

2.2. РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОМПАНИЙ С ИНОСТРАННЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ

Каспина Р.Г., д.э.н.,

профессор кафедры управленческого учета;

Плотникова Л.А., к.э.н., главный бухгалтер

ЗАО «Ондео Налко Энерджи Сервис»,

преподаватель кафедры управленческого учета

*Казанский государственный
финансово-экономический институт*

В статье раскрываются вопросы по удовлетворению требований инвесторов, связанных с раскрытием информации в финансовой отчетности на основе четырехуровневой иерархической системы внутренних нормативных документов. Авторы рассматривают эффективность компании через показатель экономической добавленной стоимости и его взаимосвязь со сбалансированной системой показателей. Приведен пример расчета эффективности инвестиционного проекта по разработке сбалансированной системы показателей на конкретном предприятии.

Иностранные инвесторы особое внимание уделяют риску и инвестиционным стратегиям, методам оценки стоимости акционерного капитала.

Менеджеры такой компании обычно обладают всей полнотой информации относительно решений о деятельности компании и ее финансовой политике. Результат их экспертного мнения обусловлен многими факторами, например, формальным образованием, опытом работы в промышленности, определенным опытом в инвестициях. У менеджеров есть стимулы избежать или отсрочить раскрытие плохих новостей о перспективах компании. Как следствие, инвесторы в этом случае будут не способны различить ценные бумаги «хороших» и «плохих» компаний. В то же самое время менеджеры знают, что средняя рыночная цена должным образом не отражает истинную экономическую ценность их компании, которая препятствует возможности дополнительной эмиссии. Инвесторы оценивают среднее качество акций, предлагаемых для продажи, чтобы устанавливать, соответственно, цену спроса акций. Если естественный минимальный уровень цен не существует, то проблема неблагоприятного выбора заставляет цены акций стремиться к нулю, и торговля не осуществляется. Публичное раскрытие информации позволило бы решить эти проблемы.

Дополнительным источником конфликта могут стать разногласия между инвесторами. Если инвестиционные горизонты групп акционеров отличаются, то есть существуют группы инвесторов, которые держат акции компании в течение более длительного периода, чем другие акционеры, то в этом случае возникает проблема раскрытия информации в зависимости от того, чьи интересы необходимо учитывать в первую очередь.

Раскрытие существенной информации относительно продаж, себестоимости и чистой прибыли, публикуемой в финансовой отчетности, могут подвинуть другие компании войти в прибыльный рынок. Конкуренты могут быть способны использовать информацию, о которой сообщают, чтобы лучше оценить их возможности. Так как они не платят за информацию, этот вид раскрытия очень выгоден конкурентам. Чтобы сохранить конкурентное преимущество, компании могут воз-

разить против этого, что также вызывает снижение информационного потока по отношению к инвесторам.

Следует отметить, что компании с иностранными инвестициями могут показать различные уровни прибыли, используя различные стандарты раскрытия информации. Например, по ГААП США, в отчетность можно включить различные доходы и расходы, чего не предусмотрено Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Кроме того, компании могут различаться в зависимости, например, от их основного бизнеса, структуры руководства или степени подобию другим стандартам раскрытия.

Инвесторы также могут иметь разные предпочтения к тем или иным стандартам раскрытия, например, согласно ГААП США и МСФО. Рассмотрим ситуацию, в которой американские компании сталкиваются с МСФО. Если инвесторы хотят сравнить иностранные компании с их американскими аналогами, американские инвесторы должны приложить определенные усилия, чтобы понять действие этих стандартов. Однако если все эти иностранные компании раскрыли финансовые показатели согласно ГААП США, то американские инвесторы способны получить выгоду от сравнения без потребности в изучении МСФО. С другой стороны, европейские инвесторы могут предпочесть МСФО стандартам ГААП США по тем же причинам. В зависимости от выбора той или иной системы она может стать интернациональной и доминирующей.

В этой связи решения инвесторов и компаний должны быть проанализированы. Недостаток согласованности в стандартах раскрытия показывает, что потенциальные выгоды от информационного раскрытия не столь высоки, как следовало ожидать.

