

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ\*

*Проблема:* Данная статья посвящена рассмотрению вопроса, насколько содержание финансовой отчётности компаний соответствует ожиданиям пользователей. В данной статье мы попробуем взглянуть на корпоративную отчётность со стороны её основных пользователей. На сегодняшний день, инвесторы, являясь основными пользователями финансовой отчётности, не получают информацию, которая им нужна для принятия инвестиционных решений. Существующий разрыв между бухгалтерской стоимостью компании (по балансу) и рыночной стоимостью увеличивается всё больше и больше.

*Исследование:* В результате анализа описанной выше проблемы были выявлены основные разрывы между ожиданиями пользователей и тем, что раскрывается в отчётности. Основная причина падающего интереса к финансовой отчётности заключается в том, что вместо факторов стоимости, ориентированных на будущее, инвесторы получают ретроспективную финансовую информацию, которая в свою очередь очень сложно поддаётся сравнению с другими компаниями индустрии из-за отличий в учётных политиках.

*Результат исследования:* Для совершенствования финансовой отчётности необходимо устранить эффект различий в учётных политиках компаний и добавить в требования к раскрытию информации о нефинансовых факторах стоимости. Для решения первой задачи необходимо, чтобы компании раскрывали основные сферы компетентности и предоставляли список нематериальных активов, которыми они обладают, и которые отсутствуют на балансе. Для решения второй задачи надо разбить отчёт о прибылях и убытках на 3 части – аналогично отчёту о движении денежных средств. Это позволило бы нивелировать эффект на прибыль, возникающий от различий в учётной политике.

**Ключевые слова:** финансовая отчётность, нефинансовые показатели, корпоративная отчётность, факторы стоимость, методы учёта, рынки капитала, фондовый рынок

### 1. Введение

На протяжении многих лет не прекращаются дебаты по информативности и прозрачности финансовой отчётности. Основной недостаток, звучащий из уст аналитиков и специалистов сегодня – отсутствие публично доступной необходимой информации для реалистичной оценки эффективной деятельности компании. Информационный разрыв между ожиданиями инвесторов и фактически предоставляемой рынку информацией даёт простор для игры на закулисных слухах и для использования внутренней информации («инсайд»), что несёт исключительно негативные последствия как для компаний, так и для рынков ценных бумаг. Колебания на рынках ценных бумаг не поддаются никакому логическому объяснению. За последний месяц индекс РТС упал практически на 30%, при этом колебания за день для некоторых «голубых вышек» достигают +/- 10%. И всё это происходит лишь на слухах. Согласно теории о стоимости компаний, рыночная цена акций представляет собой не что иное, как дисконтированную стоимость будущих денежных потоков, которые сможет сгенерировать компания. Можно ли предположить, что за день или за неделю ожидания инвесторов по генерированию компаниями налич-

\* © Мамедов Гейдар Юсиф оглы

---

---

ности настолько сильно менялись, что приводило к столь существенным колебаниям на рынках ценных бумаг? «Самый драматичный день в истории биржевых площадок был 4 апреля 2000 года. В 13 часов 18 минут составной индекс NASDAQ упал на 574,57 пункта (почти на 14%) при общем объеме продаж 2,79 млрд. акций — что намного превысило прошлый рекорд 2,19 млрд., установленный месяцем раньше. Через несколько мгновений, в 13 часов 21 минуту, инвесторам на всех биржах довелось пережить кумулятивную потерю рыночной стоимости ценных бумаг на сумму около 1,19 трлн. дол. Спустя еще чуть более часа индекс NASDAQ восстановился на 451,84 пункта, так что к закрытию торгового дня падение составило всего 74,79 пункта, то есть немного меньше 2%. Да, образно и живо, но эти бурления, которые происходят на рыночных площадках, никакими словами не описать. И происходит это всё от неуверенности в завтрашнем дне. Такая сильная изменчивость не имеет практически ничего общего с информацией об основных характеристиках компаний, котирующихся на бирже. Здесь роль играют закулисные слухи. Способна ли более обширная информация качественного свойства вытеснить эти движущие силы изменчивости? Наверное, нет, но она способна ослабить их» [1].

