ФАКУЛЬТЕТ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ

КАФЕДРА ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ ДЛЯ ЕСТЕСТВЕННОНАУЧНЫХ И ИНЖЕНЕРНЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

**ПРАКТИКУМ ПО ПИСЬМЕННОМУ ПЕРЕВОДУ**

FACULTY OF FOREIGN LANGUAGES

FOREIGN LANGUAGES DEPARTMENT

**TRANSLATION TRAINING**

**TABLE OF CONTENTS**

**TRANSLATION**

**Part 1**

Характер торговой деятельности

**Part 2**

Возвращение к основам

Преимущества и недостатки полной доллоризации

**Part 3**

Контракт

Краткая форма доверенности на управление бизнесом

Доверенность (общая форма)

**Part 1. -** (55 433 characters)

The Nature of Merchandising Activities

**Part 2. -** (35 381 characters)

Back to basis

Full Dollarization. The Pros and Cons

**Part 3. -** (10 350 characters)

Contract

Short Form of Power to Manage a Business

# Power of Attorney (general form)

BIBLIOGRAPHY

**Part 1.**

**Характер торговой деятельности**

Первые четыре части данного учебного пособия содержат описания финансовых и бухгалтерских отчетов компании Clear Copy Co. Деятельность рассматриваемой компании относится к сфере обслуживания, поскольку связана с оказанием различного рода услуг своим клиентам. Примерами аналогичных компаний могут послужить отели, больницы, авиалинии, театры, лыжные курорты, гольф-клубы, и агентства, занимающиеся прокатом автомобилей. Подобные компании получают комиссии, денежные средства в виде платы за проезд, или гонорары в качестве дохода за оказанные услуги клиентам. Чистый доход за отчетный период представляет собой разницу между суммой полученных доходов и операционных расходов.

Торговая компания получает чистый доход от покупки и продажи товаров, которые она специально приобретает с целью перепродажи. Чистый доход может быть получен в том случае, если доходы компании, полученные от продажи товара, превышают не только стоимость реализованного покупателям товара, но и все операционные расходы, понесенные компанией за отчетный период.

*Объем продаж* – это бухгалтерский термин, обозначающий доход от продажи товаров; *затраты на продажу товаров* – это термин, отражающий расходы на покупку и перепродажу товара. Прочие расходы компании часто называют *операционными расходами*. Взаимосвязь данных трех элементов можно рассмотреть на примере расчета чистого дохода, полученного компанией Meg’s Mart:

**Компания Meg’s Mart**

**Определение чистого дохода на 31 декабря, 19Х2**

Чистый объем продаж …… $314,700

Затраты на продажу товаров……… (230,400)

Валовая прибыль от продаж….. $ 84,300

Общие операционные расходы ….. ………. (62,800)

Чистый доход………………………. $ 21,500

Согласно представленному отчету о доходах, чистый объем продаж компании Meg’s Mart составил сумму в $314,700. Компания закупила данные товары по первоначальной стоимости в $230,400. В результате, компания получила валовую прибыль в размере $84,300, которая представляет собой разницу между чистым объемом продаж и затратами на продажу товаров. Кроме того, операционные расходы компании составили $62,800, а чистый доход за год - $21,500.

 Бухгалтерский баланс торговой организации включает дополнительный элемент, не характерный для компании, специализирующейся на оказании услуг. На рисунке 1 представлен бухгалтерский баланс компании Meg’s Mart. Примечательно, что строка баланса «оборотный капитал» включает пункт «товарные запасы». Даже в том случае, если компания располагает запасами товаров, в бухгалтерском балансе они отражаются как запасы. Данный актив включает готовую продукцию и товары для перепродажи. На дату составления бухгалтерского баланса стоимость запасов равна сумме в $21,000, и складывается из затрат на покупку товаров, доставки их на склад, и их перепродажи.

Следующие разделы данной главы более подробно рассматривают представленные элементы финансовых отчетов торговых компаний.

**Совокупный доход от продаж**

Данные расчеты показывают, каким способом компания Meg’s Mart исчисляет чистый объем продаж на 19Х2:

**Компания MEG'S MART**

**Расчет чистого объема продаж на 31 декабря, 19Х2**

Продажи $321,000

За вычетом: Возврат товаров и скидки с цены . 2,000

Скидки с продаж 4,300 6,300

Чистый объем продаж $314,700

Составляющие элементы приведенных расчетов более подробно описаны в следующих разделах.

Рисунок 1 Бухгалтерский баланс торговой компании

**Компания MEG'S MART**

**Бухгалтерский баланс**

**На 31 декабря, 19Х2**

**Актив** Оборотный капитал:

Денежные средства $ 8,200

Дебиторская задолженность 11,200

Запасы 21,000

Расходы будущих периодов 1,100

Итого по оборотному капиталу $41,500

Оборудование к установке:

Офисное оборудование $ 4,200

Амортизация …. 1,400 $ 2,800

Оборудование в запасах $30,000

Амортизация …. 6,000 24,000

Итого по оборудованию к установке ….....26,800

Итого по активу . . .$68,300

**Пассив**

Краткосрочные обязательства:

Кредиторская задолженность . . . $16,000

Задолженность персоналу по оплате труда.. . . 800

Итого по пассиву …............. $16,800

**Собственный капитал**

Мэг Хрлоу, капитал 51,500

Итого по пассиву и собственному капиталу …. $68,300

*Продажи*

Строка «продажи» в приведенных расчетах включает общий объем товаров, проданных компанией в течение года за наличные деньги и в кредит. Каждая хозяйственная операция по продаже товаров за наличные деньги должна быть зафиксирована в приходно-кассовом ордере компании после ее совершения. В конце каждого дня все приходно-кассовые ордера отражаются в журнале регистрации приходно-кассовых ордеров следующим образом:

Ноябрь 3 Денежные средства…………… 1,205.00

Объем продаж………………………… 1,205.00

*Товары, проданные за наличные деньги*

В журнале регистрации делается запись об увеличении наличных денежных средств компании, полученных от клиентов. Отражается поступление денежных средств и по строке «Продажи».

 Кроме того, в журнале регистрации ежедневно отражаются хозяйственные операции по продаже товаров в кредит. Например, данная запись отражает операцию по продаже товара в кредит, совершенную 3 ноября:

Ноябрь 3 Дебиторская задолженность……………….450.00

Объем продаж………………………… 450.00

*Товары, проданные в кредит*

В данном журнале регистрации также делается запись об увеличении активов компании за счет дебиторской задолженности от клиентов и отражается поступление денежных средств от продажи товаров в кредит.

*Возврат товаров и скидки с цены*

Большинство компаний гарантирует клиентам *возврат* денежных средств за товары, неудовлетворяющие по своим характеристикам их потребности. Если покупатель соглашается в дальнейшем использовать подобный товар, компания осуществляет в его пользу частичные выплаты в виде *скидки* с отпускной цены. В любом случае, гарантия возврата товара и скидки с цены привлекают неудовлетворенных клиентов, тем самым, уменьшая возможность снижения объема продаж в будущем. Предусмотрительные менеджеры в целях уменьшения степени неудовлетворенности клиента минимизируют возвраты товаров и скидки с цены, а бухгалтеры компании предоставляют им соответствующую информацию. Таким образом, в бухгалтерском учете фиксируется запись о фактических возвратах товаров и скидках с цены на отдельном счете подобно указанному ниже, где денежное возмещение составило $200:

Ноябрь 3 Возврат товаров и скидки с цены………. 200.00

Денежные средства…………………… 200.00

*Клиент возвратил товар с дефектом*

Бухгалтер компании отражает выданное возмещение по дебету счета «Продажи». Хотя при подобной практике отражается достоверная величина чистого объема продаж, информация о самих суммах возмещений и скидок остается закрытой для менеджера, осуществляющего контроль за их уплатой. Данная информация является легкодоступной при использовании специального счета «Возврат товаров и скидки с цены». В целях упрощения отчетности по прибылям и убыткам, предназначенной для внешних пользователей, обычно фиксируется только величина чистого объема продаж, а ее составляющие опускаются.

*Скидки с продаж*

В случае продажи товаров в кредит во избежание недоразумений размеры и сроки возврата денежных средств должны быть заранее четко оговорены. **Условия предоставления кредита** содержат указания покупателю на сроки и суммы погашения кредита. Специфические условия предоставления кредита обычно практикуют большинство компаний, занятых в промышленности. Например, промышленные компании могут ожидать поступление платежей спустя 10 дней по окончании месяца, в котором была совершена продажа товара в кредит. Данные сроки должны быть зафиксированы в счете-фактуре или квитанции как «n/10 EOM», где аббревиатура **ЕОМ** означает «конец месяца». В других отраслях промышленности счета-фактуры подлежат оплате спустя 30 календарных дней с даты, указанной на счете. Данные условия обозначены как «n/30», а 30-дневный срок называется сроком кредита.

В том случае, если кредит предоставлен на длительный срок, продавец предоставляет скидку клиенту при оплате суммы кредита наличными и в короткое время. Подобное досрочное погашение кредита выгодно для продавца, поскольку последний может вновь вовлекать данные денежные средства в кругооборот, предоставляя новые кредиты. Кроме того, досрочные платежи сокращают усилия и издержки в будущем при выписывании счетов клиентам. Выявленные преимущества показывают выгодность использования системы скидок.

При условии досрочного погашения кредита наличными деньгами предоставляемые скидки указываются в условиях предоставления кредита в счете-фактуре. Например, сроки «2/10, n 60» означают, что оплата кредита должна быть произведена в 60-дневный срок. Тем не менее, с целью поощрения досрочного погашения кредита продавец вычитает 2% от данной суммы в том случае, если оплата была произведена в течение 10 дней с даты, указанной на счете-фактуре. Дисконтный период – это период времени, в течение которого оплата кредита может производится со скидкой.

На момент продажи товара в кредит продавец не информирован: оплатит ли клиент указанную сумму в течение дисконтного периода, и использует в своих интересах скидку при оплате наличными. В результате скидка не фиксируется до тех пор, пока клиент не погасит сумму кредита в течение дисконтного периода. Например, предположим, что 12 ноября компания Meg’s Mart завершила продажу товаров в кредит по отпускной цене $100, с условиями предоставления кредита 2/10, n/60. Продажа зафиксирована в приходно-кассовом ордере следующим образом:

Ноябрь 12 Дебиторская задолженность………………… 100.00

Объем продаж………………………………… 100.00

Проданные товары согласно условиям *2/10, n/60.*

Даже в случае, если клиент уплатит сумму меньшую, чем цена товара, запись о задолженности и погашении кредита будет отражена в приходно-кассовом ордере как полная сумма оплаты кредита. Фактически, клиент имеет две возможности. Первая состоит в том, чтобы ждать 60 дней до 11 января и уплатить сумму в $100. В данном случае компания Meg’s Mart фиксирует в приходно-кассовом ордере:

Январь11 Денежные средства…………………………… 100.00

Дебиторская задолженность…………… 100.00

*Поступившая дебиторская задолженность.*

Другая возможность состоит в том, что клиент может заплатить $98 до 22 ноября, т.е. в течение 10 дней. В том случае, если клиент делает платеж до 22 ноября, компания Meg’s Mart фиксирует в приходно-кассовом ордере:

Ноябрь 12 Денежные средства……………… 98.00

Скидки с продаж …………………… 2.00

Дебиторская задолженность……*.* 100.00

*Поступившая оплата за 12 ноября*

*Объем продаж без скидок.*

Скидки, предоставленные клиентам при оплате покупаемых товаров наличными, называют скидками с продаж. В обязанности менеджеров компании входит осуществление контроля за суммами скидок, эффективностью их применения в установленных размерах. С этой целью суммы предоставленных скидок учитываются на специальном счете «Скидки с продаж». При вычислении чистого объема продаж компании сумма по данному счету вычитается от суммы по счету «Объем продаж». Хотя информация о суммах предоставленных скидок может быть полезна для сотрудников компании, подобные данные редко используются в бухгалтерских отчетах, которые затем предоставляются внешним лицам, принимающим управленческие решения.

**Оценка запасов и стоимость проданных товаров**

Бухгалтерский баланс торговой организации включает строку раздела оборотный капитал «*запасы*», а также содержит пункт «*стоимость проданных товаров*». Данные строки баланса связаны с осуществлением сделок торговой компанией по купле/продаже товаров. Сумма актива бухгалтерского баланса складывается из стоимости запасов на конец финансового года. Стоимость проданных товаров представляет собой стоимость товаров, которые были проданы клиентам в течение отчетного года.

С целью обобщения информации об имеющихся в наличии запасах и стоимости проданных товаров используются две системы учета запасов. Боле подробно они описаны в следующих параграфах.

*Периодические и непрерывные системы учета запасов*

Выделяют два основных вида систем бухгалтерского учета запасов: *непрерывные* и *периодические*. Исходя из названия, **непрерывные системы учета запасов** обеспечивают непрерывную запись сумм имеющихся в компании запасов. Запись осуществляется непрерывно таким образом, что приобретенные товары зачисляются на счет, а стоимость проданных товаров – вычитается. Когда предмет продан, его стоимость списывается на счет «Стоимость проданных товаров». Пользователи непрерывных систем могут обратиться к счету «Запасы», чтобы определить стоимость имеющихся у компании предметов. Они также могут использовать счет «Стоимость проданных товаров», чтобы получить информацию о стоимости товаров, проданных клиентам.

До разработки недорогих и удобных компьютерных программ, непрерывные системы обычно применялись только фирмами, ежедневный объем продаж которых был ограничен, например, автомобильные дилеры или крупные магазины. В таком случае, непрерывная система учета могла быть эффективной, поскольку совершалось сравнительно небольшое число сделок. Тем не менее, доступность улучшенной технологии существенно повысила количество компаний, использующих непрерывные системы.

Используя **периодические системы учета запасов**, компания не корректирует непрерывно записи количества и стоимости проданных или имеющихся в наличии товаров. Вместо этого компания просто фиксирует стоимость приобретенных товаров на временном счете «*Закупки*». В случае продажи товара, учитывается только полученный доход. После составления финансовых отчетов компания определяет *физические запасы*, сверяя количество имеющихся товаров и определяя общую стоимость запасов, исходя из их первоначальной стоимости. Последняя используется для определения стоимости проданных товаров.

Традиционно, периодические системы всегда использовались компаниями, которые продавали крупные партии товаров с низкими ценами, например, аптеки и универмаги. Без использования компьютеров и сканеров применение систем учета было бы не столь эффективно, поскольку достаточно трудно отразить операции по покупке или продажи таких предметов как зубная паста, обезболивающее, одежда, бытовая химия.

Несмотря на то, что в настоящее время непрерывные системы более доступны, они не находят своего применения в торговых компаниях. Поэтому читателю будет полезно узнать, каким образом работают периодические системы. Кроме того, изучение периодических систем поможет проанализировать движение товаров через запасы, не изучая сложной последовательности записей, используемых в непрерывных системах.

**Расчет стоимости проданных товаров в периодической системе учета запасов**

Как было упомянуто выше, магазин не фиксирует стоимость товаров при продаже при использовании периодической системы. В данном случае бухгалтер определяет стоимость проданных товаров в течение всего отчетного периода. Для расчетов бухгалтер должен обладать соответствующей информацией:

1. Стоимость имеющихся товаров на начало отчетного периода.
2. Стоимость товаров, приобретенных в течение отчетного периода.
3. Стоимость непроданных товаров на конец отчетного периода.

На рисунке 2 показано, каким образом данная информация может быть использована при расчете стоимости товаров, проданных компанией Meg’s Mart.

На рисунке 2 показано, что стоимость товаров компании Meg's Mart, предназначенных для продажи в отчетном периоде, составляет $251,400. Данная сумма складывается из $19,000, что составляет стоимость товаров на начало отчетного периода, и $232,400, что представляет собой стоимость дополнительно приобретенных товаров в течение года. Представленные товары либо были полностью проданы в течение отчетного периода, либо часть из них осталась в распоряжении компании. Поскольку в счете зафиксировано, что $21,000 осталась у компании в конце года, можно заключить, что товары были проданы на сумму $230,400. Ниже приведены соответствующие расчеты:

**Компания MEG'S MART**

**Расчет стоимости проданных товаров на 31 декабря, 19Х2**

Запасы на начало периода $ 19,000

Стоимость купленных товаров 232,400

Стоимость товаров для продажи……$251,400

За вычетом запасов на конец периода (21,000)

Стоимость проданных товаров $230,400

В следующих параграфах объясняется, каким образом системы учета накапливают информацию, которая необходима бухгалтеру для составления расчетов.

*Измерение и учет товарных запасов*

Товар, имеющийся в наличии на начало отчетного периода, называют *запасами на начало периода*, а товар, имеющийся на конец отчетного периода, соответственно, – *запасами на конец периода*. (Поскольку новый отчетный период начинается по завершении предыдущего, запасы на конец одного периода всегда учитываются как запасы на начало следующего периода.) При использовании периодической системы учета запасов, сумма запасов на конец периода в долларах определяется путем (1) подсчета непроданных товаров в магазине и на складе, (2) умножения подсчитанного количества каждого вида товаров на их стоимость, и (3) прибавляя издержки других видов товаров. Стоимость проданных товаров определяется как разница между стоимостью товаров, предназначенных для продажи и запасами на конец периода.

На заключительном этапе, который подробнее описан в следующей главе, периодическая система записывает стоимость запасов на конец периода на счет «*Товарные запасы*». Баланс данного счета не изменяется в течение следующего отчетного периода. Фактически, записи на счете «Товарные запасы» ведутся *только* в конце периода. Таким образом, стоимость приобретенных и проданных товаров на счете «Товарные запасы» не отражается. В результате, данный счет больше не показывает меняющуюся стоимость товаров после совершения каждой сделки купли/продажи в текущем периоде. Поскольку баланс данного счета отражает запасы на начало периода, он не может быть использован в бухгалтерском отчете без соответствующей корректировки данных на конец периода.

*Учет стоимости приобретенных товаров*

Полная стоимость приобретенного товара должна включать величину (1) всех скидок, предоставленных поставщикам при оплате товара наличными деньгами, (2) возвратов и скидок с цены тех товаров, которые оказались неудовлетворительными с точки зрения потребностей покупателя, и (3) затрат по транспортировке товаров до склада покупателя, которые полностью им оплачиваются. Стоимость товаров, приобретенных компанией Meg's Mart за 19X2, рассчитывается следующим образом:

**Компания MEG'S MART**

**Расчет стоимости приобретенных товаров на 31 декабря, 19Х2**

Закупки $235,800

За вычетом:

Возврат закупок и скидки с цены . . $1,500

Скидки с закупок 4,200 5,700

Чистые закупки $230,100

Затраты на транспортировку включительно 2,300

Стоимость приобретенных товаров $232,400

В следующих параграфах описано, каким образом рассчитываются данные суммы, и как они отражаются в отчетности.

Счет «Закупки». В периодической системе учета запасов стоимость приобретенных товаров для перепродажи отражается по дебету временного счета «*Закупки*». Например, компания Meg's Mart должна отразить на 2 ноября в приходно-кассовом ордере сумму в $1,000 за покупку товаров в кредит:

Ноябрь 2 Закупки …………………………1,000.00

Кредиторская задолженность……… 1,000.00

*Товары, купленные в кредит, счет*

*на 2 ноября, сроки 2/10, n/30.*

С целью отражения стоимости всех товаров, приобретенных в течение периода, бухгалтер использует счет «Закупки». Данный счет является временным, поскольку накапливается информацию, которая используется в конце года при расчете стоимости приобретенных товаров.