Большое значение в международной практике отводится степени раскрытия учетной информации. С одной стороны, ликвидность акций могла бы увеличиться с раскрытием дополнительной информации, с другой – если дополнительное раскрытие сопровождается нарушением конкурентоспособности или высокими издержками, компании с иностранными инвестициями могут не раскрывать «слишком много» информации. Чтобы оценить деловой риск, инвесторы нуждаются в собственной оценке достаточности соответствующей информации о компании.

Раскрытие информации – внутреннее содержание примечаний к финансовой отчетности. Последние считаются обязательным элементом бухгалтерской отчетности в соответствии с международной, а также и российской практикой. При представлении отчетности на международные рынки капитала степень раскрытия информации играет существенную роль. Оценка некоторых статей баланса и отчета о прибылях и убытках различна в национальных системах учета и МСФО, и только полное раскрытие в примечаниях этих статей позволит инвесторам получить необходимую информацию. Следовательно, информация, содержащаяся в обязательных формах отчетности, лишь частично раскрывает деятельность компании. Полное раскрытие информации обеспечит предлагаемая модель раскрытия информации в бухгалтерской отчетности компаний с иностранными инвестициями (рис. 1).

В соответствии с этой моделью выделяется информация, обязательная для раскрытия, и информация, которую компания может раскрыть по собственному усмотрению. Появление регламентации в части обязательности раскрытия информации связано с тем, что многие компании, в том числе и российские, не хотели раскрывать ту

или иную информацию в отчетности. Первой причиной такого нежелания является конкурентная борьба, но конкуренты при желании могут получить информацию о компании из других источников. Вторая причина, по которой российские компании неохотно идут на раскрытие информации, особенно добровольно раскрываемой информации, состоит в увеличении затрат по формированию отчетности вследствие низкого уровня автоматизации и высокой загруженности бухгалтеров. Следует, по нашему мнению, возложить ответственность за раскрытие информации в отчетности не только на бухгалтерию, но и на другие службы компании.

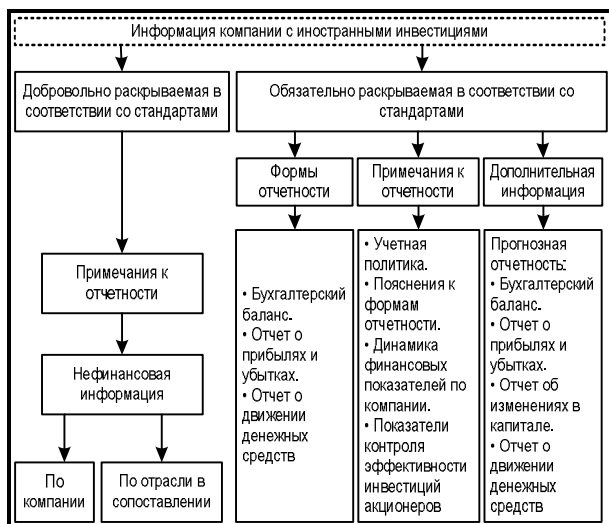


Рис. 1. Модель раскрытия информации в финансовой отчетности российских компаний с иностранными инвестициями

В заключение следует отметить, что дополнительная информация, необходимая для раскрытия в отчетности российских корпораций, регламентируется МСФО, а также Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации». Эта информация необходима в тех случаях, когда сведения, приведенные в отчетности, недостаточны для понимания пользователями влияния определенных операций на финансовые результаты. Согласно МСФО и ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», подлежат раскрытию факторы, оказавшие существенное влияние на финансовые результаты, инвестиционная политика и политика в части распределения прибыли, важнейшие риски, информация об окружающей среде. Следует сохранять положительный опыт крупных государственных компаний, которые в пояснительной записке к годовому отчету раскрывали такие показатели, как производственные результаты деятельности и социально-экономическое развитие компании.

Добровольно раскрываемая информация по нефинансовым показателям повысит информативность отчетности и увеличит выгоды компании перед инвесторами.

