от заимодавцев. «Счета к оплате» и «Начисленные арендные расходы» отражают ресурсы, полученные от поставщиков, «Задолженность перед работниками» и «обязательства по пенсионным программам» – от работников, а «Отложенные налоговые платежи» – от государства. «Собственные капитал» оценивает средства акционеров.

Таким образом, можно сказать, что баланс современной консалтинговой компании предоставляет общие данные о распределении ресурсов между заинтересованными лицами в рамках компании. Тем не менее, данная информация обладает рядом существенных недостатков.

- Во-первых, с момента возникновения бухгалтерского учета и по настоящее время нет единого подхода к оценке и признанию активов и обязательств. В первую очередь это касается нематериальных активов, о чем многократно говорилось в данной работе. Использование «справедливой» стоимости и переоценка балансовых счетов повышают волатильность оценки. Применение метода начислений зачастую приводит к необходимости использования различных расчетов и оценок. К примеру, инвестиционные компании дают разные оценки доходности пенсионных активов⁵², а это, в свою очередь, приводит к изменениям в объеме расходов, активов и пассивов компаний. Различные методики определения объема резервов по сомнительной дебиторской задолженности дадут разные объемы «Счетов к получению».

⁴⁹ Баланс компании «BaeringPoint» [71 с. 76], компании «Accenture» – [72 с. F-4].

⁵⁰ Здесь и далее перевод автора.

⁵¹ Статья присутствует только в балансе BearingPoint.

⁵² В 2001 году «Merill Lynch», «Bank of new» и «York Charles Schwab» давали следующие оценки 6,6%, 10,5% и 9,0% соответственно.

- Во-вторых, многие существенные факторы взаимодействия между компанией и заинтересованными лицами никак не отражаются в учете и, соответственно, отчетности компаний (см. раздел 1.1).

- В-третьих, в отчетность попадают только балансы на отчетные даты. В распоряжении пользователей оказываются балансы на 5 дат в течение года (на начало и конец года и на квартальные даты). Эти данные не являются полными, так как не позволяют отразить истинный масштаб распределения ресурсов.

Отчет о прибылях и убытках обладает еще более существенными недостатками. С одной стороны, он, в отличие от баланса, имеет временное измерение и отражает итоги отчетного периода, а также является непрерывным (в отличие от дискретного баланса). Это делает его более полным, что, в свою очередь, затрудняет манипуляции с ним и делает его с этой точки зрения более объективным.

Однако из него сложнее выделить потоки, непосредственно связанные с заинтересованными лицами. Обратимся к отчетности «BearingPoint» и «Accenture»⁵³. «Выручка» соответствует доходу, полученному от клиентов, который подлежит распределению между всеми заинтересованными лицами. У компании «BearingPoint» отдельно от прочей себестоимости оказанных услуг указаны объем выплат производственному персоналу и расходы на аренду помещений, что позволяет выделить соответствующие потоки заинтересованным лицам. В отчетности компании «Accenture» такие данные не представлены. Остальные прямые расходы могут включать в себя потоки ресурсов компании, направленные деловым партнерам (за поставленные товары, оказанные услуги), работникам (выплаты некоторым категориям обслуживающего персонала), государству (например, оборотные налоги, налоги на добавленную стоимость) или вообще могут быть не связаны с перемещением ресурсов (амортизация основных средств).

Такие статьи, как сбыт и маркетинг, общие и административные расходы, также не разделены по заинтересованным лицам. Можно предположить, что проценты полученные формируются в основном клиентами компании, однако процентный доход можно получать и от вложений в другие компании. Тем не менее, в отчетности данные доходы не разделяются.

Проценты уплаченные в основном соответствуют потокам ресурсов заимодавцам.

Прочие доходы и расходы, естественно, также не сегментированы по заинтересованным лицам компании.

При таком построении отчета о прибылях и убытках, как в рассмотренных двух компаниях, без дополнительных данных нельзя понять, между какими заинтересованными лицами будет разделена валовая и операционная прибыли, как направлены потоки ресурсов в рамках компании. Таким образом, с позиций заинтересованных лиц рассматриваемый отчет является неполным, а полезность предоставляемой пользователям информации ограниченной.

Данная проблема также является в большей мере отчетной, а не учетной. Вполне естественно, что организации могут на базе бухгалтерского учета выделить, сколько расходов на персонал понесла компания в отчетном периоде. Проблема с выделением расходов на оплату топ-менеджмента в настоящее время не так остра, большинство компаний отчитываются о расхо-

⁵³ Отчет о прибылях и убытках компании «BearingPoint» [71 с. 77], компании «Accenture» – [72 с. F-5].

дах на руководство [72, с. 70]. Аналогично можно определить величину ресурсов, переданных государству в виде налогов.

Помимо этого, непризнание части нематериальных активов (в широком смысле слова) приводит к тому, что затраты, понесенные на их формирование, признаются расходом отчетного периода и не выделяются отдельно в отчете о прибылях и убытках.

Отчет о движении денежных средств, составляемый по косвенному методу, не несет принципиально новой информации относительно баланса и отчета о прибылях и убытках. Отчет о движении капитала дает достаточно подробную информацию о средствах акционеров в рамках компании, основанную на бухгалтерских данных.

Таким образом, стандартные формы финансовой отчетности дают весьма неполную информацию для пользователей как с точки зрения формы представления, так и с точки зрения содержания. Весьма мощным источником дополнительной информации в рамках финансовой отчетности являются такие разделы, как дополнения и пояснения к формам отчетности, а также анализ и обсуждение руководства.

Из описанных выше пробелов отчетности, используя дополнительную информацию, можно устранить далеко не все. Так, не раскрывается структура расходов по заинтересованным лицам. Общие и административные расходы включают в себя как выплаты поставщикам и арендодателям, так и выплаты вспомогательному персоналу компании без соответствующего разделения. В компании «Accenture» в операционных расходах не выделяются выплаты производственному персоналу.

Особенно следует отметить, что компании стремятся восполнить информационный разрыв в части затрат на нематериальные объекты. Компания «Accenture» отдельно выделяет такие расходы [72, с. F-12]:

- на обучение персонала (персонал);
- расходы на разработки (внутренняя структура);
- на рекламу (внешняя структура).

В итоге пользователи отчетности при желании могут самостоятельно учесть указанные нематериальные активы (обратным пересчетом сократить объем расходов и увеличить величину активов).

