

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Я. В. Соколов

заведующий кафедрой статистики, учета и аудита Санкт-Петербургского государственного университета

ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ И БУХГАЛТЕРИЯ: ПАРАДОКСЫ ИСЧИСЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ

Где нет парадоксов, там нет науки.

Мотто

Бухгалтер редко касается вопроса: *что* есть прибыль, его интересует только то *как* она исчисляется. В этом отношении есть два ясных парадокса. Так, итальянец Джино Дзаппа (1879—1960) утверждал, что в учете доходы всегда очевидны, а расходы сомнительны. Отсюда бухгалтерская прибыль не может быть однозначной, но голландец Теодор Лимперг (1879—1961) подчеркивал, что в учете доходы всегда сомнительны, а расходы очевидны. Несколько десятилетий наши коллеги во всем мире обсуждали проблему: кто же из них прав.

Начнем с анализа доходов. В самом деле, сколько фирма получила денег — таков и доход. Это ясно и, следовательно, Дзаппа прав. Действительно, если по дням фиксировать поступление денег в кассу и на расчетный счет, или всю выручку считать, как теперь говорят, «по отгрузке», то вопрос о величине дохода становится чисто арифметической проблемой. И только.

Но в жизни, при исчислении дохода, возникают большие проблемы.

1. Прежде всего, появляется вопрос: с какого момента формируется прибыль? Кажется, ответ прост. Но не спешите. Допустим, вы купили 100 бутылок молока по 10 руб. за бутылку. Всего уплачено 1000 руб. Мы продаем каждую бутылку за 12 руб. К моменту составления отчетности продано три бутылки. Здравый смысл подсказывает, что уплачено 100 руб., выручено 36 руб., следовательно, на отчетную дату имеет место убыток в 64 руб. Так именно и учил великий русский бухгалтер Ф. В. Езерский (1836—1915). Однако ученые и практики убытков не видят и предпочитают говорить о прибыли в 6 руб. Они полагают, что 97 бутылок, в которые вложено 970 руб. — это будущие доходы в 1164 руб. и будущая прибыль в 194 руб. Это могло бы быть правдой, если бы все бутылки были бы проданы. На самом деле только после продажи той бутылки, которая окупит купленную партию, возникает очевидная, а не мнимая прибыль. (В нашем случае, только продав 84 бутылки можно говорить, что бизнес стал приносить прибыль.) Желание иметь прибыль, во что бы то ни стало, привело бухгалтеров к формулировке принципа соответствия доходов расходам. Выручка, в нашем примере, составила 36 руб., спрашивается: сколько затратила фирма денег для этого. Ответ: 30 руб. и еще расходы (издержки обращения), связанные с продажей данных бутылок. (В нашем примере эта сумма игнорируется.) Итак, в основу учета вводится вместо здравого смысла соотношение: доходы — расходы, которое и лежит в основе учения о динамическом балансе Э. Шмаленбаха (1873—1955).

2. Далее возникают проблемы с продажей. Известны два момента реализации и возникновения прибыли: а) по оплате и б) по отгрузке.

В первом случае говорят о кассовом методе, во втором — о методе начислений.

Первый метод всегда занижает доходы и прибыль, второй завышает их, сторонники первого исходят из чисто экономической концепции: реализация состоялась, когда товар обратился в деньги, в соответствии с учением К. Маркса (1818—1883) о метаморфозе товаров в деньги. Представители второй точки зрения предпочитают юридическую концепцию: реализация состоялась, когда ценность от одного собственника перешла к другому, когда вместо товара возникли обязательства. В экономическом смысле это кредит, который следует рассматривать как эквивалент обязательств. (Годэме. 1948. С. 9.)

Однако напомним, что теория и практика бухгалтерского учета выбирают вариант, при котором расходами признаются только те траты, благодаря которым была получена прибыль, т. е. 6 руб. Отсюда в конце XX в. возник новый отчет о движении денежных средств. Из него будет видно, что в нашем случае в кассе 36 руб., а долгов у фирмы допустим 10 000 руб. Имея в пассиве баланса прибыль и высокий показатель рентабельности — 20% (36 : 30), предприятие может быть признано банкротом.

Такой подход, с точки зрения коммерческой политики, важен, так как заставляет предпринимателей продавать товары не первым встречным, а минимизируя свой риск, только покупателям, заслуживающим доверия, ибо кредит — это и есть доверие.