**Скидки с закупок**. В том случае, если магазины покупают товары в кредит и погашают его в пределах дисконтного периода, им могут быть предложены скидки при оплате наличными деньгами. Данные скидки при оплате наличными деньгами называют **скидками с закупок** покупателя. Система учета фиксирует сумму кредита на специальном счете «*Скидки с закупок*» при условии, что покупатель погашает кредит в пределах дисконтного периода. Представленный ниже приходно-кассовый ордер на 2 ноября показывает запись об оплате приобретенных товаров:

Ноябрь 2 Кредиторская задолженность………… 1,000.00

Скидки с закупок….………………… 20.00

Денежные средства…………………… 980.00

*Оплата покупки за 2 ноября за вычетомскидки*

Поскольку бухгалтер фиксирует записи о количествах предоставленных скидок, он может помочь менеджеру определить, все ли скидки учтены. Предположим, что все товары были приобретены в кредит, а все поставщики установили скидку в 2%. Тогда баланс специального счета «Скидки с закупок» должен равняться 2% баланса счета «Закупки». В том случае, если бы бухгалтер не использовал специальный счет, сумма скидки с кредита в $20 была бы зафиксирована как сокращение остатка на счете «Закупки». В результате, было бы гораздо труднее определить, все ли клиенты воспользовались скидками.

Бухгалтер использует счет «Скидки с закупок», чтобы определить стоимость приобретенных товаров в течение периода. Тем не менее, опубликованные финансовые отчеты обычно не включают подобные расчеты, поскольку необходимы они только для менеджеров.

**Техника управления наличными деньгами.** Большинство компаний устанавливает систему, позволяющую производить оплату счетов в пределах дисконтного периода и, таким образом, гарантирующую получение скидок. Кроме того, подобная техника управления обеспечивает оплату счета-фактуры только в последний день действия скидки. Данная техника эффективна, поскольку позволяет достигнуть каждую из вышеназванных целей. Каждый счет регистрируется таким образом, что он автоматически производится к оплате в последний день дисконтного периода. Например, простая ручная система использует 31 папку: одну для каждого дня в месяце. После того, как счет зарегистрирован в журнале, он помещается в папку, соответствующую последнему дню его дисконтного периода. Таким образом, если последний день действия скидки – 12 ноября, то счет помещают в папку с номером 12. Затем данный счет и другие счета в папке оплачивают 12 ноября. Компьютеризированные системы могут достигнуть того же самого результата при использовании кода, который идентифицирует последнюю дату действия скидки. Когда наступает указанная дата, компьютер автоматически обеспечивает напоминание об оплате счета.

**Торговые скидки**. Скидки при оплате наличными представляют собой реальное снижение первоначальной договорной цены товара. Таким образом, они отличаются от **торговых скидок**, предоставляемых продавцами в процессе ведения переговоров о величине отпускной цены. Торговые скидки представляют собой снижение процента от **прейскурантных цен** на товары. Поскольку прейскурантная цена является лишь первым этапом установления конечной цены на товар, она не регистрируется в бухгалтерской отчетности покупателя как стоимость товара. (Аналогично, продавец фиксирует окончательную цену как сумму продаж.) Например, в случае, если компания Meg's Mart покупала бы товары по прейскурантной цене в $1,200, *торговая скидка* составляла бы 25%, а закупка была бы зарегистрирована как договорная цена $900 [$1,200 – (25% x $1,200)]. Все скидки при оплате наличными в рамках данной закупки предоставлялись бы с цены $900 и записывались на счет «Скидки с закупок».

**Возврат закупок и скидки с цены.** Отдельные товары, полученные от поставщиков, могут оказаться неприемлемыми для покупателей, и по этой причине подлежат возврату. В других случаях, покупатель может сохранить у себя данный приобретенный товар при условии, что продавец представит ему скидку с цены закупки.

Даже при условии, что продавец соглашается на возврат товаров или предоставляет скидку с закупок неприемлемых товаров для покупателя, последний в любом случае несет издержки при их получении, осмотре, идентификации, и возможно возврате. Информация о наличие подобных затрат сообщается менеджеру в виде записи стоимости возвращенных товаров или скидок с цены на специальном счете «*Возврат закупок и скидки с цены*». Например, представленный ниже приходно-кассовый ордер на 14 ноября отражает возврат дефектных товаров за возмещение в размере $265 от первоначальной цены закупки:

Ноябрь 14 Кредиторская задолженность………………265.00

Возврат закупок и скидки с цены 265.00

*Возвращенные дефектные товары*

Как было указано выше, бухгалтер использует баланс счета «Возврат закупок и скидки с цены» для расчета чистой стоимости приобретенных товаров за отчетный период. Тем не менее, опубликованные финансовые отчеты обычно не включают подобные расчеты, поскольку они необходимы только для менеджеров.

**Скидки и возвращенные товары.** Если часть отгруженных товаров возвращена в течение дисконтного периода, покупатель может получить скидку только на оставшуюся стоимость. Например, предположим, что компания Meg's Mart может получить скидку при оплате наличными в 2% на общую стоимость товара $5,000. Двумя днями позже, компания до оплаты счета-фактуры возвращает товары на стоимость $800. После оплаты суммы в $4,200 в течение дисконтного периода, компания Meg's Mart может получить скидку в 2% только на указанную сумму. Таким образом, полученная скидка составляет $84 (2% x $4,200).

**Затраты на транспортировку.** В зависимости от условий договора с поставщиками, компания может нести ответственность по оплате стоимости транспортировки приобретенных товаров до места назначения. Поскольку данные затраты связаны с доведением товара до конечного потребителя, согласно общепринятым принципам бухгалтерского учета, они должны быть включены в стоимость приобретенных товаров.

 Затраты на транспортировку могли быть записаны по дебету счета «Закупки». Тем не менее, более полная информация о данных издержках представлена по дебету специального дополнительного счета «Затраты на транспортировку». С целью определения общей стоимости приобретенных товаров, бухгалтер складывает суммы по данному счету с чистой ценой закупки.

Ниже представлена запись, отражающая затраты на транспортировку в размере $75:

Ноябрь 24 Затраты на транспортировку.………………… 75.00

Денежные средства………………..……… 75.00

*Произведенные затраты на*

*транспортировку приобретенных товаров*

Поскольку подробная информация о затратах на транспортировку необходима только для менеджеров, она редко публикуется в финансовых отчетах, предназначенных для внешних пользователей.

Затраты, связанные с транспортировкой приобретенных товаров до склада, учитываются отдельно от затрат по доставке товара до покупателя. Затраты на отгрузку поступающих товаров включаются в стоимость проданных товаров, тогда как затраты на погрузку отправляемых товаров отражаются как расходы на продажу.

РИСУНОК 3 *Определение ответственности и возможного риска при транспортировке товара*

ФОБ Место отправления

*Покупатель принимает право собственности, когда товары переправляют с места отправления; покупатель несет ответственность за погрузку и сталкивается с риском потери при транзите.*

 Продавец

(место отправления)

 Покупатель

 (место назначения)

ФОБ Место назначения

*Покупатель принимает право собственности, когда товары достигают места назначения; продавец несет ответственность за погрузку и сталкивается с риском потери при транзите.*

**Определение ответственности и возможного риска при транспортировке товара.**

При планировании торговой сделки покупатель и продавец должны установить, какая из сторон будет нести ответственность по оплате затрат на транспортировку, и какая примет на себя риск потери при транзите.

Главная проблема, которую предстоит решить, - определение пункта передачи права собственности от покупателя к продавцу. Место передачи называют пункт **ФОБ**, что является аббревиатурой фразы *свободный на борту*. Значение других пунктов ФОБ поясняется на рисунке 3.

*ФОБ – место отправления* (другое название *ФОБ – фабрика*) означает, что покупатель принимает право собственности на предприятии продавца. В результате, покупатель несет ответственность за погрузку и сталкивается с риском потери или убытка при транспортировке товаров. Кроме того, транзитные товары являются частью запасов покупателя, поскольку оплачены им.

С другой стороны, соглашение *ФОБ – место назначения* означает передачу права собственности на предприятии покупателя. В таком случае, продавец несет ответственность за погрузку и несет риск потери или убытка при транспортировке товаров. Кроме того, продавец не делает запись о полученном доходе до того, пока товары не будут доставлены до места назначения, поскольку сделка будет завершена только в указанный момент.

*Дебетовый и кредитовый меморандумы*

Покупатели и продавцы часто вынуждены следить за циркулирующими между ними потоками. Например, приобретенные товары могут не соответствовать спецификации, могут быть получены либо незаказанные товары, либо в больших или меньших количествах, чем было указано в счете, и могут быть допущены иные ошибки при заполнении счетов.

В некоторых случаях первоначальный баланс может быть скорректирован покупателем без каких-либо переговоров. Например, продавец может допустить ошибку при заполнении счета-фактуры. В этом случае, если ошибку обнаруживает компания-покупатель, она может самостоятельно урегулировать сделку и уведомить продавца, посылав последнему **дебетовый** или **кредитовый меморандум**. Дебетовый меморандум является деловым документом, который уведомляет получателя, что отправитель отразил по дебету дебиторскую или кредиторскую задолженность. Таким образом, обеспечивается уведомление с указанием сумм и пояснений к ним, подобное следующему «Мы дебетуем ваш счет». С другой стороны, кредитовый меморандум уведомляет получателя о том, что отправитель отразил по кредиту дебиторскую или кредиторскую задолженность. Рассмотрите рисунок 4, который отображает две ситуации, регулируемые данными документами.

**РИСУНОК 4**

***Применение дебетового и кредитового меморандумов***

**Ситуация — покупатель находит ошибку в счете-фактуре продавца в виде излишней суммы, подлежащей уплате в размере $100**

 **Продавец**

**Дебетовый меморандум**

*Мы дебетовали ваш счет в сумме$100 по причине допущенной ошибки*

 **Покупатель**

Кредитует дебиторскую задолженность Кредитует дебиторскую в сумме $250 и посылает задолженность дебетовый меморандум в сумме $100

**Ситуация — продавец соглашается выплатить покупателю скидку в размере $250 за покупку дефектных товаров**

**Кредитовый меморандум**

*Мы кредитовали ваш счет в сумме $250 как предоставление скидки*

 **Продавец**

 **Покупатель**

Дебетует кредиторскую Кредитует дебиторскую задолженность

задолженность в сумме $250 и посылает

в сумме $250 кредитовый меморандум

Дебетовый меморандум составляется в том случае, если покупатель первоначально делает запись в счете-фактуре о кредиторской задолженности, а позже обнаруживает ошибку продавца в виде излишней суммы, подлежащей к оплате в размере $100. Покупатель корректирует данную сумму и формально уведомляет продавца о допущенной ошибке, посылая дебетовый меморандум, подобное следующему «Мы дебетовали ваш счет в сумме $100 по причине допущенной ошибки». Кроме того, предоставляется дополнительная информация о дате счета-фактуры и причинах допущенных ошибок. Покупатель посылает *дебетовый* меморандум, поскольку требуется уменьшить кредиторскую задолженность. Задолженность покупателя по оплате отражается по кредиту счета «Закупки».

При получении копии дебетового меморандума продавец делает запись по кредиту об уменьшении дебиторской задолженности покупателя. Данная сумма отражается и по дебету счета «Продажи». В подобных случаях компании не используют специальные счета, поскольку имеются корректирующие записи о допущенных ошибках.

В других случаях корректировка сумм может быть сделана только после переговоров между покупателем и продавцом. Например, покупатель утверждает, что некоторые товары не соответствуют стандартам. В подобной ситуации размер скидки, которую предоставит продавец покупателю, может быть определен только после совместных переговоров. Предположим, что покупатель принимает партию товара и отражает запись сделки по дебету счета «Закупки» и по кредиту счета «Кредиторская задолженность». Позже покупатель обнаруживает, что некоторые товары испорчены, и их продажа возможна только по значительно сниженным ценам. В подобной ситуации после кратких телефонных переговоров продавец соглашается предоставить скидку с цены в размере $250.

Продавец отражает предоставленную скидку по дебету специального счета «Возврат товаров и скидки с цены» и по кредиту счета «Дебиторская задолженность». Затем, продавец формально уведомляет покупателя о скидке, посылая ему кредитовый меморандум. В данном случае используется *кредитовый* меморандум, поскольку имеет место быть уменьшение задолженности покупателя. Получение кредитового меморандума покупатель отражает по дебету счета «Кредиторская задолженность» и по кредиту счета «Возврат закупок и сидки с цены». Необходимая для менеджеров обеих компаний информация о предоставленных скидках отражается на специальном счете.

*Потери товаров*

Торговые компании несут убытки разного характера, включая кражи товаров в магазинах и порчу товаров на складах или прилавках. Такие убытки называют потерями.

Несмотря на то, что непрерывные системы учета запасов контролируют движение товаров как внутри компании, так и за ее пределами, они не способны отследить убытки, связанные с кражей в магазине или воровством служащих. Тем не менее, данные системы позволяют бухгалтеру оценить потери, сравнив фактическое количество товаров с зафиксированным в учетных документах.

Поскольку периодические системы учета запасов не определяют количество товаров, имеющихся в наличии, они не могут обеспечить прямые меры управления потерями. Фактически, они могут определить только стоимость имеющихся в наличии товаров и стоимость товаров на складе. Количество выбывших товаров включает стоимость проданных, украденных и испорченных товаров. Например, предположим, что из магазина было украдено товаров на сумму $500. Поскольку количество данных товаров не было определено фактически, количество оставшихся товаров будет меньше, чем должно было быть. В конечном итоге, сумма $500 включается в стоимость проданных товаров.

**Альтернативные способы определения дохода**

В рамках общепринятых принципов ведения бухгалтерского учета компании имеют возможность выбора способов составления финансовых отчетов. Фактически, как показывает практика, используются разные способы определения дохода. Данный раздел главы описывает несколько возможных вариантов, которые компания Meg’s Mart может использовать для определения своего дохода.

**РИСУНОК 5**

*Классифицированное определение дохода для внутреннего использования*

**Компания MEG'S MART**

**Определение дохода на 31 декабря, 19Х2**

Продажи. $321,000

За вычетом: Возврат товаров и скидки с цены $ 2,000

Скидки с продаж ….... . . ….... 4,300 6,300

Чистый объем продаж $314,700

Затраты на продажу товаров:

Запасы, на 31 декабря, 19Х1. . $ 19,000

Закупки $235,800

За вычетом: Возврат закупок и скидки с цены $1,500

Скидки с закупок 4,200 5,700

Чистые закупки $230,100

Затраты на транспортировку включительно 2,300

Стоимость купленных товаров 232,400

Стоимость товаров, предназначенных для продажи $251,400

Запасы, на 31 декабря, 19Х2. ……………… 21,000

Стоимость проданных товаров 230,400

Валовая прибыль от продаж . $ 84,300

Операционные расходы:

Расходы на продажу:

Амортизация, оборудование в запасах …. $ 3,000

Расходы на оплату труда работникам в сфере продаж 18,500

Арендная плата, торговый зал . 8,100

Расходы по складским поставкам 1,200

Расходы на рекламу 2,700

Итого расходов на продажу $ 33,500

Общие и административные расходы

Амортизация, офисное оборудование … $ 700

Расходы на оплату труда работникам офиса 25,300

Расходы на страхование 600

Арендная плата, офисное помещение 900

Расходы по офисным поставкам 1,800

Итого общих и административных расходов . . 29,300

Итого операционных расходов 62,800

Чистый доход $ 21,500

На рисунке 5 представлено *классифицированное* определение дохода, предназначенное только для менеджеров данной компании по причине секретности содержащейся информации. Статьи «Продажи» и «Затраты на продажу товаров» ранее уже были приведены в данной главе. Валовая прибыль от продаж составляет разницу между чистым объемом продаж и затратами на продажу товаров.

Кроме того, стоит обратить внимание, что статья «Операционные расходы» подразделяет расходы на две категории. Статья «**Расходы на продажу**» включает затраты на продвижение товаров с помощью выставок и рекламы, затраты на продажу и доставку товара клиенту. Статья «**Общие и административные расходы**» связана с поддержкой бизнеса и включает затраты при ведении бухгалтерского учета, при управлении трудовыми ресурсами и при осуществлении финансового менеджмента.

Некоторые расходы могут быть распределены между несколькими статьями затрат, поскольку связаны с ними. Например, как показывает рисунок 5, в компании Meg’s Mart арендная плата за офисное помещение в размере $9,000 относится к двум категориям. К статье «Расходы на продажу» была отнесена сумма в $8,100, что составляет 90% от общей арендной платы, а к статье «Общие и административные расходы» - сумма в $900, что составляет соответственно 10%. Распределение затрат должно отразить экономические отношения между пропорционально распределенными стоимостью и видом деятельности. Например, в данном случае распределение могло быть основано на относительной величине арендной платы.

**РИСУНОК 6**

*Многоступенчатое определение дохода*

**Компания MEG'S MART**

**Определение дохода на 31 декабря, 19Х2**

Чистый объем продаж………………………………………$314,700

Затраты на продажу товаров ……………………… 230,400

Валовая прибыль от продаж……………………… $ 84,300

Операционные расходы:

Расходы на продажу:

Амортизация, оборудование в запасах………………….$3,000

Расходы на оплату труда работникам в сфере продаж ….. 18,500

Арендная плата, торговый зал………………………… 8,100

Расходы по складским поставкам……………………… 1,200

Расходы на рекламу………………………………………. 2,700

Итого расходов на продажу……………………… $33,500

Общие и административные расходы:

Амортизация, офисное оборудование………………… $700

Расходы на оплату труда работникам офиса ..……………25,300

Расходы на страхование………………………………… 600

Арендная плата, офисное помещение ………………… 900

Расходы по офисным поставкам………………………… 1,800

Итого общих и административных расходов…… 29,300

Итого операционных расходов……………… 62,800

Чистый доход…………………………………… $ 21,500

На рисунке 6 представлен способ **многоступенчатого определения дохода**, который целесообразно использовать при составлении внешних отчетов. Единственное различие между данным способом и способом, показанным на рисунке 5, состоит в том, что в последнем учитывается детальное определение чистого объема продаж и затрат на продажу товаров. Представленный способ называют многоступенчатым, поскольку он показывает несколько промежуточных действий при исчислении продаж и чистого дохода.

На рисунке 7 показан **одноступенчатый способ определения дохода** компании Meg’s Mart. Данный способ является наиболее простым и включает только одно промежуточное действие при исчислении операционных расходов.

**РИСУНОК 7** *Одноступенчатое определение дохода*

**Компания MEG'S MART**

**Определение дохода на 31 декабря, 19Х2**

Чистый объем продаж…………………………………………..$314,700

Затраты на продажу товаров…………….…………………… $ 230,400

Расходы на продажу………………………………… 33,500

Общие и административные расходы………………… 29,300

Итого операционных расходов…..……… 293,200

Чистый доход.……………………………………… $ 21,500

На практике компании используют комбинации способов, включающие особенности как многоступенчатого, так и одноступенчатогоопределения дохода.

**Закрытие счетов торговых компаний**

Для того чтобы понять, каким образом информация поступает через систему бухгалтерского учета в финансовые отчеты, необходимо рассмотреть процесс закрытия временных счетов торговых компаний. Данный процесс представлен на рисунке 8 с использованием скорректированного тройного баланса компании Meg’s Mart. Кроме того, по счету бухгалтер знает, что стоимость запасов на конец периода составляет $21,000.

**РИСУНОК 8**

***Скорректированный тройной баланс компании***

*Meg’s Mart на 31 декабря 19Х2 года*

Денежные средства. $ 8,200

Дебиторская задолженность 11,200

Запасы 19,000

Офисные поставки 550

Складские поставки 250

Страховые взносы 300

Офисное оборудование 4,200

Начисленная амортизация, офисное оборудование…. $1,400

Оборудование в запасах 30,000

Начисленная амортизация, оборудование в запасах……6,000

Кредиторская задолженность 16,000

Затраты на оплату труда 800

Компания Meg Harlowe, капитал 34,000

Компания Meg Harlowe, изъятия 4,000

Продажи 321,000

Возврат товаров и скидки с цены 2,000

Скидки с продаж 4,300

Закупки 235,800

Возврат закупок и скидки с цены 1,500

Скидки с закупок 4,200

Затраты на транспортировку включительно 2,300

Амортизация, оборудование в запасах 3,000

Амортизация, офисное оборудование 700

Расходы на оплату труда работникам офиса 25,300

Расходы на оплату труда работникам в сфере продаж 18,500

Расходы на страхование 600

Арендная плата, офисное помещение 900

Арендная плата, торговый зал ……… 8,100

Расходы по офисным поставкам 1,800

Расходы по складским поставкам 1,200

Расходы на рекламу 2,700

Итог $384,900

$384,900

Тройной баланс включает следующие специальные счета, используемые в торговой деятельности компаний: «Запасы», «Продажи», «Возврат товаров и скидки с цены», «Скидки с продаж», «Закупки», «Возврат закупок и скидки с цены», «Скидки с закупок», и «Затраты на транспортировку включительно». Их использование в бухгалтерской книге отличает процедуру закрытия счетов от способов, описанных в четвертой главе. Тем не менее, данный процесс все еще состоит из четырех шагов.