Проведем указанную корректировку для определения масштаба влияния способа отражения рассматриваемых затрат на баланс и финансовый результат. Данные затраты в 2005 году составили 855 599, в 2004 году 735 141, а в 2003 году 710 721 тысяч долларов США. Для расчета необходимо определить величину амортизации вновь учитываемых «активов». Период полезного использования нематериальных активов не одинаков. Реклама, в частности, вполне может быть списана в расходы отчетного периода, потому что эффект от нее может не продлиться более одного года. Обучение сотрудников целесообразно оценивать, базируясь на количестве лет, которые сотрудники проработают или обязаны проработать в компании после получения соответствующего обучения, в соответствии с договором. Данный срок можно оценить в два года⁵⁴. Период же

⁵⁴ Часто контракты обязывают сотрудников отработать как минимум три года после получения обучения или возместить компании потраченные средства. Что касается исторических данных о среднем сроке работы сотрудников консалтинговых компаний, то непосредственно «Accenture» не предоставляет подобных данных. В «BearingPoint» коэффициент текучести кадров [71, с. 14] составляет 27%. Это позволяет говорить, что средняя продолжительность работы сотрудника в компании составляет 4 года с мо-

полезного использования исследовательских разработок намного больше. Таким образом, срок полезного использования рассматриваемых нематериальных активов можно принять на уровне консервативной оценки в 2 года, соответственно норма амортизации составит 0,5. Объем затрат на нематериальные объекты за минусом амортизации по ранее созданным аналогичным активам составит за 2005 год 132 668 тысяч долларов США. Величина рассматриваемых нематериальных активов на отчетную дату (половина объема затрат на рассматриваемые нематериальные активы за 2004 год плюс полный объем затрат за 2005 год) составит 1 223 170 тысяч долларов США, что очень существенно для баланса: для сравнения, в объем отраженного гудвила на отчетную дату составил 378 488 тысяч долларов США. Так, компания в своих пояснениях к отчетности показывает, что нематериальные активы, отраженные в балансе в соответствии с общепринятыми принципами учета и отчетности, являются только верхушкой айсберга, реальные (экономические) нематериальные активы в разы превосходят бухгалтерские.

В результате величина корректировки составит в части расходов – более 14% от чистой прибыли компании, в части активов – более 72%(!) от величины чистых активов. В связи с тем, что раскрытие информации о нематериальных объектах не является в настоящее время обязательным, компания «BearingPoint» не приводит аналогичных данных. В этом случае от пользователей скрывается существенная информация как о нематериальных активах, так и о компании в целом, что делает отчетность «BearingPoint» менее полезной.

Из стандартных форм отчетности можно получить информацию о фактической величине расходов по привлеченным заемным средствам. Эта информация, безусловно, важна для пользователей, однако фактические данные отчетного периода могут быть подвержены различным влияниям. Погашение в отчетном периоде крупного кредита с уплатой процентов в конце срока привлечения приведет к существенному увеличению фактических процентных расходов, хотя это может быть не связано с изменением условий привлечения средств компанией. Поэтому компании, в своей отчетности раскрывают условия заимствований [71, с. 110-119; 72, с. F-23].

При этом объем раскрываемой компаниями информации различен. «BearingPoint» приводит исчерпывающую информацию о своих выпущенных облигациях и процентных ставках по каждому выпуску. «Accenture», напротив, раскрывает информацию о возможностях привлечения средств в рамках синдицированных кредитов, не проясняя соответствующей стоимости привлечения. Исходя из этого, только пользователи отчетности «BearingPoint» могут сформировать мнение о лояльности руководства компании к своим заимодавцам.

Обе компании в пояснениях к финансовой отчетности говорят о том, что они не выплачивают дивидендов по своим акциям, что определяет их дивидендную политику. Соответственно единственным источником дохода акционеров остается курсовой рост стоимости акций.

Анализ динамики курсов акций компаний «BearingPoint» и «Accenture» показывает, что менеджерам не удается обеспечить стабильный доход акционерам

мента его выхода. При равномерном распределении увольняющихся по годам можно сказать, что средний работник компании проработает в ней еще 2 года с текущего момента.

Таблица 8

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОТЧЕТНОСТЕЙ
«ACCENTURE» И «BEARINGPOINT»**

Отчетность «Accenture»	Отчетность «BearingPoint»
Выделены операционные расходы на исследования, обучение персонала, рекламу	Выделены только расходы на рекламу
Раскрывается информация о портфеле заказов	Компания не приводит указанной информации.
Нет информации о текучести кадров	Есть информация о текучести кадров
Оборудование и программное обеспечение отражены совместно и по первоначальной стоимости. Накопленная амортизации не разнесена по видам основных средств (property and equipment)	Среди основных средств оборудование и программное обеспечение отражены отдельно. Также отдельно указана накопленная амортизация по каждому типу активов данной статьи
Различная сегментация гудвилл по отраслям	
Нет детализации нематериальных активов	Приведена подробная разбивка нематериальных активов по видам с указанием накопленной амортизации
Указаны действующие возможности по привлечению средств (возобновляемые кредитные линии срок действия более 4-х лет)	Аналогичной информации нет
Приведены обязательные платежи по арендным договорам на последующие пять лет	Аналогичной информации нет
Сегментная отчетность дает информацию как в отраслевом, так и географическом разрезе. Также есть разделение бизнеса на консалтинг и аутсорсинг	Одномерная классификация сегментов. Отраслевая информация приведена только для Северо-американского региона

компании. Среднегодовое за последние пять лет изменение стоимости акций «BearingPoint» составило -17,3%, а «Accenture» (доступны данные за четыре года) – +3,3%⁵⁵. В рамках компании акционеры имеют отрицательную или невысокую доходность, и другие группы заинтересованных лиц находятся в более благоприятных условиях:

- работники и менеджеры получают заработную плату и бонусы на уровне рыночных;
- заимодавцы – проценты на свои вложения;
- государство – налоги.

Т.е. по косвенным признакам можно определить, что происходит перераспределение ресурсов от одних лиц другим.

Здесь следует также отметить существенное отклонение рыночной и балансовой стоимости компаний. В «BearingPoint», например, первая в 2,6 раза превосходит вторую, в «Accenture» – в 12,5 раз. При этом, компании не дают собственных оценок и пояснений относительно динамики их рыночной стоимости. Руководство не раскрывает информации о том, стараются ли они управлять стоимостью своих компаний и каким образом они это делают, ни в финансовой отчетности, ни в рамках годового отчета.

Дополнительная информация не позволяет также выделить налоговые отчисления из операционных расходов, величина которых может быть сопоставима (иметь тот же порядок) с расходами по налогу на прибыль.

В рамках годового отчета, составляемого по форме 10-K⁵⁶, компании раскрывают много интересной для пользователей информации. Однако отсутствие единообразия предоставления информации делает ее несистемной, слабо сопоставимой, что снижает ее полезность.

Указанный факт можно продемонстрировать путем сравнительного анализа отчетностей «Accenture» и «BearingPoint». Несмотря на то, что данные компании работают в одной отрасли, раскрываемая их руководством дополнительная к стандартным формам финансовой отчетности информация крайне неоднородна.

Кратко результаты анализа можно представить в виде табл. 8.

Проведенный анализ финансовых отчетностей двух консалтинговых компаний позволяет сказать, что, несмотря на большой объем раскрываемой информации и стремление компаний максимально удовлетворить информационные потребности заинтересованных лиц, современные отчетности не достигают этой цели в полной мере. Причины данного положения можно условно разделить на сугубо отчетные и более «глубинные» учетные.

1. Отчетные:
 - нет разделения информации о доходах-расходах и, особенно, о потоке денежных средств по группам заинтересованных лиц;
 - не приводятся ежедневные или среднесреднедневные балансовые данные;
 - многие представленные данные не стандартизированы, а следовательно, слабо сопоставимы между компаниями;
 - не предоставляется оперативной отчетности.
2. Учетные:
 - нет систематизированной информации о нематериальных активах (в широком понимании).

⁵⁵ Данные о курсе акций взяты с finance.yahoo.com, расчет производился за период с 1 марта 2001 года по 1 марта 2006 года.

⁵⁶ В соответствии с требованиями Комиссии по ценным бумагам США (SEC).

Все это говорит о том, что есть определенный потенциал по увеличению полезности финансовой отчетности компаний путем устранения вышеприведенных недостатков.