3. Товар продан в кредит. Скажем стоимость его x руб., получен первый платеж y руб. Спрашивается: выручка в момент продажи составляет x или y руб.? На самом деле возможны три решения: а) выручка в момент продажи составляет x руб., соответственно отражается и прибыль от продажи; б) выручка в момент продажи равна y руб., а прибыль возникнет только после последнего платежа; в) выручка распределится по платежам, приходящимся на отчетные периоды и к каждому периоду относится часть прибыли, соответствующая объему платежа. Говорить о том, какой из этих подходов правильный, бессмысленно, они все столь же правильные, сколь и неправильные.

4. Платеж получен в валюте. То, что это доход и выгода, нет сомнений. Очевидно этот доход измеряется в рублях по курсу на день поступления валюты. (В сущности, и это очевидно, доход может возникать не тогда, когда валюта получена, а тогда, когда возникло право на ее получение.) Но далее мы сталкиваемся с новой проблемой: при составлении отчетности следует ли этот доход оставить в объеме, соответствующим курсу оприходования (или возникновению права требования) или показать его в объеме нового курса. Допустим, поступило 1000 долл., курс на этот момент был 1 : 25, в учете показали доход в объеме 25 000 руб., но при составлении отчетности курс составил 1 : 30, надо ли отразить доход за отчетный период в размере 30 000 руб.?

Ответы могут быть разными.

5. В оплату товаров принят вексель. Спрашивается: можно ли сумму его обязательств считать выручкой? Возможны разные ответы: а) да, в момент его принятия, б) да, в момент его оплаты, отсюда вывод: если вексель не будет погашен, то и выручки он не представляет. Следовательно, в случае (а) сначала показывается доход, а потом, когда он так и не будет оплачен, векселедержатель покажет расход. Поэтому, не логично ли было бы, получив вексель, показать дебиторскую задолженность за списанные активы, не отражая, впредь до получения денежного платежа, ни доходов, ни прибыли?

Самое интересное, что все три варианта логически равноправны и равноценны. Однако в учетной политике предпринимателей они представляют неодинаковую ценность.

6. Вспомним еще один вопрос: можно ли считать полученный аванс — доходом? Очевидным будет ответ: да, ибо это живые деньги, на которые живет и фирма, живут и люди. Замечательный русский писатель А. Н. Толстой (1882—1945) получал и тут же проживал множество авансов, значительную часть их не отработывал, но деньги не возвращал. Так бывает и с кредиторской задолженностью организаций. Ф. В. Езерский, великий русский бухгалтер, точно также, как А. Н. Толстой, все авансы зачислял на увеличение капитала и по-своему был прав. Но можно ответить и решительным нет, ибо аванс получен для будущих расходов и, следовательно, аванс — это доход будущих отчетных периодов, но никак не данного отчетного периода.

В первом случае аванс признается доходом, ибо это явный прирост активов, что соответствует концепции статического баланса И. Ф. Шера (1846—1924). Во втором случае средства аванса станут доходом только по мере того, как благодаря им станут возникать расходы, ибо, согласно концепции динамического баланса, нет дохода без расхода. (Если расходы есть, а дохода нет, то речь идет об убытках или потерях.)

Итак, где правда? Только Бог и Минфин знают.

7. Если товары проданы по договору мены, теперь говорят об этом как о бартере, то возникает законный вопрос: а есть ли в этом случае прибыль? Возможны два ответа:

а) прибыли не было, ибо реализация означает продажу за деньги, т. е. $T - D - T + \Delta$, но в данном случае продажа отсутствует и прибыли, без оприходования деньгами, естественно, не было, ибо просто в запасах вместо одного товара оказался другой товар, т. е. имело место $T - T$, не случайно именно такой подход отстаивал великий русский бухгалтер Е. Е. Сиверс (1852—1917);

б) прибыль была, ибо в противном случае, зачем нужно было прибегать к мене. Дело в том, что вместо товаров, которые нам трудно продать, мы получаем то, что можем, по крайней мере, надеемся, продать, т. е. кругооборот капитала продолжается и прибавочная стоимость с каждым таким оборотом нарастает. (Действующие нормативные документы исходят из этой трактовки.)

8. Предприятие приняло ценности, переданные ему безвозмездно. И тут сразу же возникают проблемы:

а) договор дарения если и создает доход, то доход этот незаработанный, поэтому такие подарки следует фиксировать в оценке *pro memoria*, т. е. в размере 1 руб.;

б) подарки — это бесспорные выгоды, следовательно, они представляют собой доход и должны быть оценены по текущим рыночным ценам, но, во-первых, эти цены могут очень колебаться и, во-вторых, могут быть такие ценности, которые не имеют на рынке аналогов; на них просто нет цен.