*Шаг 1 – Запись стоимости оборудования на конец периода и закрытие временных счетов, имеющих кредитовое сальдо*

Первый шаг преследует достижение двух целей: во-первых, стоимость оборудования на конец периода в $21,000 записывается на счет «Запасы». Во-вторых, закрываются временные счета, имеющие кредитовое сальдо, включая счет «Продажи» и два специальных счета, открываемые к счету «Закупки». Первым подлежит закрытию следующий счет компании Meg’s Mart:

Декабрь 31 Запасы……………….………… 21,000.00

Продажи ……………….. 321,000.00

Возврат закупок и скидки и цены…… 1,500.00

Скидки с закупок ………………. 4,200.00

Итого дохода ………………. 347,700.00

*Закрытие временные счета, имеющих*

*кредитовое сальдо и сделать запись*

*о наличии оборудования на конец периода*

Осуществление данной операции связано с образованием нулевых сальдо трех временных счетах, которые имели кредитовое сальдо в скорректированном тройном балансе. При этом временно происходит увеличение сальдо счета «Запасы» до $40,000. Однако следующий шаг вновь уменьшает баланс данного счета.

*Шаг 2 – Списание оборудования на начало периода закрытие временных счетов, имеющих дебетовое сальдо*

Второй шаг преследует достижение двух целей: во-первых, стоимость оборудование на начало периода списывается со счета «Запасы». Во-вторых, закрываются временные счета, имеющие дебетовое сальдо, включая расходные счета, два специальных счета, открываемые к счету «Продажи», счет «Закупки» и счет «Затраты на транспортировку включительно». Вторым подлежит закрытию следующий счет компании Meg’s Mart:

Декабрь 31 Итого дохода …………………326,200.00

Запасы………………..……………………… 19,000.00

Возврат продаж и скидки с цены…………. 2,000.00

Скидки с продаж ……………………… ,300.00

Закупки ……………………… 235,800.00

Затраты на транспортировку включительно 2,300.00

Амортизация, оборудование в запасах….. 3,000.00

Амортизация, офисное оборудование…. 700.00

Расходы на оплату труда работникам офиса 25,300.00

Расходы на оплату труда работников в сфере

 продаж…………. ……………………. 18,500.00

Расходы на страхование…………………… 600.00

Арендная плата, офисное помещение…… 900.00

Арендная плата, торговый зал……………. 8,100.00

Расходы по офисным поставкам.………… 1,800.00

Расходы по складским поставкам……… 1,200.00

Расходы на рекламу 2,700.00

*Закрытие временных счетов, имеющих*

*дебетовое сальдо и списание оборудование*

*на начало периода*

Осуществление данной операции связано с уменьшением сальдо счета «Запасы» на сумму $21,000, которая была зарегистрирована на счете по состоянию на 31 декабря 19Х2 года. При этом происходит образование нулевых сальдо на четырнадцать временных счетах, которые ранее имели дебетовое сальдо.

Счет «Запасы» показывает, каким образом в результате двух предыдущих операций образуется сальдо, равное $21,000:

|  |
| --- |
| **Запасы Сч. №. 119** |
| **Дата** | **Операции по закрытию счетов** | **Дебит** | **Кредит** | **Сальдо** |
| 19X1 |  |  |  |  |  |
| Дек. | 31 | Сальдо на конец 19X1 |  |  | 19,000.00 |
| 19X2 |  |  |  |  |  |
| Дек. | 31 | Первая операция | 21,000.00 |  | 40,000.00 |
|  | 31 | Вторая операция (Сальдо на конец 19X2) |  | 19,000.00 | 21,000.00 |

Как было упомянуто выше, сальдо данного счета составит сумму в $21,000 до тех пор, пока в 19Х3 году счета не будут закрыты.

*Шаг 3 – Списание суммы со счета «Доходы» на счет «Собственный капитал»*

Третья операция по закрытию счетов в торговой компании и компании сферы услуг идентичны. Примечательно, что в результате данной операции закрывается счет «Доходы», и одновременно увеличивается сальдо счета «Собственный капитал». Третьим подлежит закрытию следующий счет компании Meg’s Mart:

Дек. 31 Доходы…………………………………21,500.00

Компания Meg Harlowe, капитал…… 21,500.00

*Закрыть счет «Доходы»*

Полученная в результате данной операции сумма эквивалентна сумме чистого дохода.

*Шаг 4 – Списание суммы со счета «Изъятия» на счет «Собственный капитал»*

Четвертая операция по закрытию счетов в торговой компании и компании сферы услуг идентичны. Примечательно, что в результате данной операции закрывается счет «Изъятия», и одновременно уменьшается сальдо счета «Собственный капитал», что показано в бухгалтерском балансе. Четвертым подлежит закрытию следующий счет компании Meg’s Mart:

Дек 1 Компания Meg Harlowe, капитал………………..4,000.00

Компания Meg Harlowe, изъятия…………. 4,000.00

*Закрыть счет «Изъятия»*

После совершения данных действий все временные счета закрываются, и после этого в 19X3 году на них могут быть отражены другие операции. Кроме того, счет «Собственный капитал» полностью обновляется, чтобы отражать события 19X2 года.

**Оборотная ведомость торговой компании**

На рисунке 9 представлен образец оборотной ведомости, которую может составить бухгалтер компании Meg’s Mart в процессе разработки финансовых отчетов за 19Х2 год. Существует два различия оборотной ведомости, включающей 10 столбцов, которая подробно описана в четвертой главе, от представленной ниже.

РИСУНОК 9

Оборотная ведомость компании Meg’s Mart на 31 декабря 19Х2 года

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Счет** | **Нескорректированный тройной баланс** | **Поправки** | **Определение дохода** | **Определение изменений в стоимости акций и в бухгалтерском балансе** |
| **Д** | **К** | **Д** | **К** | **Д** | **К** | **Д** | **К** |
| 101 | Денежные средства | 8,200 |  |  |  |  |  | 8,200 |  |
| 106 | Дебиторская задолженность | 11,200 |  |  |  |  |  | 11,200 |  |
| **119** | **Запасы** | **19,200** |  |  |  | **19,200** | **21,000** | **21,000** |  |
| 124 | Офисные поставки | 2,350 |  |  | (с) 1,800 |  |  | 550 |  |
| 125 | Складские поставки | 1,450 |  |  | (b) 1,200 |  |  | 250 |  |
| 128 | Страховые взносы | 900 |  |  | (a) 600 |  |  | 300 |  |
| 163 | Офисное оборудование | 4,200 |  |  |  |  |  | 4,200 |  |
| 164 | Начисление амортизации, офис |  | 700 |  | (e) 700 |  |  |  | 1,400 |
| 165 | Оборудование в запасах | 30,000 |  |  |  |  |  | 30,000 |  |
| 166 | Начисление амортизации, склад |  | 3,000 |  | (d) 3,000 |  |  |  | 6,000 |
| 201 | Кредиторская задолженность |  | 16,000 |  |  |  |  |  | 16,000 |
| 209 | Salaries payable |  |  |  | (f) 800 |  |  |  | 800 |
| 301 | Компания Meg Harlowe, капитал |  | 34,000 |  |  |  |  |  | 34,000 |
| 302 | Компания Meg Harlowe, изъятия | 4,000 |  |  |  |  |  | 4,000 |  |
| 413 | Продажи |  | 321,000 |  |  |  | 321,000 |  |  |
| 414 | Возврат продаж и скидки с цены | 2,000 |  |  |  | 2,000 |  |  |  |
| 415 | Скидки с продаж | 4,300 |  |  |  | 4,300 |  |  |  |
| 505 | Закупки | 235,800 |  |  |  | 235,800 |  |  |  |
| 506 | Возврат закупок и скидки с цены |  | 1,500 |  |  |  | 1,500 |  |  |
| 507 | Скидки с закупок |  | 4,200 |  |  |  | 4,200 |  |  |
| 508 | Транспортировка | 2,300 |  |  |  | 2,300 |  |  |  |
| 612 | Амортизация, склад |  |  | (d) 3,000 |  | 3,000 |  |  |  |
| 613 | Амортизация, офис |  |  | (e) 700 |  | 700 |  |  |  |
| 620 | Затраты на оплату труда работникам офиса | 25,000 |  | (f) 300 |  | 25,300 |  |  |  |
| 621 | Затраты на оплату труда работникам в сфере продаж | 18,000 |  | (f) 500 |  | 18,500 |  |  |  |
| 637 | Расходы на страхование |  |  | (a) 600 |  | 600 |  |  |  |
| 641 | Арендная плата, офис | 900 |  |  |  | 900 |  |  |  |
| 642 | Арендная плата, торговля | 8,100 |  |  |  | 8,100 |  |  |  |
| 650 | Расходы по офисным поставкам |  |  | (c) 1,800 |  | 1,800 |  |  |  |
| 651 | Расходы по складским поставкам |  |  | (b) 1,200 |  | 1,200 |  |  |  |
| 655 | Расходы на рекламу | 2,700 |  |  |  | 2,700 |  |  |  |
|  | Итого | 380,400 | 380,400 | 8,100 | 8,100 | 326,200 | 347,700 | 79,700 | 58,200 |
|  | Чистый доход |  |  |  |  | 21,500 |  |  | 21,500 |
|  | Итого |  |  |  |  | 347,700 | 347,700 | 79,700 | 79,700 |

Первое отличие заключается в удалении скорректированных столбцов тройного баланса. Данное упрощение никак не связано с тем, что компания Meg’s Mart функционирует в сфере розничного товарооборота. Использование данного формата направлено на упрощение работы с оборотной ведомостью путем уменьшения ее размера. Уменьшение числа столбцов приводит бухгалтера к необходимости расчета поправок в балансе, а затем их включения в финансовый отчет.

Второе отличие проявляется в расчетах по строке счета «Запасы» (выделено жирным шрифтом). Нескорректированный тройной баланс включает стоимость оборудования на начало периода в сумме $19,000. Данная величина записана по дебету в столбце «Определение дохода». Затем, стоимость оборудования на конец периода отражается по кредиту в столбце «Определение дохода» и по дебету в столбце «Бухгалтерский баланс». Данное действие позволяет включить в чистый доход стоимость проданных товаров, в то время как скорректированный баланс на конец периода включается в бухгалтерский баланс.

Поправки в оборотной ведомости отражают следующие экономические действия:

(a) Осуществление страховых взносов в сумме $600.

(b) Осуществление поставок оборудования на сумму $1,200.

(c) Осуществление офисных поставок на сумму $1,800.

(d) Амортизация оборудования на складах на сумму $3,000.

(e) Амортизация офисного оборудования на сумму $3,000.

(f) Увеличение сумм невыплаченной заработной платы работникам офиса до $300, и работникам в сфере продаж – до $500.

При включении скорректированных сумм в финансовый отчет бухгалтер может использовать данную информацию в целях разработки документов компании.

**Способ осуществления корректирующих операций путем отражения изменений по счету «Запасы»**

Ранее описанный способ осуществления операций в конце периода путем отражения изменений по счету «Запасы» широко применяется на практике. Тем не менее, данный метод является не единственным в бухгалтерии, который может быть применен в конце года. Другой возможный способ заключается в отражении двух корректирующих операций до того, как заключительный данные будут готовы. Поскольку данные записи являются зафиксированными, первые две заключительные операции не будут вносить изменений в счете «Запасы». Рассмотренный способ осуществления корректирующих операций является предпочтительным для некоторых бухгалтеров. Он также применяется при компьютеризированных системах учета, в которых заключительные записи осуществляются только по временным счетам.

*Корректирующие операции*

Согласно данному методу, в компании Meg’s Mart списывается начальное сальдо счета «Запасы» путем внесения корректирующей записи на конец 19Х2 года:

Дек. 31 Итого доходов……………………19,000.00

Запасы…………………………… 19,000.00

*Списание начального сальдо*

*счета «Запасы»*

Вторая операция корректирует сальдо на конец периода счета «Запасы»:

Дек. 31 Запасы………………… ……………. 21,000.00

Итого доходов… …….…………. 21,000.00

Включение скорректированного

конечного сальдо счета «Запасы»

После завершения данной операции, дебетовое сальдо счета «Запасы» составляет $21,000. Кроме того, кредитовое сальдо по счету «Итого доходов» составляет $2,000.

*Заключительные записи*

При использовании двух корректирующих записей, заключительные записи не отражаются на счете «Запасы». Таким образом, при применении способа отражения корректирующих записей в компании Meg’s Mart используются следующие две заключительные записи в 19Х2 году:

Дек. 31 Продажи ……………… 321,000.00

Возврат закупок и скидки с цены .. 1,000.00

Скидки с закупок ……… 4,200.00

Итого доходов ……… 326,700.00

*Закрытие временных счетов,*

*имеющих кредитовое сальдо*

 Дек. 31 Итого доходов …………………… 307,200.00

Возврат продаж и скидки с цены……….. 2,000.00

Скидки с продаж …………………. 4,300.00

Закупки …………………. 235,800.00

Затраты на транспортировку включительно 2,300.00

Амортизация, оборудование в запасах 3,000.00

Амортизация, офисное оборудование 700.00

Расходы на оплату труда работникам офиса 25,300.00

Расходы на оплату труда работникам в сфере продаж……

 … 18,500.00

Расходы на страхование ………………… 600.00

Арендная плата, офисное помещение….. 900.00

Арендная плата, торговый зал..… 8,100.00

Расходы по офисным поставкам…… 1,800.00

Расходы по складским поставкам……… 1,200.00

Расходы на рекламу ……………….. 2,700.00

*Закрытие временных счетов, имеющих*

*дебетовое сальдо*

Третья и четвертая записи аналогичны предыдущим, хотя сумма, отраженная по дебету счета «Итого доходов» рассчитывается, исходя из четырех предыдущих записей:

Дек. 31 Итого доходов …………………………..21,500.00

Компания Meg Harlowe, капитал…… 21,500.00

*Закрытие счета «Итого доходов».*

Компания Meg Harlowe,капитал…………… 4,000.00

Компания Meg Harlowe, изъятия 4,000.00

*Закрытие счета «Изъятия»*

 Способ осуществления корректирующих операций и оборотная ведомость. При использовании бухгалтером способа осуществления корректирующих записей с целью внесения изменений по счету «Запасы» две поправки включаются в оборотную ведомость, здесь же отражается строка счета «Итого доходов». Данная операция наглядно не представлена.

**Использование информации – Коэффициент быстрой ликвидности**

Согласно данной главе, текущие активы компании могут включать товарные запасы. Таким образом, становится понятно, что основная часть оборотных средств компании не может быть использована для немедленного погашения существующих обязательств. В действительности, запасы должны быть реализованы, а дебиторская задолженность должна поступить до получения наличных денег. В результате, текущие активы не всегда могут не обеспечить платежеспособность компании.

Учитывая рассмотренные ограничения, пользователи финансовых отчетов часто рассчитывают коэффициент быстрой ликвидности с целью оценки способности компании погасить свои текущие обязательства за счет оборотных активов. Коэффициент быстрой ликвидности подобен коэффициенту текущей ликвидности, но в тоже время отличается от него, поскольку его расчет ориентирован на перспективу развития компании.

Коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается аналогично коэффициенту текущей ликвидности за исключением того, что в него не включаются запасы и расходы будущих периодов. Последние не учитываются при расчете, поскольку характеризуются низкой степенью ликвидности. Оставшиеся текущие активы (денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность) называют *быстрореализуемыми активами* компании. Формула для расчета коэффициента быстрой ликвидности представлена ниже:

Расчет коэффициента быстрой ликвидности компании Meg’s Mart выглядит следующим образом:

Коэффициент текущей ликвидности (отношение текущих активов к текущим обязательствам) компании Meg’s Mart при расчете показывает следующее значение:

Отличие между двумя данными коэффициентами показывает, каким образом запасы компании и расходы будущих периодов влияют на способность компании погасить краткосрочные обязательства за счет имеющихся ресурсов.

Как показывают приближенные расчеты, при величине коэффициента быстрой ликвидности, равной 1, в ближайшем будущем вероятность банкротства для компании очень мала. Тем не менее, при величине данного показателя меньше 1, компания может избежать кризиса ликвидности при условии привлечения требуемых денежных средств от продаж и кредиторской задолженности не позднее, чем через год. С другой стороны, при величине коэффициента больше 1, кризис ликвидности может быть скрыт, при условии поступления дебиторской задолженности в конце года, а оплаты по документам в настоящий момент времени. Представленные возможности помогают выявить наиболее сильные и слабые стороны в деятельности компании, поскольку расчет только коэффициента ликвидности оказывается недостаточным. Тем не менее, данные действия позволяют аналитикам определить те сферы деятельности компании, которые требуют наибольшего внимания.

**Part 2.**

**Возвращение к основам**

По словам Тима Хинди, в менее благополучные годы менеджерам не стоит забывать о лучших качествах человека.

Поскольку в кризисных ситуациях проявляются лидеры, Америка сильно обязана им. Экономический спад, начавшийся в марте прошлого года, и террористические нападения 11 сентября 2001 года оставили незабываемый след в истории. В такие периоды люди реагируют по-разному: некоторые чрезмерно нерешительны, в то время как другие действуют с излишней поспешностью. Такое поведение, преумноженное во много раз в пределах огромных корпораций, может оказаться катастрофическим. Поэтому во время кризисных явлений наличие нужных людей в нужном месте становится жизненно важным. В годы экономического подъема ошибки не столь заметны, в то время как при спаде эффективное управление является вопросом благополучия.

По словам Дейва Юнга, главы офиса Бостонской Консалтинговой фирмы, для многих компаний спад окажется благодеянием. «Это означает, что ценность на рынке капитала приобретает не ‘иррациональное изобилие товара’ или лидирующие позиции в секторе, а успешный менеджмент». Но что в таких условиях является эффективным управлением? Естественно, оно не возникает внезапно. Компании, характеризующиеся успешным менеджментом в настоящий момент, развивали его и в годы подъема, что являлось достаточно необходимым; различие состоит лишь в том, что реализовать эффективное управление сейчас сложнее по причине жесткого экономического климата.

Согласно данному исследованию, сущность эффективного управления базируется на трех лучших качествах человека, о которых часто забывают в периоды экономического подъема. Как минимум, хороший менеджер должен обладать следующими качествами:

* честность;
* бережливость;
* подготовленность.

Для многих менеджеров подобные критерии могут звучать забавно, но на практике они являются достаточно весомыми.

**Важные качества менеджера**

Конечно, честность заключается не только в соблюдении законодательства. Большинство менеджеров следуют законам, поскольку боятся огласки. Для законопослушного большинства огласка является средством от самообольщения. Поэтому требуется установка систем, в которых вознаграждение не зависит от количества выявленных или преувеличенных нарушений.

Прежде всего, честность менеджера состоит в следовании интересам компании и направлении своих усилий для ее дальнейшего развития. Уоррен Баффетт, председатель компании Berkshire Hathaway и один из наиболее успешных имиджмейкеров в американских деловых кругах за последние 20 лет, писал в одном из его знаменитых ежегодных писем акционерам: « Мы не хотим увеличивать стоимость акций Berkshire…мы стремимся покупать или продавать их в соответствии с внутренними ценностями компании». Менеджерам же стоит определить, каковы ‘внутренние ценности компании’. Данное правило необходимо применить к инвестиционным банкирам, аналитикам, консультантам и всем тем, кто занимает лидирующие позиции в бизнесе.

