ISSN 2304-120X
КОНЦЕПТ
научно-методический электронный журнал

Яхина Л. Т. Международные стандарты финансовой отчетности: о чем сигнализирует инвестору отчет о финансовом положении // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2018. – № 12 (декабрь). – 0,4 п. л. – URL: http://e-koncept.ru/2018/184068.htm.

ART 184068 **DOI 10.24411/2304-120X-2018-14068** **УДК 339.7**

Яхина Луиза Тагировна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и финансов Казанского кооперативного института (филиала) АНОО ВО «Российский университет кооперации», г. Казань
yahina_kki@mail.ru

Международные стандарты финансовой отчетности: о чем сигнализирует инвестору отчет о финансовом положении

Аннотация. *В статье рассматриваются особенности формирования информации в отчете о финансовом положении согласно международным стандартам финансовой отчетности, а также очередность выплаты доходов инвесторам. Нужды инвестора первичны. Они определяют содержание отчетности, и ради того, чтобы сформировать нужное содержание, необходим процесс учета.*
Ключевые слова: *инвестор, международные стандарты финансовой отчетности, отчет о финансовом положении, капитал, обязательства.*
Раздел: *(04) экономика.*

Международные стандарты финансовой отчетности (далее – МСФО) по форме – это просто книга со стандартами: по учету основных средств, запасов, выручке и т. д. Но по сути, это нормативные документы. Наверное, надо начать с первого стандарта. Нет, это было бы большой ошибкой. Не нужно начинать с частных деталей. Мы начнем с главного. Мы попытаемся увидеть «за деревьями лес». Просто если мы не поймем общий контекст МСФО, мы вообще в этом не разберемся. И вместо МСФО как системы, как, если говорить метафорично, красивого сверкающего храма, мы будем видеть отдельные двери, стены, но не целое. Изучение деталей без понимания общей картины может привести на ложный след. Подход наш будет такой: от общего к частному.

Отчетность как сигнальная система для инвестора

Главное в МСФО – инвестор. Это его информационные потребности полностью определяют финансовую отчетность в плане того, что, когда и в каких суммах в эти отчеты попадает. И уже из всего этого потом вытекают все возможные действия по учету, т. е. по сбору, сортировке и записи нужной инвестору информации.

Что же такое отчетность по сути? Отчетность – это сигнальная система. Возможно, не такая простая, как светофор, но идея почти та же. Ее задача – передавать сигналы инвестору, чтобы он мог планировать свое дальнейшее движение в отношении этом компании: вкладываться, подождать с решением или точно не вкладываться. В общем и в целом отчетность должна показать, из чего и как компания будет делать деньги, чтобы расти, и кому будут причитаться доходы от роста [1]. Такой многогранный ответ не может уложиться в один отчет, и поэтому отчетность – это целых четыре взаимоувязанных отчета:

- отчет о финансовом положении;
- отчет о совокупном доходе;
- отчет о движении денежных средств;
- отчет об изменении капитала.

Отчеты эти связаны десятками явных и скрытых связей. Это очень сложная и красивая система, и умение видеть эти связи – один из важнейших навыков.

Точкой опоры в мире МСФО является отчет о финансовом положении. Когда-то он носил название баланса. Но слово «баланс» инвестору ни о чем не говорит, кроме того, что что-то находится в равновесии. Баланс чего с чем, непонятно.

Поэтому, чтобы инвестору все было понятнее, балансу дали более говорящее название – «Отчет о финансовом положении» – ОФП.

Назначение отчета о финансовом положении

Что же такое отчет о финансовом положении и о чем он говорит инвестору? Этот отчет и вправду рассказывает о финансовом положении. А вот финансовое положение – это, оказывается, две связанные вещи.

Этот отчет показывает, какие у компании есть ресурсы. А что такое ресурсы? Это то, чем компания распоряжается, чтобы заработать деньги. На финансовом языке эксплуатируемые ресурсы носят название активов (это и запасы, и оборудование, и деньги, которые можно вложить, чтобы заработать еще больше денег). Это все что угодно, что находится в руках компании и что можно эксплуатировать во имя простого инвесторского счастья. И в этом смысле отчет о финансовом положении – это «распушенный хвост павлина». Он демонстрирует инвестору во всей красе, чем компания богата [2].

С точки зрения инвестора актив – это то, чем компания владеет или распоряжается. Не обязательно владеть, важно распоряжаться, контролировать. Это очень важный пункт.