По нашему мнению, раскрытие информации в бухгалтерской отчетности должно основываться на следующей четырехуровневой иерархической системе внутренних нормативных документов, используемых компанией с иностранными инвестициями.

Первый уровень

Миссия, видение и стратегия компании, система стратегических целей, соответствующих ключевых по-

казателей в разрезе составляющих сбалансированной системы показателей **BSC**.

Второй уровень

Основные стандарты компании (политика компании), описывающие общие принципы и подходы, в том числе:

- политика в области финансовой составляющей **BSC** – финансовая политика (анализ и планирование денежных потоков, выбор стратегии привлечения внешних ресурсов, управление дебиторской и кредиторской задолженностью, разработка учетной и налоговой политики, контроль и управление издержками и др.), инвестиционная политика (определение общего объема инвестиций, способов рационального использования накоплений, сочетания различных источников финансирования и др.);
- политика в области клиентской составляющей **BSC** – ценовая политика (установление цен на товары в целях достижения оптимальных объемов продаж, максимально возможного уровня прибыли, мониторинг оперативной информации о среднерыночных ценах и ценах конкурентов), политика в области качества предоставляемых продуктов (услуг) (приведение качества продукции и услуг в соответствие с запросами потребителей), политика в области формирования конкурентных преимуществ компании;
- политика в области внутренней составляющей **BSC** – закупочная политика (выбор и построение отношений с поставщиками компании, выбор и оценка условий поставки и т.д.), политика розничных и оптовых продаж, инновационная политика, маркетинговая политика, политика в области вспомогательных и обслуживающих бизнес-процессов (логистика, потребительское кредитование, сервисное обслуживание и т.д.), политика в области безопасности труда;
- политика в области составляющей обучения и развития – кадровая политика (формирование идеологии и принципов кадровой работы, планирование, привлечение, отбор и высвобождение работников, организация работ и руководство кадрами, повышение квалификации и подготовка работников предприятия, внедрение системы стимулирования их деятельности, развитие социального партнерства), информационная и технологическая политика, организационная политика.

Третий уровень

Методические инструкции (регламенты, положения и процедуры), содержащие описание методик реализации политики компании. К этому уровню относятся, в частности, организационная и финансовая структура компании, бюджетный регламент компании, положения о материальном стимулировании отдельных категорий сотрудников компании и многие другие нормативные документы.

Четвертый уровень

Рабочие и должностные инструкции, представляющие собой дальнейшую детализацию методических инструкций для отдельных рабочих мест (групп исполнителей). Главное назначение инструкций – регламентировать деятельности конкретного исполнителя (группы исполнителей) на конкретном рабочем месте при выполнении конкретных операций (набора операций).

Предлагаемый нами иерархический подход к разработке внутренних нормативных документов и стандартов имеет, на наш взгляд, следующие преимущества:

- за счет использования принципа «от общего к частному» достигается внутренняя целостность и единообразие стандартов, исключается излишнее дублирование и противоречия;
- снижается трудоемкость разработки стандартов, поскольку каждый новый документ опирается на общие принципы, уже заложенные в ранее созданных нормативных документах;

- система опирается на использование концепции сбалансированной системы показателей, тем самым способствует всемерной реализации намеченной стратегии компании.

Формирование стратегии и разработка поддерживающей ее внутренней нормативной документации является важным, но не достаточным механизмом для запуска функционирования процесса достижения целей предприятия. Следующий этап работ – донесение до каждого сотрудника компании стратегических целей и задач. Только полное понимание каждым работником общих целей и задач предприятия определяет поступательное движение компании для достижения стратегических целей. Реализация данного этапа должна производиться как через ознакомление работников с разработанными нормативными документами, так и с помощью проведения собраний и бесед.

Разработка стратегии развития компании и закрепление основных ее положений в соответствующих внутренних нормативных документах, на наш взгляд, позволит не только определить ориентиры этого развития, но и добиться понимания общности задач работниками различных служб, устранить ограничения на взаимодействие между ними, особенно по вопросам решения ключевых проблем компании, стимулировать информационный обмен между различными подразделениями предприятия.

