

## ТЕМА 2. Диагностика предприятия с помощью баланса и отчета о прибыли и убытках.

### 2.1. Основные понятия

Прежде всего, рассмотрим перечень и определение основных понятий, которые служат основой для составления финансовых отчетов предприятий.

*Активы* предприятия – это его ресурсы, которые должны принести предприятию выгоды в будущем.

Активы предприятия должны принадлежать ему (а не быть, например, арендованными) и должны быть ранее приобретенными (а не находящимися в стадии приобретения).

*Обязательства* предприятия трактуются, как источники приобретения активов, заимствованные на время у других лиц (не владельцев предприятия).

*Собственный капитал* предприятия рассматривается как остаток активов после вычета из них суммы всех обязательств. Иногда собственный капитал называют чистыми (т.е. освобожденными от долгов) активами. Собственный капитал складывается из инвестиций владельцев предприятия и величины прибыли, получаемой в результате хозяйственной деятельности и оставленной (реинвестированной) предприятию.

*Доходы* представляют собой увеличение активов предприятия, обусловленных главным образом производством и поставкой товаров и услуг в рамках основной деятельности предприятия. Предприятие может получать доходы также от инвестиционной деятельности как результат владения и продажи активов.

*Затраты (издержки, расходы)* представляют собой уменьшение активов или увеличение обязательств (пассивов) или сочетание того и другого в связи с производством и поставкой товаров и услуг в рамках деятельности предприятия.

*Прибыль* предприятия за период времени – это разность между доходами предприятия за данный период и его издержками, вызвавшими получение этих доходов.

Приведенные выше определения являются ключевыми для формирования баланса и отчета о прибыли.

Баланс - это финансовый отчет, отражающий состояние средств, обязательств и капитала на определенный момент времени в денежном выражении. Баланс состоит из двух частей - актива и пассива. Актив показывает экономические ресурсы предприятия, которые должны принести прибыль в результате хозяйственной деятельности. Пассив баланса отражает право собственности на эти экономические ресурсы и состоит из капитала и обязательств, которые предприятие имеет перед кредиторами. Баланс может строиться по двум признакам - по степени увеличения или уменьшения ликвидности активов. В странах СНГ используется первый признак, в западной практике - чаще второй. В основе построения баланса заложен принцип двойственности, отражаемый его основной формулой:

**Активы = Обязательства + Капитал.**

Наиболее распространенной в западных странах группировкой статей баланс является следующая форма.

Активы	Обязательства и капитал
Оборотные средства	Краткосрочные задолженности
	Долгосрочные задолженности
Основные средства	Собственный капитал

Следует подчеркнуть, что формат размещения основных статей баланса не играет решающей роли, более важной представляется правильная интерпретация содержания каждой статьи и умение на основе количественных значений статей баланс сделать правильные выводы. Автор имеет опыт эффективного сотрудничества с одной крупной компанией, которая представляет собой холдинг, состоящий из более десятка отдельных предприятий. Финансовый менеджер этого холдинга с успехом использовала предлагаемые ниже подходы к формированию финансовой отчетности во всех предприятиях холдинга и для консолидированной отчетности.

Ниже приведена характеристика основных понятий баланса предприятия. Понятие “баланс” употребляется здесь и везде далее не как бухгалтерская категория, а исключительно как информационное описание активов предприятия и источников их финансирования.

*Оборотные средства* предприятия отличаются от основных активов тем, что предприятие владеет этими средствами на протяжении периода, не превышающего один год. В течение некоторого времени (менее одного года) эти средства трансформируются в деньги, затем оборотные средства пополняются, обеспечивая тем самым непрерывный процесс текущей деятельности предприятия. Используемые в процессе деятельности предприятия оборотные средства включаются в издержки предприятия и участвуют тем самым в формировании прибыли компании. *Основные средства* приобретаются предприятием в расчете на длительное, более одного года, использование. Это результат так называемых долгосрочных вложений (инвестиций) предприятия. В процессе текущей деятельности компании стоимость основных средств предприятия включается в его издержки по частям в соответствии с принятыми в конкретной стране правилами. Говорят, что основные средства амортизируются. Способы амортизации различаются сообразно типу основных средств.

*Краткосрочные обязательства* представляют собой сумму задолженностей предприятия различным юридическим и физическим лицам, каждая из этих задолженностей должна быть погашена в течение срока, не превышающего один год. *Долгосрочные обязательства* представляют собой заемный капитал компании. Отличительной особенностью заемного капитала является то, что он передается предприятию на сравнительно продолжительное время (более одного года) и должен быть возвращен владельцу капитала единовременно или по частям с выплатой фиксированного заранее оговоренного вознаграждения (процентов). *Собственный капитал* вкладывается ее владельцами на неопределенный промежуток времени и не предполагает возврата когда-либо в будущем. Владельцы собственного капитала, в отличие от владельцев заемного капитала, не рассчитывают на получение фиксированного вознаграждения. Это вознаграждение зависит от результатов деятельности предприятия и выплачивается в виде дивидендов.

*Отчет о прибыли* предприятия дает представление об эффективности деятельности предприятия за конкретный промежуток времени. Структурно отчет о прибыли оформляется в виде таблицы, в которой производится последовательное вычитание из выручки предприятия всех издержек, включая финансовые и налоги, так, что в конечном итоге получается чистая прибыль предприятия.

Существенно то, что баланс и отчет о прибыли представляют собой единую систему взаимосвязанных показателей предприятия, и потому ниже приведено их совместное описание. Рассмотрен пример описания небольшого предприятия по сборке и настройке электронных бытовых приборов. Это – акционерное общество, которое эффективно привлекает как собственный, так и заемный капитала, используя все имеющиеся для этого возможности. С целью демонстрации динамики предприятия описано состояние и результативность деятельности компании в течение двух лет. Для того, чтобы это описание было полным, необходимо представить баланс предприятия **для трех точек времени**, которые соответствуют началу трех календарных лет, т.е. всего следует рассмотреть три баланса. В то же время, отчет о прибыли представляется для двух рассматриваемых лет.

В таблицах 2.1 и 2.2. приведены баланс и отчет о прибыли, дающие представление о предприятии за два года.

Таблица 2.1. Баланс компании SVP.

Баланс предприятия на	01.01.XX	01.01.XY	01.01.XZ
<b>АКТИВЫ</b>			
<i>Оборотные средства</i>			
Денежные средства	22,400	17,438	11,686
Рыночные ценные бумаги	24,200	54,200	14,200
Дебиторская задолженность	148,000	270,600	388,800
Векселя к получению	52,000	47,400	42,800
Товарно-материальные средства	5,400	51,476	45,360
Предоплаченные расходы	12,000	11,000	10,000
Оборотные средства, всего	<b>264,000</b>	<b>452,113</b>	<b>512,846</b>
<i>Основные средства</i>			
Здания, сооружения, оборудование (начальная стоимость)	351,169	350,269	358,169
Накопленная амортизация	52,569	83,751	112,083

Здания, сооружения, оборудование (остаточная стоимость)	298,600	266,518	246,086
Инвестиции	15,000	15,000	15,000
Торговые марки	32,000	28,000	24,000
Гудвилл	12,000	11,000	10,000
Основные средства, всего	<b>357,600</b>	<b>320,518</b>	<b>295,086</b>
<b>Активы, всего</b>	<b>621,600</b>	<b>772,631</b>	<b>807,932</b>
ПАССИВЫ			
<b>Краткосрочные задолженности</b>			
Кредиторская задолженность	134,000	142,988	97,200
Векселя к оплате	25,600	37,600	32,600
Начисленные обязательства	21,200	55,350	86,400
Банковская ссуда	4,500	6,500	10,500
Текущая часть долгосрочного долга	5,000	5,000	5,000
Задолженности по налогам	9,820	34,054	35,068
Краткосрочные задолженности, всего	200,120	281,492	266,768
<b>Долгосрочные задолженности</b>			
Облигации к оплате, номинал \$100, 14%	80,000	80,000	80,000
Долгосрочный банковский кредит	20,000	15,000	10,000
Отсроченный налог на прибыль	6,800	5,600	4,400
Долгосрочные задолженности, всего	106,800	100,600	94,400
<b>Собственный капитал</b>			
Привилегированные акции, номинал \$30, 12%	30,000	30,000	30,000
Обыкновенные акции, номинал \$12	260,000	288,000	288,000
Дополнительный оплаченный капитал	12,000	12,000	12,000
Нераспределенная прибыль	12,680	60,539	116,764
Собственный капитал, всего	314,680	390,539	446,764
<b>Пассивы, всего</b>	<b>621,600</b>	<b>772,631</b>	<b>807,932</b>

Таблица 2.2 Отчет о прибыли и убытках компании SVP.

<b>Отчет о прибыли за</b>	XX год	XY год
<b>Выручка</b>	<b>1,230,000</b>	<b>1,440,000</b>
Себестоимость проданных товаров:	<b>913,257</b>	<b>1,101,818</b>
Материальные затраты	525,875	654,116
Оплата прямого труда	184,500	201,600
Производственные накладные издержки	167,050	214,120
Амортизация	35,832	31,982
Амортизация нематериальных активов	5,000	5,000
<b>Валовый доход</b>	<b>311,744</b>	<b>333,182</b>
Административные издержки	55,350	86,400

Маркетинговые издержки	129,150	122,400
<b>Операционная прибыль</b>	<b>127,244</b>	<b>124,382</b>
Прибыль/убыток от продажи активов	1,250	6,150
Дивиденды полученные	500	1,520
<b>Прибыль до уплаты процентов и налогов</b>	<b>128,994</b>	<b>132,052</b>
Проценты по облигациям	11,200	11,200
Процентные платежи по долгосрочному долгу	3,200	2,400
Процентные платежи по банковской ссуде	1,080	1,560
<b>Прибыль до налога на прибыль</b>	<b>113,514</b>	<b>116,892</b>
Налог на прибыль	34,054	35,068
<b>Чистая прибыль</b>	<b>79,459</b>	<b>81,825</b>
<b>Отчет о нераспределенной прибыли</b>		
Нераспределенная прибыль на начало периода	<b>12,680</b>	<b>60,539</b>
Чистая прибыль за период	79,459	81,825
Дивиденды привилегированным акционерам	3,600	3,600
Чистая прибыль в распоряжении владельцев	88,539	138,764
Дивиденды владельцам предприятия в виде акций	28,000	-
Денежные дивиденды владельцам предприятия	-	22,000
Нераспределенная прибыль на конец периода	<b>60,539</b>	<b>116,764</b>

Еще раз подчеркнем, что приведенное выше описание статей баланса и отчета о прибыли служит целям характеристики состояния предприятия и его динамики в течение некоторого времени. Это описание не следует рассматривать как руководство для бухгалтера при составлении финансовых отчетов.