Аналогично, бережливость означает не только снижение расходов в периоды спада. Речь идет об умеренном использовании имеющихся ресурсов в течение всего периода деятельности компании, что должно выражаться в постоянном поиске новых путей снижения издержек и создании условий, при которых чрезмерные расходы недопустимы независимо от ситуации на рынке. Крайности, к которым прибегают менеджеры компании Wal-Mart –(экономят на постели в командировках или уносят бесплатные ручки с конференций) могут оказаться непродуктивными. Но длительный успех многих бизнесменов, таких как Эндрю Карнеги и Дж.П.Моргана в 1900-е годы, а также Уоррена Ваффетта в настоящее время, был основан на бережливости, граничащей со скупостью.

**Преимущества и недостатки полной долларизации**

С тех пор как почти тридцать лет тому назад прекратила свое действие Бреттонвудская система фиксированных валютных курсов, перед странами еще острее встала старая дилемма создания работоспособных валютных механизмов, а диапазон возможных средств значительно расширился.

С возросшей интеграцией мировой торговли и рынков капитала стало труднее принимать решения о выборе надлежащей валютной системы. Возникли новые проблемы, которые требуют новых ответов на вопрос о том, какой валютный режим наиболее полно соответствует задачам развития каждой конкретной страны. Новейшим решением служит полная долларизация, при которой страна официально отказывается от своей валюты и принимает более устойчивую валюту другого государства — чаще всего доллар США — в качестве своего законного платежного средства.

С точки зрения любой страны со свободно конвертируемой валютой полная долларизация может представляться более радикальным шагом, чем он есть на самом деле: использование доллара США или какой-либо другой ведущей валюты уже стало достаточно распространенным явлением в большинстве развивающихся стран, особенно в области финансовых контрактов (см. вставку 1, «Что такое долларизация»).

## *Вставка 1. Что такое долларизация?*

В настоящей брошюре основное внимание уделяется полной долларизации, при которой какая-либо страна официально принимает валюту другой страны для целей совершения всех финансовых операций, за исключением, возможно, обращения монет. При рассмотрении возможности выбора данного валютного режима необходимо учитывать два момента:

* Термин «долларизация» упрощенно означает использование каким-либо государством любой иностранной валюты. Поднимаемые вопросы столь же актуальны для других стран региона, использующих, например, южноафриканский рэнд, и они будут в одинаковой мере затрагивать любую другую страну, скажем, страны Восточной Европы, которые изучают возможность принятия впоследствии евро.
* Большинство развивающихся стран — равно как стран с переходной экономикой, которые только вводят рыночные механизмы,— уже имеют определенную ограниченную неофициальную долларизацию. Резиденты этих стран в той или иной мере уже держат иностранную валюту или имеют вклады в иностранной валюте в отечественных банках. В странах с высокой инфляцией доллар или иная твердая валюта уже могут широко применяться в повседневных сделках наряду с национальной валютой.

Такая неофициальная долларизация возникла в результате экономической нестабильности и высокой инфляции, а также стремления резидентов диверсифицировать и защитить свои активы от угрозы, которую им несет обесценение их собственной валюты. Целесообразно различать две причины спроса на активы в иностранной валюте: валютное замещение и замещение активов.

В случае валютного замещения иностранные активы используются в качестве денег, главным образом как средство платежа и учетная единица, что обычно имеет место в условиях сильной инфляции или гиперинфляции, когда высокая стоимость использования национальной валюты для совершения сделок побуждает население искать альтернативные варианты. После того как будет допущено применение иностранной валюты для совершения сделок, быстро отказаться от нее может не удаться. Следует отметить, что в последние годы в некоторых странах Латинской Америки и Азии долларизация продолжала усиливаться и даже ускоряться, несмотря на успешно проведенную стабилизацию.

Замещение активов связано с аспектами риска и прибыли по внутренним и иностранным активам. Исторически активы, выраженные в иностранной валюте, служили средством защиты от макроэкономических рисков, связанных, например, во многих развивающихся странах с нестабильностью цен и продолжительным застоем. Даже в условиях текущей стабильности активы, выраженные в иностранной валюте, могут служить этой цели, если резиденты полагают, что существует даже минимальная угроза возобновления инфляции.

Существует важное различие между неофициальной и полной долларизацией, вследствие которого на переходном этапе могут возникать проблемы для правительств, рассматривающих возможность такой меры. При полной долларизации все государственные и частные долги должны быть выражены в долларах, и поэтому как государственные, так и частные счета, должны быть переведены в доллары. Для этого страна должна определить курс, по которому старые долги, контракты и финансовые активы будут пересчитаны в доллары.

Наконец, стабильность за счет долларизации сама по себе является относительной, учитывая, что курс доллара США — или любой другой твердой валюты, которую решает использовать страна, — будет колебаться по отношению к другим широко обращающимся валютам. В постбреттонвудский период такие колебания иногда были значительными.

## *Вопрос валютной привязки*

Могут ли данные преимущества компенсировать стране издержки, связанные с отказом от собственной валюты? Ответ на этот вопрос представляется сложным и, в конечном итоге, зависит от конкретных условий в каждой стране. Однако все большее число стран начинает серьезно рассматривать возможность полной долларизации, сталкиваясь с изменениями, происходящими в мировой экономике, особенно в течение последних 20 лет.

В 80-е годы, охарактеризовавшиеся проблемами инфляции, в центре внимания многих дискуссий по вопросу о надлежащем валютном режиме для развивающихся стран находилась роль валютных «привязок ». Страны обычно располагают широким выбором возможностей, включая привязку национальной валюты к корзине других валют (например, валют своих торговых партнеров), определенную индексацию национальной валюты по темпам инфляции внутри страны и даже формирование групп стран, как это сделали многие франкоговорящие африканские страны, создав валютные союзы с привязкой к французскому франку.

В 90-е годы глобальная инфляция сократилась, а мобильность капитала и масштабы потоков капитала резко возросли. В то время как страны приветствовали приток инвестиций, они столкнулись с новой угрозой, поскольку участились и усилились спекулятивные атаки на валюты, которые рынки капитала считали незащищенными от девальвации.

Обычно жертвы таких валютных кризисов имели режим определенной валютной привязки. Следовательно, стало складываться мнение, что в мире высокой мобильности капитала валютная привязка может сама по себе вызывать спекулятивные атаки и только крайние средства, такие как режим свободного плавания или валютного управления, являются жизнеспособными. Режим валютного управления, при котором национальная валюта полностью обеспечивается международными резервами, является самой сильной формой валютной привязки.

Сторонники полной долларизации критикуют оба этих варианта. Режим свободного плавания, как они утверждают, не является жизнеспособным для многих развивающихся стран, поскольку они рискуют столкнуться с чрезмерными колебаниями валютного курса. До сих пор только самые крупные развивающиеся страны с относительно развитыми финансовыми системами, такие как Корея, Бразилия и Мексика, пытались применить свободное плавание. Хотя опыт ограничен, эти эксперименты до сих пор работали без особых нарушений.

Тем временем системы валютного управления подвергались дорогостоящим спекулятивным атакам. Аргентина и Гонконг (САР)1, успешно применяя режим валютного управления, в последние годы, тем не менее, испытали резкое повышение процентных ставок и спад в экономике под воздействием спекулятивных атак, которые распространялись на них из других стран.

## *Привлекательные стороны долларизации*

В этих условиях в 1999 году бывший в то время президентом Аргентины Карлос Менем предложил принять доллар США в качестве окончательного решения давних проблем с выбором правильной денежно-кредитной и валютной политики. В январе 2000 года Эквадор, находясь в состоянии глубокого экономического и политического кризиса, принял доллар США в качестве своего законного платежного средства.

Видные экономисты стали утверждать, что по сути всем развивающимся странам следует долларизироваться, и даже некоторым промышленно развитым странам было настоятельно рекомендовано рассмотреть такую возможность. Отчасти руководствуясь примером европейских стран, которые отказываются от своих валют в пользу евро, некоторые предлагали, чтобы и Канада, по мере развития Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА), приняла доллар США.

Сопоставление всех преимуществ и недостатков полной долларизации осложняется почти полным отсутствием исторического опыта. Панама — единственная достаточно крупная страна, имеющая определенную историю использования иностранной валюты (доллара США) в качестве законного платежного средства, — но ее размеры относительно невелики, и, кроме того, она имеет тесные исторические, политические и экономические связи с Соединенными Штатами. И даже если бы мы могли проанализировать опыт большего числа стран, он должен был бы охватывать более длительные периоды времени, чем это обычно необходимо для оценки различных вариантов денежно-кредитной и валютной политики. Это объясняется тем, что долларизация будет носить почти перманентный характер, а некоторые выгоды могут быть достигнуты только в долгосрочной перспективе.

В настоящем анализе полная долларизация сопоставляется с ближайшим к ней режимом валютного управления. При этом будут отражены основные последствия долларизации и то, как они отличаются от последствий просто очень жесткой валютной привязки. Кроме того, если издержки и выгоды валютного управления оказываются, по крайней мере, эквивалентными долларизации, то валютное управление будет проще и предпочтительней для страны, стремящейся к режиму жесткой валютной привязки.

Различия между валютным управлением и долларизацией немногочисленны, но имеют большое значение. Главная отличительная особенность долларизации заключается в том, что она носит перманентный или почти перманентный характер. Отказаться от долларизации значительно труднее, чем изменить или отменить режим валютного управления. Действительно, наибольшие предположительные выгоды от долларизации обусловлены тем доверием, которое проявляется к ней именно в силу того, что долларизация практически необратима. В то же время для некоторых стран необратимость долларизации в определенных условиях может привести к весьма существенным издержкам.

Государство, идущее на полную долларизацию, теряет эмиссионный доход (см. вставку 2, «Что такое эмиссионный доход?»), но этого не происходит в стране, имеющей механизм валютного управления. В то же время при долларизации страна полностью устраняет риск обесценения валюты и получает иностранные займы под более низкий процент.

В нижеследующем анализе эти вопросы будут рассмотрены более подробно. Определение суммы потенциальных сбережений от более низких процентных ставок оказалось более сложным делом, чем вначале представлялось, но издержки от утраты эмиссионного дохода поддаются грубому подсчету. Важные последствия для экономической стабильности и глобальной финансовой интеграции не поддаются никакому количественному определению. Отказ от какой-либо возможности девальвации валюты оборачивается высокими издержками для одних стран, но пренебрежительно малыми издержками в случае других. И во всех случаях необходимо учитывать умаление роли национальных органов как кредитора последней инстанции и поддержки банковской системы.

Так является ли долларизация более эффективным валютным режимом, особенно для развивающихся стран? В случае каждой страны ответ, в конечном итоге, зависит от ее особых условий, но более тщательное рассмотрение всех преимуществ и недостатков долларизации позволяет выделить некоторое общие принципы.

**Вставка 2.** **Что такое эмиссионный доход?**

Древняя концепция эмиссионного дохода как прибыли государства от выпуска монет, стоимость чеканки которых меньше их номинальной стоимости, по сути применима и к бумажным деньгам: если абстрагироваться от небольших затрат на печатание бумажных денег, то эмиссионный доход просто равен увеличению массы национальной валюты.

Валюту иначе можно назвать беспроцентным долговым инструментом, который органы денежно-кредитного регулирования выпускают для получения дохода. Кроме того, банковские нормативные резервы могут также быть беспроцентными (или проценты по ним могут выплачиваться по ставкам значительно ниже рыночных) и, следовательно, служить элементом эмиссионного дохода. Таким образом, годовой объем эмиссионного дохода часто измеряют как увеличение денежной массы (сумма валюты плюс банковские резервы).

В качестве противовеса выпуску валюты центральный банк приобретает активы, по которым уже выплачиваются проценты, такие как резервы в иностранной валюте, государственные ценные бумаги и ссуды частным банкам. При системе валютного управления, например, центральный банк обязан приобретать иностранные резервы в сумме, равной объему выпуска национальной валюты. В результате выпуска беспроцентных долговых инструментов (валюты) и владения активами, по которым выплачиваются проценты (иностранные резервы и т.д.), центральный банк получает валовую прибыль, которая в центральных банках часто также именуется эмиссионным доходом.

## *Премия за риск*

Непосредственная выгода от устранения риска девальвации заключается в сокращении премии за риск по иностранным займам страны и получении более низких процентных ставок для правительства и частных инвесторов. Более низкие процентные ставки и б\_ольшая стабильность международных потоков капитала позволяют сократить стоимость обслуживания государственного долга и способствуют более высоким инвестициям и экономическому росту.

Масштабы этой потенциальной выгоды трудно измерить. Об этом наглядно свидетельствует пример Аргентины, имеющей в настоящее время режим валютного управления, при котором курс песо фиксирован в отношении один к одному к доллару США. В этой стране сохраняются более высокие процентные ставки для займов в песо в сравнении с займами в долларах США, что свидетельствует о том, что кредиторы опасаются отмены валютной привязки. В то же время процентные ставки по аргентинским государственным и частным ценным бумагам, выраженным в долларах, также превышают процентные ставки по долгам промышленно развитых стран, что указывает на риск дефолта страны, или суверенный риск, по данным ценным бумагам.

При долларизации процентная премия, связанная с риском девальвации, исчезает, но премия, связанная с суверенным риском, остается. Поскольку правительство и частный сектор могут по своему усмотрению осуществлять заимствование как в иностранной, так и национальной валюте в условиях высоко долларизованной экономики Аргентины, то издержки, связанные с риском девальвации, уже могут быть устранены за счет заимствований в долларах. Таким образом, ключевой вопрос представляется следующим образом: позволит ли полная долларизация путем устранения валютного риска существенно снизить премию, связанную с риском дефолта, по долгам, выраженным в долларах?

Изучая доходность различных типов облигаций, можно лучше понять, как рынки воспринимают суверенный риск, или риск дефолта, в отличие от риска девальвации. Суверенный риск может быть измерен как спред ставок по аргентинским долларовым государственным облигациям и облигациям Казначейства США. Этот спред со временем имел тенденцию к уменьшению, но тем не менее в период 1997-1998 годов в среднем оставался на уровне 3,3 процентных пункта. Риск девальвации может быть измерен как спред ставок по еврооблигациям в песо и долларах, который в тот же период в среднем составлял 2,5 процента.

Оппонентами ведутся споры о том, в какой мере риск девальвации может быть обусловлен суверенным риском, или риском дефолта. Хотя динамика изменения суверенного риска и риска девальвации весьма близка, это не позволяет установить между ними причинно-следственной связи. В действительности вполне возможно, что во многом спреды как в долларах, так и в песо, объясняются общими факторами. Например, глобальный «отток в более качественные инструменты» вызовет повышение замеренного риска и дефолта, и девальвации. В этом случае долларизация не особо поможет в сокращении долларового спреда.

В полностью долларизованной Панаме, например, отсутствие валютного риска не ограждает страну от колебаний в рыночных настроениях в отношении стран с формирующимися рынками в целом. Более того, поскольку изменения спреда в Панаме не могут быть связаны с риском девальвации, можно сделать вывод, что, по крайней мере, часть спреда в Аргентине также нельзя объяснить только валютным риском.

Риск девальвации может привести к усилению суверенного риска по ряду причин. Например, правительства, принимая меры к предотвращению валютного кризиса, могут повышать риск дефолта. Именно это имело место в Мексике в 1994 году, когда было выпущено слишком много облигаций, выраженных в долларах или индексированных по доллару, в попытке защитить песо. Или же правительство может ввести контроль за капиталом, что вынудит других должников объявить дефолт по долгам в долларах, как это было сделано в России в 1998 году, когда был блокирован доступ частных должников к иностранной валюте и они не могли обслуживать свои внешнедолговые обязательства. Напротив, девальвация может сократить риск дефолта за счет улучшения положения в экономике, а также бюджетных позиций, как это имело место в европейской валютной системе. Даже девальвация, которая вначале ведет к замедлению экономики, может обеспечить улучшение долгосрочных перспектив и, таким образом, уменьшение риска суверенного дефолта.

Только путем анализа исторических данных о процентных ставках в конкретных странах можно получить представление о масштабах сокращения премии за риск в случае долларизации, то есть сделать какой-либо вывод о том, как рынки оценивают вероятность дефолта по внешнему долгу в отсутствии риска валютного кризиса.

## *Эмиссионный доход*

Страна, принимающая иностранную валюту в качестве законного платежного средства, жертвует своим эмиссионным доходом, то есть прибылью, получаемой органами денежно-кредитного регулирования и определяемой их правом выпускать валюту. Немедленные издержки этого могут быть значительными и будут оставаться таковыми из года в год.

Долларизация предполагает потерю двух видов эмиссионного дохода. Во-первых, это потеря «накопленного дохода»: с введением доллара и выводом национальной валюты из обращения органы денежно-кредитного регулирования должны выкупить запасы национальной валюты на руках у населения и в банках, то есть по сути вернуть весь ранее полученный эмиссионный доход. Во-вторых, органы денежно-кредитного регулирования теряют будущий эмиссионный доход от выпуска новой валюты, которая печатается каждый год для удовлетворения растущего спроса на деньги.

Для Аргентины в случае первого вида, т.е. «накопленного», дохода долларизация означает необходимость выкупа национальной валюты на сумму приблизительно 15 млрд долларов США, которая находится вне центрального банка, что составляет порядка 4,0 процента валового внутреннего продукта (ВВП). Кроме того, потеря эмиссионного дохода, связанного с ростом спроса на деньги, составит дополнительно около 1,0 млрд долларов США в год или приблизительно 0,3 процента ВВП.

В случае стран, которые не имеют достаточных иностранных резервов для выкупа национальной валюты и, таким образом, проведения долларизации, изначальная покупка валюты может привести к возрастанию косвенных издержек. Если страна не обладает достаточной кредитоспособностью для заимствования резервов, она должна будет накопить их за счет поддержания положительного сальдо по счету текущих операций. Издержки могут быть значительными в виде утраченных инвестиций, если, как это обычно бывает в случае развивающихся стран, более эффективной является политика сохранения некоего допустимого уровня дефицита по счету текущих операций.

Соединенные Штаты получат дополнительный эмиссионный доход от долларизации других стран. Таким образом, есть основания для того, чтобы власти США поделились частью или всем дополнительным эмиссионным доходом со странами, которые примут доллар США. Прецедент существует во взаимоотношениях между Южной Африкой и тремя другими государствами, которые используют рэнд (Лесото, Намибия и Свазиленд). Хотя Соединенные Штаты не имеют договоренности о разделе эмиссионного дохода с Панамой или какой-либо другой страной с законодательно оформленной долларизацией, в Сенате США выдвигались предложения рассмотреть закон, предусматривающий компенсацию потерь эмиссионного дохода.

## *Стабильность*

При всей важности аспектов спреда процентов по риску и эмиссионного дохода долларизация может обеспечить преимущества, которые могут немедленно не проявиться, но в перспективе обернуться большей выгодой. Кроме того что валютные кризисы ведут к увеличению стоимости заимствования развивающимися странами, они дезорганизуют их национальную экономику. В Мексике ВВП сократился в 1995 году на 7 процентов, а страны Азии, затронутые валютным кризисом, пережили экономический спад в 1998 году в пределах 7–15 процентов ВВП. Большинство стран, которые были серьезно затронуты последним кризисом, девальвировали свои валюты и перешли к их свободному плаванию, но даже страны, имеющие режим валютного управления, такие как Гонконг (САР) и Аргентина, подверглись жестоким спекулятивным атакам, которые, хотя с ними удалось успешно справиться, причинили сильный ущерб экономике.

Долларизация не устраняет риск кризисов, вызванных внешними факторами, поскольку инвесторы могут покинуть страну из-за проблем, вызванных слабостью бюджетных позиций страны или недостаточной прочностью финансовой системы. Такого рода «долговые кризисы» могут причинить не меньший ущерб, чем все остальные, и Панама действительно пережила несколько таких кризисов.

Тем не менее долларизация дает основания надеяться на большую стабильность в поведении участников рынка, так как с устранением валютного риска уменьшаются как количество и масштабы кризисов, так и угроза распространения кризисов из других стран. Более того, сильные колебания международных потоков капитала вызывают резкую смену циклов деловой активности в странах с формирующимися рынками, даже если они не связаны с кризисами платежного баланса.