Если корову доите и кормите вы, то это ваш актив в вашем отчете о финансовом положении, несмотря на то, что юридически у коровы может быть какой-нибудь другой владелец, а вы просто взяли ее во временную аренду. Иными словами, для активов МСФО критически важно понятие контроля, а не владения. Правда, какая инвестору разница, кому принадлежит корова, если молоко в итоге причитается инвестору? Работает ведь этот актив на инвестора. Но при всей разумности этого взгляда на вещи есть вопрос: а все ли молоко причитается инвестору? Ведь настоящему хозяину коровы, который отдал ее компании в пользование, тоже что-то причитается. Может быть, не само молоко, но денежка какая-то. Мы же владельцу будем какую-нибудь арендную плату или что-то вроде этого отчислять.

Поэтому активы активами, но инвестора нужно предупредить, что он не первый в очереди за доходами от коровы, что есть другие инвесторы, хотя бы тот же самый хозяин коровы, с которым компания должна рассчитаться, прежде чем платить доходы от коровы нашему инвестору.

Шутки шутками, но помимо ресурсов отчет о финансовом положении должен показать, кто может претендовать на доходы от этих ресурсов. Это называется требованиями к компании. Требования защищены законом. Даже если ты крупный инвестор, не право сильного, а закон устанавливает очередность удовлетворения требований.

Поэтому отчет о финансовом положении делит требования на две четкие группы, разные в статусе. Обязательства – то, что подлежит погашению и уплате в первую очередь. И капитал – то, что подлежит погашению в последнюю очередь, только после того, как компания рассчитается по обязательствам [3].

По правде говоря, мы не открываем Америку, про существование активов, обязательств и капитала мы слышали уже тысячи раз. Как и про бухгалтерскую заповедь номер один, что активы равны обязательства плюс капитал.

Наша задача в другом: показать, что именно отчет о финансовом положении сигнализирует инвестору.

Вот компанейские активы (ресурсы), а вот защищенный законом порядок, в котором выгоды от этих активов должны распределяться между кучей инвесторов. Инвесторы, которые дали компании ресурсы в долг, во временное пользование, имеют преимущественное право при распределении доходов компании. Перед такими инвесторами у компании есть обязательства. А есть инвесторы, которым причитаются все

остальные доходы от ресурсов, но после того, как будут погашены все обязательства. Это инвесторы в капитал компании [4].

И мы подходим к очень интересному и важному моменту: какая из этих двух групп инвесторов больше рискует? Инвесторы в обязательства, которые первые в очереди, или инвесторы в капитал, которые в «хвосте» очереди? И первые и вторые дают компании деньги или прочие ресурсы, чтобы заработать. Но, разумеется, риск остаться ни с чем при распределении компании тем выше, чем ближе к концу очереди вы находитесь. Так вот, подразделяя требования на обязательства и капитал, отчет о финансовом положении показывает инвесторам меру этого риска, процент обязательств в общей структуре компании, то есть насколько велика доля обязательств, доля первоочередных требований при делении той выгоды, которые принесут компании активы. Этот показатель называется финансовым рычагом и рассчитывается он просто: обязательства компании делятся на активы [5].

Так вот, при прочих равных условиях чем выше этот показатель, чем выше доля обязательств, тем страшнее инвесторам, причем страшнее становится обеим группам инвесторов: и тем, кто дает в долг, т. е. держателям обязательств, и тем, кто получает весь оставшийся доход, т. е. держателям капитала.

Но с держателями капитала в общем-то все ясно, потому что чем толще слой обязательств, тем меньше совокупного дохода от ресурсов им в итоге достанется, если вообще через этот слой что-нибудь просочиться [6].

Но и держатели обязательств тоже будут волноваться при высокой доле обязательств, потому что чем больше претендентов на первоочередное распределение доходов, тем выше риск, что компания не заработает достаточно, чтобы «осчастливить» всех кредиторов, и тогда первоочередные заимодавцы просто «перегрызутся».

Но есть с отчетом о финансовом положении одна проблема. Он точка, момент, статус. Он замороженный на отчетную дату. Даже если инвестору вдобавок показать еще и отчет о финансовом положении на предыдущую дату, будет два разных статуса. Оба замороженные. Да, сравнив эти статусы, мы увидим изменение. Но в чем причина изменения? Почему на начало года было меньше активов, а сейчас больше? Почему на начало года было больше обязательств, а сейчас меньше и капитал опять же изменился?