Приведённый выше анализ индекса NASDAQ демонстрирует, что существует некое недоверие финансовой отчётности, которое приводит к такому «шторму» на биржевых рынках. Это недоверие возникает из-за некой грани между бизнес-моделью, которая охватывает все значимые финансовые и нефинансовые показатели и финансовой моделью, которая ограничивается лишь финансовой частью бизнес-модели. Большинство аналитиков и инвесторов пользуется только финансовыми моделями, поскольку их легче построить и легче раздобыть необходимую для них информацию из публичных источников либо непосредственно у компаний. Но именно бизнес информация является репрезентативным источником для определения потенциала грядущего роста стоимости компании (или, наоборот, падения).

В США на фоне корпоративных скандалов таких гигантов бизнеса, как Enron, WorldCom в 2005 комиссией по регулированию ценных бумаг был издан очередной свод правил, в соответствии с которыми компании должны рапортовать об эффективности системы внутренних контролей. Однако та ли эта информация, которую ждёт рынок? Исходя из того, что с 2005 г. года картина на фондовых рынках особо не изменилась, а многие неамериканские компании вообще решили делиститься с Нью - Йоркской биржи, очевидно, что нет, эффективность системы внутренних контролей – это не то, что интересует рынок. И действительно, вспомним о Enron – заговор был не только между менеджментом, но и между менеджментом, аудиторским комитетом и внешними аудиторами. В данной ситуации (когда и публикующий и проверяющий совместно решают обмануть рынок) никакой отчёт об эффективности внутренних контролей не поможет, поскольку он также может быть сфабрикован, как и искажённая финансовая отчётность. Судьба компании Enron сыграла свою роль в ходе развития бизнес-культуры. Данный пример продемонстрировал, что сокрытие информации носит исключительно негативные последствия, а избежать наказания ответственным за это людям просто невозможно, поскольку очень много глаз нацелено на публичные компании.

Как же определить модель отчётности, в которой была бы отражена вся необходимая для инвесторов информация. Как выявить список показателей, которые компания должна раскрывать в своей отчётности. Необходимо помнить, что публикация дополнительной информации будет нести дополнительные издержки для компании, связанные со сбором информации, увеличением расходов на аудиторов и, что не менее важно, расходами на коммуникацию с инвесторами, поскольку, чем больше информации даётся – тем больше вопросов будет возникать. Соответственно, модель отчётности, которая

должна закрыть информационный разрыв между ожиданиями инвесторов и публикуемой информацией, должна приносить выгоды, которые превысили бы расходы, связанные с расширением диапазона публикуемой информации.

Для того чтобы сформировать список информации, которой на сегодняшний день не хватает в корпоративной отчётности, необходимо провести следующий пошаговый анализ:

1. Кто является основными пользователями финансовой отчётности.
2. Какую информацию хочет видеть выявленная в пункте 1 группа лиц.
3. Как усовершенствовать сегодняшнюю отчётность, чтобы максимально приблизить её к ожиданиям, выявленным в пункте 2.

## **2. Определение основных пользователей отчётности**

Из теории, мы знаем, что это государственные органы, менеджмент, сотрудники компании, инвесторы и общество в целом. Однако давайте посмотрим правде в глаза, менеджмент интересуется не финансовой отчётностью, а ежемесячные оперативные отчёты на базе управленческого учёта, поскольку именно на основе управленческого учёта (который везде ведётся по-разному) менеджмент принимает решения. Сотрудников компании интересуется не финансовые результаты деятельности предприятия, а их зарплата. Не важно, как идут дела у компании, если сотрудники не получают свои деньги – они будут выходить на забастовки. Вспомним ситуацию с Alitalia. Компания была на грани банкротства и уже долгое время является убыточной, однако это не помешало боргпроводникам выйти на забастовку в ноябре 2007 года, в результате чего компания понесла дополнительные многомиллионные убытки. Конечно, государственные органы тоже являются пользователями отчётности компаний. Государство заинтересовано в успешной деятельности национальных корпораций и росте бизнеса, и поэтому является пользователем финансовой отчётности этих компаний. Однако я не думаю, что правительственные органы можно назвать «активным пользователем». Основными пользователями являются инвесторы. Причём чаще всего даже не инвесторы сами, а инвестиционные аналитики. Инвесторов можно разделить на индивидов и инвестиционные фонды. Все они принимают решения, базируясь на детальных аналитических отчётах, которые каждый формирует по-своему. Будь то крупный инвестиционный фонд или инженер, желающий эффективно вложить свои накопления, они либо прибегают к услугам аналитика, либо используют свои знания для анализа результатов деятельности компании и прогнозирования потенциальных будущих изменений.