## *Последствия для торговли и финансовых связей*

Сильным, хотя имеющим и более долгосрочное значение доводом в пользу полной, законодательно оформленной долларизации служит то, что она упрощает экономическую интеграцию с остальным миром, в то время как изоляция внутренней финансовой системы, соответственно, ее усложняет. Долларизация может служить прочной основой для создания надежного финансового сектора и, таким образом, содействовать устойчивому сильному экономическому росту. Доводом здесь служит то, что долларизация воспринимается как необратимое институциональное изменение в направлении более низкой инфляции, ответственной налогово-бюджетной политики и транспарентности.

Кроме того, долларизация может способствовать большей экономической интеграции с Соединенными Штатами или другой страной, валюта которой принимается, чем это возможно в противном случае. Ряд исследований показывают, что провинции Канады по объемам торговли и уровню цен больше интегрированы между собой, нежели с географически близлежащими штатами США, и объем торговли между ними приблизительно в двадцать раз превышает объем торговли с соседними американскими штатами. Использование единой валюты, таким образом, может быть одним из важнейших факторов рыночной интеграции, учитывая относительно низкую стоимость операций и невысокие ограничения на торговлю через американо-канадскую границу.

Долларизация может также привести к большей интеграции финансовых рынков. Одним из наиболее важных последствий долларизации Панамы стала тесная интеграция ее банковской системы с банковской системой Соединенных Штатов, а в действительности, и остальных стран мира, особенно после проведения серьезной либерализации в 1969–1970 годах.

## *Варианты политики обратных мер*

При полной долларизации страна полностью отказывается от контроля за денежно-кредитной и валютной политикой. Это может представляться идентичным принятию режима валютного управления, при котором страна также не может девальвировать валюту. Однако имеются некоторые возможности отказа от валютной привязки при режиме валютного управления, хотя это и возможно только в чрезвычайных обстоятельствах. Действительно, устранение риска девальвации и служит главной целью полной долларизации.

Выгоды девальвации. Серьезные потрясения, например, резкий скачок мировых цен на нефть или падение цен на важный экспортный продукт, могут потребовать от страны проведение девальвации. В противном случае страна должна принять на себя такие потрясения, согласившись на снижение номинальной заработной платы и корректировку внутренних цен. После этого существенный экономический спад может быть неизбежен, особенно в случае страны с жестким рынком труда.

Опыт таких событий, как отказ от золотого стандарта и девальвация франка КФА в 1994 году, показывает, что в случае особо сильных неожиданных потрясений возможность принятия обратных мер может иметь огромное значение. Во время Великой депрессии, например, в наилучшем положении были те промышленно развитые страны, которые раньше других отказались от режима фиксированного курса того времени, то есть от золотого стандарта. Аргентина была одной из них и пережила лишь относительно небольшой экономический спад, быстро отказавшись от конвертируемости валюты, а затем активно стимулируя экономику путем проведения денежнокредитной политики, призванной нивелировать дефляционные последствия оттока капитала.

Страны зоны франка КФА в Западной и Центральной Африке служат недавним примером государств, которые имели жесткую валютную привязку, но успешно провели девальвацию для преодоления серьезных внешних потрясений и вялых темпов роста. Четырнадцать государств зоны франка КФА напоминают валютный совет, имея полностью конвертируемую валюту, курс которой был фиксирован по паритету к французскому франку с 1948 до 1994 года. Со второй половины 80-х годов по начало 90-х годов производство в зоне франка КФА находилось в состоянии застоя, так как по мере повышения курса французского франка к доллару США происходил соответствующий рост франка КФА, условия торговли ухудшались, и резко возросла стоимость рабочей силы. В 1994 году эти 14 стран прибегли к 50-процентной девальвации, обеспечив более высокие темпы производства, экспорта и инвестиций.

Наконец, страны, разработчики политики которых пользуются высоким доверием, могут также находиться в положении, позволяющем им извлечь выгоды от девальвации, так как инфляционные ожидания в них будут расти медленнее, чем в странах, известных своей мягкой налогово-бюджетной и денежно-кредитной политикой. Например, девальвация в зоне франка КФА не вызвала большой инфляции, поскольку проводилась после очень длительного периода применения исключительно мер внутренней корректировки для преодоления экономических потрясений.

Девальвация с высокими издержками. Вышеприведенные примеры дают основание предположить, что страны, не воспользовавшиеся возможностью выхода из режима фиксированного валютного курса, могут понести высокие издержки. Обратное столь же справедливо в случаях, когда не проводилась надлежащая денежно-кредитная политика и инфляционные ожидания весьма чувствительны к валютному курсу. В таких странах девальвация может привести к резкому росту внутренних цен, что сильно затруднит изменение реального обменного курса. Аналогично, в странах, которые стали настолько долларизованными, что зачастую доллар де факто служит счетной единицей, девальвация быстро ведет к повышению внутренних цен, что также снижает эффективность девальвации. В действительности это были основные причины для принятия Аргентиной режима валютного управления.

Страны с высокой степенью долларизации финансовых активов имеют еще одну причину избегать девальвации. Если банки или корпорации страны получают большой объем кредитов, выраженных в долларах, девальвация резко ухудшает их баланс. Даже если банки перекредитуют средства отечественным фирмам в долларах, проводя соответствующие риски с точки зрения валюты по своим книгам, они тем не менее подвергаются существенному валютному риску. Резкое обесценение национальной валюты вызовет сильное падение доходов в долларовом выражении для клиентов банков, что сузит их возможности обслужить долги в долларах.

Как показали валютные кризисы в Мексике в 1994 году и в Восточной Азии в 1997 году, при слабой банковской системе и крупных открытых валютных позициях частного сектора финансовое благополучие банков и фирм подвергается такому риску, что после девальвации экономическая активность оказывается резко нарушенной. Таким образом, девальвация как вариант политики может быть сопряжена с недопустимо высокими издержками для стран с сильно долларизованной экономикой, и переход к полной долларизации не означает утраты важного инструмента политики.

**Функция кредитора последней инстанции и финансовая стабильность системы**

Хотя полная долларизация защищает банковскую систему от риска девальвации, она не устраняет все факторы, которые могут вызывать банковские кризисы. Когда такие кризисы начинаются, полная долларизация может препятствовать выполнению функции кредитора последней инстанции и, следовательно, ограничивать возможности центрального банка реагировать на чрезвычайные ситуации в финансовой системе.

При этом роль центрального банка как оператора дисконтного окна, через которое предоставляется краткосрочная ликвидность, следует отличать от его роли главного гаранта стабильности финансовой и платежной систем в случае массового изъятия вкладов из системообразующих банков. Долларизация не должна слишком сильно ограничивать возможности властей предоставлять системе краткосрочную ликвидность или оказывать помощь отдельным банкам, попавшим в трудное положение. Такие механизмы возможны в случаях, когда центральный банк (или его эквивалент) заранее откладывает необходимые средства или, возможно, открывает специальные кредитные линии в международных банках.

В противном случае правительство теряет некоторые возможности реагировать на внезапное массовое изъятие вкладов из банков по всей системе. В случае общей потери доверия власти будут не в состоянии гарантировать работу всей платежной системы или полностью поддержать банковские депозиты. В конечном счете именно возможность печатать деньги в соответствии с потребностями позволяет центральному банку гарантировать вне всякого сомнения полное удовлетворение всех требований (в национальной валюте) при любых обстоятельствах. Как только исчезает возможность \_ulfillm деньги, функция кредитора последней инстанции подвергается ограничениям. Полностью долларизованная страна, истратившая резервы иностранной валюты для выкупа национальной валюты в обращении, может уже не иметь ресурсов для принятия ответных мер.

«Буфер» для механизмов валютного управления. При механизме валютного управления денежная база может создаваться только на сумму накопленных резервов, и поэтому органы денежно-кредитного регулирования оказываются почти столь же ограниченными в своих действиях, сколь и при долларизованной экономике. Однако в ряде важных случаев власти стран с механизмом валютного управления позволяли себе определенную гибкость, создавая денежные запасы, которые не полностью обеспечены резервами, что отчасти делалось для преодоления возможных банковских кризисов. Например, в Аргентине при массовом отзыве депозитов в песо во время «текильского» кризиса 1995 года органы денежно-кредитного регулирования смогли отчасти удовлетворить требования о преобразовании депозитов песо в долларовые депозиты за границей или в долларовую наличность.

Временно сократив покрытие денежной базы резервами, власти смогли предоставить больший объем долларовой наличности и долларовых кредитов, которые были необходимы банкам чтобы избежать банкротства. После атаки на гонконгский доллар в 1997 году денежно-кредитные органы Гонконга создали в сентябре 1998 года дисконтное окно, через которое банки могли получать краткосрочную ликвидность на более гибких условиях и под меньший процент, чем в рамках предыдущих механизмов. Новая система, как ожидается, позволит сократить колебания краткосрочных внутренних процентных ставок. Однако максимальный объем переучета ограничивается, и денежно-кредитные органы Гонконга полностью покрывают операции переучета иностранной валютой.

Возможности противостояния массовому отзыву вкладов из банков при режиме валютного управления неизбежно ограничены. Действительно, даже в отсутствии ограничений, налагаемых системой валютного управления, возможности преодоления финансового кризиса только за счет печатания денег центральным банком не беспредельны. Выпуск ликвидности в банковскую систему во избежание ее дефолта по депозитам может привести только к еще большему давлению на иностранные резервы или валютный курс.

## *Выводы*

Итак, основными преимуществами и недостатками долларизации являются следующие:

## *Преимущества*

* Долларизация позволяет избегать валютных кризисов и кризисов платежного баланса. В отсутствии национальной валюты невозможно ее резкое обесценение или неожиданный отток капитала из-за опасений девальвации.
* Снижение стоимости операций и гарантированная стабильность долларовых цен обеспечивают более тесную интеграцию с глобальной экономикой и экономикой США.
* Принимая долларизацию и полностью отрицая возможность инфляционного финансирования, страны могут также усилить свои финансовые учреждения и создать положительный климат для инвестиций, как внутренних, так и международных.

Недостатки

* Страны зачастую не желают отказываться от своей валюты, символа государственности, особенно в пользу валюты другой страны. На практике политическое сопротивление этому почти неизбежно, и скорее всего оно будет сильным.
* С экономической точки зрения право выпуска национальной валюты обеспечивает правительство эмиссионным доходом, который центральный банк получает в виде прибыли и передает своему правительству. Этот доход может быть утрачен долларизованными странам в пользу Соединенных Штатов, если они не согласятся поделиться им.
* Долларизованная страна теряет всякую возможность проводить независимую денежно-кредитную и валютную политику, в том числе возможность использования кредитов центрального банка для предоставления ликвидности банковскому сектору в чрезвычайных обстоятельствах.

Каково сальдо издержек и выгод полной долларизации? Ответ может показаться \_ulfillment\_ющее двусмысленным, что неизбежно, учитывая сложность вопроса и имеющуюся по нему информацию.

Потенциальные выгоды более низких процентных ставок и стоимость утраченного эмиссионного дохода, по крайней мере, поддаются оценке. Но многие из наиболее важных аспектов, такие как стоимость сохранения возможности принятия обратных мер и обеспечения защиты посредством функции кредитора последней инстанции, не поддаются практически никакому количественному определению.

Какие страны скорее всего могут выгадать от долларизации? Наиболее очевидно, что те, которые уже высоко интегрированы с Соединенными Штатами в плане торговли и финансовых отношений. В то же время большинство стран Латинской Америки весьма отличается от Соединенных Штатов по своей экономической структуре и, вероятно, не получит особых выгод от долларизации, если она не будет сопровождаться глубокой рыночной интеграцией, как это имеет место в Европейском союзе.

В центре настоящего обсуждения находится совершенно иная группа стран: страны с формирующимися рынками, сталкивающиеся с резкими переменами в потоках капитала, но в экономическом смысле не обязательно близкие к Соединенным Штатам. Для этой группы, чем шире доллар США уже используется на их внутренних товарных и финансовых рынках, тем меньше преимущества от сохранения национальной валюты. В случае крайне высоко долларизованных стран эмиссионный доход будет низким (и одинаково низкими будут затраты на выкуп сохраняющейся денежной массы в национальной валюте), открытые позиции банков и корпораций таковы, что девальвация становится финансово рискованным предприятием, а валютный курс не может служить инструментом политики, потому что в долларовом выражении цены тяготеют к постоянству. В таких условиях долларизация может нести большие выгоды, чем издержки.

**Part 3.**

КОНТРАКТ

Москва

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_ г.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, именуемый в дальнейшем Продавец, с одной стороны, и \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, именуемый в дальнейшем Покупатель, ¦ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

* 1. **Предмет контракта**

Продавец продал, а Покупатель купил на условиях (ФОБ) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ товаров \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (порт)

на сумму \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ в количестве, ассортименте, по ценам и в соответствии с техническими условиями, указанными в приложениях NN 1,2,…, являющихся неотъемлемой частью настоящего контракта.

**2. Цена и общая сумма контракта**

Цены на товары устанавливаются в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (валюта)

и понимаются \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (ФОБ, СИФ…), включая стоимость тары, упаковки и маркировки

Общая сумма настоящего контракта составляет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

* 1. **Сроки поставки**

Поставка товаров по настоящему контракту должна быть произведена в сроки, указанные в Приложении N \_\_\_ к данному контракту.

Датой поставки считается дата коносамента и/или дата штемпеля на железнодорожной накладной.

**4. Качество товара**

Качество поставляемых изделий должно соответствовать техническим условиям, указанным в Приложении N \_\_ .

* 1. **Упаковка и маркировка**

Тара и внутренняя упаковка должны обеспечивать полную сохранность и предохранять товар от повреждений при транспортировке всеми видами транспорта с учетом перевалок.

На каждом месте должна быть нанесена несмывающейся краской маркировка, содержащая следующие данные:

Место N \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Контракт N \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Грузоотправитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Грузополучатель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Вес брутто \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Вес нетто \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**6. Сдача и приемка товаров**

Товар считается сданным Продавцом и принятым Покупателем по качеству

- согласно качеству, указанному в сертификате о качестве, выданном Продавцом. По количеству - согласно количеству мест и весу, указанным в железнодорожной накладной или коносаменте.

**7. Платеж**

Расчеты за поставленный товар производятся в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (валюта) по безотзывному, подтвержденному, делимому аккредитиву, открытому Покупателем в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (банк)

В аккредитиве должны быть обусловлены перегрузки и частичные отгрузки, а также должно быть обусловлено, что все расходы, связанные с открытием и продлением аккредитива, и все другие банковские расходы должны быть за счет Покупателя. Аккредитив действителен в течение \_\_\_\_\_\_ дней.

Условия аккредитива должны соответствовать условиям контракта; условия, которые не были включены в контракт, не должны быть включены в аккредитив.

Платеж с аккредитива производится против документов:

1. Полного комплекта чистых бортовых коносаментов, выписанных на имя \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (покупатель) на отгрузку товара в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (порт назначения);

2. Счета в 3-х экземплярах;

3. Спецификации в 3-х экземплярах с указанием номера контракта, номеров отгруженных ящиков;

4. Сертификата о качестве товара, выданного Продавцом в 2-х экземплярах, подтверждающего, что качество товара соответствует условиям настоящего контракта;

5. Расписки капитана в получении для сдачи с грузом в порту назначения 4-х копий коносамента и 4-х копий спецификаций

Продавец обязан вышеперечисленные документы предъявить в Банк для оплаты в течение \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ дней после погрузки товара.

В случае нарушения данного условия, Продавец несет расходы по пролонгации аккредитива.

**8. Рекламакции**

Рекламации в отношении количества в случае внутритарной недостачи могут быть заявлены Покупателем Продавцу в течение \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ дней с момента поступления товара в порт назначения.

Содержание и обоснование рекламации должно быть подтверждено либо актом экспертизы, либо актом, составленным с участием незаинтересованной организации.

Продавец обязан рассмотреть полученную рекламацию в течение \_\_\_\_\_\_\_ дней, считая с даты получения. Если по истечении указанного срока, от Продавца не последует ответа, рекламация считается признанной Продавцом.

Покупатель имеет право потребовать от Продавца заменить забракованный товар товаром хорошего качества.

Все транспортные и другие расходы, связанные с поставкой и возвратом дефектного товара, оплачиваются Продавцом.

**9. Арбитраж**

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего контракта или в связи с ним, подлежат рассмотрению, с исключением обращения сторон в общие суды, в арбитражном суде при Торгово-Промышленной Палате в г. Москве, в соответствии с Правилами производства дел в этом суде, решения которого являются окончательными и обязательными для обеих сторон.

**10. Форс-мажор**

При наступлении обстоятельств невозможности или частичного исполнения любой из сторон обязательств по настоящему контракту, а именно: пожара, стихийных бедствий, войны, военных операций любого характера, блокады, запрещений экспорта или импорта, или других не зависящих от сторон обстоятельств, срок исполнения обязательств отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства.

Если эти обстоятельства будут продолжаться более \_\_\_\_\_\_\_месяцев, каждая из сторон будет иметь право отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по контракту, и в этом случае ни одна из сторон не будет иметь права на возмещение другой стороной возможных убытков.

Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по контракту, должна о наступлении и прекращении обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств, немедленно извещать другую сторону.

Надлежащим доказательством наличия указанных выше обстоятельств и их продолжительности будут служить справки, выдаваемые соответственно Торговой Палатой страны Продавца или Покупателя.

**11. Другие условия**

Все сборы (включая портовые и доковые), налоги и таможенные расходы на территории страны Продавца, связанные с выполнением настоящего контракта, оплачиваются Продавцом и за его счет.

Получение экспортных лицензий, если таковые потребуются, лежит на обязанности Продавца.

С момента подписания настоящего контракта все предыдущие переговоры и переписка по нему теряют силу.

Ни одна из сторон не вправе передать свои права и обязательства по контракту без письменного на то согласия другой стороны.

Любые изменения и дополнения к настоящему контракту будут действительны лишь при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами обеих сторон.

Настоящий контракт составлен в двух экземплярах, причем оба экземпляра имеют одинаковую силу.

**12. Юридические адреса сторон**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Краткая форма доверенности на управление бизнесом**

Гражданин (страна) (Ф.И.О.), проживающий (адрес) настоящим уполномочен в качестве (генерального директора или др.) осуществлять контроль над бизнесом (наименование компании), созданной и существующей согласно законов (национальность компании) которая расположена (адрес, страна).

Управляя бизнесом, Генеральный директор обладает полномочиями:

1. Покупать и продавать любые вещи и собственность, которые используются в связи с бизнесом;

2. Подписывать любые чеки, векселя, платежные поручения, аккредитивы, ценные бумаги и другие документы, связанные с бизнесом;

3. Открывать счета, подавать, принимать и разрешать все претензии и иски, возникшие или могущие возникнуть в связи с бизнесом;

4. Покупать, продавать, закладывать любые векселя, долговые обязательства, арендные права, контракты, гарантии и закладные в связи с бизнесом;

5. Совершать любые иные управленческие акты в связи с ведением бизнеса.

6. Права и полномочия Генерального директора совместно со всеми полномочиями, предоставленными настоящей доверенностью вступают в силу (дата) и остаются в силе до (дата), если не будут продлены или отменены ранее любой из Сторон.

Настоящая доверенность совершена\_\_\_\_ (дата) в\_\_\_\_\_\_\_ (город страна).

(Подпись, корпоративная печать)

**Доверенность (общая форма)**

Я, <фамилия, имя, отчество>, проживающий по адресу <…> настоящим назначаю г-на <фамилия, имя, отчество> проживающего по адресу <…> в качестве доверенного лица, представляющего мои интересы для совершения ниже перечисленных действий в пределах моих полномочий:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(ОПИСАНИЕ КОНКРЕТНЫХ ПОЛНОМОЧИЙ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ ДОВЕРЕННОМУ ЛИЦУ).

Права и полномочия моего доверенного, представляющего мои интересы для совершения действий в пределах моих полномочий через поверенного вступают в силу <дата> и остаются в силе до <дата>, если не будут продлены или отменены ранее любой из сторон.