Потребителем и “анализатором” данных, содержащихся в представленных выше балансе и отчете о прибыли являются финансовые менеджеры и экономисты, главная задача которых состоит в эффективном использовании ресурсов предприятия с целью приумножения богатства владельцев компании.

Рассмотрим кратко статьи баланса и отчета о прибыли, выясняя их содержание и интерпретируя количественное выражение.

## 2.2. Характеристика активов предприятия

**Денежные средства** представляют собой специфический вид активов предприятия, которые являются универсальным платежным средством для привлечения на предприятие любых ресурсов. По своему наполнению статья “денежные средства” представляет собой сумму денег, оставшихся на расчетном счету банка (депозите до востребования) в местной и иностранной валюте, а также некоторая сумма наличных денег, хранящихся в кассе компании на дату составления баланса. Принято считать, что денег должно быть как можно больше. Это утверждение вряд ли применимо к денежному счету предприятия. Остатков денежных средств на расчетном банковском счету предприятия должно хватить для проведения очередных денежных выплат, обусловленных текущей деятельностью компании. Если предприятие готовится к очередной крупной выплате денег, оно постепенно накапливает деньги на своем расчетном счету и совершает эту выплату к назначенному сроку, обеспечивая тем самым свою текущую платежеспособность. Держать постоянно большую сумму денег на расчетном счету представляется неразумным. Деньги должны работать, т.е. деньги следует использовать для приобретения каких-либо более производительных активов, которые в состоянии приносить прибыль. Минимально производительными принято считать рыночные ценные бумаги, которые в состоянии принести предприятию надежный процентный доход. В приведенном примере компании SVP удастся непрерывно инвестировать деньги в производительные активы, сохраняя на денежном счету сравнительно небольшие суммы, порядок которых сохраняется для трех выбранных моментов времени.

**Рыночные ценные бумаги** представляют собой краткосрочные финансовые вложения предприятия с целью получения, как правило, фиксированного дохода. К числу наиболее распространенных вариантов краткосрочных финансовых инвестиций относятся *государственные и муниципальные (региональные) долговые обязательства*, которые выпускаются их эмитентами на период не более одного года, *акцептованные банком векселя*, т.е. векселя, выплату по которым гарантирует банк, *депозитные сертификаты* – свидетельства о временном банковском вкладе, на которые начисляются проценты. Кроме того, к рыночным ценным бумагам относятся фьючерсные, форвардные и опционные контракты, которые представляют собой специальный вид вторичных финансовых инструментов, базирующихся на разнообразных контрактах на обязательную или возможную покупку или продажу первичных финансовых инструментов (ценных бумаг предприятия или государства). Следует подчеркнуть, что под термином “рыночные ценные бумаги” понимаются “чужие” ценные бумаги, т.е. не бумаги данного предприятия. Компания прибегает к приобретению рыночных ценных бумаг с целью наиболее рационального использования временно свободных денежных средств. Предприятие рассчитывает к последствие продать эти бумаги с выгодой или дождаться момента их погашения и получить основную часть долга и процентное вознаграждение. Компания SVP прибегает к покупке рыночных ценных бумаг: на 01.01.XX она имела ценных бумаг на \$54,200, в то же время через год этот объем сократился на \$40,000, так как, по-видимому, предприятию потребовались деньги для проведения каких-либо важных выплат, например, процентов или дивидендов.

**Дебиторская задолженность** отражает сумму долга предприятию со стороны различных юридических и физических лиц, имеющих прямые взаимоотношения с предприятием. Ниже приведены примеры наиболее распространенных составляющих дебиторской задолженности:

- *задолженность по реализованным товаром* – товары проданы потребителю в кредит и отгружены, деньги поступят на счет предприятия позже в соответствии с условиями контракта;
- *задолженность по лизинговым контрактам* – предприятие сдало часть своих активов в аренду другому предприятию, которое будет выплачивать деньги в соответствии с условиями контракта с некоторой отсрочкой;
- *задолженность по инвестиционной деятельности* – предприятие получило от нового владельца обязательство внести в уставный фонд (добавить к сумме собственного капитала) определенную сумму денег к назначенному сроку, эта сумма добавляется к дебиторской задолженности в момент подписания обязательства и исключается из суммы дебиторской задолженности в момент погашения задолженности, т.е. внесения денег владельцем;
- *дивиденды и проценты к получению* – это задолженность эмитентов ценных бумаг по отношению к предприятию, если оно владеет этими ценными бумагами, данная задолженность появляется в момент начала осуществления выплаты процентов, оговоренный в контракте на долговые ценные бумаги, или в момент объявления о выплате дивидендов, и исключается в момент фактического осуществления выплаты.

В статье “дебиторская задолженность” может появляться строка “поправка на безнадежные долги”. Эта строка отражает ту часть дебиторской задолженности, которая не может быть выплачена должником по причине потери его платежеспособности. Эта сумма в последствии “списывается на затраты” в соответствии с принятыми в стране правилами.

Сумма дебиторской задолженности отражает, как правило, два фактора:

- уровень деловой активности предприятия – чем больше объемы продаж, тем обычно больше объем дебиторской задолженности,
- отношение предприятия к своим клиентам – чем больше предприятие “любит” своих клиентов, т.е. чем большую отсрочку платежа оно им предоставляет, желая сохранить клиентов и привлечь новых, тем больше объем дебиторской задолженности.

Параллельно с анализом дебиторской задолженности важным вопросом является анализ путей управления дебиторской задолженностью предприятия. Можно выделить пять шагов управления дебиторской задолженностью:

1. *Определение условий предоставления кредита* при продаже товара, а именно системы скидок и срока кредита.
2. *Определение гарантий, под которые предоставляется кредит*. Самый простой способ – это так называемый “открытый счет”, когда в соответствии с заключенным контрактом потребителю выставляется счет, который им признается. В балансе такая дебиторская задолженность объединяется в статью “счета к получению”. Более надежный способ – получения письменного обязательства заплатить деньги, т.е. векселя. Существует несколько разновидностей векселей, из

которых наиболее распространен простой вексель. Дебиторская задолженность, приобретенная таким образом, часто объединяется под общей статьей “векселя к получению”.

3. *Определение надежности покупателя* осуществляется компанией с использованием различных информационных источников. В США, к примеру, для этих целей используются специальные информационные бюллетени, в которых публикуются рейтинги фирм, построенные, в том числе, на основании информации о платежеспособности предприятий.
4. *Определение суммы кредита*, предоставляемого каждому конкретному покупателю, основанного на анализе риска и минимизирующего возможность понесения ущерба компанией.
5. *Определение политики сбора дебиторской задолженности*. В качестве одного из вариантов отметим возможность передачи за определенную плату права на получение денег по дебиторской задолженности специализированной фирме. Такие операции называются факторингом, а фирмы, предоставляющие подобные услуги, называются факторинговыми.

В соответствии с МСБУ, решение о порядке расположения различных видов дебиторской задолженности и степени детализации этих статей принимает сама компания. Следовательно, у различных компаний состав и структура дебиторской задолженности будет различной. В стандартах бухгалтерского учета эта статья баланса жестко регламентирована.

В рассматриваемом примере дебиторская задолженность, реализованная в виде “векселей к оплате”, выделена в отдельную позицию. Основная масса дебиторской задолженности является следствием торговых операций компании и представляет собой задолженности “по счетам”. Компания SVP имеет постоянно возрастающий объем дебиторской задолженности, что, очевидно, свидетельствует о росте объемов ее реализации.

Следует подчеркнуть, что итоговое значение дебиторской задолженности не дает полной картины взаимоотношения компании со своими потребителями, так как различные потребители могут иметь различный срок предоставленной отсрочки платежа. Для эффективной диагностики предприятия необходимо собрать и проанализировать более детальные данные, включающие: 1) наименование дебитора, 2) сумму задолженности, 3) величину предоставленной отсрочки, 4) фактическое состояние задолженности (когда истек или истечет срок погашения), 5) краткая характеристика платежеспособности должника. Такая информация должна охватывать не менее 90 процентов фактической суммы дебиторской задолженности. Пример такого более детального представления информации о дебиторской задолженности приведен в следующей таблице.

Как видно из таблицы, положение предприятия в отношении своих дебиторов весьма устойчивое. Основная часть дебиторской задолженности, более 75 процентов, является непросроченной. Весьма сомнительными в части погашения являются долги клиентов Г и Д, но их доля составляет всего 12,5 процентов. Такая информация дает более основательное впечатление о дебиторской задолженности предприятия и может служить основой для выводов в отношении эффективности кредитной политики предприятия.

Таблица 2.3. Состояние дебиторской задолженности предприятия SVP на 01.01.XZ.