3.2. Существующие подходы к определению стоимости компаний

Ни один вопрос не вызывает столько споров и не привлекает столько внимания, как оценка стоимости компании. Вопрос находится на стыке нескольких теоретических и практических дисциплин. Политических экономов волнует вопрос стоимости как философско-экономического понятия. Наука об управлении развивает идеи создания корпоративных стратегий, ориентированных на увеличение стоимости компаний. Биржевых специалистов интересует сложившаяся на открытом рынке стоимость акций как титулов собственности компании. Инвестиционные аналитики строят собственные модели оценки стоимости компаний и определяют, насколько «переоценена» или «недооценена» та или иная компания. Профессиональные оценщики используют понятие стоимости применительно к конкретному времени и месту и, как правило, опираются на рыночную стоимость. Наконец, для бухгалтеров стоимость представляет собой учетно-отчетный объект, формируемый на базе бухгалтерского учета и отражаемый в отчетности. Так появляется бухгалтерская стоимость.

Все они отличаются друг от друга, каждая стоимость служит определенным целям и базируется на разных предположениях. «Общие понятия и принципы оценки» [23] справедливо замечают, что «стоимость является

не историческим фактом, а оценкой ценности конкретных товаров и услуг в конкретный момент времени в соответствии с выбранным определением понятия «стоимости» [23, п. 4.5]. И далее «в зависимости от выбранного определения стоимость оцениваемого имущества может оказаться различной» [23, п. 4.6].

Соответственно каждое определение стоимости имеет свои достоинства и недостатки. Поэтому невозможно создать единую оценку, которая удовлетворяла бы сразу всем запросам. Балансовая стоимость, тем не менее, существенным образом отличается от рыночной компании, что относят к ее основному недостатку.

Чаще всего под рыночной стоимостью понимают произведение выпущенных акций на сложившуюся стоимость акции на организованной торговой площадке (бирже). При этом оборот акций, находящихся на бирже, составляет небольшую долю от общего числа акций, и сделки с участием небольшого количества акций могут быть подвержены различным манипуляциям в краткосрочном периоде. Если же компания не котируется на бирже, то определение ее рыночной стоимости еще более затруднено. Например, сумма сделки по продаже подразделения консалтинга «PricewaterhouseCoopers LLC», проводившаяся в 2002 году, колебалась от 18 млрд. до 3,5 млрд. долларов США, за которые подразделение и было в итоге продано [57, с. 1].

Тем не менее, по мнению автора, перед бухгалтерским учетом не может ставиться задача определения рыночной стоимости компании, о чем уже говорилось в разделе 1.3. Основными причинами, объясняющими такое положение вещей, является:

1. Эффект ожидания. Рыночная стоимость компании определяется, в том числе и исходя из ожиданий покупающей и продающей сторон. При этом в учет, как было указано ранее, планы и прогнозы не включаются⁵⁷.
2. Синергетический эффект. Само существование компании говорит о том, что она добивается определенного синергетического эффекта от объединения ресурсов, которыми она располагает. Иначе, создание и деятельность компании не были бы экономически оправданы. Исходя из этого, следует, что даже в случае справедливой рыночной оценки всех активов компании, суммарная стоимость данных активов была бы ниже рыночной стоимости целой компании.

Следует отметить, что приведенные эффекты вытекают из неэффективности рынков ресурсов. На абсолютно эффективном рынке, где каждый субъект обладает всей необходимой информацией и транзакционные издержки равны нулю, цена на ресурсы подразумевала бы наилучшее использование ресурса из всех возможных, а значит, учитывала бы будущее использование ресурса, включая возможную синергию. При этом рыночная оценка совпала бы как с затратной, так и с доходной оценкой. Однако в данном случае не существовало бы и самих компаний, так как обладатели ресурсов могли бы напрямую вступать в контрактные отношения друг с другом, минуя такой институт как, фирма. Но мы живем в другом мире, и, следовательно, указанные выше эффекты имеют место.

Означают ли полученные выводы, что бухгалтерский учет и финансовая отчетность не могут использоваться для определения стоимости компании? По мнению ав-

тора данной работы, бухгалтерский учет является одним из основных источников фактической информации о компании. Для того чтобы более точно определить границы его использования в данном статусе, рассмотрим существующие модели оценки и управления стоимостью компании (см. табл. 9). Данный вопрос тесно переплетается оценкой нематериальных активов и интеллектуального капитала компаний, так как именно последние называются среди основных факторов стоимости компаний, а материальные активы достаточно точно отражены в балансе компаний.

Воспользуемся классификацией, составленной признанным авторитетом в области оценки интеллектуального капитала Рузом и соавторами [64], и рассмотрим приведенные модели⁵⁸. Из рассмотрения исключены модели, основанные на рыночной капитализации компаний, так как они не содержат собственных расчетных моделей и потому не представляют интереса для данной работы:

- DIC – прямые методы оценки интеллектуального капитала подразумевает денежную оценку стоимости, исходя из покомпонентной оценки.
- ROA – методы оценки через рентабельность материальных активов компании и сравнения ее со средним значением по отрасли. Разница характеризует доходы от нематериальных активов компании. Капитализация доходов определенным образом дает оценку интеллектуального капитала.
- SC – индексные методы, которые численно, но не денежно измеряют интеллектуальный капитал, исходя из покомпонентной оценки с использованием различных (в т.ч. нефинансовых) показателей.

Практически в каждой модели можно встретить данные, получаемые из бухгалтерского учета. В некоторых моделях:

- расчетная нематериальная стоимость;
- доход от капитала знаний;
- коэффициент интеллектуальной добавленной стоимости – используется рентабельность активов.

В других моделях, таких как «Скандия навигатор», «Сбалансированная система показателей», учитывается более широкий ряд традиционных финансовых показателей. Экономическая добавленная стоимость может быть представлена как корректировка чистой прибыли компании.

Прочие модели выделяют определенные расходы, используют показатель выручки, а также различные производные показатели (например, темп роста выручки, отношение затрат на развитие персонала к капитализируемым расходам на оплату труда).

Таким образом, несмотря на то, что стоимость является показателем на момент времени (запасом), расчетные модели зачастую прибегают к показателям за период (потокам).

Выходя за рамки вышеуказанных моделей, можно сказать, что любая методика оценки базируется либо на затратном подходе, либо на доходном, либо на методе рыночных сравнений или на комбинации указанных методов.

⁵⁷ В учете отражаются ожидания компании, например, относительно поступления дебиторской задолженности в форме создания резервов на возможные потери. Тем не менее, данная информация относится к реально существующей и отражаемой в учете и отчетности дебиторской задолженности, является скорее характеристикой факта, чем планом или прогнозом.

⁵⁸ О минусах и плюсах разных моделей можно узнать из работы Ника Бонтиса [56].

МОДЕЛИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОМПАНИЙ

Наименование	Создатель (год)	Описание	Тип
Брокер технологий (Technology broker)	Брукинг (1996)	Основана на 20 вопросах, охватывающих 4 основных компонента интеллектуального капитала	DIC
Ссылки на патенты (Citation-weighted patents)	Бонтис (2001)	Интеллектуальный капитал и его изменения оцениваются, исходя из влияния НИОКР на ряд показателей, таких как количество и расходы на патенты к выручке	DIC
Проводник стоимости (The Value Explorer™)	Андриссен, Тиссен (2002)	Учетная методология, предложенная КПМГ, для расчета и разнесения стоимости по пяти типам нематериальных объектов: 1. Активы. 2. Способности и непередаваемые знания. 3. Общественные ценности и нормы. 4. Технологии и передаваемые знания. 5. Основные и управленческие процессы	DIC
Оценка интеллектуальных активов (Intellectual asset valuation)	Салливан (2000)	Методология оценки интеллектуальной собственности	DIC
Создание общей стоимости (Total Value Creation, TVC™)	Андерсен, Мак-Лин (2000)	Метод использует дисконтированный будущий поток денежных средств для пересмотра того, как события влияют на планируемые действия	DIC
Учет для будущего (Accounting for the Future, AFTF)	Неш (1998)	Система дисконтированного будущего потока денежных средств. Разница оценок в конце и начале отчетного периода есть добавленная стоимость	ROA
Экономическая добавленная стоимость (Economic Value Added, EVA™)	Стюарт (1997)	Рассчитывается как корректировка прибыли компании на стоимость привлеченного капитала	ROA
Учет расходов на человеческие ресурсы (Human Resource Costing & Accounting, HRCA)	Джохансон (1997)	Рассчитывает скрытый эффект расходов, связанных с человеческими ресурсами, снижающими прибыль фирмы. Корректировки затрагивают отчет о прибылях и убытках. Интеллектуальный капитал рассчитывается как вклад людских ресурсов, находящихся в организации, деленный на капитализированные расходы на оплату труда	ROA
Расчетная нематериальная стоимость (Calculated intangible value)	Стюарт (1997)	Рассчитывается сверхотдача на материальные активы, которая определяет долю доходов, приходящуюся на нематериальные активы	ROA
Доход от капитала знаний (Knowledge capital earnings)	Лев (1999)	Доход от капитала знаний рассчитывается как доля нормированного дохода, превосходящая ожидаемые доходы от балансовых активов.	ROA
Коэффициент интеллектуальной добавленной стоимости (Value Added Intellectual Coefficient, VAIC™)	Палик (2000)	Оценивает, насколько и как эффективно интеллектуальный и задействованный капитал создают стоимость, исходя из трех главных компонентов: 1. задействованный капитал, 2. человеческий капитал, 3. структурный капитал	ROA
Сведения о человеческом капитале (Human capital intelligence)	Фитц-Энз (1994)	Ряд индикаторов человеческого капитала сравниваются с имеющейся базой данных, аналогично HRCA	SC
Скандия Навигатор (Skandia Navigator™)	Эдвинссон, Малон (1997)	Интеллектуальный капитал рассчитывается посредством 164 измерителей (91 интеллектуальных и 73 традиционных), которые охватывают пять компонентов: 1. Финансы. 2. Клиенты. 3. Процессы. 4. Обновление и развитие. 5. Люди	SC
Показатели стоимостной цепи (Value Chain Scoreboard™)	Лев (2002)	Матрица нефинансовых показателей, сгруппированных в три категории в соответствии с циклом развития: открытие/изучение, внедрение, коммерциализация.	SC
Индекс интеллектуального капитала (IC-Index™)	Руз и другие (1997)	Сводит все единичные показатели, отражающие интеллектуальные параметры и составляющие в единый индекс. Изменения в индексе отражают изменения в рыночной стоимости компании.	SC
Монитор нематериальных активов (Intangible asset monitor)	Свейби (1997)	Руководство выбирает показатели, исходя из стратегических целей компании, для оценки четырех аспектов создания стоимости от нематериальных активов. Путем: 1. Роста. 2. Обновления. 3. Применимости/эффективности. 4. Снижения риска/стабильности	SC
Индекс создания стоимости (Value creation index)	Иттнер и другие (2000)	Факторы стоимости выводятся из широкого обзора литературы и продвинутой статистики. Показатели сводятся с различными весами в Индекс создания стоимости. Индекс сравнивается и дополняется финансовыми данными.	SC
Сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard)	Каплан, Нортон (1992)	Деятельность компании оценивается по показателям, охватывающим четыре основных направления: 1. Финансы. 2. Клиенты. 3. Внутренние процессы. 4. Обучение	SC

Любые затраты, осуществляемые организацией, проходят через бухгалтерский учет (следствие сплошного и непрерывного учета), поэтому вся информация, необходимая для расчета стоимости в рамках затратного подхода, может быть получена из данных бухгалтерского учета, и лучшего источника информации о затратах не может и быть.

Доходный метод базируется на прогнозе поступления доходов в компанию. Прогноз доходов, получаемых от определенного нематериального объекта (обучение сотрудников, развитие бренда и так далее) являются слишком субъективными и базируются на различных параметрах расчетной модели. Однако если говорить о компании в целом, то стабильная динамика адекватно рассчитанных доходов (прибыли) может быть полезной для прогноза доходов (прибыли) последующих периодов. В этом случае перед бухгалтерским учетом, прежде всего, стоит цель максимально точного отражения финансового результата компании за прошедшие периоды.

Даже метод рыночных сравнений, применяемый для компаний, зачастую использует финансовые показатели. Расчет стоимости компании в рамках рассматриваемого метода может опираться на такие факторы как количество клиентов, доля рынка или выручка, прибыль, реже величина активов. Последние три показателя отражаются в учете и финансовой отчетности. С позиций метода рыночных сравнений мы приходим к тому, что перед бухгалтерским учетом, в первую очередь, ставится задача отражения объема выручки и прибыли компании.

Подводя итог, можно сказать, что расчет стоимости компании строится на основании различных моделей, и бухгалтерский учет является основным, но не единственным источником данных для указанных моделей. Особое внимание в рамках данного подхода следует уделить расчету финансового результата.

Задачу бухгалтерского учета в рамках рассматриваемого вопроса можно трансформировать от получения значения стоимости до предоставления необходимой (но не достаточной) информации для ее расчета. Принятие данной позиции означает, что отчетности следует сфокусироваться на предоставлении более точной информации о результатах деятельности компании, нежели на ее имущественном положении. Ни одна из вышеприведенных моделей не пытается выйти на стоимость компании через оценку стоимости ее имущества, большинство моделей, напротив, используют различные оценки эффективности деятельности компании.

Таким образом, даже такая статическая по своей природе цель, как расчет стоимости компании, ставит перед бухгалтерским учетом задачи, предполагающие динамическую трактовку учета.

3.3. Новые возможности финансовой отчетности, основанные на современных технологиях

В настоящее время учет и составление отчетности большинства компаний производится с использованием специализированного программного обеспечения. Обработка финансовой информации аналитиками, аудиторами, органами статистики и другими заинтересованными лицами также зачастую производится с применением различных программных продуктов. При этом можно сказать, что на текущий момент предос-

тавление финансовой отчетности, как правило, производится в графическом формате (бумажная отчетность, текстовые файлы, файлы PDF). Если же отчетность предоставляется в электронно-табличном виде, то она не носит стандартизированного характера и не может быть автоматически «прочитана» чужим программным обеспечением.

Если автоматизация ввода отчетности, составленной по российским стандартам бухгалтерского учета и отчетности, относительно легко реализуема (из-за наличия определенных приказом Госкомстата кодов каждой отчетной строки и закрепленного формата отчетности [19]), то сказать это об отчетности по международным стандартам нельзя. Причина этого лежит в относительно произвольном формате форм финансовой отчетности, свободы наименования статей и различной подробности предоставляемых данных.