Настоящая доверенность совершена <дата> в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

В МОЕМ ПРИСУТСТВИИ подписана настоящая доверенность <дата>, известными мне и лично явившимися в мой офис лицами. Настоящим подтверждаю, что подписавшие вышеупомянутую доверенность лица действовали добровольно и без принуждения, подтверждая выраженные в ней цели.

К ЧЕМУ ПРИЛАГАЮ СВОЮ ПОДПИСЬ, а должностное лицо ставит печать в вышеупомянутый день, месяц и год.

НОТАРИУС

Срок истечения моих полномочий <дата>

**Part 1.**

**The Nature of Merchandising Activities**

The first four chapters have described the financial statements and accounting records of Clear Copy Co. Because it provides services to its customers, Clear Copy is a service company. Other examples of service companies in­clude hotels, hospitals, car rental agencies, airlines, theaters, ski resorts, and golf courses. In return for services provided to its customers, a service com­pany receives commissions, fares, or fees as revenue. Its net income for a re-Porting period is the difference between its revenues and the operating ex­penses incurred in providing the services.

In contrast, a merchandising company earns net income by buying and selling merchandise, which consists of goods that the company acquires spe­cifically to be sold. To achieve a net income, the revenue from selling the merchandise needs to exceed not only the cost of the merchandise sold to customers but also the company’s other operating expenses for the reporting period.

The accounting term for the revenues from selling merchandise is *sales* and the term used to describe the expense of buying and preparing the mer­chandise is *cost of goods sold.* The company’s other expenses are often called *operating expenses.* This condensed income statement for Meg’s Mart shows you how these three elements of net income are related to each other:

**MEG’S MART**

**Condensed Income Statement For Year Ended December 31, 19X2**

Net sales $314,700

Cost of goods sold (230,400)

Gross profit from sales $ 84,300

Total operating expenses ….... …… (62,800)

Net income $ 21,500

This income statements tells us that Meg’s Mart sold goods to its customers for $314,700. The company acquired those goods at a total cost of $230,400. As a result, it earned $84,300 of gross profit, which is the difference between the net sales and the cost of goods sold. In addition, the company incurred $62,800 of operating expenses and achieved $21,500 of net income for the year.

A merchandising company’s balance sheet includes an additional element that is not on the balance sheet of a service company. In Illustration 1, we present the classified balance sheet for Meg’s Mart. Notice that the current asset section includes an item called merchandise inventory. Even though they also have inventories of supplies, most companies simply refer to mer­chandise inventory as inventory. This asset consists of goods the company owns on the balance sheet date and expects to sell to its customers. The $21,000 amount listed for the inventory is the cost incurred in buying the goods, shipping them to the store, and otherwise making them ready for sale.

The next sections of the chapter provide more information about these unique elements of the financial statements for merchandising companies.

**Total Revenue from Sales**

This schedule shows how Meg’s Mart calculates its *net sales* for 19X2:

 **MEG’S MART**

 **Calculation of Net Sales**

 **For Year Ended December 31, 19X2**

Sales $321,000

Less: Sales returns and allowances . . $2,000

 Sales discounts 4,300 6,300

Net sales $314,700

The components of this calculation are described in the following paragraphs.

ILLUSTRATION 1 *Classified Balance Sheet for a Merchandising Company*

**MEG’S MART**

**Balance Sheet**

 **December 31,19X2**

 **Assets**

Current assets:

Cash $ 8,200

Accounts receivable 11,200

Merchandise inventory 21,000

Prepaid expenses 1,100

Total current assets $41,500

Plant and equipment:

 Office equipment $ 4,200

Less accumulated depreciation …. 1,400 $ 2,800

 Store equipment $30,000

Less accumulated depreciation …. 6,000 24,000

Total plant and equipment …..... 26,800

Total assets . . . $68,300

**Liabilities**

Current liabilities:

Accounts payable . . . $16,000

Salaries payable . … . . 800

Total liabilities …............. $16,800

**Owner’s Equity**

Meg Harlowe, capital 51,500

Total liabilities and owner’s equity …. $68,300

*Sales*

The sales item in this calculation is the total cash and credit sales made by the company during the year. Each cash sale was rung up on one of the company’s cash registers when it was completed. At the end of each day, the registers were read and the total cash sales for the day were recorded with a journal entry like this one for November 3:

Nov. 3 Cash …………………………………….1,205.00

Sales……………………………… 1,205.00

*Sold merchandise for cash.*

This journal entry records an increase in the company’s cash for the amount received from the customers. It also records the revenue in the Sales account.

In addition, a journal entry would be prepared each day to record the credit sales made on that day. For example, this entry records $450 of credit sales on November 3:

Nov. 3 Accounts Receivable …………………….450.00

Sales……………………………… 450.00

*Sold merchandise on credit.*

This entry records the increase in the company’s assets in the form of the accounts receivable from the customers. It also records the revenue from the credit sales.

*Sales Returns and Allowances*

To meet their customers’ needs, most companies allow customers to *return* any unsuitable merchandise for a full refund. If a customer keeps the unsatisfac­tory goods and is given a partial refund of the selling price, the company is said to have provided a sales *allowance.* Either way, returns and allowances in­volve dissatisfied customers and the possibility of lost future sales. Careful managers try to reduce customer dissatisfaction by minimizing returns and allowances. A company’s accountants can help by providing information to the manager about actual returns and allowances. Thus, many accounting sys­tems record returns and allowances in a separate *contra-revenue* account like the one used in this entry to record a $200 cash refund:

Nov. 3 Sales Returns and Allowances ……….200.00

Cash …………………… 200.00

*Customer returned defective merchandise.*

The company could record the refund with a debit to the Sales account. Although this practice would provide the same measure of net sales, it would not provide information that the manager can use to monitor the refunds and allowances. By using the Sales Returns and Allowances contra account, the information is readily available. To simplify the reports provided to external decision makers, published income statements usually omit this detail and present only the amount of net sales.

*Sales Discounts*

When goods are sold on credit, the expected amounts and dates of future pay­ments need to be clearly stated to avoid misunderstandings. The credit terms for a sale describe the amounts and timing of payments that the buyer agrees to make in the future. The specific terms usually reflect the ordinary practices of most companies in the industry. For example, companies in an industry might customarily expect to be paid 10 days after the end of the month in which a sale occurred. These credit terms would be stated on sales invoices or tickets as “n/10 EOM,” with the abbreviation EOM standing for “end of the month.” In other industries, invoices become due and payable 30 calendar days after the invoice date. These terms are abbreviated as “n/30,” and the 30-day period is called the credit period.

When the credit period is long, the seller often grants a cash discount if the customer pays promptly. These early payments are desirable because the seller receives the cash more quickly and can use it to carry on its activities. In addition, prompt payments reduce future efforts and costs of billing custom­ers. These advantages are usually worth the cost of offering the discounts.

If cash discounts for early payment are granted, they are described in the credit terms on the invoice. For example, the terms of “2/10, n/60” mean that a 60-day credit period passes before full payment is due. However, to encourage early payment, the seller allows the buyer to deduct 2% of the invoice amount from the payment if it is made within 10 days of the invoice date. The discount period is the period in which the reduced payment can be made.

At the time of a credit sale, the seller does not know that the customer will pay within the discount period and take advantage of a cash discount. As a suit, the discount is usually not recorded until the customer pays within the discount period. For example, suppose that Meg’s Mart completed a credit sale on November 12 at a gross selling price of $100, subject to terms of 2/10, i/60. The sale is recorded with this entry:

Nov.12 Accounts Receivable …………………100.00

Sales ………………………………… 100.00

*Sold merchandise under terms of 2/10, n/60.*

*.*

Even though the customer may pay less than the purchase price, the entry records the receivable and the revenue as if the full amount will be collected. In fact, the customer has two alternatives. One option is to wait 60 days until January 11 and pay the full $100. If this option is chosen, Meg’s Mart records the collection with this entry:

Jan 11 Cash ……………………………………… 100.00

Accounts Receivable …………………… 100.00

*Collected account receivable.*

The customer’s other option is to pay $98 within a 10-day period that runs through November 22. If the customer pays on November 22, Meg’s Mart re­cords the collection with this entry:

Nov.12 Cash …………………………………………….. 98.00

Sales Discounts ……………………………… 2.00

Accounts Receivable…………………….*.* 100.00

*Received payment for the November 12*

*sale less the discount.*

Cash discounts granted to customers are called sales discounts. Because man­agement needs to monitor the amount of cash discounts to assess their effec­tiveness and their cost, their amounts are recorded in a contra-revenue ac­count called Sales Discounts. The balance of this account is deducted from the balance of the Sales account when calculating the company’s net sales. Al­though information about the amount of discounts is useful internally, it is seldom reported on income statements distributed to external decision makers.

**Measuring Inventory and Cost of Goods Sold**

A merchandising company’s balance sheet includes a current asset called *in­ventory* and its income statement includes the item called *cost of goods sold.* Both of these items are affected by the company’s merchandise transactions. The amount of the asset on the balance sheet equals the cost of the inventory on hand at the end of the fiscal year. The amount of the cost of goods sold is the cost of the merchandise that was sold to customers during the year.

Two different inventory accounting systems may be used to collect infor­mation about the cost of the inventory on hand and the cost of goods sold. They are described in the following paragraphs.

*Periodic and Perpetual Inventory Systems*

The two basic types of inventory accounting systems are called *perpetual* and *periodic.* As suggested by their name, **perpetual inventory** systems maintain a continuous record of the amount of inventory on hand. This perpetual record is maintained by adding the cost of each newly purchased item to the inven­tory account and subtracting the cost of each sold item from the account. When an item is sold, its cost is recorded in the Cost of Goods Sold account. Users of perpetual systems can refer to the balance of the inventory account to determine the cost of the items that remain on hand. They can also refer to the balance of the Cost of Goods Sold account to determine the cost of the merchandise sold to customers.

Before the development of inexpensive and easy-to-use computer pro­grams, perpetual systems were generally applied only by businesses that made a limited number of sales each day, such as automobile dealers or major appliance stores. Because there were relatively few transactions, the perpet­ual accounting system could be operated efficiently. However, the availabil­ity of improved technology has greatly increased the number of companies that use perpetual systems.

Under **periodic inventory systems,** a company does not continuously up­date its records of the quantity and cost of goods on hand or sold. Instead, the company simply records the cost of new merchandise in a temporary *Pur­chases* account. When merchandise is sold, only the revenue is recorded. When financial statements are prepared, the company takes a *physical inventory* by counting the quantities of merchandise on hand and determines the invento­ry’s total cost from records that show each item’s original cost. This total cost is then used to determine the cost of goods sold.

Traditionally, periodic systems were always used by companies such as drug and department stores that sold large quantities of low-valued items. Without computers and scanners, it was not feasible for accounting systems to track such small items as toothpaste, pain killers, clothing, and housewares through the inventory and into the customers’ hands.

Although perpetual systems are now more affordable, they are still not used by all merchandising companies. As a result, it will be helpful for you to understand how periodic systems work. In addition, studying periodic sys­tems will help you visualize the flow of goods through inventory without hav­ing to learn the more complicated sequence of journal entries used in per­petual systems.

**Calculating the Cost of Goods Sold with a Periodic Inventory System**

As mentioned earlier, a store that uses a periodic inventory system does not record the cost of merchandise items when they are sold. Rather, the accoun­tant waits until the end of the reporting period and determines the cost of all the goods sold during the period. To make this calculation, the accountant must have information about:

1. The cost of the merchandise on hand at the beginning of the period.
2. The cost of merchandise purchased during the period.
3. The cost of unsold goods on hand at the end of the period.

Look at Illustration 2 to see how this information can be used to measure the cost of goods sold for Meg’s Mart.

In Illustration 2, note that Meg’s Mart had $251,400 of goods available for sale during the period. They were available because the company had $19,000 of goods on hand when the period started and purchased an additional $232,400 of goods during the year. The available goods were then either sold during the period or on hand at the end of the period. Because the count showed that $21,000 were on hand at the end of the year, we can conclude that $230,400 must have been sold. This schedule presents the calculation:

**MEG’S MART**

**Calculation of Cost of Goods Sold For Year Ended December 31,19X2**

Beginning inventory $ 19,000

Costof goods purchased 232,400

Cost of goods available for sale $251,400

Less ending inventory (21,000)

Cost of goods sold $230,400

The following paragraphs explain how the accounting system accumulates the information that the accountant needs to make this calculation.

*Measuring and Recording Merchandise Inventory*

The merchandise on hand at the beginning of an accounting period is called the *beginning inventory* and the merchandise on hand at the end is called the *ending inventory.* (Because a new reporting period starts as soon as the old period ends, the ending inventory of one period is always the beginning inven­tory of the next.) When a periodic inventory system is used, the dollar amount of the ending inventory is determined by (1) counting the unsold items in the store and the stockroom, (2) multiplying the counted quantity of each type of good by its cost, and (3) adding all the costs of the different types of goods. The cost of goods sold is found by subtracting the cost of the ending inventory from the cost of the goods available for sale.

Through the closing process described later in the chapter, the periodic system records the cost of the ending inventory in the *Merchandise Inventory* account. The balance in this account is not changed during the next accounting period. In fact, entries are made to the Merchandise Inventory account *only* at the end of the period. Thus, neither the purchases of new merchandise nor the cost of goods sold is entered in the Merchandise Inventory account. As a result, the account no longer shows the cost of the merchandise on hand as soon as any goods are purchased or sold in the current period. Because the account’s balance describes the beginning inventory of the period, it cannot be used on a new balance sheet without being updated by the closing entries described later in this chapter.

*Recording the Cost of Purchased Merchandise*

A complete measure of the cost of purchased merchandise must include the effects of (1) any cash discounts provided by the suppliers, (2) the effects of any returns and allowances for unsatisfactory items received from the suppli­ers, and (3) any freight costs paid by the buyer to get the goods into the buyer’s inventory. The net cost of the goods’ purchased by Meg’s Mart for 19X2 is calculated as follows:

**MEG’S MART**

**Calculation of Cost of Goods Purchased For Year Ended December 31,19X2**

Purchases $235,800

Less:

Purchases returns and allowances . . $1,500

Purchases discounts 4,200 5,700

Net purchases $230,100

Add transportation-in 2,300

Cost of goods purchased $232,400

The following paragraphs explain how these amounts are found and then ac­cumulated in the accounts.

**The Purchases Account**. Under a periodic inventory system, the cost of mer­chandise bought for resale is debited to a temporary account called *Purchases*. For example, Meg’s Mart would record a $1,000 credit purchase of merchan­dise on November 2 with this entry:

Nov.2 Purchases ……………………………………… 1,000.00

Accounts Payable………………………… 1,000.00

*Purchased merchandise on credit, invoice*

*dated November 2, terms 2/10, n/30.*

The accountant uses the Purchases account to accumulate the cost of all mer­chandise bought during a period. This temporary account is a holding place for information used at the end of the year to calculate the cost of goods sold.

**Purchases Discounts.** When stores buy merchandise on credit, they may be of­fered cash discounts for paying within the discount period. These cash dis­counts are called **purchases discounts** by the buyer. When the buyer pays within the discount period, the accounting system records a credit to a contra-purchases account called *Purchases Discounts*. The following entry uses this account to record the payment for the merchandise purchased on November 2:

Nov.2 Accounts Payable………………………1,000.00

Purchases Discounts………………… 20.00

Cash…………………………………… 980.00

*Paid for the purchase of November 2 less*

*the discount.*

By recording the amount of discounts taken, the accountant can help the manager determine whether any discounts are missed. For example, if all pur­chases are made on credit and all suppliers offer a 2% discount, the balance of the Purchases Discounts contra account should equal 2% of the balance of the Purchases account. If the accountant did not use the contra account, the $20 credit entry would be recorded as a reduction of the Purchases account balance. As a result, it would be more difficult to determine whether all discounts were taken.

The accountant uses the balance of the Purchases Discounts account to compute the net cost of the purchases for the period. However, published financial statements usually do not include this calculation because it is useful only for managers.

**A Cash Management Technique.** To ensure that discounts are not missed, most companies set up a system to pay all invoices within the discount period. Furthermore, careful cash management ensures that no invoice is paid until the last day of the discount period. A helpful technique for reaching both of these goals files every invoice in such a way that it automatically comes up for payment on the last day of its discount period. For example, a simple manual system uses 31 folders, one for each day in the month. After an invoice is recorded in the journal, it is placed in the file folder for the last day of its – discount period. Thus, if the last day of an invoice’s discount period is Novem­ber 12, it is filed in folder number 12. Then, the invoice and any other invoices in the same folder are removed and paid on November 12. Computerized sys­tems can accomplish the same result by using a code that identifies the last date in the discount period. When that date is reached, the computer automat­ically provides a reminder that the account should be paid.

**Trade Discounts**. Cash discounts represent real reductions below the original negotiated prices for merchandise. Thus, they differ from trade discounts offered by sellers in the process of negotiating the selling price. Trade discounts are offered as a percentage reduction in the list price of the goods. Because the list price is only the starting point in setting the final price for the goods, it is not recorded in the buyer’s accounting records as their cost. (Similarly, the seller records the net price as the amount of the sale.) For example, if Meg’s Mart purchased items with a $1,200 list price, net of a 25% *trade discount,* the purchase would be recorded as its negotiated price of $900 [$1,200 – (25% x $1,200)]. Any cash discounts on this purchase would be based on the $900 price and would be recorded in the Purchases Discounts account.

**Purchases Returns and Allowances**. Some merchandise received from suppliers is not acceptable and must be returned. In other cases, the purchaser may keep imperfect but marketable merchandise because the supplier grants an allowance against the purchase price.

Even though the seller does not charge the buyer for the returned goods or gives an allowance for imperfect goods, the buyer incurs costs in receiving, inspecting, identifying, and possibly returning defective merchandise. The occurrence of these costs can be signaled to the manager by recording the cost of the returned merchandise or the seller’s allowance in a separate contra-purchases account called *Purchases Returns and Allowances.* For example, this journal entry is recorded on November 14 when Meg’s Mart returns defective merchandise for a $265 refund of the original purchase price:

Nov. 14 Accounts Payable ……………………………265.00

Purchases Returns and Allowances………….265.00

*Returned defective merchandise*

As we described for Purchases Discounts, the accountant uses the balance of the Purchases Returns and Allowances account to compute the net cost of goods purchased during the period. However, published financial statements generally do not include this information because it is useful only for managers.

**Discounts and Returned Merchandise**. If part of a shipment of goods is returned within the discount period, the buyer can take the discount only on the re­maining balance of the invoice. For example, suppose that Meg’s Mart is of­fered a 2% cash discount on $5,000 of merchandise. Two days later, the com­pany returns $800 of the goods before the invoice is paid. When the $4,200 balance is paid within the discount period, Meg’s Mart can take the 2% dis­count only on that amount. Specifically, the company can deduct only an $84 discount (2% x $4,200).

**Transportation Costs**. Depending on the terms negotiated with its suppliers, a company may be responsible for paying the shipping costs for transporting the acquired goods to its own place of business. Because these costs are part of the sacrifice of making the goods ready for sale, generally accepted account­ing principles require them to be added to the cost of the purchased goods.

The freight charges could be recorded with a debit to the Purchases ac­count. However, more complete information about these costs is provided to management if they are debited to a special supplemental account called Transportation-In. The accountant adds this account’s balance to the net pur­chase price of the acquired goods to find the total cost of goods purchased.

The use of this account is demonstrated by the following entry, which re­cords a $75 freight charge for incoming merchandise:

Nov. 24 Transportation-In …………………………….75.00

Cash ……………………………………….. 75.00

*Paid freight charges on purchased merchandise*

Because detailed information about freight charges is relevant only for man­agers, it is seldom found in external financial statements.

Freight paid to bring purchased goods into the inventory is accounted for separately from freight paid on goods sent to customers. The shipping cost of incoming goods is included in the cost of goods sold, while the shipping cost for outgoing goods is a selling expense.