			Просроченная дебиторская задолженность			
Клиент	Дебиторская задолженность, всего	Дебиторская задолженность, непросроченная	31- 60 дней	61- 90 дней	91- 120 дней	Более 120 дней
Клиент А	145,000	125,000	10,000	10,000	-	-
Клиент Б	124,600	80,000	-	20,000	24,600	-
Клиент В	65,000	65,000	-	-	-	-
Клиент Г	34,000	20,000			-	14,000
Клиент Д	20,200	10,000			10,200	
Всего	388,800	300,000	10,000	30,000	34,800	14,000

**Векселя к получению** по существу являются разновидностью дебиторской задолженности, но отличаются формой предоставления отсрочки платежа, которая имеет вид векселя. Наиболее важными характеристиками векселя являются: 1) срок действия, 2) сумма займа и 3) процентная ставка. *Срок векселя* устанавливается непосредственно при выписке векселя в днях или месяцах, либо оговаривается дата погашения векселя (выплаты суммы займа), и тогда срок векселя рассчитывается путем сопоставления даты выписки и даты погашения. *Величина суммы займа* устанавливается по взаимному соглашению сторон, участвующих в выписке векселя, и записывается на лицевой стороне векселя. *Величина суммы займа* определяется на основании объема товара или услуг, оказанных векселедателю. *Проценты по*

*векслю* – это стоимость займа или вознаграждение за предоставление кредита. Расчет процентов производится по следующей простой формуле:

$$\text{Процент} = \text{Сумма займа} * \text{Ставка процента} * \text{Срок векселя}.$$

При этом следует учитывать, что ставка процента обычно устанавливается в пересчете на год, а срок векселя указывается в днях или месяцах. Поэтому необходимо сделать соответствующий пересчет. Рассмотрим для примера вексель, выданный компании SVP. Вексель был выдан на срок 3 месяца, сумма займа составляет \$42,800, а годовая процентная ставка - 24%. Сумма процентного платежа должна составить  $\$42,800 * 0.24 * (3/12) = \$2,568$ . Таким образом, сумма, выплачиваемая на дату окончания векселя должна составить  $\$42,800 + \$2,568 = \$45,368$ . Предприятие учтет эти две компоненты по-разному: основная сумма займа будет непосредственно добавлена к денежному счету; сумма процента должна быть учтена в отчете о прибыли, как дополнительный доход предприятия (в целях правильного налогообложения), а затем уже добавлена к денежному счету.

Существуют также так называемые дисконтные векселя. При выписке дисконтного векселя не указываются проценты, а указывается лишь сумма, которая будет выписана векселедержателю. Соответственно, стоимость товаров или услуг (или сумму которую получает лицо, выписывающее вексель) меньше той суммы, которая будет предоставлена векселедержателю.

В западных странах широко распространена практика учета, или дисконтирования, векселей. Согласно этой практике, банк может выкупить вексель еще до момента его погашения, чтобы самому стать векселедержателем. При этом банк выкупает вексель со скидкой (дисконтом), а получает по векселю полную сумму в момент его погашения. Пусть, к примеру, рассмотренный выше вексель к получению компании SVP, учитывается банком по ставке 30%, когда осталось 60 дней до окончания срока векселя. Сумма дисконта по векселю составит  $\$45,368 * 0.30 * (60/365) = \$2,237$ . Следовательно, предприятие получит не \$45,368, а  $\$45,368 - \$2,237 = \$43,131$ .

**Товарно-материальные запасы** или товарно-материальные средства (ТМС) являются одним из наиболее значительных активов предприятия и одним из источников его выручки. Под ТМС подразумеваются активы предприятия, которые будут проданы в течение одного года, или будут использованы с целью изготовления и реализации продукции предприятия. Для торговых фирм ТМС – это товарные запасы; в производственных предприятиях существуют три основные статьи ТМС:

- запасы сырья и материалов,
- запасы незавершенного производства,
- запасы готовой продукции.

В дальнейшем ТМС рассматриваются в целом, а спецификация делается по необходимости.

Следующие три ключевые вопросы должны быть рассмотрены при характеристике ТМС:

- проблема учета запасов,
- проблема оценки запасов и
- проблема отражения запасов в отчетности.

**Проблема учета запасов** решается в западной бухгалтерии практически одинаково за исключением последнего этапа, когда формируется “себестоимость реализованной продукции”. В общем случае в понятие себестоимости готовой продукции включаются прямые затраты труда, прямые затраты материалов и производственные накладные издержки. Общие и административные издержки, а также затраты, связанные с продажей товаров, в себестоимость реализованной продукции не включаются, а записываются в виде отдельной строки. Отражение этого факта можно найти в таблице 2.2. Существуют два возможных способа учета ТМС:

- система постоянного учета запасов, когда все закупки записываются прямо на счет ТМС, а их продажа – включается в себестоимость готовой продукции,
- система периодического учета запасов, при которой статья баланса ТМС остается неизменной в течение некоторого периода (месяца), а все закупки отражаются на отдельном счете “закупки”; величина конечных запасов определяется путем физической “инвентаризации”, а себестоимость реализованной продукции рассчитывается в конце периода по формуле

$$\text{Себестоимость} = \text{Начальные запасы} + \text{Закупки} - \text{Конечные запасы}.$$

Принципиально обе системы приводят к одной и той же себестоимости готовой продукции. В то же время на практике результаты могут не совпадать по различным причинам, например, в случае порчи или недостачи запасов.

**Проблема оценки запасов** возникает вследствие того, что цена на одни и те же материалы, используемые предприятием, изменяется в течение года. Эта проблема решается с помощью одного из четырех методов:

- метод специфической идентификации,
- метод средней себестоимости,

- метод FIFO (First-in – First-out) и
- метод LIFO (Last-in – First-out).

Рассмотрим каждый из методов на конкретном примере. Компания SVP в течение января приобрела и использовала в производстве следующие объемы комплектующей детали.

Дата	Категория запасов	Кол-во	Цена	Стоимость
01 января	Начальные ТМС	40	1.35	54.00
03 января	Закупки ТМС	150	1.44	216.00
15 января	Закупки ТМС	140	1.52	212.80
18 января	Продажа товаров	250		
22 января	Закупки ТМС	30	1.56	46.80
31 января	Конечные запасы	110		

Рассмотренный пример буквально относится к торгующему предприятию. Для производственного предприятия вместо статьи “Продажа товаров” следует использовать статью “Отправка в производство”. При этом стоимость отправленных в производство комплектующих будем рассматривать как часть себестоимости готовой продукции, которая приходится на данный вид комплектующей детали.

Проведем расчет себестоимости проданных товаров по различным методам.

*Метод специфической идентификации* предполагает, что финансовый менеджер знает, какие конкретно единицы запасов проданы (отпущены в производство), а какие остались. Пусть, к примеру, финансовый менеджер отправил в продажу 40 деталей по \$1.35. за штуку, 100 деталей – по \$1.44 и 110 – по \$1.52. Тогда, расчет себестоимости проданных товаров выглядит следующим образом.

Кол-во	Цена	Стоимость
40	1.35	54.00
100	1.44	144.00
110	1.52	167.20
Себестоимость		<b>365.20</b>

Остатки деталей на складе рассчитываются соответствующим образом:

Кол-во	Цена	Стоимость
0.00	1.35	-
50.00	1.44	72.00
30.00	1.52	45.60
30.00	1.56	46.80
Конечные запасы		164.40

Отметим, что результирующая стоимость, как сумма себестоимости проданных товаров и остатков, \$529.60, что совпадает со стоимостью всех запасов, прошедших через склад, включающих остатки на начало периода, закупленные комплектующие и остатки на конец периода.

Данный метод на практике используется в основном в компаниях, торгующих дорогостоящими штучными товарами, или в мелких фирмах.

*Метод средней себестоимости* основан на предположении о том, что каждая единица ТМС данного периода имеет одинаковую стоимость. Расчет средней стоимости основан на суммарной стоимости всех запасов предприятия в течение месяца (включающих остатки ТМС на начало месяца и закупки ТМС в течение месяца). Расчет себестоимости проданных товаров производится с помощью следующей таблицы.

ТМС в распоряжении		
Кол-во	Цена	Стоимость
40	1.35	54.00
150	1.44	216.00



140	1.52	212.80
30	1.56	46.80
Общая себестоимость		529.60
Средняя себестоимость единицы		1.47
Себестоимость остатков		161.82
Себестоимость реализованной продукции		<b>367.78</b>

В данной таблице произведен расчет суммарной себестоимости всех запасов, которая равна \$529.60 и определена средняя себестоимость

$$529.60 / (40+150+140+30) = 1.47.$$

Для расчета себестоимости проданных товаров необходимо просто умножить общий объем проданных товаров (250 штук) на полученное значение средней себестоимости. Данный метод используется только в случае периодического учета запасов.

*Метод FIFO* базируется на том предположении, что запасы продаются в том порядке, в каком они закупаются: “первый пришел – первый ушел”. Таким образом, конечные запасы состоят из последних по времени закупок, и для расчета их себестоимости берется стоимость последних пришедших единиц. Если применять метод *FIFO*, то стоимость конечных запасов и себестоимость реализованной продукции, полученные в результате расчетов при использовании системы постоянного учета и системы периодического учета запасов, будут одинаковыми. Для рассматриваемого примера расчеты себестоимости иллюстрируются следующей таблицей.

Продажа ТМС , начиная с первых партий		
Кол-во	Цена	Стоимость
40	1.35	54.00
150	1.44	216.00
60	1.52	91.20
0	1.56	-
Себестоимость реализованной продукции		<b>361.20</b>
Осталось на складе		
Кол-во	Цена	Стоимость
0.00	1.35	-
0.00	1.44	-
80.00	1.52	121.60
30.00	1.56	46.80
Конечные запасы		168.40

Данный метод оценки ТМС имманентен естественной последовательности работы предприятия с товарно-материальными запасами: запасы продаются или поставляются в производство по мере поступления: раньше будет использован тот элемент ТМС, который первым появился на предприятии. Использование метода *FIFO* максимально приближает поток стоимостей к потоку физических единиц запасов. Результатом его применения является то, что стоимость конечных запасов приближается к их текущей рыночной стоимости. При этом предполагается, что предприятие покупает ТМС по рыночным ценам, которые имеет общую тенденцию не уменьшаться. Себестоимость реализованной продукции при этом занижается по сравнению, например, с методом средней себестоимости, что приводит к максимальному значению чистой прибыли.

*Метод LIFO* базируется на схеме использования запасов, при которой последние по времени закупки первыми уходят в продажу (поступают в производство): последний зашел – последний ушел. Конечные запасы, таким образом, будут состоять из первых по времени закупок. Ввиду неоднозначности последовательности производимых предприятием закупок, использование системы постоянного и периодического учета приводит к различным результатам.