В общем, статусы – это не единственное, что инвестору хочется знать о компании, прежде чем доверять ей нажитые непосильным, честным трудом деньги. Нужно показать динамику, раскрыть драйверы изменений. Для этого отчет о финансовом положении сопровождается всяческими расшифровками, пояснениями. Например, по активам инвестору интересно будет увидеть табличку, где мы скажем: вот сколько активов было, а вот мы еще немножко прикупили, чуть-чуть начислили износ, если там основные средства, и немного устаревшего оборудования продали. И получилось ровно то, что нам отчет о финансовом положении на отчетную дату показывает.

С обязательствами тоже похожая картина. Вот расшифровка к тем займам, которые уже были: мы еще немножко взяли в долг, начислили чуть-чуть процентов и с некоторыми кредиторами даже рассчитались. Но и с капиталом то же самое. Получили еще вливания от инвесторов, какую-то прибыль заработали и выплатили, например, дивиденды. То есть отчет о финансовом положении резонно дополняется расшифровками, объяснением изменений.

И вроде бы все просто, но есть один вопрос, который остается непонятным даже с такими расшифровками:

- было + купили – износ – продажи = стало;
- было + взяли + проценты – погасили = стало;
- было + взяли + заработали – выплатили = стало.

Важно не проглядеть этот тонкий момент.

Инвестор довольно легко может понять, откуда появились такие суммы износа, потому что износ легко можно соотнести с базой для его расчета. Это просто: в расшифровке есть величина имеющихся активов.

Дальше инвестор так же легко может сопоставить сумму начисленных процентов с базой для их расчета, обязательствами. Все это есть в прозрачных расшифровках.

Но вот в чем проблема. Инвестору недостаточно знать, что мы столько то заработали, а все потому, что, даже сравнив полученную прибыль с базой, основой, то есть с капиталом, инвестор про источники прибыли не узнает.

Предположим, что мы в расшифровке изменения капитала указали, что мы получили 1000 рублей прибыли. А как инвестор догадается, каким образом компания эту тысячу заработала? Ведь существует множество способов, чтобы заработать 1000 рублей.

Мы рассмотрим три варианта в таблице. Все мы знаем, что заработанная прибыль – это разница между доходами и расходами, и тогда вы, конечно же, не будете спорить, что получить искомую тысячу рублей можно по-разному. Заработать 10000 рублей – понести 9000 расходов. Или вот так:

Сравнение эффективности деятельности организации

Показатель	***Вариант***		
	A	***B***	***C***
Доходы, руб.	10 000	2 000	111 000
Расходы, руб.	9 000	1 000	110 000
Прибыль, руб.	1 000	1 000	1 000
Маржа, %	10	50	1

Факт остается фактом: в каждом из трех случаев прибыль 1000 рублей. Но какой ценой она получена, вот в чем вопрос. И ответ на этот вопрос инвестору очень интересен.

Какова итоговая маржа бизнеса, то есть отношение прибыли к доходам? Очевидно, что не все тысячи одинаково хороши.

Что такое маржинальность? Это мера доходности, то есть сколько копеек вы получили с каждого заработанного компанией рубля. И это и есть коэффициент полезного действия компании. «Выхлоп» в каждом из случаев разный: от 1% доходов до половины доходов. Для чего мы это показываем? Для того, чтобы дать понять, что нужен еще один отчет, который бы сигнализировал инвестору о маржинальности бизнеса, то есть который позволял бы рассчитать эти самые копейки с каждого рубля продаж. И этот отчет называется отчет о совокупном доходе (далее – ОСД).

Взаимосвязь отчета о финансовом положении и отчета о совокупном доходе

Отчет, роль которого больше, чем просто расшифровки к отчету о финансовом положении. Отчет, который «проливает свет» на модель бизнеса компании, по крайней мере на финансовые параметры бизнеса. Отчет, который инвесторы традиционно изучают в первую очередь и только потом переходят к детальному анализу отчета о финансовом положении.

Одна из целей отчета о совокупном доходе – показать слагаемые прибыли, то есть отдельно доходы и отдельно расходы. По сути, идея опять та же самая, что и в отчете о финансовом положении: сколько доходов просочилось за год через толщу расходов бизнеса и сколько этого дохода причитается держателям капитала компа-

нии. Ведь прибыль – это доход именно держателей капитала. Только вот отчет о финансовом положении показывает, сколько причитается доходов от активов компании в принципе, а в отчете о совокупном доходе – за этот конкретный год.

