

Требования к содержанию бухгалтерской (финансовой) информации при оценке ее качества

© 2009 Е.С. Соколова

кандидат экономических наук, доцент

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики

Сформулированы требования к содержанию бухгалтерской (финансовой) информации при оценке ее качества. Перечислены критерии, по которым оценивается соответствие системы бухгалтерской (финансовой) информации потребностям системы управления бизнесом. Рассмотрено содержание каждого критерия.

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) информация, система бухгалтерских (финансовых) показателей, процесс принятия управленческих решений.

Для того чтобы система бухгалтерской (финансовой) информации соответствовала потребностям системы управления бизнесом, необходимо, чтобы бухгалтерская (финансовая) информационная система обладала следующими обязательными критериями:

1. Бухгалтерская (финансовая) информационная система - инструмент принятия управленческих решений.

2. Бухгалтерская (финансовая) информация понятна всем участникам и не нуждается в дополнительной обработке.

3. Система бухгалтерских (финансовых) показателей состоит из оптимального количества показателей.

4. Система бухгалтерских (финансовых) показателей включает показатели двух типов: абсолютные и относительные.

5. Система бухгалтерских (финансовых) показателей соответствует заданному уровню качества информации.

6. Система бухгалтерской (финансовой) информации адаптивна.

Рассмотрим содержание каждого критерия.

Критерий 1. Бухгалтерская (финансовая) информационная система - инструмент принятия управленческих решений. Для своевременного получения бухгалтерской (финансовой) информации, необходимой в процессе рассмотрения потенциальных стратегических решений, важно выявить вероятные виды решений, требующие такого информационного обеспечения. Указанные решения принимаются в контексте основных целей и задач экономического субъекта. Поэтому, если эти цели и задачи четко сформулированы и могут быть разбиты на конкретные направления, можно определить, какие исходные данные необходимы и как они будут использованы в интересах принятия будущего управленческого решения.

Всю совокупность бухгалтерских (финансовых) показателей в зависимости от использования в модели контура финансового управления целесообразно разделить на три группы:

- 1) показатели финансового планирования;
- 2) показатели финансового контроля;
- 3) показатели для финансового анализа.

Показатели второй группы необходимы для проведения финансового контроля. Процесс финансового контроля состоит из двух элементов: финансового мониторинга и отчетности о его результатах. Финансовый мониторинг учитывает изменения внешней деловой среды, так как сама концепция финансового планирования предполагает, что этот процесс не является статичным. По мере изменения деловой среды потребуются корректировка основных стратегических направлений бизнеса. Цели финансового планирования могут нуждаться в пересмотре, так как в результате внешних событий способны утратить свою актуальность.

Основой для принятия будущих решений способен служить финансовый анализ прошлых периодов. Но если будущие решения носят уникальный характер, необходимо, чтобы финансовая информация должным образом отражала каждую из данных уникальных ситуаций. Поэтому простое экстраполирование прошлых ситуаций использовать нельзя.

Критерий 2. Бухгалтерская (финансовая) информация понятна всем участникам и не нуждается в дополнительной обработке. Система бухгалтерских (финансовых) показателей разрабатывается для обеспечения процесса принятия управленческих решений. Важно, чтобы разработанная система обеспечивала поступление информации, необходимой каждому участнику. Следовательно, система бухгалтерских (финансовых) показателей должна состоять из информации, которую можно сразу использовать для

принятия управленческих решений и не подвергать дополнительной обработке. Любая дополнительная обработка способна неоправданно затянуть принятие управленческого решения. А если обработка информации проводится некомпетентными участниками, это может привести к неправильным выводам относительно конечных стратегических решений.

Не менее важно, чтобы система бухгалтерских (финансовых) показателей предоставляла данные в такой форме, которая будет понятна участнику. Здесь необходимо ввести ограничение. При построении указанной системы следует ориентироваться на квалифицированного участника. Квалифицированным будем считать участника, имеющего профессиональную подготовку в области финансов, бухгалтерского учета, аудита, менеджмента.

Проведенные исследования показали, что источники информации составляются по формам, ориентированным на специалистов в области бухгалтерского учета. Такая практика приводит к созданию дополнительных трудностей при чтении бухгалтерской (финансовой) информации теми участниками, которые не ориентированы на бухгалтерские формы представления данных.