В итоге получается, что автоматизированное составление отчетности компаниями и автоматизированная ее обработка заинтересованными лицами опосредуется ручным вводом информации финансовой отчетности в программы пользователей. Благодаря этому, снижается объем используемой информации, повышаются общие трудозатраты на ее обработку, увеличивается вероятность появления ошибок и возрастает временной период между составлением отчетности и ее использованием заинтересованными лицами.

Повышение эффективности информационного обмена между компанией и заинтересованными лицами могло бы быть достигнуто путем использования единого стандартного электронного языка бизнес-отчетности. Чарльз Гофман, начиная с 1998 года, работал над созданием такого языка. Его инициатива была поддержана Американским институтом сертифицированных публичных бухгалтеров (AICPA), а также компаниями «Arthur Andersen LLP», «Deloitte & Touche LLP», «E-content company», «Ernst & Young LLP», «Edgar Online», «Inc., FRx Software Corporation», «Great Plains», «KPMG LLP», «Cohen Computer Consulting», «Microsoft Corporation», «PricewaterhouseCoopers LLP» и «The Woodburn Group».

Так была основана некоммерческая организация XBRL. В 2000 году появился первый релиз нового языка для форм финансовой отчетности (XBRL for Financial Statements) американских компаний. Востребованность данной инициативы подтверждается стремительным распространением XBRL во всем мире. Были созданы так называемые юрисдикции XBRL, каждая из которых отвечает за создание и распространение «Расширяемого языка бизнес-отчетности» в своей области. К настоящему времени существует множество юрисдикций (в порядке, представленном на сайте XBRL):

- Австралия;
- Бельгия;
- Канада;
- Германия;
- IASB (Правление по международным стандартам финансовой отчетности);
- Ирландия;
- Япония;
- Корея;
- Нидерланды;
- Новая Зеландия;
- Испания;
- Великобритания;
- США.

Условные юрисдикции:

- Дания;
- Франция;
- Польша;
- ЮАР;
- Швеция;
- ОАЭ.

Определенные попытки распространения XBRL предпринимаются и в России. Андрей Гершун создает соответствующую рабочую группу для определения национальных таксономий. Предполагается создать стандартизированный язык для финансовой отчетности (на основе ПБУ), отчетности в налоговые органы, отчетности для органов статистики⁵⁹. Курт Рамин, директор глобальной ассоциации XBRL, в рамках своего посещения России в конце 2004 года заявлял о возможности создания представительства организации в нашей стране.

Данный язык не является первым или единственным формализованным языком бизнес-отчетности. Помимо него существуют FpML (Financial Products Markup Language), finXML (Financial XML), ebXML (e-Business XML), OFX (Open Financial eXchange), cXML (commercial XML), а также стандарты следующих организаций TPA («Trading Partner Agency»), OAG («Open Applications Group»), OMG («Object Management Group»), OFX/IFX («Open Financial Exchange»). Однако в отличие от других XBRL претендует на универсальность составления финансовой отчетности с высокой детализацией, позволяющей учесть все требования к учету и отчетности, и потому представляет особый интерес в рамках данной работы.

Язык XBRL является представителем семейства языков XML (Extensible Markup Language, что можно перевести как «Расширяемый структурированный язык»), широко применяемого при создании самых разнообразных электронных документов. Соответственно также как и XML XBRL является открытым языком, то есть его использование не подразумевает каких-либо лицензионных платежей или прочих ограничений. Основная особенность XBRL заключается в том, что он ориентирован только на составление финансовой отчетности компаний.

Идея заключается в том, что отчетность становится электронным структурированным документом, где вся информация представлена в виде специально обозначенных элементов. Оцифровывается каждый «факт» или элемент отчетности:

- размерность представляемых данных;
- валюта;
- отчетный период или дата;
- форма отчета;
- конкретные статьи формы отчета и так далее.

Каждому элементу информации присваивается определенный тэг (код), с помощью которого данная информация может быть безошибочно прочитана компьютером.

Структуру языка XBRL в общем виде можно представить с помощью следующей схемы (см. рис. 9).



Рис. 9. Структура языка XBRL

⁵⁹ Более подробно на сайте www.xbrl.ru.

Где

- спецификация – общее техническое описание XBRL;
- таксономия – документ, определяющий термины, используемые в экземпляре документа XBRL;
- экземпляр документа – финансовый отчет или заявление, связанный с определенной таксономией.

На сегодняшний день есть единая, утвержденная организацией XBRL, Спецификация (версия 2.1.), а также ряд утвержденных таксономий финансовой отчетности, среди которых есть отчетность по международным стандартам для общих целей, отчетность US GAAP для коммерческих и промышленных компаний и множество других [78].

Простейший пример отчета в формате XBRL выглядит следующим образом:

```
<ifrs-gp:AssetsHeldSale contextRef=
=«Current_AsOf» unitRef=«U-Euros»;
decimals=«0»>100000</ifrs-gp:AssetsHeldSale>
<ifrs-gp:ConstructionProgressCurrent contextRef=
=«Current_AsQf»;
unitRef=«U-Euros» decimals=«0»>100000</ifrs-gp:
:ConstructionProgressCurrent>;
<ifrs-gp: Inventories contextRef=
=«Current_AsQf» unitRef=«U-Euros»;
decimals=«0»>100000</ifrs-gp:Inventories>;
<ifrs-gp:HedgingInstrumentsCurrentAsset
contextRef=«Current_AsQf»;
unitRef=«U-Euros» decimals=«0»>100000</ifrs-
-gp:HedgingInstrumentsCurrentAsset>;
<ifrs-gp:CurrentTaxReceivables contextRef=
=«Current_AsOf» unitRef=«U-Euros»;
decimals=
=«0»>100000</ifrs-gp:CurrentTaxReceivables>;
<ifrs-gp:TradeOtherReceivablesNetCurrent
contextRef=«Current_AsOf»;
unitRef=«U-Euros» decimals=«0»>100000</ifrs-
-gp:TradeOtherReceivablesNetCurrent>;
<ifrs-gp:PrepaymentsCurrent contextRef=
=«Current_AsOf» unitRef=«U-Euros»;
decimals=
=«0»>100000</ifrs-gp:PrepaymentsCurrent>;
<ifrs-gp:CashCashEquivalents contextRef=
=«Current_AsOf» unitRef=«U-Euros»;
decimals=
=«0»>100000</ifrs-gp:CashCashEquivalents>;
<ifrs-gp:OtherAssetsCurrent contextRef=
=«Current_AsOf» unitRef=«U-Euros»;
decimals=
=«0»>100000</ifrs-gp:OtherAssetsCurTent>;
<ifrs-gp:AssetsCurrentTotal contextRef=
=«Current_AsOf» unitRef=«U-Euros»;
decimals=
=«0»>900000</ifrs-gp:AssetsCurrentTotal/>
```

что соответствует следующему отчету в табличном виде (см. табл. 10).

Безусловно, использование XBRL при составлении финансовой отчетности повысит эффективность информационного взаимодействия составителей и пользователей отчетности даже при сохранении содержания информации на прежнем уровне. Однако нельзя

не признать, что применение унифицированного языка отчетности имеет огромный потенциал для дальнейшего развития всей системы финансовой отчетности.