Но прибыль прибыли рознь. И этот отчет идет дальше просто прибыли как итога. Он разбивает прибыли на срезы. Первый срез прибыли – это разница между выручкой от продаж и прямой себестоимостью продаж. Эта разница традиционно называется валовой прибылью. Зачем нужен этот срез прибыли?

Затем, что он показывает инвестору стратегию ценообразования компании, сколько прибыли компания добавляет к прямой себестоимости продаваемой продукции, чтобы получить цену продаж.

Если эту прибыль выразить в процентах, тогда она называется валовой рентабельностью продаж, или валовой маржой. Вот тогда инвестор легко может сравнивать подход к ценообразованию разных компаний или у одной компании из года в год. А такое сравнение бесценно. Например, снижающаяся пару лет подряд валовая маржа может красноречиво показать инвестору, что компания находится под прессингом рынка. Себестоимость растет, но компания не может переложить этот рост своих производственных издержек на потребителя. А это проблема, которая, возможно, подтолкнет инвестора к соответствующим действиям: либо помочь каким-то образом компании, либо бежать с тонущего корабля, да побыстрее, то есть продавать свои акции.

Поскольку решения на основе валовой маржи могут приниматься серьезные, инвесторы должны однозначно понимать, что за доходы находятся в выручке и что за расходы в себестоимости. Поскольку валовая маржа – это способ оценки ценообразования, то в выручке должна быть только цена, и только основной деятельности компании. Поэтому международные стандарты финансовой отчетности очень разборчивы в том, что может и что не должно попасть в выручку. Например, в выручку никогда не попадет прибыль от продажи основных средств. К примеру, организация продает устаревшее оборудование за 40 000 рублей при его остаточной стоимости 30 000 рублей. Невозможно включить эти суммы в выручку и себестоимость. Причина в следующем: продажа основных средств не является основным видом деятельности. Но если основной доход организация получает от продажи оборудования, на котором работает, то долго такая организация существовать не сможет. Поэтому доход, полученный от продажи основных средств, не может быть включен в выручку. Попади эти суммы в выручку или себестоимость, они исказят маржинальность основной деятельности компании, введя инвестора в заблуждение, что ни в коем случае недопустимо.

Поэтому продажу основных средств нужно показать иначе. К примеру, в операционных расходах. Более того, сюда нужно будет включить чистый финансовый результат от выбытия, то есть 10 000 рублей, а не 40 000 рублей и 30 000 рублей. И этот момент тоже очень важен.

Международные стандарты финансовой отчетности считают, что показывать отдельно выручку и отдельно себестоимость нужно только для той деятельности, доходность которой контролируется, то есть для основной деятельности. Вот по ней маржинальность инвестору нужна. Здесь и цена устанавливается, и себестоимость управляется. Основной вид деятельности – это основной доход. А вот прибыль или убыток от продажи основных средств – это воля рынка, стихия. Организация не обязана зарабатывать на продаже своих основных средств, поэтому этот финансовый результат в свернутом виде включают в операционные расходы.

Операционные расходы необходимо развернуть на компоненты. Сюда включаются и управленческие, и коммерческие расходы, то есть это затраты в целом на ве-

дение операций, кроме тех прямых затрат на создание продаваемой продукции, которые уже попали в себестоимость. Тут заработная плата офисного персонала, продажников и прочие не попавшие в себестоимость продаж расходы на ведение операционной части бизнеса. И валовая прибыль за вычетом этих операционных расходов порождает еще один важный срез – операционную прибыль.

Давайте подытожим все, что мы говорили об отчете о финансовом положении.

Отчет о финансовом положении – это два принципиальных информационных сигнала инвестору, находящихся в неделимом единстве. Первый сигнал – это список ресурсов, подконтрольных компании, то есть активов. Это сигнал о выгодах, которые компания может инвестору принести, то есть чем именно компания планирует зарабатывать для инвестора доходы.

А второй информационный сигнал инвестору – это то, кто стоит в очереди за доходами от этих ресурсов активов. И мы помним, что таких групп претендентов две. Это держатели капитала, и держатели обязательств. Соотношение обязательств и капитала свидетельствует о рисках этой компании для инвестора с точки зрения шансов получения или не получения ожидаемых от компании доходов.