Итак, ключевыми пользователями финансовой отчётности являются аналитики и инвесторы.

## **3. Определение ключевых показателей, которые интересуют аналитиков и инвесторов**

На сегодняшний день основной информацией, которой довольствуются пользователи, являются: баланс и связанные с ним расчётные показатели, показатель прибыли и отчёт о движении денежных средств. Однако основной вопрос заключается в том, достаточно ли этого. Та ли это информация, которую ждёт рынок. В частности, большие бухгалтерские дебаты вызывает показатель прибыли, на который влияют правила учёта тех или иных расходов (лизинг, капитализация или списание процентов по займам на строительство, списание стоимости деловой репутации, порядок учёта принадлежащих служащим опционов на акции и так далее). Получается, что прибыль – показатель, которым легко управлять, выбирая нужную учётную политику. Можно ли после этого назвать прибыль основным показателем деятельности предприятия. Учитывая,

что он скорее отражает порядок учёта тех или иных комплексных трансакций, — конечно нет. Пошатнувшееся доверие к финансовой отчётности привело к тому, что многие аналитики стали использовать альтернативные определения прибыли: прибыль до вычета исключительных статей; прибыль до списания репутации; прибыль до вычета процентов, налогов, амортизации и прочих списаний и так далее. В результате можно просто перестать понимать, какое реальное содержание стоит за теми или иными цифрами. Одним из основных принципов финансовой отчётности является сравнимость. Однако очевидно, что этот принцип сегодня не соблюдается. Как можно сравнивать 2 компании, когда одна капитализирует проценты по займам на строительство, другая списывает. Несколько лет назад телекоммуникационная компания “America on line” списала круглую сумму деловой репутации, накопленной в результате поглощений. Является ли это расходом? Естественно, по показателю прибыли она показала хуже результат, чем конкуренты, однако весьма возможно, что реально дела идут намного лучше, чем у остальных. Более того, вся информация, которую сегодня публикуют компании, является «исторической». Это информация о прошедшем периоде. Реально же инвесторов интересует не то, что было, а то, что будет с компанией. Может быть, компания запланировала выход на новый развивающийся рынок в предстоящем году, или уже подписан контракт на разработку богатого нефтяного месторождения, или же фармацевтическая компания пустит в производство революционное лекарства. Дадётся ли эта информация рынку? Нет. Эти темы остаются предметом закулисных слухов. Выгоду получают лишь те, кто вовремя получил эту информацию. Это противоречит всем этическим принципам инвестиционного и бухгалтерского дела и продолжается уже не первый год, однако никаких изменений мы до сих пор не видим.

Какую же информацию хотят видеть инвесторы? Для ответа на этот вопрос, в-первых, необходимо понять интерес инвесторов, а он только один, прописанный во всех книгах по бизнес – образованию - «максимизация благосостояния». Иными словами, инвесторы (как институциональные, так и индивиды) хотят вкладывать свои наличные средства в те компании, которые дадут максимальную отдачу. Как же им принимать решения, когда они не обладают нужной информацией для выбора. Существующая ситуация ставит миллионы миноритарных инвесторов – обычных людей, индивидов в худшее положение по сравнению с профессиональными участниками рынка – институциональными инвестиционными фондами. Эта ситуация является несправедливостью, которую необходимо устранять. Я убеждён, что человек, который совсем не разбирается в принципах функционирования компании, не станет вкладывать деньги в фондовый рынок, а те, кто понимают, просто оказываются обмануты, поскольку используют не ту информацию, которая должна быть использована. Иными словами, инвесторам нужны *факторы стоимости*, чтобы оценить потенциал роста или падения рыночной стоимости акций, а именно информация о том, насколько успешно компания позиционирует себя в том рынке, в котором работает. Например, фармацевтическая компания «А» может показать ошеломляющий рост прибыли, однако параллельно, возможно, её конкурентом «В» планируется производство аналога с большими достоинствами, что подкосит позиции компании «А». Сегодня, смотря на прибыль, мы видим, что компания «А» демонстрирует лучшие результаты, чем компания «В», однако очевидно, что покупать надо акции компании «В», поскольку именно за ними рост в следующем году. Рынок нуждается в информации о факторах стоимости, а именно о ключевых сферах компетентности компании.