Для оценки эффективности компании в международной практике широко применяется показатель экономической добавленной стоимости **EVA**. Данный показатель, сочетая простоту расчета и возможность определения стоимости компании, является индикатором качества управленческих решений.

EVA вычисляется по следующей методике:

$$\begin{aligned} EVA &= NOPAT - WACC * IC = \\ &= EBIT * (1 - T) - WACC * IC, \end{aligned} \quad (1)$$

где **NOPAT** – чистая операционная прибыль за вычетом налогов, но до выплаты процентов;

EBIT – величина доходов до уплаты налогов и процентов;

T – ставка налога на прибыль (в долях единицы);

WACC – средневзвешенная цена капитала;

IC – стоимостная оценка инвестированного капитала.

Показатель **EVA** определяется как разница между чистой прибылью и стоимостью использованного для ее приращения собственного капитала компании. Стоимость использования капитала определяется на основе минимальной ожидаемой ставки доходности, необходимой для того, чтобы рассчитаться как с акционерами, так и с кредиторами.

EVA представляет собой показатель, тесно связанный с бухгалтерским учетом. Однако он не может использоваться как единственная основа для принятия стратегических решений. Он может быть использован для создания системы стимулирования и контроля, нацеленной на создание стоимости для акционеров.

Выделим основные преимущества показателя экономической добавленной стоимости **EVA**:

- сочетание простоты расчета показателя с возможностью определения стоимости компании является важным индикатором качества управленческих решений: постоянная положительная величина этого показателя свидетельствует об увеличении стоимости компании, тогда как отрицательная – о ее снижении;
- показатель может быть разложен на несколько частей, которые вместе составят общую величину, что позволяет «привязывать» создание стоимости к определенным группам людей или подразделениям и таким образом по-

лучать некоторый критерий для дифференцированного вознаграждения за проделанную работу в компании;

- использование показателя при оценке инвестиционного проекта, а также как показателя деятельности компании за любой период, что является существенным преимуществом показателя в сравнении с традиционными показателями, такими как доход или рентабельность. Если традиционный анализ требует расчета необходимой величины инвестиций с точным определением объема и времени денежных потоков по периодам, то расчет **EVA** можно проводить по каждому отдельному периоду функционирования компании без дополнительного учета минувших событий и предсказания будущего, а просто исходя из оцененной на основе бухгалтерских данных величины капитала. Используя показатель **EVA**, значительно легче проводить сравнительный анализ плановых показателей инвестиционного проекта с фактически полученными;
- применение показателя **EVA** позволяет легко использовать такой мощный инструмент бухгалтерского учета, как переоценка активов (что придает этой концепции особое значение в условиях перехода национального бухгалтерского учета к международным стандартам, предусматривающим возможность проведения переоценок не только вследствие инфляции, но и во многих иных случаях). Если во время реализации проекта изменяется стоимость определенных активов по сравнению с отображенной в учете, то для нивелирования влияния этого фактора на **NPV** проекта при традиционном анализе необходимо проводить новые перерасчеты показателей проекта путем изменения прогнозной величины ликвидационной стоимости активов. При применении же **EVA** ничего, кроме выполнения стандартных проводок, не нужно: переоценка автоматически отражается как на величине дохода, так и на размере задействованного капитала;
- показатель **EVA** может быть рассчитан не только для предприятий, акции которых котируются на открытом рынке, но и для любых хозяйствующих субъектов.

Целесообразность создания в компании системы материального стимулирования на базе показателя **EVA** можно оценить на следующем примере. Консалтинговая компания Stern Stewart & Co разработала систему расчета бонусов на основе **EVA** за несколько минувших периодов, которая успешно используется ведущими компаниями для определения результативности работы управленцев и соответствующего вознаграждения.