Если исходить из соотношения доходов и расходов, то, конечно, прибыли, т. е. заработной прибыли, — нет. Но, безусловно, есть прирост чистых активов и, следовательно, если это прирост собственного капитала, то прибыль получена. Но в этом случае прибыль — это разница между новым и старым объемом собственного капитала (это концепции статического баланса), а отсюда — не разность между доходами и расходами (концепция динамического баланса).

9. Последний вопрос связан с экономической теорией: где создается прибыль, в сфере производства или обращения? В первом случае наценка, включаемая в продажную цену, становится прибылью в тот момент, когда товары поступят на склад готовой продукции, во втором — только после их реализации. В первом случае прибыль будет существенно больше, чем во втором.

В трактовке проблемы разошлись ученики К. Маркса, который писал довольно двусмысленно: прибыль создается в производстве, но реализуется в обмене. Отсюда одни его последователи, такие как А. А. Богданов (1873—1928), утверждали, что прибыль формируется в производстве и поэтому не важно, сколько про-

дали товаров, тогда как последователи Д. И. Розенберга (1879—1950) исходили из того, что прибыль относится только к реализованной продукции.

Бухгалтеры в массе своей придерживаются этого же взгляда. Но есть примеры и другой точки зрения в XIX и начале XX в.: замечательный русский счетовод И. Руссиян писал, что доход выражает общую сумму *произведенных* ценностей (Руссиян, 1900, с. 62).

Подытоживая дискуссию о доходах, мы можем сделать вывод, что в великом споре о финансовых результатах прав был Т. Лимперг (1879—1961). Однако не будем спешить, ибо самая главная причина колебаний величины прибыли все-таки лежит не столько в объеме доходов, сколько в размерах расходов. К ним мы и обратимся.

1. Здесь решающим фактором следует признать момент капитализации расходов. Именно в этом случае здравый смысл уступает место науке. В самом деле, если вы купили пальто, то скажете, что потратились, у вас возникли расходы. Но, с точки зрения науки, расходов не было, а имело место только изменение структуры актива баланса. Расходы возникнут тогда, когда вы начнете носить это пальто. То есть расходы должны быть соотнесены с тем периодом, когда благодаря им будут формироваться доходы.

Теперь предположим, что эти расходы или связаны с определенными ценностями и, некие конкретные, иначе называемые прямыми, расходы падают *на* эти ценности. Они всегда капитализируются и расходами как таковыми будут признаны только в момент или эксплуатации или продажи. Но есть расходы общие, скажем, заработная плата дирекции, такие расходы называют косвенными и их можно или капитализировать или декапитализировать. В первом случае все косвенные расходы распределяются по определенному коэффициенту между различными видами продукции и (или) услуг, увеличивая их себестоимость. (Отсюда видна вся условность полученных значений себестоимости. Распределять косвенные затраты можно, скажем, или пропорционально прямой заработной плате, или машино-часам, или общей величине прямых затрат и т. д. и т. п. Но, выбирая коэффициент, бухгалтер предопределяет величину себестоимости.) Итак, все капитализированные расходы, в данном случае косвенные, увеличивают себестоимость незавершенного производства и готовой продукции. В итоге уже косвенные расходы, прежде всего истраченные деньги, признаются полноценным активом, не вычитаются в учете из доходов, в результате чего резко возрастает в финансовой отчетности прибыль организации. Она может показать феноменальный финансовый результат и быть признана банкротом.

Однако возможно и другое решение: декапитализировать общие косвенные расходы, т. е. списать их на текущий отчетный период. В этом случае косвенные расходы вычитаются из доходов, что резко уменьшает величину исчисляемой отчетной прибыли.

Таким образом, при определении прибыли главной становится альтернатива: капитализировать или декапитализировать расходы. Если капитализировать, то прибыль возрастает, если декапитализировать, то прибыль уменьшается.

Вспомним концепцию динамического баланса, гласящую, что расходы должны быть приведены в соответствие с доходами, которые благодаря этим расходам, были получены. Это легко сказать, но какво сделать! Не случайно наше бухгалтерское законодательство (ПБУ 1/98 «Учетная политика») молчит по этому поводу, а практика компромиссна и неопределенна. Так, согласно действующему плану счетов дебетовые обороты по сч. 25 «Общепроизводственные расходы» должны во всех случаях капитализироваться, а по сч. 26 «Общехозяйственные расходы» можно, по выбору собственников, или капитализировать их или декапитализировать. Но в этих случаях у практических работников есть все-таки выбор, хотя относительно правила соответствия расходов доходам надо подчеркнуть, что в значительной степени это скорее надежды, чем реальный

результат. Вам кажется, что это реальность, но не надо забывать, что эта реальность в значительной степени мнимая.