При разработке системы бухгалтерских (финансовых) показателей, ориентированной на участников, принимающих стратегические управленческие решения, целесообразно использовать различные формы представления данных.

Таким образом, важным элементом при построении системы бухгалтерских (финансовых) показателей является устранение риска непонимания со стороны участников, а также сокращение времени, необходимого для усвоения информации перед принятием решения.

Критерий 3. Система бухгалтерских (финансовых) показателей состоит из оптимального количества показателей. Управление бизнесом - процесс непрерывный, в нем постоянно циркулируют определенные финансовые информационные потоки. Одной из целей бухгалтерских (финансовых) информационных потоков является обеспечение непрерывного процесса финансового планирования, финансового анализа и финансового контроля для успешного выполнения бизнес-стратегии.

Помимо обеспечения контура финансового управления, система бухгалтерских (финансовых) показателей должна отвечать требованиям конкретных стратегий бизнеса каждого участника.

Эти два аспекта требуют периодического изменения структуры показателей. Сложностью здесь является определение момента, когда такое изменение должно произойти.

Подобные изменения могут оказаться очень полезными с точки зрения предупреждения о том, что стратегии участников нуждаются в корректировке в ответ на изменения внешней деловой среды.

Неспособность к быстрому и адекватному изменению в системе бухгалтерских (финансовых) показателей может существенно повлиять на качество управленческих решений и на эффективность бизнес-стратегии.

Критерий 4. Система бухгалтерских (финансовых) показателей включает показатели двух типов: абсолютные и относительные. Специально отобранная в систему бухгалтерских (финансовых) показателей информация состоит из показателей двух типов: моментных и прогнозных. В группу моментных показателей включаются абсолютные и относительные бухгалтерские (финансовые) показатели.

Абсолютные бухгалтерские (финансовые) показатели характеризуют финансовое положение и финансовые результаты деятельности экономического субъекта. Все абсолютные показатели объединены в группы: активы, обязательства, капитал, доходы, расходы.

Активы. В Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО) активы трактуются как ресурсы, контролируемые организацией в результате событий прошлых периодов, от которых организация ожидает экономические выгоды в будущем.

Такая трактовка активов отличается от трактовки в российском бухгалтерском учете, когда активами признаются средства организации, классифицированные по составу и размещению на определенную дату. С точки зрения использования актива в качестве совокупности финансовых покупателей для принятия управленческих решений участниками такая трактовка достаточно узка. Поэтому мы примем во внимание применяемую в Российской Федерации классификацию активов, но для дальнейшего исследования будем руководствоваться определением, данным в МСФО № 1 "Представление финансовой отчетности".

Итак, заключенная в активе экономическая выгода представляет собой активный потенциал, который выйдет, прямо или косвенно, в поток денежных средств или денежных эквивалентов организации.

Активный потенциал может быть продуктивный, т.е. быть частью оперативной деятельности организации. Он также может принимать форму конвертируемости в денежные средства или их эквиваленты.

Понятие "потенциал предприятия" исследовал в своей книге "Стратегический учет для ру-

ководителя” Б. Райан. Он рассмотрел потенциал предприятия применительно к стратегическому менеджменту.

Исследуя актив как группу финансовых показателей, мы использовали понятие “активный потенциал”.

Деятельность организации есть последовательность событий, управленческих решений и обязательств, принятых за некоторый период времени.

Активный потенциал организации определяет, насколько эффективно она использует свои ресурсы.

Рассмотрим несколько теоретических положений об активном потенциале.

1. Актив - средство хранения активного потенциала организации, которое может быть в дальнейшем использовано.

Суммарные ресурсы организации представляют собой потенциал для реализации определенных стратегических целей участников. Например, определенный запас готовой продукции является потенциалом для удовлетворения потребностей покупателей и т.д.

2. Активный потенциал организации может создаваться как за счет внутренних усилий членов организации, так и за счет участия внешних субъектов экономической деятельности организации.

Активный потенциал организации может создаваться в результате событий прошлых периодов на основе принятых обязательств, а также путем объединения различных ресурсов, находящихся в распоряжении организации.

3. Активный потенциал можно разделить на три уровня: максимальный, минимальный и нормальный активный потенциал.