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИНТЕГРИРОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ BSC И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ EVA

Во второй половине 1990-х гг. некоторые компании начали одновременно использовать концепции **BSC** и **EVA** с целью увеличения эффективности управления собственным бизнесом. Как правило, возможность достижения синергии при этом видится во введении **EVA** как ключевого показателя в финансовую составляющую сбалансированной системы показателей (**BSC**) (рис. 2). Теоретически и методически такой подход вполне оправдан. Эмпирически эффективность комбинирования **BSC** и **EVA** тоже подтверждена: эти инструменты используют вместе такие компании, как AT&T в США, Boots Pls в Великобритании, объединение Grupo Bal в Мексике и некоторые другие (Каплан Р.С., Нортон Д.П. Организация, ориентированная на стратегию: Пер. с англ. – М., 2004. – С. 313, 320).

Каждая из названных фирм использует собственную структуру показателей и по-своему интегрирует **EVA** в

эту структуру. Менеджеры компании не только претворяют разработанную стратегию в действительность, но и контролируют этот процесс, получая всестороннюю информацию.

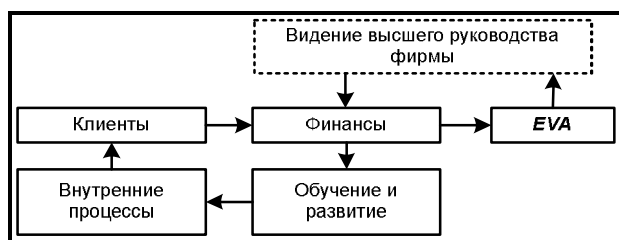


Рис. 2. Общая схема интеграции EVA в BSC

Как видно из рис. 2, четыре составляющие сбалансированной системы показателей образуют замкнутый контур с четко определенными связями. Включение **EVA** в финансовую составляющую в качестве базового показателя позволяет превратить сбалансированную систему показателей из набора полезных, но несколько разобщенных показателей, в систему с четко выраженным целевым ориентиром. С другой стороны, включение показателя **EVA** в качестве ключевого показателя в финансовую составляющую сбалансированной системы показателей, на наш взгляд, позволит ликвидировать основной недостаток, присущий **EVA**, – его краткосрочную ориентированность.

Разработка и внедрение сбалансированной системы показателей в компаниях с иностранными инвестициями, по существу, инвестиционное мероприятие, так как предполагает осуществление некоторого объема затрат, реализованных в форме долгосрочных вложений капитала, прежде всего в нематериальные активы – проведение исследований, приобретение и доработку необходимых программных средств, подготовку кадров и др.

По определению инвестиции вкладываются на продолжительный период, начиная с постановки цели инвестирования и заканчивая закрытием предприятия после полной отдачи вложенного капитала. Принятие решения об инвестициях сводится к анализу адекватности предполагаемого развития событий, связанных с инвестированием, и вероятных результатов инвестирования.

Значение раскрытия информации в бухгалтерской отчетности для планирования и осуществления инвестиционной деятельности трудно переоценить. При этом особую важность имеет оценка, которая проводится на стадии разработки инвестиционных проектов и способствует принятию разумных и обоснованных управленческих решений. Главное направление оценки – определение показателей возможной экономической эффективности инвестиций, т.е. отдачи от капитальных вложений, которые предусмотрены по проекту.

Принятие решений инвестиционного характера, как и любой другой вид управленческой деятельности, основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов. В отечественной и зарубежной практике известен целый ряд формализованных методов, которые могут служить основой для принятия решений в области инвестиционной политики (Виленский П.Л. и др. Оценка эффективности инвестиционных проектов. М., 2001).

Выбор инвестиционного проекта осуществляется на основе оценки его эффективности. Процесс анализа

доходности инвестиционного проекта путем сопоставления затрат на проект и результатов от его реализации носит название оценки эффективности инвестиционных проектов.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО РАЗРАБОТКЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «ОНДЕО НАЛКО ЭНЕРДЖИ СЕРВИС»

Для проведения оценки эффективности инвестиционного проекта по разработке и внедрению **BSC** используем следующие предположения и допущения.

Для целей оценки объема необходимых для успешной реализации проекта инвестиций **IC** нами будут учтены следующие основные затраты:

- затраты в объеме 50 тыс. долл. США на приобретение программного продукта для автоматизации стратегического планирования и учета Geac PM, включая модуль «Стратегический менеджмент» (Strategy management), реализующий **BSC**;
- затраты в объеме 65 тыс. долл. на финансирование услуг консультанта компании «Ондео Налко Энерджи Сервис» по проекту – «PriceWaterHouseCoopers»;
- затраты на обучение и подготовку персонала компании в объеме 13 тыс. долл.