ILLUSTRATION 3 *Identifying Ownership Responsibilities and Risks*

FOB Shipping Point

*Buyer accepts ownership when the goods leave the seller’s place of business; buyer has responsibility for the shipping costs and faces the risk of loss in transit.*

 Buyer

 (destination)

 Seller

(shipping point)

FOB Destination

*Buyer accepts ownership when the goods arrive at the buyer’s place of business; seller has responsibility for the shipping costs and faces the risk of loss in transit*

**Identifying Ownership Responsibilities and Risks.** When a merchandise transac­tion is planned, the buyer and seller need to establish which party will be responsible for paying any freight costs and which will bear the risk of loss during transit.

The basic issue to be negotiated is the point at which ownership is trans­ferred from the buyer to the seller. The place of the transfer is called the **FOB** point, which is the abbreviation for the phrase, *free on board.* The meaning of different FOB points is explained by the diagram in Illustration 3.

Under an *FOB shipping point* agreement (also called *FOB factory),* the buyer accepts ownership at the seller’s place of business. As a result, the buyer is responsible for paying the shipping costs and bears the risk of dam­age or loss while the goods are in shipment. In addition, the goods are part of the buyer’s inventory while they are in transit because the buyer already owns them.

Alternatively, an *FOB destination* agreement causes ownership of the goods to pass at the buyer’s place of business. If so, the seller is responsible for paying the shipping charges and bears the risk of damage or loss in transit. Furthermore, the seller does not record the sales revenue until the goods ar­rive at the destination because the transaction is not complete before that point in time.

*Debit and Credit Memoranda*

Buyers and sellers often find that they need to adjust the amount that is owed between them. For example, purchased merchandise may not meet specifica­tions, unordered goods may be received, different quantities may be received than were ordered and billed, and billing errors may occur.

In some cases, the original balance can be adjusted by the buyer without a negotiation. For example, a seller may make an error on an invoice. If the buying company discovers the error, it can make its own adjustment and no­tify the seller by sending a **debit memorandum** or a **credit memorandum.** A debit memorandum is a business document that informs the recipient that the sender has *debited* the account receivable or payable. It provides the notifica­tion with words like these: “We debit your account,” followed by the amount and an explanation. On the other hand, a credit memorandum informs the recipient that the sender has credited the receivable or payable. See Illustration 4 for two situations that involve these documents.

**ILLUSTRATION 4 *The*** *Use of Debit and Credit Memoranda*

**Situation — the buyer finds a $100 overstatement in an invoice from the seller**

 **Seller**

**Debit Memorandum**

*We have debited your account for $100 because of an error*

**Buyer**

Debits the account payable Credits the account

 to the seller for $100 and sends receivable from

 the debit memorandum the buyer for $100

**Situation — the seller agrees to give a $250 allowance to the buyer for defective goods**

**Credit Memorandum**

*We have credited your account for $250 as an allowance*

 **Seller**

 **Buyer**

Debits the account payable Credits the account receivable

to the seller for $250 from the buyer for $250

 and sends the credit memorandum

The debit memorandum in Illustration 4 is based on a case in which buyer initially records an invoice as an account payable and later discovers anerror by the seller that overstated the total bill by $100. The buyer corrects the balance of its liability and formally notifies the seller of the mistake with debit memorandum reading: “We have debited your account for $100 because of an error.” Additional information is also provided about the invoice, its date, and the nature of the error. The buyer sends a *debit* memorandum because the correction debits the account payable to reduce its balance. The buyer’s debit to the payable is offset by a credit to the Purchases асcount.

When the seller receives its copy of the debit memorandum, it records a *credit* to the buyer’s account receivable to reduce its balance. An equal debit recorded in the Sales account. Neither company uses a contra account because the adjustment was created by an error.

In other situations, an adjustment can be made only after negotiations between the buyer and the seller. For example, suppose that a buyer claims that some merchandise does not meet specifications. The amount of the allowance to be given by the seller can be determined only after discussion. Assume that a buyer accepts delivery of merchandise and records the transaction with a $750 debit to the Purchases account and an equal credit to Accounts Payable. Later, the buyer discovers that some of the merchandise is flawed, andcan be sold only if it is marked down substantially. After a phone call and brief negotiations, the seller agrees to grant a $250 allowance against the original purchase price.

The seller records the allowance with a debit to the Sales Returns and Allowances contra account and a credit to Accounts Receivable. Then, the seller formally notifies the buyer of the allowance with a credit memorandum. A *credit* memorandum is used because the adjustment credited the receivable reduce its balance. When the buyer receives the credit memorandum, it debits Accounts Payable and credits Purchases Returns and Allowances. Contra accounts provide both companies’ managers with useful information about the allowance.

*Inventory Shrinkage*

Merchandising companies lose merchandise in a variety of ways, including shoplifting and deterioration while an item is on the shelf or in the warehouse. These losses are called shrinkage.

Even though perpetual inventory systems track all goods as they move into and out of the company, they are not able to directly measure shrinkage caused by shoplifting or thefts by employees. However, these systems allow the accountant to measure shrinkage by comparing a physical count with recorded quantities.

Because periodic inventory systems do not identify quantities on hand, they cannot provide direct measures of shrinkage. In fact, all that they can determine is the cost of the goods on hand and the goods that passed out of the inventory. The amount that passed out includes the cost of goods sold, stolen, or destroyed. For example, suppose that shoplifters took merchandise that cost $500. Because the goods were not on hand for a physical count, the ending inventory’s cost is $500 smaller than it would have been. Ultimately, the $500 is included in the cost of the goods sold.

**Alternative Income Statement Formats**

Within the framework of generally accepted accounting principles, companies have flexibility in selecting a format for their financial statements. In fact, practice shows that many different formats are used. This section of the chapter describes several possible formats that Meg’s Mart could use for its income statement.

**illustration** 5 *Classified Income Statement for Internal Use*

**MEG’S MART**

**Income Statement**

**For Year Ended December 31,19X2**

Sales. $321,000

Less: Sales returns and allowances $ 2,000

Sales discounts ….... . . ….... 4,300 6,300

Net sales $314,700

Cost of goods sold:

Merchandise inventory, December 31,19X1 . . $ 19,000

Purchases $235,800

Less: Purchases returns and allowances …. $1,500

Purchases discounts 4,200 5,700

Net purchases $230,100

Add transportation-in 2,300

Cost of goods purchased 232,400

Goods available for sale …... $251,400

Merchandise inventory, December 31,19X2 . . 21,000

Cost of goods sold 230,400

Gross profit from sales . $ 84,300

Operating expenses:

Selling expenses:

Depreciation expense, store equipment …. $ 3,000

Sales salaries expense 18,500

Rent expense, selling space . 8,100

Store supplies expense 1,200

Advertising expense 2,700

Total selling expenses $ 33,500

General and administrative expenses:

Depreciation expense, office equipment … $700

Office salaries expense 25,300

Insurance expense 600

Rent expense, office space 900

Office supplies expense 1,800

Total general and administrative expenses . . 29,300

Total operating expenses 62,800

Net income $ 21,500

In Illustration 5, we present a *classified* income statement that would probably be distributed only to the company’s managers because of the details that it includes. The sales and cost of goods sold sections are the same as the calculations presented earlier in the chapter. The difference between the net sales and cost of goods sold is the gross profit for the year.

Also notice that the operating expenses section classifies the expenses into two categories. **Selling expenses** include the expenses of promoting sales through displaying and advertising the merchandise, making sales, and deliv­\_ulfil goods to customers. **General and administrative expenses** support the overall operations of a business and include the expenses of such activities as accounting, human resource management, and financial management.

Some expenses may be divided between categories because they contrib­ute to both activities. For example, Illustration 5 reflects the fact that Meg’s Mart divided the total rent expense of $9,000 for its store building between the two categories. Ninety percent ($8,100) was selling expense and the remaining 10% ($900) was general and administrative expense. The cost allocation should reflect an economic relationship between the prorated amounts and the activities. For example, the allocation in this case could be based on relative rental values.

**ILLUSTRATION 6 *Multiple-Step Income Statement***

**MEG’S MART**

**Income Statement For Year Ended December 31,19X2**

Net sales…………………………………………………………..$314,700

Cost of goods sold…………………………………… 230,400

Gross profit from sales……………………………… $ 84,300

Operating expenses:

Selling expenses:

Depreciation expense, store equipment………………… . $ 3,000

Sales salaries expense…………………………………….. 18,500

Rent expense, selling space………………………………. 8,100

Store supplies expense…………………………………… 1,200

Advertising expense………………………………………. 2,700

Total selling expenses………………………………………. $33,500

General and administrative expenses:

Depreciation expense, office equipment………………… $ 700

Office salaries expense …………………………………… 25,300

Insurance expense………………………………………… 600

Rent expense, office space………………………………. 900

Office supplies expense………………………………….. 1,800

Total general and administrative expenses……………… 29,300

Total operating expenses………………………… 62,800

Net income…………………………………………… $ 21,500

In Illustration 6, we use the **multiple-step income statement** format that would probably be used in external reports. The only difference between this format and the one in Illustration 5 is that it leaves out the detailed calcula­tions of net sales and cost of goods sold. The format is called multiple-step because it shows several intermediate totals between sales and net income.

In contrast, we present a **single-step income statement** for Meg’s Mart in Illustration 7. This simpler format presents only one intermediate total for total operating expenses.

**ILLUSTRATION 7 Single-Step Income Statements**

**MEG’S MART**

**Income Statement For Year Ended December 31,19X2**

Net sales………………………………………………………….$314,700

Cost of goods sold………………………………………………$ 230,400

Selling expenses……………………………………… 33,500

General and administrative expenses…………………………… 29,300

Total operating expenses……………………………… 293,200

Net income…………………………………………… $ 21,500

In practice, many companies use combination formats that have some of the features of both the single- and multiple-step statements.

**Closing Entries for Merchandising Companies**

To help understand how information flows through the accounting system into the financial statements, we now discuss the process for closing the tem­porary accounts of merchandising companies. The process is demonstrated with data from the adjusted trial balance for Meg’s Mart in Illustration 8. In addition, the accountant knows from a physical count that the cost of the end­ing inventory is $21,000.

**ILLUSTRATION 8**

***Adjusted Trial Balance for Meg’s Mart at December 31,19X2***

Cash. $ 8,200

Accounts receivable 11,200

Merchandise inventory 19,000

Office supplies 550

Store supplies 250

Prepaid insurance 300

Office equipment 4,200

Accumulated depreciation, office equipment….......................$ 1,400

Store equipment 30,000

Accumulated depreciation, store equipment………………………….. 6,000

Accounts payable 16,000

Salaries payable 800

Meg Harlowe, capital 34,000

Meg Harlowe, withdrawals 4,000

Sales 321,000

Sales returns and allowances 2,000

Sales discounts 4,300

Purchases 235,800

Purchases returns and allowances 1,500

Purchases discounts 4,200

Transportation-in 2,300

Depreciation expense, store equipment 3,000

Depreciation expense, office equipment 700

Office salaries expense 25,300

Sales salaries expense 18,500

Insurance expense 600

Rent expense, office space 900

Rent expense, selling space ……… 8,100

Office supplies expense 1,800

Store supplies expense 1,200

Advertising expense 2,700

Totals $384,900 $384,900

The trial balance includes these unique accounts for merchandising activ­ities: Merchandise Inventory, Sales, Sales Returns and Allowances, Sales Dis­counts, Purchases, Purchases Returns and Allowances, Purchases Discounts, and Transportation-In. Their presence in the ledger causes the closing entries to be slightly different from the ones described in Chapter 4. However, the process still consists of four steps.

*Step 1—Record the Ending Inventory and Close the Temporary Accounts That Have Credit Balances*

The first step accomplishes two goals: First, it adds the $21,000 cost of the ending inventory to the balance of the Merchandise Inventory account. Sec­ond, it closes the temporary accounts that have credit balances, including the Sales account and the two contra-purchases accounts. The first closing entry for Meg's Mart is

Dec. 31 Merchandise Inventory…………………..21,000.00

Sales ……………….. 321,000.00

Purchases Returns and Allowances…… 1,500.00

Purchases Discounts ………………. 4,200.00

Income Summary ………………. 347,700.00

 *To close temporary accounts with credit*

 *balances and record the ending inventory*

Posting this entry gives zero balances to the three temporary accounts that had credit balances in the adjusted trial balance. It also momentarily increases the balance of the Merchandise Inventory account to $40,000. How­ever the next entry reduces the balance of this account.

 *Step 2—Remove the Beginning Inventory and Close the Temporary* *Accounts That Have Debit Balances*

The second step also accomplishes two results: First, it subtracts the cost of the beginning inventory from the Merchandise Inventory account. Second, it closes the temporary accounts that have debit balances, including the ex­pense accounts, the two contra-sales accounts, the Purchases account, and the Transportation-In account. The second closing entry for Meg’s Mart is

Dec. 31 Income Summary ………………………326,200.00

Merchandise Inventory……………………… 19,000.00

Sales Returns and Allowances………………. 2,000.00

Sales Discounts ……………………… 4,300.00

Purchases ……………………… 235,800.00

Transportation-In ……………………… 2,300.00

Depreciation Expense, Store Equipment….. 3,000.00

Depreciation Expense, Office Equipment…. 700.00

Office Salaries Expense 25,300.00

Sales Salaries Expense………………………. 18,500.00

Insurance Expense ……………………… 600.00

Rent Expense, Office Space………………… 900.00

Rent Expense, Selling Space………………. 8,100.00

Office Supplies Expense…………………… 1,800.00

Store Supplies Expense…………………… 1,200.00

Advertising Expense 2,700.00

*To close temporary accounts with debit balances and*

 *to remove the beginning inventory balance*

Posting this entry reduces the balance of the Merchandise Inventory account down to $21,000, which is the amount produced by the physical count at De­cember 31,19X2. It also gives zero balances to the 14 temporary accounts that had debit balances.

The following Merchandise Inventory account shows you how the first two closing entries create an ending balance equal to the $21,000 cost provided by the physical count:

|  |
| --- |
| **Merchandise Inventory Acct. No. 119** |
| **Date** | **Explanation** | **Debit** | **Credit** | **Balance** |
| 19X1 |  |  |  |  |  |
| Dec. | 31 | Ending balance for 19X1 |  |  | 19,000.00 |
| 19X2 |  |  |  |  |  |
| Dec. | 31 | First closing entry | 21,000.00 |  | 40,000.00 |
|  | 31 | Second closing entry (Ending balance for 19X2) |  | 19,000.00 | 21,000.00 |

As mentioned earlier in the chapter, this account has the $21,000 balance throughout 19X3 until the accounts are closed at the end of that year.

*Step 3—Close the Income Summary Account to the Owner’s Capital Account*

The third closing entry for a merchandising company is the same as the third closing entry for a service company. Specifically, it closes the Income Summary account and updates the balance of the owner’s capital account. The third closing entry for Meg’s Mart is

Dec. 31 Income Summary………………………………….. 21,500.00

Meg Harlowe, Capital………………………. 21,500.00

*To close the Income Summary account*

The amount in the entry equals the net income reported on the income statement.

*Step 4—Close the Owner’s Withdrawals Account to the Owner’s Capital Account*

The fourth closing entry for a merchandising company is the same as the fourth closing entry for a service company. Specifically, it closes the owner’s withdrawals account and reduces the balance of the owner’s capital account to the amount shown on the balance sheet. The fourth closing entry for Meg’s Mart is

Dec. 31 Meg Harlowe, Capital …………………4,000.00

Meg Harlowe, Withdrawals ………………. 4,000.00

*To close the withdrawals account*

When this entry is posted, all the temporary accounts are cleared and ready to record events in 19X3. In addition, the owner’s capital account has been fully updated to reflect the events of 19X2.

**A Work Sheet for a Merchandising Company**

Illustration 9 presents a version of the work sheet that the accountant for Meg’s Mart could prepare in the process of developing its 19X2 financial state­ments. It differs in two ways from the 10-column work sheet described in Chapter 4.

ILLUSTRATION 9

*Work Sheet for Meg’s Mart for the Year Ended December 3119X2*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Account** | **Unadjusted Trial Balance** | **Adjustments** | **Income Statement** | **Statement of Changes in Owner’s Equity and Balance Sheet** |
| **Dr.** | **Cr.** | **Dr.** | **Cr.** | **Dr.** | **Cr.** | **Dr.** | **Cr.** |
| 101 | Cash | 8,200 |  |  |  |  |  | 8,200 |  |
| 106 | Accounts receivable | 11,200 |  |  |  |  |  | 11,200 |  |
| **119** | **Merchandise inventory** | **19,200** |  |  |  | **19,200** | **21,000** | **21,000** |  |
| 124 | Office supplies | 2,350 |  |  | (с) 1,800 |  |  | 550 |  |
| 125 | Store supplies | 1,450 |  |  | (b) 1,200 |  |  | 250 |  |
| 128 | Prepaid insurance | 900 |  |  | (a) 600 |  |  | 300 |  |
| 163 | Office equipment | 4,200 |  |  |  |  |  | 4,200 |  |
| 164 | Accum. Depr., office |  | 700 |  | (e) 700 |  |  |  | 1,400 |
| 165 | Store equipment | 30,000 |  |  |  |  |  | 30,000 |  |
| 166 | Accum. Depr., store equip. |  | 3,000 |  | (d) 3,000 |  |  |  | 6,000 |
| 201 | Accounts payable |  | 16,000 |  |  |  |  |  | 16,000 |
| 209 | Salaries payable |  |  |  | (f) 800 |  |  |  | 800 |
| 301 | Meg Harlowe, capital |  | 34,000 |  |  |  |  |  | 34,000 |
| 302 | Meg Harlowe, withdrawals | 4,000 |  |  |  |  |  | 4,000 |  |
| 413 | Sales |  | 321,000 |  |  |  | 321,000 |  |  |
| 414 | Sales returns and allow. | 2,000 |  |  |  | 2,000 |  |  |  |
| 415 | Sales discounts | 4,300 |  |  |  | 4,300 |  |  |  |
| 505 | Purchases | 235,800 |  |  |  | 235,800 |  |  |  |
| 506 | Purchases ret. And allow. |  | 1,500 |  |  |  | 1,500 |  |  |
| 507 | Purchases discounts |  | 4,200 |  |  |  | 4,200 |  |  |
| 508 | Transportation-in | 2,300 |  |  |  | 2,300 |  |  |  |
| 612 | Depr. Expense, store |  |  | (d) 3,000 |  | 3,000 |  |  |  |
| 613 | Depr. Expense, office |  |  | (e) 700 |  | 700 |  |  |  |
| 620 | Office salaries expense | 25,000 |  | (f) 300 |  | 25,300 |  |  |  |
| 621 | Sales salaries expense | 18,000 |  | (f) 500 |  | 18,500 |  |  |  |
| 637 | Insurance expense |  |  | (a) 600 |  | 600 |  |  |  |
| 641 | Rent expense, office | 900 |  |  |  | 900 |  |  |  |
| 642 | Rent expense, selling | 8,100 |  |  |  | 8,100 |  |  |  |
| 650 | Office supplies expense |  |  | (c) 1,800 |  | 1,800 |  |  |  |
| 651 | Store supplies expense |  |  | (b) 1,200 |  | 1,200 |  |  |  |
| 655 | Advertising expense | 2,700 |  |  |  | 2,700 |  |  |  |
|  | Totals | 380,400 | 380,400 | 8,100 | 8,100 | 326,200 | 347,700 | 79,700 | 58,200 |
|  | Net income |  |  |  |  | 21,500 |  |  | 21,500 |
|  | Totals |  |  |  |  | 347,700 | 347,700 | 79,700 | 79,700 |

The first difference is the deletion of the adjusted trial balance columns. This simplification has nothing to do with the fact that Meg’s Mart is a retail business. This commonly used format is designed to simplify the work sheet by reducing its size. The omission of the columns causes the accountant to first compute the adjusted balances and then extend them directly into the finan­cial statement columns.

The second difference appears on the line for the Merchandise Inventory account (shown in color). The unadjusted trial balance includes the beginning inventory balance of $19,000. This amount is extended into the debit column for the income statement. Then, the ending balance is entered in the credit column for the income statement and the debit column for the balance sheet. This step allows the cost of goods sold to be included in net income while the correct ending balance is included for the balance sheet.