Определенную величину активного потенциала можно отнести к базовому с точки зрения его задач. Такая величина представляет собой нормальный активный потенциал, позволяющий организации использовать возможности получения прибыли. Как только организация начинает поддерживать нормальный активный потенциал в устойчивом состоянии, так она получает конкурентное преимущество на рынке.

Величину нормального активного потенциала можно рассчитать на основе данных бухгалтерского баланса организации:

$$HAP = SA - SS - SO,$$

где *HAP* - нормальный активный потенциал;

SA - сумма активов по балансу;

SS - величина убытков за отчетный период;

SO - задолженность учредителей по взносам в уставный капитал.

Для определения максимального или минимального активного потенциала необходимо рассматривать величину нормального активного потенциала за ряд лет. Рост показателя свидетельствует о наращивании активного потенциала, а его уменьшение - о снижении активного потенциала.

Важнейшими признаками включения хозяйственных ресурсов в актив являются следующие:

1) ресурс должен приносить экономическую выгоду (доход, прибыль, деньги) в будущем;

2) ресурс должен принадлежать экономическому субъекту на правах собственности;

3) ресурс должен быть результатом ранее осуществленных экономическим субъектом сделок, т.е. пригодным к использованию в момент рассмотрения данного покупателями, а не быть на стадии изготовления или доставки;

4) ресурс может иметь как материальную, так и нематериальную форму;

5) ресурс должен иметь стоимость, которая может быть надежно оценена.

В системе бухгалтерских (финансовых) показателей активы классифицируются на две группы: краткосрочные и долгосрочные. Такая классификация признана международным бухгалтерским сообществом, отражена в МСФО № 1 “Представление финансовых отчетов” и в полном соответствии данному стандарту применяется в Российской Федерации.

Актив классифицируется как краткосрочный, когда выполняются следующие условия:

1) его предполагается реализовать либо держать для продажи или нормального использования в нормальных условиях операционного цикла организации;

2) он содержится главным образом в коммерческих целях или в течение короткого срока, и его предполагается реализовать в течение 12 месяцев с отчетной даты;

3) он является активом в виде денежных средств или их эквивалентов, не имеющих ограничений на использование.

Все прочие активы классифицируются как долгосрочные.

Таким образом, краткосрочные активы включают в себя денежные средства и те активы, которые предполагается превратить в деньги, продать или потребить в течение одного операционного цикла.

Операционный цикл компании представляет собой время между приобретением ресурсов, используемых в процессе производства, и их обращением в денежные средства или инструмент, быстро конвертируемый в денежные средства.

В международной практике и в Российской Федерации принято, что операционный цикл составляет 12 месяцев. Такой временной отрезок операционного цикла зафиксирован в МСФО № 1 “Представление финансовой информации”. Таким образом, краткосрочные активы реализуются в течение 12 месяцев.

МСФО № 1 “Представление финансовой отчетности” предусматривает исключение для запасов и дебиторской задолженности покупателей и классифицирует их как краткосрочные активы, даже когда не ожидается их реализовать в течение 12 месяцев с отчетной даты.

Все краткосрочные активы подразделяются по видам:

- запасы;
- денежные средства;
- краткосрочные финансовые вложения;
- дебиторская задолженность;
- расходы будущих периодов.

Термин “внеоборотные активы” используется в МСФО № 1 “Представление финансовой отчетности” для обозначения материальных, нематериальных и финансовых активов долгосрочного характера. В состав внеоборотных активов входят:

- основные средства;
- нематериальные активы;
- долгосрочные инвестиции.

Обязательства. Согласно Международным стандартам финансовой отчетности обязательства - это существующая в настоящий момент обязанность организации, которая приведет к изъятию ресурсов и уменьшению экономических выгод в будущем. Такое понимание также не соответствует принятому в российском бухгалтерском учете, где обязательства считаются источником средств организации. С одной стороны, трактовка обязательств как источников средств, с точки зрения принципа двойной записи в бухгалтерском учете, обоснована и отражает одну из сторон хозяйственной операции. Однако, с точки зрения формирования системы бухгалтерских (финансовых) показателей для целей финансового управления, определение обязательств как будущих изъятий более целесообразно. Показатели, объединенные понятием “обязательства”, делятся на краткосрочные и долгосрочные.

В соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности краткосрочными называются обязательства, когда выполняется одно из следующих требований:

1) обязательство предполагается погасить в нормальных условиях операционного цикла организации;

2) обязательство подлежит погашению в течение 12 месяцев с отчетной даты.