#### **4. Как усовершенствовать сегодняшнюю отчётность, чтобы максимально приблизить её к ожиданиям инвесторов**

Итак, первое изменение, которое необходимо привнести – это включить в отчёт-

ность компаний анализ ключевых сфер компетентности в соответствии со сбалансированной системой показателей. Это не требует дополнительных расходов или усилий со стороны компаний, все это возможно, используя исключительно публично доступную информацию. Всё, что необходимо – это просто несколько упорядочить то, что компания и так публикует в виде многостраничных текстов в годовых отчётах и пресс-релизах. Годовой отчёт сегодня можно назвать одним из тех товаров, которые изготавливаются без учёта интересов потребителей. Потребителям (в данном случае это инвесторы) просто из года в год дают одну и ту же бесполезную информацию на 150-ти страницах.

Следующее изменение, на котором мы хотели бы остановиться – изменение в отчёте о прибылях и убытках. Как мы уже обсуждали, прибыль как показатель является очень сомнительной на сегодняшний день. Различия в учётных политиках компаний, различия в отношении к тому или иному виду расходов приводят к существенным колебаниям, а также несравнимости данного показателя финансового результата компании. В своей статье “Think of number”, опубликованной в журнале “The economist” от сентября 1999 года, самый великий американский инвестор всего времени Уоррен Баффет написал следующее: «Всё больше и больше в иных отношениях первоклассных управляющих – главных исполнительных директоров, которых вы были бы счастливы видеть мужьями ваших дочерей или которых вы с удовольствием назначили бы своими душеприказчиками, - приходят к заключению, что нет ничего зазорного в том, чтобы манипулировать доходами, чтобы удовлетворять тому, что они считают пожеланиями Уолл-стрит. На самом деле многие главные исполнительные директора думают, что такого рода манипуляции не только не зазорны, но прямо входят в их обязанность»[2]. Ведь так и есть на самом деле. Сейчас сотрудникам назначаются бонусы за достижения роста прибыли и поддержание нормы рентабельности. Менеджмент же для публикации хороших финансовых результатов детально анализирует резервы компании, чтобы подогнать их под нужный результат прибыли. Потому что, если компания отрапортует рост прибыли, то моментальный рост акций на 3-5% гарантирован, однако, если мир аналитиков посчитает, что будущее компании сомнительно, то рост будет не длительным, а последующий спад будет резким и болезненным. Менеджмент должен понимать отчётливо, что повышение благосостояния акционеров должно достигаться в долгосрочной перспективе. А ориентация на краткосрочную прибыль может помешать сделать то, что действительно отвечало бы интересам акционеров в долгосрочном плане. Ориентация на прибыль приводит не просто к заблуждению при анализе компании, но и несёт негативный отпечаток на деятельности самой компании. Существуют следующие негативные последствия нацеленности на максимизацию прибыли:

- Излишнее внимание к доходам ведёт к нацеленности на снижение расходов, хотя снижение расходов не всегда является верным решением (в частности НИОКР). Правильнее анализировать эффективность расходов.

- Излишнее внимание к доходам ведёт к сокращению кадров, что в свою очередь не является правильным, поскольку влечёт понижение мотивации, спад доверия со стороны персонала, потерю производительности труда, высокую текучесть кадров.

- Сокращение расходов заставляет жертвовать интересами клиентов, что влечёт к потере части потребителей из-за неудовлетворительной работы с клиентами.

Можно сказать, что прибыль сегодня как показатель финансового результата компании, подвергается двойному удару, который она пока не может отразить, а именно:

- Отсутствие единого подхода к отнесению тех или иных затрат на расходы вызывает невозможность сравнения прибыли между различными компаниями.