В самом деле, можно ли разумно определить и распределить во времени для целей декапитализации такие расходы, как реклама, гудвил, амортизация, ремонт, оплата отпусков, представительские издержки, аудит, подготовка кадров, оплата консультационных, особенно юридических услуг, изучение и анализ конъюнктуры рынка, резервирование сомнительных долгов, штрафы, пени, неустойки, расходы на НИОКР. Особенно опасны последние. Приведем хотя бы пример с автомобильной фирмой Роллс-ройс. Как и все фирмы подобного рода, она имела мощное конструкторское бюро. Руководство фирмы полагало, что расходы на проектирование новых моделей следует капитализировать, а декапитализировать с того момента, когда по этим моделям будут производить и продавать реальные автомобили. Что бухгалтерия и делала. Величина прибыли фирмы была огромной, курс акций очень высоким, а ее престиж работал и на фирму и на ее ценные бумаги. Но случилось то, что должно было случиться: прибыль была огромной, а оплачивать долги стало нечем.

2. Следующий решающий вопрос связан с оценкой списываемых (декапитализируемых) материалов (товаров). Их надо списывать по ценам приобретения, а они на одни и те же ценности, как правило, бывают разные. Теория и практика выработали четыре основных метода списания: по цене каждой единицы, по цене первого приобретения (*FIFO*), по цене последнего приобретения (*LIFO*), по средней цене. Совершенно очевидно, что если наблюдается инфляция, то использование *LIFO* увеличивает себестоимость готовой продукции (товарных остатков) и снижает прибыль, но если применяется оценка по *FIFO*, то себестоимость уменьшается и объем прибыли автоматически возрастает. В случае использования средних цен величина прибыли лежит между значениями *LIFO* и *FIFO*. И только применение покупной цены по каждой товарной единице могло бы дать правильный ответ. Но это возможно в исключительных случаях производства или торговли дорогостоящими объектами, например, в случае строительства дома. Если же речь идет о продаже, скажем, крупы, то ее все время фасуют и все время продают. И никто не сможет сказать, какова покупная цена продаваемого в данный конкретный момент килограмма.

Таким образом, выбирая оценку, собственники задают финансовый результат своей работы.

3. Если организация выдала аванс, то можно ли его считать расходом? Вопрос весьма сложный. Активы изъяты и, следовательно, расход очевиден, но под него нет еще доходов, они должны появиться в дальнейшем. Отсюда вывод: выданный аванс нельзя трактовать как расход, а надо понимать только как капитализацию расходов в дебиторскую задолженность.

4. Расходы, понесенные в данном отчетном периоде в счет будущих отчетных периодов, капитализируются в данном отчетном периоде и потом последовательно декапитализируются.

Трудно удержаться, чтобы не привести типичный диалог в налоговой инспекции. Налоговый инспектор агрессивно заявляет бухгалтеру:

— Баланс с убытком я у вас не возьму!

Травмированная женщина-бухгалтер, со слезами на глазах, спрашивает:

— А что же мне делать?

— Думать надо, прежде чем такие балансы к нам нести.

Женщина плачет.

Инспектор сочувственно:

— Запишите часть расходов на счет 97 «Расходы будущих периодов».

Все счастливы, бухгалтер исправляет баланс. Прибыль появилась, есть с чего налоги брать.

Такое бывает теперь. Но такое было и давным-давно. Полистаем пожелтевшие страницы старинного журнала. И вот о чем мы узнаем: «...управляющий,

получавший проценты с прибыли, нажил в короткое время хороший капитал искусственным увеличением дохода, употребляя для этого очень простой маневр: расходы, в сущности падающие на счет убытков и прибылей, переходили на следующий год остатками под разными благовидными предложениями и наименованиями» (Белов, 1891, с. 5).

5. Амортизация может начисляться разными методами. Сейчас для бухгалтерского учета установлено четыре варианта, а для налогового — два. Каждый вариант формирует свою величину декапитализированных расходов.

6. Гудвил — это расход, связанный с переплатой стоимости чистых активов, купленного предприятия. Собственник может принять следующие решения: а) отнести эти расходы в уменьшение доходов, в результате уменьшится прибыль; б) списать за счет дополнительного капитала, что позволит сократить величину собственных средств фирмы, но не затронуть сумму прибыли; в) показать (капитализировать) этот расход в активе, а затем списывать его в течение t лет. Любой из названных вариантов по-разному влияет на общую сумму прибыли организации.