Краткосрочные обязательства представляют собой задолженность организации, которую предполагается погасить либо путем использования оборотных активов, либо путем создания новых краткосрочных обязательств. В состав краткосрочных обязательств включены также виды задолженности, срок погашения которых наступил, или те, по которым в любой момент может быть предъявлено требование немедленного их погашения:

- обязательства, возникающие как следствие приобретения товаров и услуг, необходимых для нормального процесса функционирования организации (краткосрочные векселя к оплате, начисленные налоги, счета к оплате, задолженность по заработной плате и т.д.);

- задолженность, возникающая в результате предоплаты поставок товаров или предоставления услуг (авансовые платежи, доходы будущих периодов и т.д.);

- другие виды обязательств, возникающих в ходе нормального операционного цикла, для погашения которых используются оборотные активы.

Согласно МСФО № 1 “Представление финансовой отчетности” отдельные виды обязательств должны рассматриваться как краткосрочные обязательства, даже если они подлежат погашению более чем через 12 месяцев с отчетной даты, так как эти обязательства составляют часть оборотного капитала в нормальном операционном цикле организации.

Другие краткосрочные обязательства не являются частью текущего операционного цикла, однако требуют погашения в течение 12 месяцев с отчетной даты. Например: текущая часть обязательств, включающая выплату процентов, банковские овердрафты, дивиденды к выплате, налоги и прочие кредиторские задолженности по торговым операциям.

Операции, включающие выплату процентов, которые обеспечивают финансирование оборотного капитала на долгосрочной основе и не подлежат погашению в течение 12 месяцев, должны классифицироваться как долгосрочные обязательства.

Организация может ожидать, что некоторые обязательства, подлежащие погашению в течение следующего операционного цикла, будут рефинансированы или пролонгированы и поэтому не потребуют использования оборотного капитала организации. Такие обязательства считаются частью долгосрочного финансирования организации и также должны классифицироваться как долгосрочные.

Таким образом, можно выделить два исключения из правила, когда обязательства, подлежащие погашению в течение нормального опера-

ционного цикла организации, не классифицируются как краткосрочные обязательства. Во-первых, к группе исключений относятся те виды обязательств, для погашения которых не требуется использование оборотных активов или создание новых краткосрочных обязательств. Во-вторых, это обязательства, которые будут реорганизованы, а потому не потребуют использования оборотного капитала.

Краткосрочные обязательства подразделяются по видам:

- займы и кредиты;
- кредиторская задолженность;
- задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов;
- резервы предстоящих расходов;
- прочие краткосрочные обязательства.

К долгосрочным обязательствам относятся все виды задолженности, которую организация не предполагает погасить в течение одного операционного цикла. К ним относятся:

- займы и кредиты;
- отложенные налоговые обязательства;
- обязательства, возникшие как следствие приобретения активов путем выпуска долгосрочных облигаций;
- условные обязательства, появление которых может привести к убыткам.

Капитал. Капитал представляет собой остающуюся долю собственных активов организации после вычета обязательств.

Такая трактовка капитала обусловлена тем, что в случае ликвидации организации кредиторы имеют приоритет перед собственниками, и их требования удовлетворяются в первую очередь.

Несмотря на определение капитала как остаточной величины, он может разбиваться на подклассы:

- уставный капитал;
- добавочный капитал;
- резервный капитал;
- перераспределенная прибыль.

Данная классификация целесообразна для удовлетворения потребностей участников на этапе принятия управленческих решений, когда они определяют юридические или другие ограничения способности организации распределять или использовать капитал, а также отражает факт того, что стороны с долями участия в организации имеют разные права в отношении получения дивидендов или возмещения капитала.

Доходы. В соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности доход - это увеличение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме поступления или увеличения активов или уменьшения

обязательств, что выражается в увеличении капитала, не связанного со вкладами участников.

В соответствии с данным определением доход включает в себя две составляющие: выручку и прочие доходы.

Выручка - это валовое поступление экономических выгод в ходе обычной деятельности организации за период, приводящее к увеличению капитала, не связанного со взносами акционеров.

Прочие доходы - иные, чем выручка, виды дохода. К прочим доходам относятся поступления от продажи основных средств, нематериальных активов, результат переоценки рыночных ценных бумаг и др.