Таблица 10

ОТЧЕТ В ТАБЛИЧНОМ ВИДЕ

CURRENT ASSETS	VALUE
Assets Held for Sale	100 000
Construction in Progress, Current	100 000
Inventories	100 000
Hedging Instruments, Current	100 000
Current Tax Receivables	100 000
Trade Other Receivables, Net, Current	100 000
Prepayments, Current	100 000
Cash and Cash Equivalents	100 000
Other Assets, Current	100 000
Current Assets, Total	900 000

На сегодняшний день финансовая отчетность представляет собой хотя и обширный, но все же закрытый источник информации, который к тому же слабо структурирован. Увеличение объемов раскрываемой информации в текущем формате может отрицательно сказаться на полезности отчетов. Например, рассматриваемая в настоящей работе годовая отчетность «BearingPoint» Inc. по форме 10-K за 2004 год занимает 1 684 страницы, и дальнейшее увеличение объемов бумажного отчета, который может быть обработан только вручную, представляется нецелесообразным.

При новом подходе процесс предоставления отчетности может выглядеть как определенное заполнение компаниями структурированной базы данных о своей деятельности и последующая работа пользователей с этими базами данных с необходимой детализацией, по требуемым срезам и по интересующим их параметрам деятельности компаний. В этом случае увеличение объемов раскрываемой компаниями информации будет только повышать информативность отчетности, так как, имея структурированную базу данных, пользователи будут самостоятельно выбирать для себя необходимый объем информации. Можно сказать, что в данном случае система финансовой отчетности станет открытой. Формат отчетности (включая пояснения) теперь будет выбирать пользователь, а не организация.

Это имеет прямое отношение к выводам, полученным в рамках данной работы ранее. Имея подробный структурированный отчет компании, не составив труда настроить отчет пользователя либо на капитализацию, либо на списание расходов на нематериальные объекты, рассмотренные в разделе 2.1. При желании исключить из баланса данные активы программа может корректировать входящий баланс путем сокращения соответствующих статей актива в корреспонденции со счетами нераспределенной прибыли прошлых периодов. Аналогичным образом происходит корректировка и отчетного периода. Величина балансовой корректировки должна быть отражена в расходах отчетного периода в отчете о прибылях и убытках.

С помощью единого языка будет возможно формировать не только балансы по среднесреднедневным остаткам, рассмотренные в разделе 2.3., но и предоставлять пользователям ежедневные балансы за весь отчетный период. Это позволит пользователям как формировать балансы на отчетные даты, так и более точно рассчитывать среднее значение любой статьи отчета, проследить ее динамику. Это может быть особенно важно

при расчете показателей, опирающихся на средние значения активных или пассивных статей, при анализе рисков компании. Также это лишит смысла менеджменту «причесывать» отчетность к отчетным датам, тем самым вуалировать реальное положение вещей.

Язык отчетности позволяет относительно просто строить динамические ряды данных по компании, что также сулит выгоды пользователям. Например, при создании схемы отражения отчетности по заинтересованным лицам в XBRL (или любом другом общепринятом языке отчетности) появится возможность не только оценить распределение дохода компании между заинтересованными лицами, но и сравнить темпы прироста дохода компании в целом с темпами прироста доходов каждой из групп вовлеченных лиц.

Выше приведены только некоторые возможные пути использования общепринятого электронного языка отчетности для повышения полезности последней. Выигрыш общества от его широкомасштабного распространения трудно переоценить.

Тем не менее, развитие событий по описанной траектории требует решения возникающих проблем. Прежде всего, несмотря на то, что изначально данный язык не заменяет стандартов учета и отчетности, его развитие неизбежно приведет к их пересмотру. Появившаяся техническая возможность существенно увеличить объем предоставляемой информации, с одной стороны, а также возрастающие информационные потребности пользователей, увеличение их количества и разнонаправленность их интересов, с другой стороны, по мнению автора данной работы, приведут к качественному скачку в процессе предоставления финансовой отчетности. Это, в свою очередь, потребует регламентации данного развития, т.е. введения новых и, возможно, пересмотра действующих стандартов. Таким образом, количество перейдет в качество, форма изменит содержание.

Отдельной проблемой является аудит электронной отчетности. Существенное увеличение объема предоставляемой, а следовательно, аудируемой информации приведет, возможно, к увеличению затрат на аудит. Это также повлияет на процедуру аудита и, вероятно, также приведет к изменениям в стандартах аудита.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Решение поставленных в работе задач и результаты проведенного исследования позволяют сделать следующие выводы.

1. Природа компаний видоизменяется, что отражено в неoinституциональной экономической теории и науке об управлении. Новый подход определяет компанию через объединение различных собственников ресурсов или заинтересованных лиц. Вовлеченность данных лиц в организацию выражается в ресурсах, которые они предоставляют, и выгодах, которые они получают. Противонаправленность интересов вовлеченных субъектов не позволяет говорить о едином характере компании. Данный подход практически никак не отражен в современном счетоведении (учетной теории) и счетоводстве (учетной практике), несмотря на то, что бухгалтерский учет имеет все возможности формировать отчетность, позволяющую отразить участие каждой группы заинтересованных лиц в компании и характер данного участия. Исходя из этого, предлагается дополнить современную финансовую отчетность информацией о характере и результатах участия заинтересованных лиц в рамках компании. С этой целью разработаны три новые формы отчетности, которые следует включить в финансовую отчетность компаний.

2. Ряд затрат, относимых в настоящее время к расходам, имеют инвестиционную природу. Так, компании вкладывают средства в обучение сотрудников, развитие товарного знака или укрепление взаимоотношений с клиентами, рассчитывая получить определенную отдачу в будущем, аналогично тому, как они рассчитывают получить превосходящую отдачу, приобретая основные средства. Только с учетной точки зрения эти инвестиции будут кардинально отличаться. Первые попадут в расходы отчетного периода, вторые – будут отражены в качестве активов. Следуя динамической трактовке учета, принципу преобладания экономической сути над юридической формой и принципу соответствия доходов и расходов во времени, необходимо производить капитализацию рассматриваемых инвестиций в нематериальные объекты. Таким образом, предлагается расширить границы признания нематериальных активов.
3. Многие компании добиваются улучшения финансовых показателей к отчетным датам. Менеджеры пользуются тем, что баланс является дискретным, и формируют завышенные результаты только на краткосрочный период, включающий отчетную дату. Подобная практика может скрывать от пользователей существенную информацию о реальном положении вещей. Вместе с тем, предоставление баланса среднесредних остатков позволяет избежать подобных ситуаций. Средняя, составленная по ежедневным балансовым остаткам за весь отчетный период, гораздо менее подвержена манипуляциям со стороны руководства. Вся необходимая информация содержится в бухгалтерских системах и предоставление такого отчета не приведет к существенному увеличению издержек формирования отчетности. Заходя далее, можно сказать, что компании могут представлять и ежедневные балансы в виде многомерных электронных таблиц, которые были бы полезны пользователям для более полного представления о деятельности компании.
4. Рыночная стоимость компаний не может быть точно определена бухгалтерскими методами из-за наличия эффектов ожидания и эффектов синергии. Модели определения стоимости используют прогнозные данные, недоступные для бухгалтерского учета. Помимо этого поземная оценка активов не даст представления о стоимости целой компании, так как последняя в своей деятельности добивается синергетического эффекта от объединения различных ресурсов. Тем не менее, большинство моделей используют бухгалтерский учет как важнейший и необходимый источник информации. Данный подход видоизменяет задачи, стоящие перед учетом и финансовой отчетностью. Первостепенное значение приобретает не определение стоимости чистых активов по балансу, а различные динамические показатели, такие как выручка и прибыль, а также производные от них доли, темпы прироста, отношения.
5. Возрастающие требования к полноте и своевременности раскрытия компаниями информации ставят вопрос о необходимости применения унифицированных языков бизнес-отчетности. Этот процесс уже начался и получает широкое распространение. Все большее число компаний предоставляет отчетность в формате «Расширяемого языка бизнес-отчетности» (XBRL). Распространение единого электронного языка бизнес-отчетности обладает большим потенциалом увеличения полезности и повышения эффективности процесса предоставления отчетности и позволяет перейти к принципиально новой схеме предоставления финансовой отчетности, где пользователи самостоятельно выбирают необходимый им формат раскрытия данных.