По схеме периодического учета запасов расчет осуществляется в направлении, противоположном предыдущему расчету, в котором была использована процедура *FIFO*. Приведенная ниже таблица по форме совпадает с предыдущей, с той лишь разницей, что в ней расхождение ТМС начинается с более поздних партий.

Продажа ТМС, начиная с последних партий		
Кол-во	Цена	Стоимость
30	1.56	46.80
140	1.52	212.80
80	1.44	115.20
0	1.35	-
Себестоимость реализованной продукции		<b>374.80</b>
Осталось на складе		
Кол-во	Цена	Стоимость
0.00	1.56	-
0.00	1.52	-
70.00	1.44	100.80
40.00	1.35	54.00
Конечные запасы		154.80

При использовании постоянного учета ТМС процедура расчета существенно другая. При продаже ТМС первыми учитываются те партии товара, которые “зашли” на предприятие последними на момент продажи, а не на момент окончания расчетного периода (месяца), как в схеме периодического учета. Поэтому таблица расчета себестоимости проданных товаров следует хронологии операций с элементами ТМС.

Дата	Категория запасов	Кол-во	Цена	Стоимость
01 января	Начальные ТМС	40	1.35	54.00
03 января	Закупки ТМС	150	1.44	216.00
15 января	Закупки ТМС	140	1.52	212.80
18 января	Продажа ТМС	250		371.20
18 января	Остаток ТМС	40	1.35	54.00
18 января	Остаток ТМС	40	1.44	57.60
22 января	Закупки ТМС	30	1.56	46.80
31 января	Конечные запасы ТМС	110		158.40
Себестоимость реализованной продукции		<b>371.20</b>		
Себестоимость остатков		158.40		

Различие в результатах при использовании метода *LIFO* для этих двух систем учета объясняется тем, что в первом случае за базу расчета берутся все закупки месяца, которые сопоставляются с “изъятиями”, а во втором случае – последние закупки перед “изъятиями”.

Результатом применения метода *LIFO* является наибольшее значение себестоимости и как результат наименьшее значение налога на прибыль. В условиях инфляции, когда цены на входные ресурсы предприятия увеличиваются весьма интенсивно, и предприятие не может адекватно этому увеличивать цены на выходную продукцию, применение этого метода позволяет получать экономию на налоге на прибыль по сравнению с другими методами.

Ниже приведены сравнительные характеристики себестоимости проданных товаров и остатков согласно рассмотренным методам.

Метод	Себестоимость	Себестоимость
-------	---------------	---------------

	проданных товаров	ь остатков
специфической идентификации	365.20	164.40
средней стоимости	367.78	161.82
FIFO	361.20	168.40
LIFO, периодический учет	374.80	154.80
LIFO, постоянный учет	371.20	158.40

Как видно из таблицы, все методы приводят к различным результатам. Наибольшее значение себестоимости проданной продукции получается в случае применения метода *LIFO* с периодической системой учета, наименьшее значение дает использование метода *FIFO*.

**Проблема отражения** ТМС в отчетности состоит в том, как должна быть записана стоимость остатков ТМС в балансе. В качестве возможных альтернатив рассматриваются рыночная и “историческая” стоимости. Дело в том, что по разным причинам рыночная стоимость запасов товарной продукции может опуститься ниже их себестоимости. В этом случае возникает потенциальный убыток, который должен быть отражен в данном периоде списанием запасов по их рыночной цене. Разница между себестоимостью запасов и их рыночной ценой списывается одним из двух методов: прямым или косвенным. В первом случае рыночная стоимость запасов просто замещает их в балансе, и разница прямо списывается на себестоимость готовой продукции. Во втором случае создается специальный счет “скидки в результате снижения рыночной стоимости запасов”, который используется в балансе дополнительно к статье “товарно-материальные запасы”, а в отчете о прибыли появляется дополнительный счет “убыток в результате снижения рыночной стоимости запасов”. Использование прямого метода является в США нормальной практикой, косвенный метод обычно используется при значительных величинах убытка. В практике подобные корректировки обычно не используются.

**Предоплаченные расходы** – это актив, представляющей собой израсходованные средства, выгода от которых будет получена в течение одного года, начиная с даты составления баланса. К этим расходам относятся оплаченные авансом услуги, оплаченная на год вперед аренда, страховые полисы и т.д. Предоплаченные расходы списываются на издержки соответствующего периода как компонента себестоимости. Например, предприятие может оплатить на год вперед аренду помещения, заплатив арендодателю 24,000 сом. Каждый месяц 2,000 будут включаться в себестоимость проданных товаров, а величина этой статьи баланса будет уменьшаться каждый месяц на 2,000. Данная статья является последней в разделе “Оборотные средства”.

**Основные средства** представляют собой совокупность активов, которые предполагают использовать в течение периода времени больше года. Для целей более понятного восприятия основные средства можно представить в виде трех частей:

- материальные активы,
- нематериальные активы,
- долгосрочные финансовые инвестиции.

По существу, все основные средства представляют собой долгосрочные инвестиции предприятия в ценности, которые будут приносить ему прибыль. Рассмотрим каждую их составляющих отдельно.

Для характеристики материальных активов принимают во внимание следующие три признака:

- цель приобретения – использование в нормальном процессе функционирования компании, а не для последующей перепродажи,
- длительность срока использования, которая составляет период времени более одного года с распределением их стоимости (исчислением износа) в течение этого периода,
- наличие материальной (физической) формы в отличие от нематериальных активов.

Базовыми составляющими основных материальных активов предприятия являются земля, здания и сооружения, машины и оборудование. На все средства, за исключением земли, начисляется амортизация, которая в английском языке имеет термин “depreciation”. В некоторых случаях предприятию могут принадлежать природные ресурсы, которые используются в процессе нормальной работы предприятия. Данный вид материальных активов также подвергается начислению износа, который имеет термин “depletion”. Следует отметить, что собственно термин “амортизация”, который в русском языке является универсальным, т.е. используется для любого вида износа, в западном учете применяется только для обозначения износа нематериальных активов.

Наиболее существенной проблемой учета нематериальных активов является порядок отнесения стоимости актива на себестоимость готовой продукции. Для решения этой проблемы необходимо рассмотреть следующие вопросы:

1. определение первоначальной стоимости актива,
2. определение метода начисления амортизации,
3. отражение расходов, связанных с содержанием основных средств (ремонт, поддержание в рабочем состоянии, модернизация),
4. отражение выбытия основных средств из числа активов предприятия.

Рассмотрим каждый из этих вопросов отдельно.

*Оценка первоначальной стоимости актива* производится в соответствии с принципом себестоимости, т.е. в балансе отражается его историческая стоимость. Эта стоимость включает покупную цену за вычетом скидок, таможенные сборы, невозмещаемые налоги, а также затраты, прямо относящиеся к приведению основных средств в рабочее состояние (монтаж, подготовка участка, доставка и т.д.).

*Начисление амортизации* производится в западных правилах финансового учета по схеме, отличающейся от местной. Процесс начисления амортизации по определению – это распределение стоимости объекта основных средств на период его полезного использования. В этом процессе используются следующие понятия:

- первоначальная стоимость,
- накопленная амортизация (накопленный износ),
- остаточная или балансовая стоимость,
- ликвидационная стоимость – оценочная стоимость при выбытии,
- стоимость, подлежащая распределению по времени списания, – разница между первоначальной и ликвидационной стоимостью.

Начисление амортизации производится с помощью одного из следующих подходов: *прямолинейная амортизация и ускоренная амортизация*. Следует подчеркнуть, что для различных объектов своих основных средств предприятие может выбирать и назначать различный подход, и, назначив его в начале эксплуатации актива, оно должно следовать этому подходу в течение всего оставшегося времени использования актива. Рассмотрим различие между подходами к амортизации на следующем конкретном примере. Компания SVP приобретает актив, оценив его основные элементы следующим образом:

1. первоначальная стоимость – 120,000,
2. ликвидационная стоимость – 10,000,
3. срок полезного использования – 5 лет.

*Метод прямолинейного списания* состоит в том, что стоимость основного средства списывается равными долями в течение срока полезного использования основного средства. Таким образом, поскольку для рассматриваемого примера амортизируемая стоимость равна 110,000, ежегодно будет списываться  $110,000/5=22,000$ . Для случая прямолинейной амортизации используется понятие нормы амортизации, которая равна проценту ежегодного списания от общей величины амортизируемой стоимости. Очевидно, что норма амортизации является величиной, обратной по отношению к количеству лет амортизации. Для случая 5 лет норма амортизации составляет 20%.

*Ускоренная амортизация* может осуществляться с помощью одного из следующих методов: метода суммы лет и метода снижающейся балансовой стоимости.

*Метод суммы лет* основан на использовании специальных коэффициентов списания, различных для каждого года. Коэффициент списания равен отношению оставшегося срока полезного использования актива, включая текущий год, к сумме лет. В рассматриваемом примере сумма лет равна  $1+2+3+4+5=15$ . Следовательно, для первого года коэффициент списания составляет  $5 / 15 = 0.33$ . Полный расчет амортизации приведен в следующей таблице.

Год	Коэффициент	Величина амортизации
1	0.333	36,667
2	0.267	29,333
3	0.200	22,000
4	0.133	14,667
5	0.067	7,333
Амортизация, всего		110,000

Метод снижающейся балансовой стоимости состоит в том, что норма амортизации метода прямолинейной амортизации умножается на некоторый коэффициент акселерации и применяется к остаточной (балансовой) стоимости актива. Достаточно часто используется удвоенная норма износа, и тогда этот метод называется *методом удвоенного снижения балансовой стоимости*. Для расчета величины износа используется следующая формула:

$$\text{Износ} = 2 * \text{Норма износа} * (\text{Начальная стоимость} - \text{Накопленный износ}).$$

Заметим, что ликвидационная стоимость в расчет не входит. Ее значение понадобится в том случае, если для последнего года величина накопленного износа станет больше значения амортизируемой стоимости (в нашем примере 110,000). В таком случае, значение износа для последнего года корректируется (снижается) так, чтобы суммарный износ был равен амортизируемой стоимости. Расчет величины амортизации приведен в следующей таблице.