Расходы. Расходы - это уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме выбытия или уменьшения активов или увеличения обязательств, ведущих к уменьшению капитала, не связанных с его распределением между участниками акционерного капитала. По этому определению расходы включают в себя расходы, возникающие в процессе обычной деятельности организации (такие расходы, как себестоимость продаж, заработная плата и амортизация), а также убытки.

Убытки - такие расходы, которые подпадают под определение, но при этом могут как возникнуть, так и не возникнуть в процессе обычной деятельности организации. К ним относятся убытки, возникающие в результате стихийных бедствий, продажи основных средств, изменений валютных курсов и др.

Особенность формирования бухгалтерских (финансовых) показателей на этапе финансового анализа обусловлена следующими факторами:

- 1) разнообразие целей и интересов участников;
- 2) наличие типовых методик анализа;
- 3) ориентация финансового анализа только на бухгалтерскую отчетность;
- 4) ограниченность задач финансового анализа.

Проблемой разработки и применения методик финансового анализа занимались многие зарубежные и российские ученые.

Универсальный алгоритм финансового анализа, используемый в Российской Федерации, можно представить в виде следующих блоков:

1. Оценка финансового состояния и его изменения за отчетный период.
2. Анализ финансовой устойчивости предприятия.
3. Анализ ликвидности баланса.
4. Анализ деловой активности предприятия.
5. Анализ платежеспособности предприятия.

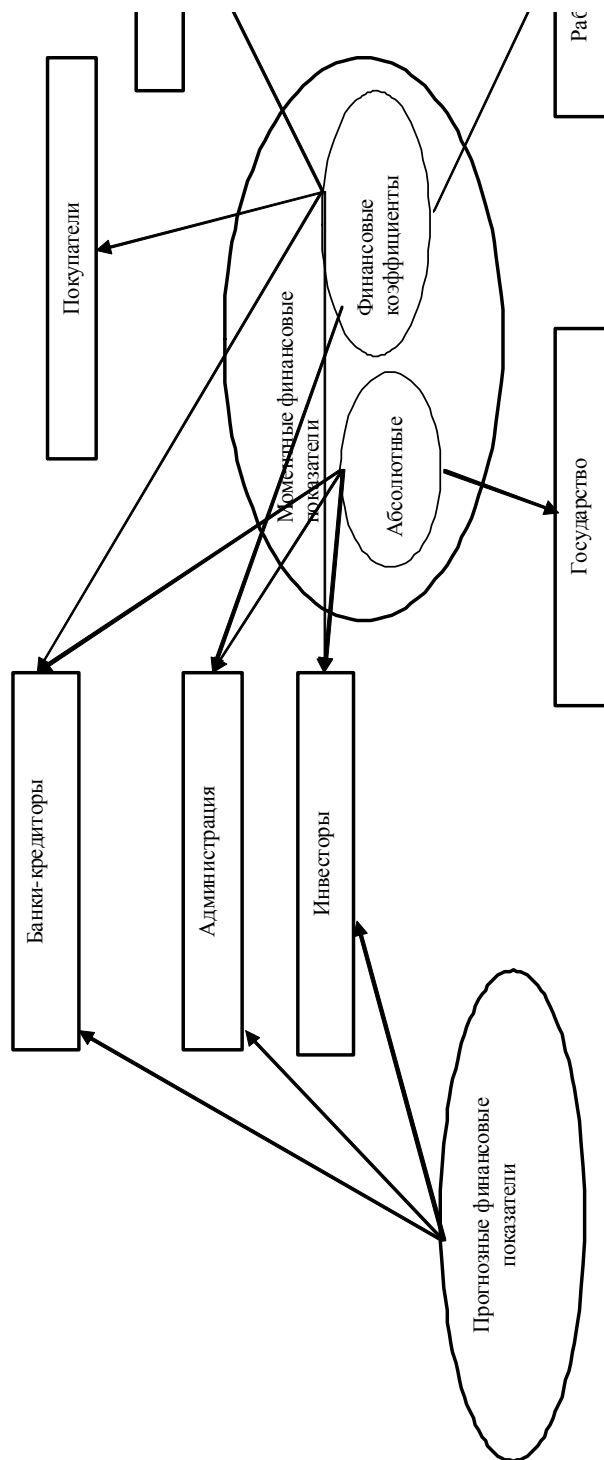


Рис. Информационные интересы участников в разрезе видов бухгалтерской (финансовой) информации

Методика финансового анализа английского экономиста Б. Райана состоит из таких этапов:

1. Детальное чтение финансовой отчетности с составлением перекрестных ссылок и соответствующих примечаний.