7. Резервирование — старый бухгалтерский прием, позволяющий создавать расходы там, где их нет. На самом деле — это желание отразить реальные расходы, которые есть, но по каким-то причинам их нельзя выявить в нужный момент времени, или же их надо равномерно распределить по множеству отчетных периодов. Например, расходы на ремонт возникают в какой-то относительно короткий период времени, а на самом деле они восстанавливают актив на большой, иногда очень большой период, до следующего ремонта.

Чем больше самих резервов, которые должны носить целевой характер, и чем больше резервируемые величины, тем больше расходов и тем меньше прибыль.

8. Очень важно принять во внимание определенный бухгалтерский прием, предполагающий разделение всех затрат на два вида: собственно расходы и потери. Первыми считаются целесообразные вложения, позволяющие приносить доходы, а вторыми, грубо говоря, затраты без толку. Поясним сказанное простым примером: вы попросили двух друзей снять вам квартиру за 1000 долл. в месяц. Вы думали, что хоть один из них сумеет решить вашу проблему. Но сняли по квартире оба. Вам неудобно отказать кому-либо из них, вы берете два ключа, благодарите каждого приятеля, надеясь, в душе, что одну квартиру вы пересдадите. Но это вам не удалось. Вы платили за обе квартиры, а жили в одной. Спрашивается: ваши расходы 2000 долл. или 1000 долл.?

Бухгалтеры по-разному отвечают на этот вопрос.

Согласно правилу И. Ф. Шера — 2000 долл., т. е. что уплачено, то уплачено и именно эта сумма войдет в себестоимость, но согласно правилу Х. Л. Ганта расходы составят 1000 долл. и именно эта величина войдет в себестоимость. (Вторая 1000 долл. квалифицируется как потери.)

Самая главная трудность подмечена Дж. М. Кейнсом (1883—1946), который писал, что граница «...между теми неизбежными потерями, которые мы считаем целесообразным относить в дебет счета прибылей и убытков, и теми, которые следует проводить по счету капитала, является в значительной мере условной или психологической, зависящей от того, каков общепринятый критерий» (Кейнс, 1948, с. 55).

9. Наконец, необходимо рассмотреть случай с упущенной прибылью. Например, предмет был куплен за 1000 руб., а продан за 1200 руб., но покупатель, получив вещь, не оплатил ее. Спрашивается, наши убытки составляют 1000 руб. или 1200 руб., т. е. вопрос сводится к тому, можно ли упущенную выгоду рассматривать как реальный убыток? Одни скажут да, другие — нет, но кто прав? Если да, то это естественное явление, так как иначе сами работники предприятия разворуют ценности, возместят по себестоимости, а от себя продадут по ценам продажным; конечно — нет, скажут другие, ибо, сколько реально было

заплачено или должно было быть заплачено за вещь, столько и составляет убыток от ее утери. Так говорит действующий сейчас Гражданский кодекс. Так же говорил Ф. В. Езерский. Это, утверждал он, «...не есть еще наш убыток, а есть наша неисполнившаяся мечта» (Цит.: Вальденберг, 1891, с. 89).

10. Есть в бухгалтерии принцип консерватизма, сейчас он представлен в п. 6 ПБУ 1/98 «Учетная политика» как требование осмотрительности. Согласно ему, расходы возникают, т. е. декапитализируются сразу же, как только цена реализации опустится ниже себестоимости. Это явно противоречит принципу постоянно действующего предприятия — допущение непрерывности — п. 6 ПБУ 1/98 «Учетная политика», согласно которому не может быть декапитализации активов до тех пор, пока актив не продан. Отсюда ясно, что возможны два логически равноценных ответа.

Итоги

Мы разобрали девятнадцать случаев, каждый из которых позволяет сделать выбор и даже предполагает его, но в каждом отдельном случае этот выбор должен быть основан на так называемых допущениях, но эти допущения упираются в два парадокса, о которых идет речь в нашей статье.

И теперь возникает последний вопрос: кто же все-таки прав: итальянец Дзаппа или голландец Лимперг? Ответ такой: когда они подчеркивали ошибочность наших представлений, они высказали истину, но когда они говорили о чем-то более менее достоверном, — они ошибались.

Общий вывод такой: когда вы сомневаетесь, вы мудры и спокойны, но стоит вам во что-то уверовать, как вы сразу попадаете в королевство кривых зеркал.

Источники

- Белов В. Д. Бухгалтерия в ряду других знаний // Счетоводство. 1891. Т. IV. № 1.
Вальденберг Э. Г. «Тройная система» счетоводства (Ф. В. Езерского) перед судом специалистов в теории и на практике. СПб., 1891.
Годэме Е. Общая теория обязательств. М., 1948.
Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1948.
Руссиян И. Трактат по общей теории счетоводства. // Счетоводство. 1900. Т. XIV.