Год	Остаточная величина амортизации	Накопленная амортизация	Величина амортизации
1	120,000	0	48,000
2	72,000	48,000	28,800
3	43,200	76,800	17,280
4	25,920	94,080	10,368
5	15,552	104,448	5,552
			110,000

В США ускоренная амортизация для целей налогового обложения производится с помощью так называемой “Модифицированной системы ускоренного возмещения затрат”. Согласно этой системе, все основные средства разбиты на классы с различным сроком полезного использования (3,5,7,10,20,27.5 и 31.5 года). Износ на основные средства практически всех классов начисляется по методу двойного снижения балансовой стоимости, который описан выше, в предположении нулевой ликвидационной стоимости. Принимается также, что начисление износа производится в середине календарного года, независимо от того, когда был приобретен актив. Таким образом, в первый и последний годы производится списание только половины расчетной (годовой) величины амортизации, так что общее количество календарных лет, в течение которых амортизируется актив, увеличивается на единицу. Для рассматриваемого примера расчет амортизации выглядит следующим образом.

Год	Остаточная величина Амортизации	Норма амортизации	Величина амортизации
1	120,000	20.00%	24,000
2	96,000	32.00%	38,400
3	57,600	19.20%	23,040
4	34,560	11.52%	13,824
5	20,736	6.91%	8,294
6	12,442	10.37%	12,442

Основная причина, по которой предприятия используют ускоренную амортизацию, состоит в стремлении сохранить максимальное количество денежных ресурсов путем экономии на величине платежа налога на прибыль. В самом деле, пусть предприятие для целей налогообложения использует метод двойного списания балансовой стоимости. Тогда, в первый год при начальной стоимости 120,000 оно спишет не 22,000 (что составляет 20% от амортизируемой стоимости), а 48,000. В этом случае, величина себестоимости проданных товаров будет завышена на 24,000, и при ставке налога на прибыль, например, 30%, предприятие сэкономит, за счет уменьшенных налоговых платежей,  $24,000 * 0.3 = 7,200$ . Понятно, что в последующие годы эта экономия будет снижаться, а последние годы срока службы актива, налоговые платежи увеличатся, по сравнению с линейной амортизацией. В следующей таблице иллюстрируется эффект налоговой экономии за счет использования ускоренной амортизации в случае применения метода двойного списания балансовой стоимости.

Год	Величина	Величина	Налоговая
-----	----------	----------	-----------

	расчетной амортизации	линейной амортизации	Экономия
1	48,000	22,000	7,800
2	28,800	22,000	2,040
3	17,280	22,000	- 1,416
4	10,368	22,000	- 3,490
5	5,552	22,000	- 4,934
Всего	110,000	110,000	0

Из таблицы видно, что фактически экономия имеет место в первые два года эксплуатации актива. В последующие годы, предприятию придется платить более высокую сумму налога на прибыль, что арифметически компенсирует налоговую экономию в первые годы. И, тем не менее, это выгодно предприятию, поскольку позволяет удерживать денежные средства в первые годы эксплуатации актива и использовать их с целью получения дополнительной прибыли.

Следует подчеркнуть, что факт налоговой экономии за счет использования ускоренной амортизации отражается в пассиве баланса (в его долгосрочных задолженностях) как отсроченный налог на прибыль, являясь по существу дополнительным источником финансирования. В частности, компонента этой статьи вследствие ускоренной амортизации рассматриваемого в примере актива будет изменяться следующим образом.

Год	1	2	3	4	5
Отсроченный налог на прибыль	7,800	9,840	8,424	4,934	0

Таким образом, через пять лет предприятие полностью погасит этот долг возможно с выгодой для себя, использовав предоставленную ему отсрочку.

*Учет расходов на содержание основных средств* производится на основании следующего положения – расходы капитализируются, т.е. добавляются к общей сумме основных средств, если выполняется одно из трех условий:

- увеличение срока полезной службы актива,
- увеличение мощности или количества производимых единиц продукции,
- улучшение качества производимой на данном оборудовании продукции.

Расходы на текущий ремонт, как правило, сразу списываются на затраты производства. В большинстве западных стран предприятие само устанавливает свой собственный лимит издержек, ниже которого все издержки квалифицируются как текущие.

*Учет убытия основных средств* производится следующим образом: списывается первоначальная стоимость и накопленная амортизация выбывающих основных средств. Учитываются любые доходы от убытия (например, приращение денежных средств) или убыток от выбытия. Эта информация находит свое отражение не только в балансе компании, но также в отчете о прибыли (если имели место прибыль или убыток от продажи активов) и в отчете о движении денег, в разделе “денежные потоки от инвестиционной деятельности”. Следует особо подчеркнуть, что если цена продажи актива отличается от его балансовой стоимости (т.е. имеет место прибыль или убыток от продажи актива), это изменяет налог на прибыль. Интересно отметить, как ведется учет объекта основных средств, износ по которому начислен полностью, в то же время объект продолжает эксплуатироваться. В этом случае стоимость этого объекта отражается в виде двух строк: первоначальной стоимости и начисленного износа при очевидном равенстве обоих значений. Допускается также отражение балансовой стоимости этого актива величиной в \$1. Необходимо отметить также, что международные стандарты допускают переоценку объектов основных средств. В качестве базы для переоценки может служить рыночная стоимость активов, которая отличается от балансовой, в том числе по причине инфляции. Переоценка должна осуществляться на регулярной основе по основным классам основных средств. Результат переоценки в случае повышения стоимости активов приводит к увеличению собственного капитала компании в виде специальной строки – “результат от переоценки”.

**Нематериальные активы** предприятия характеризуются

- отсутствием материальной (физической) формы,
- долгосрочностью использования,
- способностью приносить доход.

К числу нематериальных активов относятся

- патенты,
- авторские права,
- торговые марки и товарные знаки,
- лицензии, привилегии и технологии,
- организационные расходы,
- гудвилл,
- затраты на исследования и разработки,
- отложенные расходы.

Как видно из этого перечисления, состав нематериальных активов весьма велик. Кроме того, нематериальные активы часто приводят к некоторым проблемам. При учете нематериальных активов, как и в случае материальных активов, основными проблемными вопросами являются определение первоначальной стоимости, срока полезного использования и способа начисления износа. Первоначальная стоимость нематериальных активов обычно равна стоимости их приобретения, включающей затраты на юридическое оформление и другие расходы. Бывают случаи, когда нематериальные активы приобретаются в обмен на выпуск новых акций. В этом случае их стоимость оценивается на уровне рыночной стоимости выпущенного пакета акций. Нематериальные активы амортизируются путем периодического отнесения на затраты периода части их стоимости в течение срока их полезной службы. В отличие от термина, принятого для износа материальных активов (*depreciation*), износ нематериальных активов обозначается с помощью термина *amortization*. Амортизация нематериальных активов обычно производится прямолинейным методом, т.е. равными долями в течение всего срока полезного использования. Срок полезного использования нематериальных активов назначается предприятием самостоятельно, однако, согласно американским стандартам, он не должен превышать 40 лет. В других странах такой верхний предел может быть гораздо ниже. Например, европейские директивы предписывают списание гудвилла максимально за пять лет. При определении “полезной жизни” нематериального актива следует учитывать правовые и контрактные условия, условия для продления и возобновления прав, влияние морального старения и т.д. Рассмотрим более подробно основные особенности отражения в балансе различных видов нематериальных активов.

*Патент* – это эксклюзивное право, даваемое государственным органом на производство определенного продукта либо на использование специфического процесса или технологии. Если патент приобретается у изобретателя или владельца, то цена приобретения входит в первоначальную стоимость этого вида нематериальных активов, наряду с затратами на юридическое оформления прав. Первоначальная стоимость патента амортизируется в течение периода, оговоренного в контракте на приобретение, либо периода фактического полезного использования патента – в зависимости от того, что короче. Срок полезного использования часто бывает короче, вследствие морального старения технологии, заложенной в патенте.

*Авторские права* – эксклюзивное право, даваемое правительством владельцу (автору) текстов, содержащих научные, учебно-методические и литературные произведения, а также компьютерных программ. Авторские права действительны в течение срока жизни создателя плюс некоторое время (в США – 50 лет) и дают исключительное право их владельцу (или его наследникам) на копирование, публикацию или продажу объекта, защищенного авторскими правами. Авторские права отражаются в балансе по стоимости их приобретения. Срок амортизации авторских прав устанавливается предприятием самостоятельно и, как правило, меньше того периода, в течение которого авторские права приносят выгоду их владельцу. Поскольку такой период установить весьма сложно, предприятия стремятся списать стоимость авторских прав по возможности в течение наиболее короткого срока.

*Торговые марки и товарные знаки* – это зарегистрированные символы, знаки, слова и выражения, которые дают их владельцу право выделять или идентифицировать определенные продукт или услугу. Торговая марка или товарный знак могут быть зарегистрированы предприятием в соответствующем государственном учреждении, которое обеспечивает их юридическую защиту в течение определенного срока. Этот срок может быть продлен, таким образом, предприятие может иметь торговую марку или товарный знак практически неограниченное время. Торговая марка может быть также приобретена предприятием на некоторый срок у ее владельца. В балансе компании в качестве первоначальной стоимости отражается покупная цена и другие необходимые расходы, а в случае самостоятельной разработки те затраты, которые связаны с обеспечением защиты торговой марки – юридические и оформительские затраты. Последняя сумма, как правило, является незначительной и не отражает истинной стоимости этого нематериального актива. Период списания торговой марки или товарного знака определяется сроком их полезного использования, который закреплен контрактом на приобретение.