Предполагалось, что все затраты, связанные с реализацией проекта, будут профинансированы в течение года.

Как уже отмечалось, внедрение **BSC** на предприятии даст возможность руководителям связать стратегию компании с набором взаимосвязанных индикаторов, индивидуально разработанных для различных уровней управления. Основное назначение системы заключается в усилении стратегии бизнеса, ее формализации, проведении и донесении до каждого сотрудника компании, обеспечении мониторинга и обратной связи с целью отслеживания и генерации организационных инициатив внутри структурных подразделений.

Можно сказать, что сбалансированная система показателей дает высшему руководству компании совершенно новый инструмент управления, переводящий видение компании и ее стратегии в набор взаимосвязанных сбалансированных показателей, оценивающих критические факторы не только текущего, но и будущего развития организации. Тем самым в результате использования сбалансированной системы показателей деятельность компании становится более прозрачной и управляемой.

Ранее нами была отмечена еще одна весомая причина, побуждающая компанию к внедрению сбалансированной системы показателей, – это растущий интерес со стороны внешних кредиторов и инвесторов к информации, дающей представление и позволяющей сделать оценку будущего потенциала компании.

Опыт практического внедрения концепции сбалансированной системы показателей на предприятиях свидетельствует о значительном повышении показателей эффективности работы компаний после завершения рассматриваемых проектов.

За счет рассматриваемых мероприятий, направленных, прежде всего, на резкое повышение эффективности стратегического менеджмента в компании, предполагалось¹ обеспечить, начиная со следующего года, прирост стоимости рассматриваемого бизнеса компании не менее чем на

¹ С использованием метода экспертных оценок (пессимистический сценарий).

10% выше, чем по сравнению с существующими тенденциями (без учета разработки и внедрения **BSC** на предприятии). С учетом этого в качестве экономического эффекта от реализации рассматриваемого инвестиционного проекта нами рассмотрена разность между запланированной в финансовой составляющей **BSC** величиной стоимости бизнеса компании, оцениваемого через показатель экономической добавленной стоимости **EVA**, и тем уровнем, который может быть достигнут бизнесом без использования концепции сбалансированной системы показателей.

В качестве денежного потока от реализации проекта нами рассмотрены следующие показатели (табл. 1).

Таблица 1

**ОЦЕНКА ДОХОДОВ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО РАЗРАБОТКЕ И
ВНЕДРЕНИЮ BSC**

Наименование показателя	Тыс. долл.		
	1 год	2 год	3 год
Запланированный прирост стоимости продаж компании с учетом реализации проекта по разработке и внедрению BSC	340	374	411
Прирост рыночной стоимости продаж за счет реализации проекта по разработке и внедрению BSC (как 10% / 110% от п. 1)	31	34	37
Прогнозируемый прирост рыночной стоимости продаж компании при возможной его продаже в конце третьего года за счет реализации проекта по разработке и внедрению BSC (за 2 года + 10%)	-	-	72
Совокупный экономический эффект, связанный с реализацией проекта (сумма п.п. 2 и 3)	31	34	109

Для выбора корректной ставки дисконта (альтернативных издержек или требуемой нормы доходности) был использован метод средневзвешенной стоимости капитала.

Средневзвешенная стоимость капитала (weighted average cost of capital, **WACC**) рассчитывается по формуле средневзвешенной арифметической величины и представляет собой средневзвешенную «цену» с учетом налоговой корректировки, в которую компании обходится привлечение, использование и обслуживание финансовых ресурсов (составляющих пассива баланса).

На наш взгляд, проведенная выше работа по изучению теоретических и методических основ современных концепций сбалансированной системы показателей и **EVA**, их возможной интеграции с целью достижения эффекта синергии, а также практическая работа по анализу текущего состояния рассматриваемой проблемы на примере компании «Ондео Налко Энерджи Сервис», а также по формированию подходов и предложений к разработке и внедрению сбалансированной системы показателей может иметь практическое значение не только для рассматриваемой компании нефтехимической отрасли, но и многих других предприятий.