2. Анализ изменений в течение отчетного года с записью абсолютных и относительных изменений, как в процентах, так и в виде трендов.

3. Определение механизма получения денежных потоков путем использования абсолютных финансовых показателей.

4. Определение динамики денежных потоков.

5. Анализ финансового риска организации.

Можно привести еще множество примеров различных методик финансового анализа, однако это не является задачей нашего исследования. Потому вернемся к формированию системы бухгалтерских (финансовых) показателей.

В ходе применения любой методики финансового анализа для характеристики различных аспектов финансового состояния применяются также и финансовые коэффициенты, представляющие собой относительные показатели финансового состояния.

Относительные показатели финансового состояния рассчитываются в виде отношений абсолютных показателей финансового состояния или их линейной комбинации.

Финансовое планирование является составной частью финансового управления. Для систематизации системы бухгалтерских (финансовых) показателей, обеспечивающих участников информацией, на этом этапе необходимо структурировать инвариантные блоки финансового плана. Данные блоки определяются целями финансового планирования:

- 1) дать прогнозную оценку будущего финансового состояния;
- 2) дать прогнозную оценку доходов и расходов;
- 3) дать прогнозную оценку движения денежных средств.

Оценки формируются в виде бюджетов:

- бюджет формирования и распределения финансовых ресурсов (прогнозный баланс);
- бюджет дохода и расхода (прогнозный отчет о прибылях и убытках);
- бюджет денежных средств (прогнозный отчет о движении денежных средств).

Каждый из бюджетов не только дает представление о будущем финансовом положении, но и задает критические точки по основным финансовым показателям. Каждый вид бюджета состоит из частных бюджетов. Все частные бюджеты взаимосвязаны.

Главным отличием системы прогнозных бухгалтерских (финансовых) показателей от момент-

ных является то, что их перечень не стандартизирован и зависит от объекта планирования, размера организации и внутренних целевых функций.

Критерий 5. Система бухгалтерских (финансовых) показателей соответствует заданному уровню качества информации. Если задача согласования целей каждого участника решена, то они получают необходимую мотивацию для реализации своих стратегических целей. Каждый из участников стремится к принятию управленческих решений в своих интересах, и это следует учитывать при разработке системы бухгалтерских (финансовых) показателей. У тех специалистов, которые будут принимать управленческие решения, не будет ни времени, ни, возможно, необходимой квалификации на переработку ненужных бухгалтерских (финансовых) данных. Поэтому, во-первых, необходимо, чтобы бухгалтерская (финансовая) информация (а не просто данные) представлялась в форме, удобной для восприятия; во-вторых, лицам, принимающим стратегические решения, необходимо представить только “полезную” бухгалтерскую (финансовую) информация, что означает подготовку конкретных бухгалтерских (финансовых) показателей, ориентированных на конкретные целевые установки каждого участника.

Чтобы быть “полезной”, система бухгалтерских (финансовых) показателей должна состоять из показателей текущих и будущих. Если ограничиться только текущими, или моментными, показателями, то большая часть участников не получит никакой пользы от такой информации. Лица, принимающие управленческие решения, более нуждаются в прогнозной информации.

Представим схему информационных интересов участников в разрезе видов бухгалтерской (финансовой) информации (см. рисунок).

Критерий 6. Система бухгалтерской (финансовой) информации адаптивна. При построении системы бухгалтерских (финансовых) показателей следует учитывать, что механизм формирования многих показателей может измениться. Изменению могут подвергнуться также стратегические цели участников. Поэтому необходим постоянный мониторинг системы бухгалтерских (финансовых) показателей, чтобы она в настоящем и будущем отвечала характеру бизнеса.

Система бухгалтерских (финансовых) показателей должна быть достаточно гибкой, чтобы адаптироваться к переменам. Проблема адаптации системы бухгалтерских (финансовых) показателей включает и аспект прогнозирования, так как большое значение для финансового управления имеет не только сам процесс адаптации системы бухгалтерских (финансовых) показателей, но и выявление последствий этих перемен.