*Лицензии, привилегии и технологии* – представляют собой определенные права, приобретенные одной компанией у другой для повышения прибыльности своей деятельности. Характерным видом таких

нематериальных активов является франчайзинг, который предоставляется за определенную плату владельцем (франчайзером) другому лицу (франчайзи). На основе контракта франчайзи имеет право продавать определенные продукты или оказывать услуги, использовать торговые марки и товарные знаки или осуществлять определенную деятельность, как правило, в ограниченном территориально регионе, пользуясь именем франчайзера. Другими словами, франчайзер разработал оригинальную технологию или продукт, защитил их патентом, авторским правом или товарным знаком, а затем продает право использования этой идеи или продукта другому предприятию. Последнее, помимо первоначальной платы, ежегодно вносит определенную сумму денег за использования такого права.

Другим примером привилегий являются лицензии, которые предоставляются правительственным или муниципальным органом и передают предприятию за определенную плату права на временное владение общественными ценностями (землей, телефонными или электрическими линиями передач, городскими транспортными маршрутами и т.д.).

*Гудвилл* – это в широком смысле преимущества, которые получает компания при покупке уже существующего предприятия. Эти преимущества могут быть связаны с наличием постоянной клиентуры, выгодным географическим положением, квалифицированной командой менеджеров и т.д. Гудвилл возникает в момент покупки и появляется только в балансе покупателя как разница между покупной ценой (стоимостью предприятия в целом) и суммой его отдельных активов за вычетом обязательств. Расчет величины гудвилла часто представляет собой известную проблему, так как в качестве стоимости отдельных активов, как правило, используется их рыночная (а не балансовая) стоимость. Последняя может быть получена путем проведения специальной аудиторской оценки, независимой экспертной оценки или каким-либо иным способом, например, путем анализа будущего дохода, приносимого данным активом. Гудвилл обычно амортизируется с помощью прямолинейного метода в течение срока, не превышающего некоторый директивный срок (в США – 40 лет). Возможно также списание гудвилла в момент приобретения за счет собственного капитала или учет гудвилла как неамортизируемого актива, который списывается только в случае очевидной и существенной потери стоимости.

*Затраты на НИОКР* либо относятся на издержки соответствующего периода либо капитализируются, т.е. квалифицируются как нематериальные активы, с последующей амортизацией в течение периода полезного использования. Обычно предприятие само устанавливает тот предел, ниже которого затраты на НИОКР отражаются в качестве текущих издержек.

*Отложенные расходы*, как правило, включают уже понесенные издержки, эффект от которых будет получен в будущем, или расходы, которые должны быть распределены на будущее. В качестве отложенных расходов могут выступать организационные издержки по изменению месторасположения предприятия, расходы, которые необходимо понести при учреждении предприятия. По своей сути все нематериальные активы являются отложенными расходами, и выделение специальной статьи баланса с таким названием вызвано лишь тем обстоятельством, что куда-то нужно отнести те статьи нематериальных активов, которые не вошли в перечисленные выше.

Компания SVP имеет два вида нематериальных активов – торговые марки и гудвилл. Каждый из этих нематериальных активов амортизируется по линейному закону, так что суммарная величина амортизации составляет 5,000.

**Долгосрочные инвестиции** являются специфическим видом активов предприятия, которые позволяют принести предприятию прибыли от деятельности, не совпадающей с основной производственной деятельностью. Этот вид активов включает:

- инвестиции в ценные бумаги, которые подразделяются на инструменты собственности (привилегированные и обыкновенные акции) и долговые обязательства других компаний (облигации, долгосрочные векселя, закладные);
- инвестиции в материальные необоротные средства, которые не используются в хозяйственной деятельности, а предназначены для перепродажи;
- инвестиции в дочерние компании, филиалы, совместные предприятия, если данные об их отчетности не входят в консолидированную (объединенную) отчетность компании и ее сателлитов;
- инвестиции, отвлеченные в специальные фонды, например, денежные средства, законсервированные для будущего целевого использования с целью погашения облигаций, покупки пакета акций и т.д.

Основную долю инвестиций, как правило, составляют ценные бумаги других компаний или государства. В отличие от рыночных ценных бумаг долгосрочные инвестиции покупаются на срок более одного года, не обязательно являются легко реализуемыми (имеют меньшую ликвидность) и служат целям реализации долгосрочной программы предприятия в соответствии с его инвестиционной стратегией. Первоначальная стоимость акций и облигаций включает цены приобретения, брокерскую комиссию и другие сборы. В дальнейшем с течением времени эта стоимость может меняться в соответствии с принятым методом



оценки ценных бумаг в инвестиционном портфеле компании. Обычно используется принцип наименьшей стоимости из двух вариантов: рыночной цены ценных бумаг и их себестоимости.

### **2.3. Характеристика обязательств предприятия**

**Обязательства предприятия** представляют собой юридически регламентированные обязанности компании по выплате денег или предоставлению товаров, выполнению услуг или работ, возникшие в результате прошлых событий, и подразделяются на краткосрочные и долгосрочные. Данное деление обычно связано с временным фактором – краткосрочные обязательства должны быть погашены в течение года, а долгосрочные – в течение более продолжительного периода времени. Краткосрочные обязательства, как правило, погашаются за счет оборотных средств или новых краткосрочных обязательств. Ниже приведена краткая характеристика основных краткосрочных обязательств.

**Кредиторская задолженность (счета к оплате)** представляют собой задолженности предприятия за товары, работы, услуги, полученные в результате приобретения по открытому счету, т.е. когда стоимость предоставленных предприятию поставщиком товаров записывается на счет предприятия, открытый для данного поставщика. Этот вид задолженности возникает в результате временного лага между получением товара и его оплатой. Если оплата производится досрочно, то действует определенная система скидок, в то же время просрочка задолженности приводит к штрафу, сумма которого возрастает с увеличением времени просрочки. Компания SVP в течение двух рассмотренных лет имела тенденцию к незначительному росту кредиторской задолженности в XX году, в то же время в следующем году кредиторская задолженность уменьшилась с 142,988 до 97,200. Это свидетельствует, очевидно, о том, что компания при увеличении объема продаж не смогла обеспечить адекватной реакции поставщиков на это увеличение. По-видимому, поставщики не захотели рисковать своими ресурсами в связи с увеличением оборота компании SVP.

**Векселя к оплате** бывают двух типов:

- торговые векселя к оплате и
- неторговые векселя к оплате, или векселя краткосрочного займа.

Векселя могут быть обеспеченные (некоторым залогом) и не обеспеченные; процентные и дисконтные.

**Торговые векселя** к оплате возникают при покупке товаров и услуг, когда задолженность перед продавцом оформляется в виде обыкновенного векселя. Величина такой задолженности обычно определяется номинальной суммой векселя и записывается на его лицевой стороне. Проценты, если они выделены, представляют собой самостоятельный вид задолженности. **Векселя краткосрочного займа** представляют собой обязательства, возникающие при денежном заимствовании предприятия у банка или другой кредитной организации. Предприятие VPS имеет векселя к оплате, тенденция изменения которых совпадает с тенденцией изменения кредиторской задолженности. Эти векселя имеют торговый (товарный) характер и отражают сумму стоимости комплектующих материалов, полученных предприятием с отсрочкой оплаты.

**Начисленные обязательства** возникают при условии, что расход понесен, но не оплачен. Обычно эта статья объединяет начисленную, но не выплаченную заработную плату, обязательства по уплате отпусков, бонусов (премий) и т.д. Следует отметить, что данная статья вовсе не обозначает долгосрочную задержку выплаты заработной платы, что бывает характерным для предприятий в современных условиях. Появление этой статьи является следствием не совпадения границ учетного цикла и календарных дат выплат. Например, заработная плата может выплачиваться 5-го числа каждого месяца. В то же время баланс предприятия составляется на 1-ое число. Издержки прямого труда входят в себестоимость проданных товаров и фиксируются в отчете о прибыли за месяц. Поскольку фактическая выплата заработной платы еще не произведена к 1-му числу, то она отражается в задолженности.

Специфическими видами начисленных обязательств являются задолженности по выплате процентов и дивидендов. Обычно все проценты (по векселям, банковским ссудам, долгосрочным банковским кредитам, облигациям) собираются в одну статью под названием “начисленные проценты”. В случае компании SVP процентные издержки также имели место, о чем свидетельствует отчет о прибыли. Но в данном случае по условиям кредитных соглашений все процентные выплаты фактически были произведены в отчетном году и потому не вошли в начисленные (но не оплаченные) обязательства.

Дивиденды акционерам могут быть выплачены деньгами (в редких случаях товарами) или акциями.

Дивиденды в виде денег – это сумма, которую компания должна выплатить своим акционерам в соответствии с решением совета директоров. Таким образом, с момента объявления дивидендов акционеры становятся кредиторами предприятия на величину объявленных дивидендов. Дивиденды должны быть выплачены в течение года с момента объявления, и потому эта задолженность считается краткосрочной.

Дивиденды в виде акций не показываются как обязательства, а отражаются в разделе “собственный капитал”, поскольку представляют собой перенесение части нераспределенной прибыли в раздел “обыкновенные акции” или “уставной капитал” и не требуют использования активов. Компания SVP в XX году выплатила своим акционерам дивиденды в виде акций на общую сумму 28,000. Соответственно, в

балансе на 01.01.XY мы обнаруживаем увеличение статьи “обыкновенные акции” на эту сумму. В XY году предприятие выплатила акционерам дивиденды деньгами в размере 22,000. Эта выплата была произведена до 01.01.XZ и потому не попала в начисленные обязательства по дивидендам. Если бы предприятие запланировало выплату дивидендов, например, 03.02.XZ, то в разделе баланса “краткосрочные задолженности” появилась бы статья “дивиденды к выплате” величиной 22,000.

**Банковская ссуда** появляется в пассивах баланса, когда предприятие прибегает к краткосрочному заимствованию в банке для пополнения оборотных средств и не оформляет эту ссуду в виде векселя. В кредитном контракте указывается сумма долга, процентная ставка, срок погашения (не более одного года) и залог в обеспечение кредита. Предприятие SVP вынуждено прибегать к краткосрочному заимствованию в банке с целью компенсации снижения кредиторской задолженности. При необходимости довольно частого кредитования предприятие должно стремиться к поддержанию достаточно высокого уровня ликвидности.