Литература

1. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / Под. ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2004. – 408 с.
2. Виленский П.Л. и др. Оценка эффективности инвестиционных проектов. – М.: Дело, 2001.
3. Готовим бухгалтерскую отчетность / М.А. Волович, А.А. Салтыкова, В.Я. Соколов, Л.З. Шнейдман. – М.: Бухгалтерский учет, 2002. – 160 с.
4. Каплан Р.С., Нортона Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 304 с.
5. Каспина Р.Г. Прозрачность бухгалтерской отчетности / Р.Г. Каспина // Бухгалтерский учет. – 2004. – №8. – С. 52-53.
6. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу (приказ Минфина РФ №180 от 1 июля 2004 г.).

7. Мюллер Г., Гернон Х., Миик Г. Учет: международная перспектива: Пер. с англ. – 2-е изд., стереотип. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 136 с.
8. Ольве Н.-Г., Рой Ж., Ветер М. Оценка эффективности деятельности компании. – М: Вильямс, 2003. – 304 с.
9. Bazerman M., Loewenstein G., Moor D. Why Good Accountants Do Bad Audits // Harvard Business Review. – 2002. – November.
10. Business Reporting Research Project: Improving Business Reporting: Insights into Enhancing Voluntary Disclosures, Steering Committee Report Series. Federal Accounting Standards Board. – 2001.
11. Cisco Systems, Inc. Annual report. – 2000. – July.
12. Issues and Trends: Value Reporting. – Pricewaterhouse Coopers, 2000.
13. Lev B.P. Zarowin The boundaries of financial reporting and how to extend them / Journal of Accounting Research, 1999, Vol. 37, n.3, p. 353-386.
14. The Value Line Investment Survey, Ratings and Reports. New York: Value Line publishing, Inc., 2000.
15. Wilson A. Book reviewer of C. Bloomer (Ed.). FASB IASB-U.S. Comparison Project // The International Journal of Accounting. – 1998. – №33 (4).

Ключевые слова

Раскрытие информации; бухгалтерская отчетность; компании с иностранными инвестициями; эффективность компании; экономическая добавленная стоимость; сбалансированная система показателей; эффективность инвестиционного проекта; требования инвесторов; четырехуровневая иерархическая система; внутренние нормативные документы. конкуренты; Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО); стратегия развития компании; интегрирование.

Каспина Роза Григорьевна

Любовь Алексеевна Плотникова

РЕЦЕНЗИЯ

Представленная статья посвящена одному из наиболее актуальных направлений совершенствования бухгалтерского учета и отчетности – повышению информативности отчетности. Такая постановка вопроса полностью отвечает методическим требованиям составления отчетности субъектами хозяйствования, которые в настоящее время имеют право самостоятельно форматировать отчетность, выделяя нужные пользователям строки и графы отчетности и включая в пояснения и дополнения к ним ту информацию, которая характеризует особенности этапа развития организации, ее стратегию и взаимоотношения с партнерами.

Изложенный материал подчеркивает необходимость определенной специфики отчетности предприятий с иностранным капиталом. На наш взгляд, это также весьма важно, так как именно эти компании, с одной стороны, были вынуждены первыми учесть требования Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), распространяя их не только на составление отчетности, но и на ведение бухгалтерского учета. Многие компании с иностранным капиталом составляли отчетность в формате стран, участвующих в формировании их капитала (чаще всего в формате МСФО и GAAP, иногда Германии и Франции). Следовательно, эта группа субъектов хозяйствования является наиболее продвинутой и готовой для более широкой реализации требований МСФО. В то же время, являясь резидентами Российской Федерации, такие организации учитывают все требования к ведению учета и составлению отчетности, предъявляемые к российским организациям. В этой связи изучение их опыта особенно важно для реализации программы сближения российского учета с требованиями международных стандартов. В то же время в последние годы вопросы организации бухгалтерского учета на предприятиях с иностранными инвестициями в научной литературе освещались совершенно недостаточно, что определяет актуальность и своевременность настоящей статьи.