Обсуждение поднятых в настоящей работе вопросов и полученные выводы будут полезны регулирующим органам при пересмотре действующих и разработке новых стандартов учета и отчетности. Использование результатов работы при формировании финансовой отчетности позволит существенно повысить ее информативность, что приведет к повышению эффективности принимаемых экономическими субъектами решений, а следовательно, к росту благосостояния общества в целом.

Литература

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 10.01.2006). Принят ГД ФС РФ 21.10.1994.
2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 02.02.2006). Принят ГД ФС РФ 22.12.1995.
3. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.06.2006). Принят ГД ФС РФ 19.07.2000.
4. Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ (ред. от 30.06.2003) «О бухгалтерском учете». Принят ГД ФС РФ 23.02.1996.
5. Федеральный закон от 07.08.2001 № 119-ФЗ (ред. от 02.02.2006) «Об аудиторской деятельности». Принят ГД ФС РФ 13.07.2001.
6. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 05.01.2006) «Об акционерных обществах». Принят ГД ФС РФ 24.11.1995.
7. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 15.04.2006) «О рынке ценных бумаг». Принят ГД ФС РФ 20.03.1996.
8. Федеральный закон от 8.08.2001 г. № 128-ФЗ (ред. от 27.07.2006) «О лицензировании отдельных видов деятельности». Принят Государственной Думой 13 июля 2001 года.
9. Постановлением Правительства РФ от 06.03.1998 № 283 «Об утверждении программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами бухгалтерского учета».
10. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в российской федерации. Утверждено приказом Утверждено Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 29 июля 1998 г. № 34н.
11. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99. Утверждено Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.07.99 № 43н.
12. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98 (в ред. Приказа Минфина РФ от 30.12.1999 № 107н). Утверждено Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 9 декабря 1998 г. № 60н.
13. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (в ред. Приказов Минфина РФ от 30.12.1999 № 107н, от 30.03.2001 № 27н). Утверждено Приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н.
14. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (в ред. Приказов Минфина РФ от 30.12.1999 № 107н, от 30.03.2001 № 27н). Утверждено Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 33н.
15. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2000. Утверждено Приказом Минфина России от 16 октября 2000 г. № 91н.
16. Положение по бухгалтерскому учету «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» (ПБУ 15/01). Утверждено Приказом Минфина России от 2 августа 2001 г. № 60н.
17. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно – исследовательские, опытно – конструкторские и технологические работы» ПБУ 17/02. Утверждено Приказом Минфина России от 19 ноября 2002 г. № 115н.
18. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций. Утвержден Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31 октября 2000 г. № 94н.
19. Приказ № 475 Государственного комитета Российской Федерации по статистике, № 102н Министерства финансов Российской Федерации от 14 ноября 2003 года «О кодах показателей годовой бухгалтерской отчетности организаций, данные по которым подлежат обработке в органах государственной статистики».
20. Принципы подготовки и составления финансовой отчетности Комитета по международным стандартам финансовой отчетности. Утверждены Правлением Комитета по международным стандартам финансовой отчетности в апреле 1989 года.