**Текущая часть долгосрочного долга** появляется в пассивах баланса предприятия, если оно имеет долгосрочный банковский кредит. Ту часть долга, которая должна быть погашена в течение года с момента составления баланса, отражают в краткосрочных задолженностях. Компания SVP на 01.01.XX имела 25,000 долгосрочного банковского кредита, который согласно кредитному договору должен погашаться равными порциями основной части долга ежегодно в течение 5 лет. Это значит, что в балансе на 01.01.XX имевшая место задолженность 25,000 распределена на две части: 5,000, которые должны быть погашены в течение XX года, и 20,000, которые погашаются компанией в течение оставшихся 4-х лет.

**Задолженность по налогам** (или налоги к выплате) включает все виды налогов, которые компания должна была заплатить, но не заплатила на дату составления баланса, в том числе подоходные налоги, которые она удерживает со своих работников. В отчетности они могут указываться суммарным значением или отдельными строками. В рассматриваемом примере компания SVP имеет налоговую льготу, согласно которой налог на прибыль уплачивается один раз в году. В то же время все начисления на заработную плату выплачиваются в течение года. Сумма задолженности по налогам имеет ярко выраженную тенденцию роста, что свидетельствует (хотя и косвенно) о росте прибыли.

**Долгосрочные задолженности** включают в себя все остальные виды обязательств компании, которые не нашли отражения в краткосрочных задолженностях. К ним обычно относятся:

- облигации к оплате,
- долгосрочные векселя к оплате,
- долгосрочный банковский кредит по закладной,
- отсроченный налог на прибыль.

Обычно оформление любого вида долгосрочной задолженности достаточно четко регламентировано и требует соблюдения различных условий и ограничений. Такая практика обусловлена необходимостью защиты кредитора от неуплаты долга.

**Облигации к оплате** являются наиболее распространенным долговым финансовым инструментом, который компании используют для привлечения денежных средств. Облигация – это ценная бумага, дающая ее владельцу право через определенное время получить сумму, указанную в облигации, а также, как правило, получать проценты на периодической основе. Существует несколько типов облигаций, краткая характеристика которых приведена ниже.

**Обеспеченные и необеспеченные облигации.** Облигация может быть обеспечена недвижимостью или другим имуществом, а также ценными бумагами других корпораций. Могут быть также необеспеченные облигации, но они могут выпускаться только компаниями с хорошей репутацией. Иногда выпускаются необеспеченные высоко рискованные облигации, процентная ставка по которым принимается существенно выше средней рыночной ставки.

**Облигации, погашаемые единовременно или сериями.** В первом случае облигации всего выпуска погашаются одновременно. Серийные облигации погашаются последовательно частями (сериями).

**Отзывные облигации.** Данный тип облигаций выпускается на тех условиях, что эмитент облигаций имеет право произвести досрочный выкуп облигаций, выплатив инвестору определенную премию.

**Конвертируемые облигации.** Данный тип облигаций может быть обменен на другие ценные бумаги выпустившей его компании, например, на обыкновенные акции. Обмен таких облигаций производится по желанию владельца, но по заранее оговоренным условиям, например, одна облигация за пять обыкновенных акций. Покупка таких облигаций предоставляет инвестору дополнительную возможность приобрести обыкновенные акции компании, если их рыночная цена станет приемлемо высокой. Это позволит ему получить дополнительный доход вследствие роста курсовой стоимости акций предприятия.

**Процентные и беспроцентные (дисконтные) облигации.** Процентные облигации являются наиболее распространенными. Они позволяют владельцу облигации получать периодическое (обычно два раза в год) процентное вознаграждение и номинальную сумму облигации в конце срока ее действия. Дисконтные

облигации предполагают единственный платеж их владельцу в момент погашения. Эти облигации продаются с сильным дисконтом так, что разница между ценой приобретения и суммой погашения составляла доход владельца облигации. Этот доход определяется процентной ставкой по аналогичным долговым финансовым инструментам, которая имеет место на момент эмиссии облигации.

*Зарегистрированные и купонные облигации.* Первый тип облигаций регистрируется на имя лица, их купившего, и в день выплаты процента предприятие посылает владельцу облигации чек. Купонные облигации выпускаются по схеме “на предъявителя”, не регистрируются компанией, а имеют отрывные купоны, на которых написана величина и дата процентной выплаты. Эти купоны отрываются владельцем облигации и предъявляются в банк для оплаты.

Стратегия поведения предприятия эмитента облигации базируется на текущей процентной ставке. Если процентная ставка не меняется, то целесообразно дождаться момента погашения облигации, обеспечив логическое завершение займа. Предприятие может выкупить облигации на рынке, если процентная ставка начинает существенно опускаться, а предприятию приходится платить проценты по более высокой процентной ставке, установленной в момент эмиссии. Выкупив облигации, предприятие может эмитировать новый заем по более низкой процентной ставке. Предприятие SVP эмитировало купонную облигацию номиналом \$100 с процентной ставкой 14% на общую сумму 80,000. В течение двух рассматриваемых лет сумма долга не уменьшилась, так как до погашения осталось еще пять лет. Предприятие регулярно начисляет проценты по облигациям, выплачивая их до наступления окончания календарного года.

*Долгосрочные векселя к оплате* имеют такие же условия выпуска, как и краткосрочные. По своей сути они также аналогичны долгосрочным облигациям, но в отличие от облигаций не имеют хождения на рынке. Векселя как финансовый инструмент долгосрочного заимствования обычно используются небольшими предприятиями, тогда как облигации выпускаются более крупными корпорациями.

*Долгосрочный банковский заем под закладную* может быть получен предприятием, если оно обратится в коммерческий банк с достаточно обоснованным предложением и предоставит соответствующий залог. Схемы обслуживания долга могут быть различными, но наиболее распространены следующие две:

- кредит погашается равными порциями основной части долга с начислением процентов на сумму долга в течение соответствующего периода,
- кредит погашается равными долями, каждая из которых включает частичную выплату суммы долга и процентов.

И в первом, и во втором случаях процентные платежи включаются в число валовых издержек (себестоимости), в то время как основная часть кредита выплачивается из остатков денежных средств предприятия после уплаты налога на прибыль. Компания SVP получила долгосрочный кредит объемом 25,000 на пять лет с погашением кредита по первой приведенной выше схеме. Предприятие четко следует кредитному договору, о чем свидетельствует баланс на начало каждого из трех лет: каждый год сумма долгосрочного долга снижается на 5,000, а в разделе текущая часть долгосрочного долга неизменно присутствуют 5,000.

*Отсроченный налог на прибыль* является следствием использования ускоренной амортизации, когда предприятие экономит на величине налога на прибыль увеличивая себестоимость проданных товаров, начисляя амортизацию по схеме ускоренного износа. Как было показано выше при характеристике основных материальных активов, эта экономия имеет место только в первые годы с начала эксплуатации объекта материальных средств. С течением времени величина отсроченного налога на прибыль уменьшается и в момент окончания эксплуатации объекта основных средств становится равной нулю. Как видно из баланса компании SVP, она широко использует ускоренную амортизацию. Суммарная величина отсроченного налога на прибыль, которая появляется за счет ускоренной амортизации основных материальных средств (различных по срокам ввода в эксплуатацию и срокам полезного использования), хотя и имеет тенденцию уменьшаться, но, тем не менее, сохраняет существенную положительную величину, являясь дополнительным финансовым источником.

#### **2.4. Характеристика собственного капитала предприятия**

**Собственный капитал компании** подразделяется в балансе на несколько составляющих:

1. капитал, вложенный акционерами в виде обыкновенных акций,
2. добавочный капитал, полученный сверх номинала акций, или эмиссионный доход,
3. накопленная нераспределенная прибыль,
4. резервы, представляющие собой часть капитала, предназначенную для специальных целей,
5. добавочный капитал от переоценки основных средств и товарных запасов.

*Вложенный капитал*, отражаемый в балансе, содержит обычно достаточно подробную информацию о способе привлечения денежных средств. При регистрации устава предприятия обязательно указывается количество акций, которое разрешено выпустить данной компании и которое обозначается как “количество

акций разрешенных к выпуску”. Многие компании получают разрешение на выпуск большого количества акций, чем необходимо на момент времени открытия предприятия, планируя расширение в будущем. Если сразу же выпускается то количество акций, которое разрешено, то в дальнейшем при необходимости пополнения капитала требуется изменение устава компании и получение разрешения на эмиссию дополнительного пакета акций. В уставе оговаривается номинал одной акции, та сумма, которая будет напечатана на лицевой стороне сертификата акции. Номинальная стоимость всех выпущенных акций представляет собой юридический капитал компании. В некоторых случаях акции выпускаются без номинала (т.е. стоимость одной акции не указывается на ее сертификате), а цена одной акции *объявляется* основными учредителями предприятия. Акции бывают обыкновенными и привилегированными.

*Обыкновенные акции* дают их владельцам право голоса на общем собрании акционеров - высшем органе управления предприятием, и право получать дивиденды, которые начисляются в зависимости от величины прибыли компании. Обыкновенные акционеры имеют последний приоритет получения вложенного капитала в случае ликвидации предприятия. Дивиденды представляют собой часть прибыли предприятия, которые могут выплачиваться ежеквартально, один раз в полгода или один раз в год.

*Привилегированные акции* не дают право голоса владельцу акции, однако они имеют определенные преимущества по сравнению с обыкновенными акциями. Во-первых, это преимущество в получении дивидендов. Владельцы привилегированных акций получают заранее определенную сумму дивидендов раньше владельцев обыкновенных акций. Привилегированные дивиденды назначаются в виде фиксированного значения или в виде фиксированного процента от номинала. Привилегированные акции могут быть некумулятивными и кумулятивными. Некумулятивность акций означает то, что если дивиденды по этим акциям не были начислены в текущем году, то по истечению года владелец такой акции теряет право на получение дивиденда. Владелец кумулятивных акций не теряет такого права. Это означает, что все необъявленные дивиденды накапливаются из года в год, и вся сумма накопленных дивидендов должна быть объявлена и выплачена до того, как будут объявлены и выплачены дивиденды по обыкновенным акциям. Вторым преимуществом привилегированных акций по сравнению с обыкновенными является их более высокий приоритет на активы компании в случае ее ликвидации. Привилегированные акции могут быть конвертируемыми, что означает возможность замены одной привилегированной акции на определенное количество обыкновенных акций в соответствии с заранее установленным соотношением.