Отмеченное позволяет сделать вывод, что статья Каспиной Р.Г. и Плотниковой Л.А. «Раскрытие информации в бухгалтерской отчетности компаний с иностранными инвестициями» подготовлена на актуальную, теоретически и методически важную и практически востребованную тему; опирается на большой научный, нормативный и практический материал.

Нестеров В.Н., д.э.н, профессор, зав. кафедрой экономического анализа и аудита ГОУ ВПО «Казанский государственный финансово-экономический институт»

2.2. INFORMATION DISCLOSURE IN THE FINANCIAL REPORTING OF THE FOREIGN INVESTMENT COMPANIES

R.G. Kaspina, Doctor of Economic Sciences, Professor of
Management Accounting Chair in KSFEI;

L.A. Plotnikova, Candidate of Economic Sciences, Chief
Accountant of Joint-Stock Company «Ondeo Nalco
Energy Services», assistant of Management Accounting
Chair in KSFEI

Kazan State Finance Economy Institute

There are questions and problems on satisfaction of requirements of the investors, concerning to information disclosure in the financial reporting on a basis four-levels of hierarchical system of local normative documents and standards in the article. Authors consider the company efficiency through an economic volume addition (EVA) and the integration with the balanced system characteristics (BSC). There is the example of calculation of efficiency of the investment project on BSC application at the foreign company in the article.

Literature

16. The analysis of the financial reporting: the Manual / Under O.V. Efimovoj, M.V. Melnik's edition. – M: Omega-I, 2004. – 408 p.
17. P.L. Vilensky, etc. an estimation of efficiency of investment projects. – M: Business, 2001.
18. We prepare the accounting reporting / M.A. Volovich, A.A. Saltykova, V.J. Sokolov, L.Z. Shnejdman. – M: Book keeping, 2002. – 160 p.
19. R.S. Kaplan, D.P. Norton. The balanced system of indicators. From strategy to action / the Translation from English – M: the Olympus-business, 2003. – 304 p.
20. R.G. Kaspina. A transparency of the accounting reporting / R.G. Kaspina // Book keeping. – 2004. – №8. – P. 52-53.
21. The concept of development of book keeping and the reporting in the Russian Federation on intermediate term prospect (the order of the Ministry of Finance of the Russian Federation №180 from July, 1st 2004).
22. G. Muller, H. Gernon, G. Miik. The account: the international prospect: the Translation from English – the second edition, a stereotype. – M: the Finance and statistics, 2003. – 136 p.
23. N.G. Olve, Z. Roj, M. Veter. An estimation of efficiency of activity of the company. – m: Williams, 2003. – 304 p.
24. M. Bazerman, G. Loewenstein, D. Moor. Why Good Accountants Do Bad Audits // Harvard Business Review. – 2002. – November.
25. Business Reporting Research Project: Improving Business Reporting: Insights into Enhancing Voluntary Disclosures, Steering Committee Report Series. Federal Accounting Standards Board. – 2001.
26. Cisco Systems, Inc. Annual report. – 2000. – July.
27. Issues and Trends: Value Reporting. – Pricewaterhouse Coopers, 2000.
28. B.P. Lev. Zarowin The boundaries of financial reporting and how to extend them / Journal of Accounting Research, 1999, Vol. 37, n.3, p. 353-386.
29. The Value Line Investment Survey, Ratings and Reports. New York: Value Line publishing, Inc., 2000.
30. A. Wilson. Book reviewer of C. Bloomer (Ed.). FASB IASB-U.S. Comparison Project // The International Journal of Accounting. – 1998. – №33 (4).

Keywords

The information disclosure; the financial reporting; foreign investment companies; the company efficiency; an economic volume addition (EVA); the balanced scorecard

(BSC); efficiency of the investment project; requirements of the investors; four-levels of hierarchical system; local normative documents; competitors; international Financial Reporting Standards (IFRS); development strategy of company; integration.