- Возможности для манипуляции, в частности, с использованием резервов, очень

велики.

Ввиду данных факторов, сегодня начали появляться концепции, предлагающие пересмотреть прибыль, в частности американская консалтинговая компания Stewart & Co запатентовала свою разработку, назвав её EVA (economic value added). Идея заключается в том, что нынешняя прибыль не демонстрирует реальный прирост капитала, а посему прибылью называться не может. Далее, эксперты компании предлагают провести ряд корректировок к бухгалтерской прибыли и полученный результат дисконтировать по средневзвешенной ставке капитала. Полученный показатель и будет прибылью – приростом капитала. Однако, на наш взгляд, EVA может быть дополнительным показателем для публикации в отчётности компаний, однако не должен заменять прибыль. Единственная проблема в прибыли на сегодняшний день, как мы уже отмечали выше, - это свобода учёта затрат и возможные манипуляции, в частности с резервами. В связи с этим мы предлагаем разделить отчёт о прибылях и убытках на три части, аналогично отчёту о движении денежных средств, на операционную, инвестиционную и финансовую деятельность. Более того, необходимо чётко прописать, какие расходы относятся к какой деятельности в стандартах, чтобы учёт во всех компаниях в рамках одной отрасли был стандартизирован. В частности, расходы на проценты сейчас учитываются всеми по-разному. Кто-то капитализирует их в стоимость основного средства, другие списывают на расход. Уже хотя бы из-за этого показатель прибыли не верно сравнивать между разными компаниями. Мы же предлагаем стандартизировать подход и списывать все проценты как расходы. Так как проценты – это расход на привлечение финансирования, было бы правильно включать их в финансовую часть отчёта о прибылях и убытках. Итак, следующее изменение, которое необходимо провести – это разделение отчёта о прибылях и убытках на 3 части:

- Финансовый результат операционной деятельности.
- Финансовый результат инвестиционной деятельности.
- Финансовый результат финансовой деятельности.

Остановимся немного детальнее на реформировании отчёта о прибылях и убытках. Для наглядности приведём конкретный пример: расходы на НИОКР. Согласно стандартам бухгалтерского учёта, расходы на НИОКР могут капитализироваться только в случае, когда выполняются следующие требования:

1. Техническая возможность довести актив до стадии использования (продажи).
2. Финансовая возможность (доступность ресурсов) довести актив до стадии использования (продажи).
3. Намерение использовать (продать) актив
4. Способность использовать (продать) актив
5. Вероятность и механизм поступления будущих выгод.
6. Способность оценить затраты на завершение создания НМА.

В остальных случаях расходы списываются в отчёт о прибылях и убытках и попадают в состав управленческих затрат. Однако, по сути, расходы, связанные на НИОКР, являются возможностью изобрести новый продукт, который существенно увеличит финансовый результат компании. Получается, что, сравнивая две компании, на первый взгляд предпочтение можно отдать той, у которой лучший финансовый результат. Однако более детальный анализ покажет, что у второй компании существенную долю в расходах составляет НИОКР – что может быть индикатором стремительного роста данной компании, когда работа над нововведением закончится. Опытный аналитик сразу это заметит, однако как же быть рядовому пользователю отчётности.

Для того, чтобы все могли видеть, какие именно расходы несёт компания, мы предлагаем новую форму отчёта о прибылях и убытках. Про - форма приведена в приложении 1. К каждой строчке должна быть нота в пояснительной записке к финансовой отчётности.

ти, раскрывающая суть и цели расходов или доходов. Особенно хотелось бы отметить, что расходы на НИОКР, рекламу, бонусы персоналу, ремонт мы предлагаем отнести к инвестиционным расходам. Хотя эти расходы и являются периодическими затратами и не капитализируются, правильнее было бы рассматривать их как расходы, связанные с развитием бизнеса. Хорошие бонусы позволяют удержать хороших сотрудников, ремонт оборудования – поддерживать бизнес на уровне, реклама – вложения в бренд, НИОКР – развитие нововведений.