Ссылки на источники

1. Миннигалеева В. З. Вопросы необходимости перехода на международные стандарты аудита // Научное обозрение. – 2015. – № 10-1. – С. 249–251.
2. Миннигалеева В. З. Проблемы и необходимость применения международных стандартов аудита в России // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – № S15. – С. 1706–1710.
3. Никифорова О. В. Амортизация основных средств: бухгалтерский и налоговый учет // Ученые записки ИСГЗ. – 2015. – Т. 13. – № 2. – С. 187–192.
4. Никифорова О. В., Воробьёва А. А. Внедрение электронного документооборота в российских организациях // Кооперация и предпринимательство: состояние, проблемы и перспективы: сб. науч. тр. Междунар. конф. молодых ученых, аспирантов, студ. и учащихся. – Казань, 2017. – С. 50–51.
5. Панарина Ю. А., Саитова Р. Г. Управление денежными потоками организации // Актуальные вопросы современного финансового менеджмента: Материалы Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. И. Т. Насретдинова. – Казань, 2014. – С. 94–95.
6. Свечников К. Л., Барышкова Ю. С. Переход предприятий на «онлайн кассу» в 2017–2018 году // Кооперация и предпринимательство: состояние, проблемы и перспективы: сб. науч. тр. Междунар. конф. молодых ученых, аспирантов, студ. и учащихся. – Казань, 2017. – С. 59–60.

Louisa Yakhina,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Accounting and Finance Chair, Kazan Institute of Cooperation (branch) of Russian University of Cooperation, Kazan
yahina_kki@mail.ru

International Financial Reporting Standards: what a financial report signals to the investor

Abstract. The article discusses the features of the formation of information in the report of financial position in accordance with international financial reporting standards, as well as the order of income payment to investors. The needs of the investor are primary. They determine the content of the reports, and in order to form the desired content, an accounting process is necessary.

Key words: investor, international financial reporting standards, financial position report, capital, liabilities.

References

1. Minnigaleeva, V. Z. (2015). “Voprosy neobhodimosti perekhoda na mezhdunarodnye standarty audita”, *Nauchnoe obozrenie*, № 10-1, pp. 249–251 (in Russian).
2. Minnigaleeva, V. Z. (2016). “Problemy i neobhodimost' primeneniya mezhdunarodnyh standartov audita v Rossii”, *Nauchno-metodicheskij ehlektronnyj zhurnal “Koncept”*, № S15, pp. 1706–1710 (in Russian).
3. Nikiforova, O. V. (2015). “Amortizaciya osnovnyh sredstv: buhgalterskij i nalogovyj uchet”, *Uchenye zapiski ISGZ*, t. 13, № 2, pp. 187–192 (in Russian).
4. Nikiforova, O. V. & Vorob'yova, A. A. (2017). “Vnedrenie ehlektronnogo dokumentooborota v rossijskih organizaciyah”, *Kooperaciya i predprinimatel'stvo: sostoyanie, problemy i perspektivy: sb. nauch. tr. Mezhdunar. konf. molodyh uchenyh, aspirantov, stud. i uchashchihsya*, Kazan', pp. 50–51 (in Russian).

5. Panarina, Yu. A. & Saitova, R. G. (2014). “Upravlenie denezhnymi potokami organizacii”, *Aktual'nye voprosy sovremennogo finansovogo menedzhmenta: Materialy Mezhdunar. nauch.-prakt. konf*., Kazan', pp. 94–95 (in Russian).
6. Svechnikov, K. L. & Baryshkova, Yu. S. (2017). “Perekhod predpriyatij na «onlajn kassu» v 2017–2018 godu”, *Kooperaciya i predprinimatel'stvo: sostoyanie, problemy i perspektivy: sb. nauch. tr. Mezhdunar. konf. molodyh uchenyh, aspirantov, studyu i uchashchihsya,* Kazan', pp. 59–60 (in Russian).

Рекомендовано к публикации:
Горевым П. М., кандидатом педагогических наук,
главным редактором журнала «Концепт»

Поступила в редакцию *Received*	24.09.18	Получена положительная рецензия *Received a positive review*	30.10.18
Принята к публикации *Accepted for publication*	30.10.18	Опубликована *Published*	26.12.18

ISSN 2304-120X
www.e-koncept.ru

Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)
© Концепт, научно-методический электронный журнал, 2018
© Яхина Л. Т., 2018