*Эмиссия акций* может производиться с номиналом или без номинала. В акциях, имеющих номинальную стоимость, она указывается на сертификате акции. Если компания при выпуске акции получает сумму, большую, чем номинал, то эта сумма отражается в специальной строке “добавочный капитал”. В практике – это эмиссионный доход, или премия на выпуск акций. Сумма выпущенных по номиналу акций и добавочного капитала составляет вложенный капитал компании. Акции, не имеющие номинальной стоимости, выпускаются по так называемой объявленной стоимости, которая объявляется основными учредителями компании как до, так и после объявления об эмиссии. Отсутствие номинальной стоимости не означает, что акция не может принести дополнительный доход во время эмиссии, т.е. строка дополнительный оплаченный капитал (эмиссионный доход) может появиться и в этом случае.

Компания SVP имеет два вида акций:

- обыкновенные акции с номиналом 12,
- привилегированные акции с номиналом 30.

Выпуск обыкновенных акций принес компании 260,000 юридического капитала и 12,000 эмиссионного дохода. В сумме вложенный капитал компании составил 272,000. В процессе своей деятельности предприятие увеличило свой вложенный капитал за счет выплаты дивидендов в виде дополнительных акций. На момент анализа – 01.01.XZ – вложенный капитал компании составил 300,000. Предприятие эмитировало также привилегированные акции на сумму 30,000 с фиксированной процентной ставкой 12%. Эти акции являются некумулятивными и неконвертируемыми. Это означает, что ежегодно предприятие начисляет и выплачивает владельцам привилегированных акций 3,600.

**Нераспределенная прибыль** представляет вторую часть собственного капитала предприятия. По своему происхождению, это - чистая прибыль, не распределенная между акционерами, а реинvestированная в предприятие. Статья баланса “нераспределенная прибыль” на конец периода вычисляется с помощью данных, содержащихся в отчете о прибыли и значения нераспределенной прибыли на начало периода. Из чистой прибыли, заработанной предприятием за год, вычитаются дивиденды по обыкновенным и привилегированным акциям. Остаток чистой прибыли добавляется к нераспределенной прибыли на начало периода (реинvestируется в предприятие), и, таким образом, получается величина нераспределенной прибыли на конец периода. Данный расчет является содержанием специального короткого отчета, называемого отчетом о нераспределенной прибыли.

Компания обычно выплачивает дивиденды в виде денег или в виде собственных акций. Обязательства по выплате дивидендов возникают у компании в момент их объявления. Выплата дивидендов в виде собственных акций фактически означает перераспределение собственного капитала, которое осуществляется путем перевода части накопленной нераспределенной прибыли во вложенный капитал, т.е. капитализацию прибыли. Эта прибыль уже не может быть распределена между акционерами. Однако такие выплаты являются выгодными для акционеров, поскольку они получают необлагаемый налогом доход вследствие возможной продажи этих акций на фондовом рынке. Компания SVP выплатила дивиденды в виде акций в XX году и денежные дивиденды в XY году. И те, и другие отражаются в отчете о нераспределенной прибыли и участвуют в формировании значения нераспределенной прибыли на конец периода. Однако отличие денежных дивидендов состоит в том, что им соответствует отрицательный денежный поток и уменьшение собственного капитала компании. В то же время, дивиденды в виде акций увеличивают вложенный капитал, не создавая отрицательного денежного потока и не уменьшая величину собственного капитала предприятия.

#### **2.5. Характеристика отчета о прибыли**

**Отчет о прибыли (отчет о прибылях и убытках)** не имеет четкой регламентации в международных стандартах бухгалтерского учета. Тем не менее, они определяют информацию, которая должна быть отражена в этом отчете. В отчете о прибыли должна содержаться информация о выручке от реализации, результатах операционной, финансовой и инвестиционной деятельности. Кроме того, в отчете о прибыли должна содержаться информация о доходах и расходах, классифицированных определенным образом, и, как окончательный результат, величина чистой прибыли (убытка) за период. Обычно используются два возможных подхода к классификации расходов: по их сущности (происхождению) и по их функциям на предприятии. Согласно первой классификации расходы подразделяются на издержки, связанные с покупкой сырья, оплатой труда, энергетические издержки и т.д. При использовании второй классификации расходы классифицируются в зависимости от их функций как часть себестоимости:

- себестоимость проданных товаров,
- расходы на реализацию,
- административные расходы.

Происходит последовательное вычитание издержек из выручки предприятия, при котором фиксируются промежуточные итоги:

- валовый доход,
- операционная прибыль,
- прибыль до выплаты процентов и налогов,
- прибыль до выплаты налогов,
- чистая прибыль (конечный итог).

Приведем краткую характеристику основных статей отчета о прибыли.

**Выручка от реализации** отражается в “чистом” виде, т.е. без налога на добавленную стоимость. Кроме того, от фактически имевшей место валовой выручки вычитаются возврат товаров и торговые скидки.

**Себестоимость проданных товаров** (или себестоимость реализованной продукции) отображается одной строкой, но в пояснениях обычно дается более подробная информация. Для производственных компаний она включает затраты прямого труда, затраты на прямые материалы и производственные накладные издержки. Иногда отдельной строкой выделяют амортизацию, поскольку это значение будет использовано при составлении отчета о движении денежных средств. Для торговых предприятий себестоимость проданных товаров буквально отображает стоимость тех товаров, которые были закуплены компанией, и проданы в течение отчетного периода.

**Валовый доход** представляет собой разницу между выручкой от реализации и себестоимостью реализованной продукции.

**Операционные расходы** обычно делятся на две группы: расходы, связанные с реализацией товара, и общие и административные издержки. К расходам на реализацию относятся затраты на рекламу, комиссия при продаже, заработная плата продавцов, износ оборудования, используемого для целей реализации и т.д. Общие и административные расходы включают в себя оплату управленческого персонала, расходы на телефон, факс, электронную почту, износ офисного оборудования и т.д.

**Операционная прибыль** – это разница между валовым доходом и операционными расходами.

**Другие прибыли и убытки** представляют собой результат неосновной деятельности предприятия, которая состоит в продаже активов, владении ценными бумагами других предприятий и государства, процентные доходы, возникающие при кредитовании других предприятий.

**Процентные платежи** вычитаются из операционной прибыли до налога на прибыль и, тем самым, участвуют в формировании налогооблагаемой прибыли. К числу процентных платежей относятся проценты по облигациям, краткосрочным банковским ссудам, векселям, долгосрочным банковским кредитам.

*Налог на прибыль* начисляется в соответствии с правилами, принятыми в соответствующей стране. Могут меняться ставки налога на прибыль и способ его начисления. В ряде стран величина налога на прибыль определяется как результат формализованного налогового учета. В частности, часто бывает, что бухгалтерская и налоговая прибыль не совпадают. Примером такого несовпадения может служить использование ускоренной амортизации, о чем говорилось выше.

В таблице 2.2 приведен отчет о прибыли предприятия SVP, который составлен в соответствии с функциональной схемой классификации расходов. При этом, себестоимость проданных товаров описана подробно с использованием классификации расходов по их сущности. Из таблицы видно, что помимо операционной прибыли, которая является следствием основной производственной деятельности предприятия, компания получила прибыль от инвестиционной деятельности как результат продажи активов по цене выше их балансовой стоимости, а также в виде дивидендов от владения акциями других компаний. Выручка предприятия в XY году возросла на 210,000, что привело к росту чистой прибыли всего на 2,366. Использование чистой прибыли в XX и XY годах производилось по-разному:

- в XX году предприятие заплатило привилегированные дивиденды на сумму 3,600, а дивиденды владельцам предприятия были выплачены акциями, таким образом, компания фактически реинвестировала 75,859;
- в XY году предприятие заплатило денежные дивиденды, как по привилегированным, так и по обыкновенным акциям, на общую сумму 25,600, так что из 81,825 чистой прибыли были реинвестированы 56,225.

Таблица 2.2 Отчет о прибыли компании SVP.

<i>Отчет о прибыли за</i>	XX год	XY год
<b>Выручка</b>	<b>1,230,000</b>	<b>1,440,000</b>
Себестоимость проданных товаров:	<b>913,257</b>	<b>1,101,818</b>
Материальные затраты	525,875	654,116
Оплата прямого труда	184,500	201,600
Производственные накладные издержки	167,050	214,120
Амортизация	35,832	31,982
Амортизация нематериальных активов	5,000	5,000
<b>Валовый доход</b>	<b>311,744</b>	<b>333,182</b>
Административные издержки	55,350	86,400
Маркетинговые издержки	129,150	122,400
<b>Операционная прибыль</b>	<b>127,244</b>	<b>124,382</b>
Прибыль/убыток от продажи активов	1,250	6,150
Дивиденды полученные	500	1,520
<b>Прибыль до уплаты процентов и налогов</b>	<b>128,994</b>	<b>132,052</b>
Проценты по облигациям	11,200	11,200
Процентные платежи по долгосрочному долгу	3,200	2,400
Процентные платежи по банковской ссуде	1,080	1,560
<b>Прибыль до налога на прибыль</b>	<b>113,514</b>	<b>116,892</b>
Налог на прибыль	34,054	35,068
<b>Чистая прибыль</b>	<b>79,459</b>	<b>81,825</b>
<i>Отчет о нераспределенной прибыли</i>		
Нераспределенная прибыль на начало периода	<b>12,680</b>	<b>60,539</b>

Чистая прибыль за период	79,459	81,825
Дивиденды привилегированным акционерам	3,600	3,600
Чистая прибыль в распоряжении владельцев	88,539	138,764
Дивиденды владельцам предприятия в виде акций	28,000	-
Денежные дивиденды владельцам предприятия	-	22,000
Нераспределенная прибыль на конец периода	<b>60,539</b>	<b>116,764</b>