Итак, мы поняли, что необходимо внедрить в отчётность компаний информацию о нефинансовых показателях предприятия путём понимания и публикации ключевых сфер компетентности, а также оценить их с применением системы сбалансированных показателей. Мы также поняли, что необходимо видоизменить отчёт о прибылях и убытках, выделив в нём три раздела. Однако это ещё не всё. Мы считаем, что необходимо третье – ключевое изменение. Из первых двух нововведений пользователь получит факторы стоимости. По сути, при детальном анализе официально доступной информации о компании, все эти данные доступны в публичных источниках. Два нововведения, предложенные выше, лишь упростят жизнь инвесторам. Им не надо будет обращаться к помощи аналитиков, чтобы те выявили ключевые сферы компетенции и отразили их количественно в своих финансовых моделях. Инвесторы теперь смогут сами видеть, какие сильные и слабые стороны у компаний. Однако для того чтобы придти к тому, что нужно – к цене акций, инвесторам не хватает лишь одного – оценка стоимости компании. Сейчас модели по оценке стоимости делают аналитики. По сути аналитики собирают информацию о ключевых сферах компетентности и прочих нематериальных активах компании и находят их количественное выражение, которое есть не что иное, как изменение объёма продаж, изменение маржи и т.д. Финансовое моделирование предстоящих денежных потоков – это и есть отчётность нового образца – отчётность о будущем. Сегодня эта информация доступна лишь в отчётах аналитиков. Сегодня нет доверия инвесторов к финансовой отчётности, и поэтому высока премия за риск, которую запрашивают инвесторы, что справедливо, поскольку торговля на фондовом рынке превратилась в азартную игру, где главное получить «закулисные слухи» раньше остальных.

Как же можно поправить ситуацию. Ответ один, если инвесторы будут доверять отчётности и будут получать необходимую им информацию, они не будут следовать веяниям рынка и спекулянтов, а будут разрабатывать более долгосрочные стратегии. Также понизится требуемая норма доходности, так как понизится премия за риск. Сегодня, для инвесторов аналитические отчёты формируют брокеры и аналитики. Однако кто может сформировать модель денежных потоков лучше самой компании. Так почему же не позволить компаниям делать это самим и публиковать результаты этих моделей в своих годовых отчётах? Тем более, что сюда же были бы вовлечены аудиторы, которые проверяли бы допущения менеджмента при формировании финансовых моделей.

## **5. Заключение**

Многие приведут аргументы против таких изменений, а именно: сбор информации будет обходиться дорого, достоверность такой информации не может быть гарантирована, компании будут раскрывать всё и этим лишатся конкурентных преимуществ. Однако данные аргументы теряют вес при более детальном изучении проблемы. Сбор информации дорого обходиться не будет, так как компании уже обладают всей информацией, которую надо сообщить рынку. Немного вырастут расходы на аудиторов, которые должны будут подтвердить достоверность показателей. Показатели должны публиковаться с оговоркой «ожидания менеджмента» и, естественно, не могут быть на 100% достоверными. Фарм. компания, придумывая лекарство от рака, не может гарантировать, что оно

сработает на массовом потреблении так же, как и при тестах. Однако эти форс-мажорные обстоятельства и являются риском, который берёт на себя инвестор. Уж лучше донести до инвестора намерения компании, пусть они и не будут на 100% достоверными, но это лучше, чем совсем не сообщать о том, что происходит в компании. Про конкурентные преимущества мы упоминали выше.

Необходимость перемен и формирования жёстких требований к отчётности очевидна. Более того, необходимость отраслевых стандартов является также очевидной на сегодняшний день. Для фармацевтических и нефтегазовых компаний факторы стоимости совершенно разные, поэтому нельзя сваливать в одну кучу требования к тем и другим. Чтобы избежать субъективного фактора в формировании списка показателей, которые компания намерена публиковать, необходимо участие не только менеджмента компании, но и всех остальных заинтересованных лиц. В частности, модель показателей необходимо предложить на рассмотрение аналитикам и инвесторам. Если рынок (в лице аналитиков, инвесторов и брокеров) подпишется под ведомостью показателей, которую должна публиковать та или иная компания, то это обеспечит объективные оценки степени удовлетворенности рынка поступающей ему информацией.