21. Международные стандарты финансовой отчетности. IAS 1 Представление финансовой отчетности. Перевод Аскери-АССА.
22. Международные стандарты финансовой отчетности. IAS 38 Нематериальные активы. Перевод Аскери-АССА.
23. Стандарт Российского общества оценщиков «Общие понятия и принципы оценки» СТО РОО 20-01-96. Введен в действие постановлением Правления Российского общества оценщиков 11 сентября 1996 года, протокол № 16, г. Москва.
24. Стандарт Российского общества оценщиков «Оценка в целях финансовой отчетности и смежной документации» СТО РОО 20-04-96. Введен в действие постановлением Правления Российского общества оценщиков 11 сентября 1996 года, протокол № 16, г. Москва.
25. Стандарт Российского общества оценщиков «Стоимость действующего предприятия как база оценки» СТО РОО 24-01-96. Введен в действие постановлением Правления Российского общества оценщиков 11 сентября 1996 года, протокол № 16, г. Москва.
26. Проект Федерального закона «Об официальном бухгалтерском учете» (опубликован на сайте Министерства Финансов РФ: http://www1.minfin.ru/buh/buh_pzinpa_zak.htm).
27. Д. Андриссен, Р. Тиссен «Невесомое богатство». ЗАО «Олимп-Бизнес», М, 2004.
28. Ануфриев В.Е. «Бухгалтерский учет основных средств, капитала и прибыли». «Бухгалтерский учет», М, 2002.
29. «Бухгалтерский учет» под ред. П.С. Безруких. Издание пятое. «Бухгалтерский учет», М, 2004.
30. Бернштейн Л.А. «Анализ финансовой отчетности». Финансы и статистика, М, 2002.
31. Йорг Бетге «Балансоведение». «Бухгалтерский учет», М, 2000.
32. Роберт Каплан, Дейвид Нортон «Сбалансированная система показателей». ЗАО «Олимп-Бизнес», М, 2003.
33. Ковалев В.В. «Практикум по финансовому менеджменту Финансовый анализ: метод и процедуры». «Финансы и статистика», М, 2002.
34. Ковалев В.В. «Финансовый анализ: метод и процедуры». «Финансы и статистика», М, 2002.
35. Кравченко Р.С. «Корпоративное управление: обеспечение и защита права акционеров на информацию». «Спарк», М, 2002.
36. Лариса Кращенко «Всепроникающая автоматизация». «Эксперт» №14 апрель 2006 года.
37. «Управленческое консультирование» под ред. Милона Курба. СП «Интерэксперт», М, 1992.
38. Барух Лев «Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность». «Квинто-консалтинг», М, 2003.
39. Девид Майстер «Управление фирмой, оказывающей профессиональные услуги». «Альпина Бизнес Букс», М, 2003.
40. Макконнелл К., Брю С. «Экономикс: Принципы, проблемы и политика». Пер с англ. «Республика», М, 1992.
41. Франк Обербринкманн «Современное понимание бухгалтерского учета». «Финансы и Статистика», М, 2003.
42. Лука Пачоли «Трактат о счетах и записях». Под ред. Я.В. Соколова. «Финансы и статистика», М, 2001.
43. Соколов Я.В., Патров В.В., Карзаева Н.Н. «Новый план счетов и основы ведения бухгалтерского учета». «Финансы и Статистика», М, 2003.
44. Соколов Я.В. «Основы теории бухгалтерского учета». «Финансы и Статистика», М, 2003.
45. Хендрексен Э.С., Ван Бреда М.Ф. «Теория бухгалтерского учета». М, 1997.
46. Хорин А.Н. «Финансовая отчетность организации: цель составления». «Бухгалтерский учет», № 7, 2001.
47. Хорин А.Н. «Финансовая отчетность организации: раскрытие основных элементов форм отчетности». «Бухгалтерский учет», № 8, 2001.
48. Хорин А.Н. «Финансовая отчетность организации: концепция физического капитала». «Бухгалтерский учет», № 9, 2001.
49. Черных П.Я. «Историко-этимологический словарь современного русского языка». 6-е издание. Русский язык-Медиа, М, 2004.
50. Шерemet А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. «Методика финансового анализа». Инфра-М, М, 2001.
51. Иоганн Фридрих Шерр «Бухгалтерия и баланс» (3-е издание, перевод с 5-го немецкого издания). «Экономическая жизнь», М, 1925.
52. Роберт Экклз, Роберт Герц, Мери Киган, Дейвид Филлипс «Революция в корпоративной отчетности». ЗАО «Олимп-Бизнес», Москва, 2002.
53. Трауинн Эггертсон «Экономическое поведение и институты». «Дело», М, 2001.
54. Eli Amir, Baruch Lev, Theodore Sougiannis «Do Financial Analysts Get Intangibles?». April 2003.
55. Scott M. Boggs «Accounting—the Digital Way». Journal of Accountancy, May 1999.
56. Nick Bontis «ASSESSING KNOWLEDGE ASSETS: A Review of the Models Used to Measure Intellectual Capital». Santa Clara, California Closing Keynote Presentation, KM World 2000, September 15, 2000.
57. Barbara Etzel «PwC Consulting's Best Hope: With pey IPO market dead, and regulators on its back, a \$3.5 billion sale to lbn won out». The Investment Dealers' Digest: IDD. New York, 6.01.2003.
58. Evan W.M., Freeman R.E. «A stakeholder theory of the modern corporation». T.L. & Bowie, N.J. 1983.
59. Freeman, R.E. «Strategic management: A stakeholder approach». Boston, Pitman, 1984.
60. Kelvin King «The Value of Intellectual Property, Intangible Assets and Goodwill». The Valuation and Exploitation of Intangible Assets, published by EMIS in June, 2003.
61. Baruch Lev, Siyi Li, Theodore Sougiannis «Accounting Estimates: Pervasive, Yet of Questionable Usefulness». April 2005 (www.stern.nyu.edu/~blev).
62. Baruch Lev «Corporate Earnings: Facts and Fiction». Journal of Economic Perspectives, vol. 17, #2, 2003.
63. Baruch Lev «New Accounting for the new Economy». 2000 (www.stern.nyu.edu/~blev).
64. Göran Roos, Stephen Pike and Lisa Fernström «Valuation and reporting of intangibles – state of the art in 2004». Learning and Intellectual Capital, Vol. 2, № 1, 2005, c.21-48.
65. Christiaan Stam «Intellectual Capital Monitor». Intellectual Capital Services, 2002.
66. Thomas A. Stewart «Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations». Currency Doubleday, 1997.
67. Karl-Erik Sveiby «Intellectual Capital and Knowledge Management». April 2001 (www.skaglobal.com).
68. Wayne S. Upton «Business and Financial Reporting, Challenges from the New Economy». Special Report of Financial Accounting Standards Board. Norwalk, Connecticut. 2001.
69. World Bank Annual Report «2005 World Development Indicators». (http://devdata.worldbank.org/wpidfs/table4_1.pdf).
70. «XBRL: Moving toward a common language for financial reporting». IFAC, July 2002.
71. Годовой отчет компании «BearingPoint» Inc. по форме 10-K Комиссии по ценным бумагам и биржам США за период, закончившийся 31 декабря 2004 года. Учетный номер в комиссии 001-31451.
72. Годовой отчет компании «Accenture» Ltd. по форме 10-K Комиссии по ценным бумагам и биржам США за период, закончившийся 31 августа 2005 года. Учетный номер в комиссии 001-16565.
73. Intellectual Capital web site by Christiaan Stam (www.intellectualcapital.nl).
74. Kennedy's Information Inc. web site (www.consultingcentral.com).
75. Baruch Lev's web site (www.stern.nyu.edu/~blev).
76. Karl-Erik Sveiby Knowledge Management web site (www.skaglobal.com).
77. <http://finance.yahoo.com>.
78. www.xbrl.org.
79. www.xbrl.ru.

Винюков Николай Игоревич

РЕЦЕНЗИЯ

Тематика статьи носит актуальный характер. Компании, оказывающие профессиональные услуги, в частности консалтинговые компании, динамично развиваются и вносят все больший вклад в российскую и мировую экономики. Возрастает количество сделок по слияниям и поглощениям таких компаний. Увеличивается их масштаб и количество вовлеченных лиц. Все это ставит высокие требования к качеству финансовой отчетности компаний. При этом общепринятые принципы учета и отчетности, как правило, сфокусированы на промышленных компаниях и не учитывают ряда специфических черт консалтинга: нематериальная природа основных ресурсов компании, таких как персонал, клиентская база или выстроенная система хранения и обмена бизнес-информацией; напротив, слабое влияние традиционных активов (земля, здания, сооружения, оборудование) на экономику компаний, неотделимость производства от реализации и другие.

Следует отметить проработку концептуальных вопросов построения отчетности: автор основывается на принципе утилитарности финансовой отчетности, для этого определяет пользователей и их информационные ожидания, выделяет критерии полезности отчетной информации. Это позволяет обосновать использование динамической трактовки учета и отчетности, что определенным образом корректирует роль учета в определении стоимости компаний. Существующая практика отчетности

консалтинговых компаний подробно рассмотрена на примере двух фирм: BearingPoint и Accenture. Объединение используемых концепций и специфики консалтинговых компаний позволяют сделать ряд предложений по усовершенствованию отчетности таких организаций.

Так, предлагается расширить границы признания нематериальных активов, что позволит компаниям более точно отражать как величину инвестиций в нематериальную сферу, так и финансовый результат. Автор разработаны дополнительные формы отчетности, позволяющие наиболее полно раскрыть информацию о финансовых взаимоотношениях всех групп заинтересованных лиц в рамках компании. Для реализации ряда задач в статье приводятся практические предложения по построению учета, ведению многомерных аналитических счетов.

Помимо этого в статье приводятся рекомендации более общего характера: использование электронных языков бизнес-отчетности (XBRL), построение баланса среднедневных остатков.

Таким образом, поднятая в статье проблематика и полученные выводы будут интересны бухгалтерам, разработчикам стандартов отчетности, финансовым аналитикам и аудиторам.

Статья рекомендуется к публикации в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Хорин А.Н., д.э.н., профессор кафедры учета, анализа и аудита экономического факультета МГУ им. М.В.Ломоносова

2.5. FISCAL ACCOUNTING OF THE CONSULTING COMPANIES

N.I. Vinyukov, Postgraduate Student Accounting, Analysis, Audit Department Economics Faculty of the Moscow State University

The role of services in modern world economy can hardly be overestimated. Consulting as well as other professional services is being developed relatively fast and its share in world gross product is being still increased. Extending scale of business means increasing the number of involved people in consulting company and establishes high requirements for the company's reporting. At the same time general accepted accounting and reporting principals do not consider specific features of consulting companies, and as a result utility of financial statements of these companies is restricted. After complex examination of the problem some ways of reporting informative improvements are provided in the article. They include extended borders of intangibles recognition, stakeholder reporting, electronic language of business reporting practice, and others.