### Приложение 1. Про – форма видоизменённого отчёта о прибылях и убытках

Доходы-расходы от операционной деятельности:
<b>Выручка</b>
(Себестоимость: материалы)
(Себестоимость: з.п. производственного персонала)
(Себестоимость: амортизация)
(Себестоимость: прочее)
<b>Валовая прибыль</b>
Расходы на транспортировку
Расходы на хранение
Расходы на вспомогательные материалы
Аренда
Зарплата коммерческого персонала
Зарплата управленческого персонала
Амортизация непроизводственного оборудования
Расход по налогу на прибыль
Прочие
<b>Операционная прибыль</b>
Доходы-расходы от инвестиционной деятельности:
Доходы от аренды
Доходы от прочей деятельности, не связанной с основной
Расходы на НИОКР
Расходы на рекламу
Расходы на бонусы персоналу
Ремонт основных средств
Представительские расходы
Прочие



<b>Доходы-расходы от финансовой деятельности:</b>
Доходы от депозитов и финансовых вложений
Расходы на проценты по кредитам
Расходы/доходы от курсовых разниц

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Роберт Дж. Экклз, Роберт Х. Герц. Революция в корпоративной отчетности. М: Олимп-Бизнес, 2002.
2. Warren Buffet. «Think of numbers». The economist. September, 1999.
3. Кемит Д. Ларсон, Джон Дж. Уайлд, Барбара Чиापпетта. Основные принципы бухгалтерского учета, Баланс Бизнес Букс, 2007.
4. Роберт Каплан, Дейвид Нортона. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию, М.: Олимп-Бизнес, 2006.
5. Пер Дженстер, Дэвид Хасси, Вильямс. Анализ сильных и слабых сторон компании. Определение стратегических возможностей, 2004.
6. Роберт С. Каплан, Робин Купер. Функционально-стоимостной анализ. Практическое применение, Вильямс, 2008
7. Алан Грегори, Квинто. Стратегическая оценка компаний, Консалтинг, 2003.
8. Лев Барух. Нематериальные активы. Управление, измерение, отчетность, Квинто-Консалтинг, 2003.
9. И. В. Иванов, В. В. Баранов, Оценка бизнеса. Методы и модели оценки стоимости предприятий традиционных и наукоемких отраслей. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
10. Энтони Райс, Разоблачение тайн бухгалтерского учета. Как разобраться в бухгалтерской отчетности и в финансовом анализе. М.: Олимп-Бизнес, 2006.
11. Даниел Андриссен, Рене Тиссен. Невесомое богатство. Определите стоимость вашей компании в экономике нематериальных активов. М.: Олимп-Бизнес, 2004.

Geydar Yusif Ogly Mamedov

#### IMPROVING CORPORATE REPORTING OF PUBLIC COMPANIES

*Abstract:* The lag between information which interests users (mainly investors) and what the companies provide in their corporate reporting gets wider and wider. Today share price movements have nothing to do with fundamental underlying factors of company performance. From the theory of corporate finance we are taught that the value of the company, of the business represents net present value of future cash flows. RTS index fell about 40% from its May highs and around 30% down year-to-date. Did Russian companies face any factors which made investors revise their future cash flow assumptions? I doubt that.

Major issue today with the market and companies is lack of confidence in their performance. Enron was the best example of how company can cheat market with false financials. The necessity of changes in corporate reporting is unquestionable. In this article we come up with the conclusion that major information that investor want to know is value drivers – what will drive company performance in future. So we propose to implement the practice of publish in key competitive advantages that company sees in itself and publishing management discussion and their view on the intangible assets that company has. Companies should give this information to the market and let users judge on fairness of it. Another thing which makes financials of large companies incomparable – differences in financial accounting policies. To get around this problem we suggest changing presentation of profit and loss statement to the similar as cash flow statement – divided into three parts – operating, investment and financing. For example R&D and advertising expenses would rather be included in investing expenses as represent investments in brand and finance cost in financing activities.

*Key words:* the financial reporting, not financial indicators, the corporate reporting, factors cost, account methods, the capital markets, the share market