The adjustments in the work sheet reflect the following economic events:

1. Expiration of $600 of prepaid insurance.
2. Consumption of $1,200 of store supplies.
3. Consumption of $1,800 of office supplies.
4. Depreciation of the store equipment for $3,000.
5. Depreciation of the office equipment for $700.
	1. Accrual of $300 of unpaid office salaries and $500 of unpaid store salaries.

Once the adjusted amounts are extended into the financial statement col­umns, the accountant can use this information to develop the company’s fi­nancial statements.

**The Adjusting Entry Approach to Recording the Change in the Merchandise Inventory Account**

The previously described closing entry approach to recording the change in the inventory account is widely used in practice. However, it is not the only bookkeeping method that can be applied at the end of the year. One other possible approach records two adjusting journal entries right before the clos­ing entries are prepared. Because these entries are recorded, the first two closing entries do not include changes in the Merchandise Inventory account. This adjusting entry approach is preferred by some accountants. It is also used by computerized accounting systems that allow only temporary accounts to be affected by closing entries.

*The Adjusting Entries*

Under this adjusting approach, Meg’s Mart removes the beginning balance from the Merchandise Inventory account by recording this adjusting entry at the end of 19X2:

Dec. 31 Income Summary……………………19,000.00

Merchandise Inventory…………. 19,000.00

*To remove the beginning balance from*

*the Merchandise Inventory account.*

This second adjusting entry produces the correct ending balance in the Mer­chandise Inventory account:

Dec. 31 Merchandise Inventory ……………21,000.00

Income Summary …….…………. 21,000.00

*To insert the correct ending balance*

*into the Merchandise Inventory account.*

After this entry is posted, the Merchandise Inventory account has a $21,000 debit balance. In addition, the Income Summary account has a $2,000 credit balance.

*The Closing Entries*

If the two adjusting entries for inventory are used, the closing entries differ only by not including the Merchandise Inventory account. Thus, Meg’s Mart records the following two closing entries for 19X2 under the adjusting entry approach:

Dec. 31 Sales ………………………………321,000.00

Purchases Returns and Allowances …1,000.00

Purchases Discounts ……… 4,200.00

Income Summary ……… 326,700.00

*To close temporary accounts with*

*credit balances.*

 Dec. 31 Income Summary …………………… 307,200.00

Sales Returns and Allowances…………….. 2,000.00

Sales Discounts …………………. 4,300.00

Purchases …………………. 235,800.00

Transportation-In ………………… 2,300.00

Depreciation Expense, Store Equipment….. 3,000.00

Depreciation Expense, Office Equipment… 700.00

Office Salaries Expense ………………… 25,300.00

Sales Salaries Expense ………………….. 18,500.00

Insurance Expense ………………… 600.00

Rent Expense, Office Space……………….. 900.00

Rent Expense, Selling Space……………… 8,100.00

Office Supplies Expense ………………… 1,800.00

Store Supplies Expense…………………… 1,200.00

Advertising Expense ……………….. 2,700.00

*To close temporary accounts with debit balances*

The third and fourth entries are the same as before, although the amount debited to the Income Summary account is now based on four previous entries instead of two:

 Dec. 31 Income Summary…………………………21,500.00

Meg Harlowe, Capital……………………. 21,500.00

*To close the Income Summary account.*

Meg Harlowe, Capital………………………… 4,000.00

Meg Harlowe, Withdrawals…………… 4,000.00

*To close the withdrawals account.*

The Adjusting Entry Approach and the Work Sheet. If the accountant uses the adjusting entry approach to update the inventory account, the two adjust­ments are included in the adjustments columns in the work sheet, and a line for the Income Summary account is inserted at the bottom of the work sheet. This procedure is not demonstrated here.

**Using the Information— The Acid-Test Ratio**

You have learned in this chapter that a company’s current assets may include a merchandise inventory. Thus, you can now understand that a major part of a company’s current assets may not be immediately available for paying its ex­isting liabilities. In effect, the inventory must be sold and the accounts receiv­able must be collected before cash is available. As a result, the current may not provide a complete description of a company’s ability to pay its current liabilities.

To deal with this limitation, financial statement users often calculate the acid-test ratio to assess the company’s ability to settle its current debts with its existing assets. The acid-test ratio is similar to the current ratio, but differs because it focuses on the company’s immediate future.

The acid-test ratio is calculated just like the current ratio except that its numerator omits inventory and prepaid expenses. The prepaid expenses are omitted because they are not usually converted into cash quickly. The remaining current assets (cash, short-term investments, and receivables) are called the company’s *quick assets.* The formula for the ratio is

The acid-test ratio for Meg’s Mart is computed as follows:

In contrast, the current ratio (current assets/current liabilities) for Meg’s Mart has this value:

The difference between these two ratio values describes how the company’s inventory and prepaid expenses affect its ability to pay short-term obligations with existing resources.

As an approximate rule of thumb, an acid-test ratio value of at least 1.0 suggests that the company is not likely to face a liquidity crisis in the near future. However, a value lower than 1.0 is not necessarily threatening if the company can generate adequate cash from sales or the accounts payable are not due until later in the year. On the other hand, a value higher than 1.0 may hide a liquidity crisis if the payables are due at once but the receivables are scheduled to be collected late in the year. These possibilities reinforce the point that a single ratio is seldom enough to indicate strength or weakness. However, it can identify areas that the analyst should look into more deeply.

**Part 2.**

**Back to basis**

In these less exuberant times, managers need to remember a few old-fashioned virtues, says Tim Hindie.

If bad times make good leaders, America is due for a host of them. The recession that began in March last year and the terro­rist attacks on September 11th made 2001 an unforgettably awful year. At such times people react strangely. Some are frozen in indecision while others act with unneces­sary haste. Across large corporations, such behaviour, multiplied many times, can be disastrous. At times of crisis, having the right people in the right place is vital. In a boom there is enough fat to absorb some bad judgment; in a recession good man­agement becomes a survival issue.

Dave Young, head of the Boston Con­sulting Group’s Boston office, maintains that for many companies the downturn will turn out to be a blessing. “It means that, increasingly, value in the capital mar­kets will accrue not to irrational exuber­ance’ or to sector hype,” he says, “but to good management.” But what, in such cir­cumstances, constitutes good manage­ment? It is certainly not something that can be conjured up out of the blue. Companies that have it now had it in good times too, and found it useful then; the difference is that in today’s harsher climate it has be­come essential.

This survey suggests that the core of good management is a set of three old-fashioned virtues that were often forgot­ten in the bubble years, when anything seemed to go. At a minimum, good managers have to meet the following criteria:

* be honest;
* be frugal;
* be prepared.

For many managers, that may sound about as exciting as shopping in Wal-Mart when they have become accustomed to Bloomingdale’s. But deep down, they know where they get the better value.

**Essential virtues**

Being honest, of course, is not just a matter of keeping within the law. Most managers do that, which is why the few who step –outside it receive so much attention. For the law-abiding majority, it is a matter of escaping from self-delusion. That requires setting up systems in which rewards are not related to numbers which can be mas­saged and exaggerated at will.

Above all, it is a matter of being honest about a company’s value and its potential. Warren Buffett, the chairman of Berkshire Hathaway and one of the most successful “value creators” in American business over the past 20 years, wrote in one of his celebrated annual letters to shareholders: “We do not want to \_ulfillm the price at which Berkshire shares trade…we wish for them to trade in a narrow range centred at [their] intrinsic business value.” Manag­ers need to think about what is their own company’ intrinsic business Value”. And so do the investment bankers, analysts, consultants and the rest on the merry go-round of business hype.

In a similar vein, being frugal is not just a matter of cutting costs in a downturn. It is a question of being sparing with resources at all times, of continually looking for new ways to cut costs, and of creating an atmosphere in which waste and excess are unacceptable, no matter what the market conditions. The extremes to which Wal-Mart’s managers take this—such as sharing bedrooms on business trips, and being ex­pected to bring back free pens from confer­ences—may be counterproductive, to the point of repelling able managers. But the enduring success of many businesses— from Andrew Carnegie’s and J.P. Morgan’s in the 1900s to Warren Buffett’s and Sam Walton’stoday-have been built on a frugality bordering on stinginess.

**Full Dollarization The Pros and Cons** **The Pros and Cons of Full Dollarization**

Since the end of the Bretton Woods system of fixed exchange rates nearly thirty years ago, the old dilemma facing countries of finding workable currency exchange arrangements has become more challenging, and the choices have become more varied.

The decision about which exchange rate system to adopt has become more difficult as world trade and capital markets have become more integrated. New problems have emerged, and with them, new answers to the question of the best exchange regime to promote each country’s development objectives. The newest of these solutions is full dollarization, under which a country officially abandons its own currency and adopts a more stable currency of another country—most commonly the U.S. dollar—as its legal tender.

From the perspective of any hard currency country, full dollarization may appear more radical than it is: use of the U. S. dollar or another major currency is pervasive to one degree or another in most developing countries, particularly in financial contracts (see Box 1, “What Is Dollarization?”). Full dollarization means taking the next step, from informal, limited dollarization to full, official use of the foreign currency in all transactions.

**Box 1. What Is Dollarization?**

This pamphlet focuses on full dollarization, or one country officially adopting the currency of another for all financial transactions, except perhaps the need for coins. In considering this choice of exchange regime, two points are important to keep in mind:

* The term dollarization is shorthand for the use of any foreign currency by another country. The issues it raises are identical for the other countries in the region using the South African rand, for example, and they would be for any country of, say, Eastern Europe, considering eventually adopting the euro.
* Most developing countries—as well as transitional economies just adopting market mechanisms—already have a limited, unofficial form of dollarization. To a greater or lesser degree, their residents already hold foreign currency and foreign currency-denominated deposits at domestic banks. In high inflation countries, dollars or some other hard currency may be in widespread use in daily transactions, alongside the local currency.

Such informal dollarization is a response to economic instability and high inflation, and the desire of residents to diversify and protect their assets from the risks of devaluation of their own currencies. It is useful to distinguish between two motives for the demand for foreign currency assets: currency substitution and asset substitution.

In currency substitution foreign assets are used as money, essentially as means of payment and unit of account, and it typically arises under conditions of high inflation or hyperinflation when the high cost of using domestic currency for transactions prompts the public to look for available alternatives. Once the use of foreign currency in transactions becomes accepted, it may not be rapidly abandoned. Remarkably, the increase in dollarization in some Latin American and Asian countries has continued and accelerated in recent years even following successful stabilization.

Asset substitution results from risk and return considerations about domestic and foreign assets. Historically, foreign currency-denominated assets have provided the opportunity of insuring against macroeconomic risks, such as price instability and prolonged depressions in many developing countries. Even under conditions of current stability, foreign currency-denominated assets may still serve this purpose if residents believe there is even a small chance of inflationary relapse.

Important differences exist between informal and full dollarization, presenting transitional problems for governments considering it. All government and private debt under full dollarization is denominated in dollars, and both public and private accounts must be converted to dollars. To make the conversion, countries must set the rate at which old debts, contracts, and financial assets will be converted to dollars.

Finally, the stability promised by dollarization is itself relative, given that the U.S. dollar—or any other hard currency chosen for use by another country—will fluctuate in value against other widely-traded currencies. During the post-Bretton Woods period, these swings have sometimes been large.

**Questions About Pegs**

Can these advantages offset the costs of a country giving up its own currency? The answers are complex, and in the end turn on each country’s specific circumstances. But more and more countries are seriously considering full dollarization as they deal with the changes in the world economy, particularly over the past 20 years.

During the inflation-plagued 1980s, much of the debate over exchange regimes for developing countries centered on the role of exchange rate “pegs”. Countries generally pick from a range of possibilities, including tying their currencies to baskets of other currencies (such as those of their trading partners), indexing their currencies in some way to their own inflation rates, or even banding together in groups, as many French-speaking African nations have through currency unions tied to the French franc.

In the 1990s, global inflation abated and capital mobility and the scale of capital flows increased sharply. While countries welcomed the investment flows, they faced a new threat, as speculative attacks rose in frequency and severity against currencies that capital markets viewed as vulnerable to devaluation.

Generally, the victims of these currency crises were maintaining some sort of pegged exchange rate regime. Consequently, the belief began to emerge that in a world of high capital mobility, exchange rate pegs might themselves attract speculative attacks and that only extreme choices, such as a free float or a currency board were viable. The currency board regime, under which the domestic currency is fully backed by international reserves, is the strongest form of pegged exchange rate option.

Advocates of full dollarization attack both of these choices. Free floats, they argue, are not viable for many developing countries because they risk excessive exchange rate volatility. So far, only the largest developing economies, with relatively advanced financial systems, such as Korea, Brazil, and Mexico, have attempted floating. While experience is limited, these experiments have worked thus far without major disruption.

Meanwhile, currency boards have fallen prey to costly speculative attacks. Argentina and Hong Kong SAR1, using currency boards successfully, nonetheless suffered sharp increases in interest rates and recessions in recent years as speculative attacks spread to them from other countries.

**The Appeal of Dollarization**

Against this background, then-president Carlos Menem of Argentina suggested in 1999 that Argentina adopt the U.S. dollar as the ultimate solution to its long history of difficulties with monetary and exchange rate policy. In January 2000, Ecuador, in the context of a deep economic and political crisis, adopted the U.S. dollar as its legal tender.

Prominent economists have begun to argue that essentially all developing countries should dollarize, and some industrial countries have even been urged to consider it. Partly prompted by the example of European countries giving up their currencies for the euro, some have suggested that Canada should adopt the U.S. dollar as the North American Free Trade Agreement (NAFTA) evolves.

Weighing the pros and cons of full dollarization is complicated by the virtual absence of historical experiences. Panama is the only sizable country with a history of using a foreign currency—the U. S. dollar—as legal tender, and it is fairly small, and has very close historical, political, and economic links to the United States. Even if there were more country experiences to assess, they would have to be over longer periods than is usual for evaluating monetary and exchange rate options. That is because dollarization is nearly permanent, and some of its benefits can be gained only in the long run.

This analysis of full dollarization compares it to its nearest competitor, the currency board. This comparison captures the main implications of dollarization and how its effects differ from those of simply adopting a very firm peg. Furthermore, if the costs and benefits of a currency board turn out to be at least equivalent to dollarization, a currency board would be a simpler and preferable alternative for a country seeking a firmly pegged exchange regime.

The differences between currency boards and dollarization are few, but important. Dollarization’s key distinguishing feature is that it is permanent, or nearly so. Reversing dollarization is much more difficult than modifying or abandoning a currency board arrangement. In fact, the largest benefits claimed from dollarization derive from the credibility it carries precisely because it is nearly irreversible. And yet for some countries under particular circumstances, the irreversibility could come at a very high cost.

A government adopting full dollarization gives up the revenue from the loss of seigniorage (see Box 2, What Is Seigniorage?), whereas a currency board country does not. But a dollarizing country, by completely eliminating the risk of currency devaluation, gains lower interest rates on foreign borrowing.

The analysis below examines these issues in more detail. Quantifying the potential savings from lower interest rates turns out to be more complex than it first appears, but the cost of seigniorage loss can be roughly estimated. Important effects on economic stability and global financial integration resist quantification. Giving up any possibility of devaluation is costly for some countries, negligible for others. And all must consider the implications of a reduced national role in providing lender of last resort facilities and backing for their banking systems.

Is dollarization, then, a better exchange rate regime, especially for developing countries? The answer for each country depends ultimately on its own unique characteristics, but a closer look at the pros and cons of dollarization offers some general guidance.

**Box 2. What Is Seigniorage?**

The ancient concept of seigniorage as a government’s profit from issuing coinage that costs less to mint than its face value is essentially the same with paper currencies: abstracting from the minor cost of printing paper money, seigniorage is simply the increase in the volume of domestic currency.

Currency can be thought of as non-interest bearing debt, and the ability to issue it as a source of revenue for the monetary authorities. In addition, reserve requirements on banks may also be non-interest bearing (or be remunerated well below market rates levels) and thus contribute to seigniorage. Thus, the annual flow of seigniorage is frequently measured as the increase in base money (the sum of currency plus bank reserves).

As counterpart of the issuance of currency, the central bank acquires assets that do pay interest, such as foreign currency reserves, government securities, and loans to private banks. In a currency board system, for example, the central bank must acquire foreign reserves in an amount equal to the domestic currency issue. As a result of issuing non-interest bearing debt (currency) and holding interest-earning assets (foreign reserves, etc.) the central bank earns a gross profit, which is often also called seigniorage by central banks.

**The Risk Premium**

An immediate benefit from eliminating the risk of devaluation is reducing the country risk premium on foreign borrowing and obtaining lower interest rates for the government and private investors. Lower interest rates and more stability in international capital movements cut the cost of servicing the public debt, and encourage higher investment and economic growth.

The magnitude of this potential gain is hard to measure. Argentina, now using a currency board under which the peso rate is fixed at a ratio of one-to-one to the U.S. dollar, provides a good example of the difficulties. There, a higher interest rate for borrowing in pesos than for U. S. dollars persists as evidence that lenders see a risk that the exchange rate peg will be abandoned. Yet interest rates on dollar-denominated Argentine government and private securities also exceed those on industrial countries’ debt, reflecting a risk of default by the country, or sovereign risk, on those securities.

With dollarization, the interest premium owing to devaluation risk would disappear, but the premium for sovereign risk would not. Since government and the private sector can choose to borrow in foreign or domestic currency in Argentina’s heavily dollarized economy, they can already eliminate the cost of devaluation risk by borrowing in dollars. The key question, then, is: would full dollarization, by eliminating currency risk, substantially reduce the default risk premium on dollar-denominated debt?

Examining yields on bonds with different features can help disentangle how markets perceive sovereign, or default, risk as distinct from devaluation risk. Sovereign risk can be measured by the spread on dollar-denominated Argentine government bonds over U. S. Treasuries. This spread has tended to come down with time, but has still averaged 3.3 percentage points during 1997­98. Devaluation risk can be measured by the spread between peso- and dollar-denominated Eurobonds, which averaged 2.5 percent over the same period.

Arguments exist on both sides of the question of how much of the sovereign, or default, risk to attribute to devaluation risk. Although sovereign risk and devaluation risk move closely together, this does not establish a causal link from one to the other. In fact, it is plausible that most of both dollar and peso spreads are explained by common factors. For example, a global “flight to quality” would raise both the measured risk of default and risk of devaluation. In this case, dollarization would not help reduce dollar spreads very much.

In fully dollarized Panama, for instance, the absence of currency risk does not insulate the country from swings in market sentiment toward emerging markets generally. Moreover, since movements in Panama’s spreads cannot reflect devaluation risk, the implication is that at least a part of Argentina’s spread also cannot be explained by currency risk alone.

Devaluation risk might increase sovereign risk for several reasons. For example, governments acting to avoid currency crises may be increasing the risk of default. Mexico did this in 1994 by issuing too many dollar-denominated bonds or dollar-indexed bonds in its defense of the peso. Or a government may impose capital controls, causing other debtors to default on dollar-denominated debt, as Russia did in 1998, blocking private debtors’ access to foreign currency, and preventing them from servicing their foreign debt obligations. Conversely, devaluation may reduce default risk by improving the domestic economy and the fiscal position, as it has in the European Monetary System. Even devaluations that initially slow the economy may improve longer-term prospects and thus reduce the risk of sovereign default.

Only by analyzing historical interest rate data for individual countries is it possible to get a sense of the magnitude of the reduction in the risk premium in the event of dollarization, inferring what markets assess as the probability of default on foreign debt in the absence of currency crisis risk.

**Seigniorage**

A country adopting a foreign currency as legal tender sacrifices its seigniorage, the profits accruing to the monetary authority from its right to issue currency. The immediate cost of this issuance can be significant, and it continues on an annual basis thereafter.

Dollarization involves two kinds of seigniorage loss. The first is the immediate “stock” cost: as the dollar is introduced and the domestic currency withdrawn from circulation, the monetary authorities must buy back the stock of domestic currency held by the public and banks, effectively returning to them the seigniorage that had accrued over time. Second, the monetary authorities would give up future seigniorage earnings stemming from the flow of new currency printed every year to satisfy the increase in money demand.

In the case of Argentina, the first, or stock, cost of dollarization would be the redemption of about $15 billion in domestic currency held outside the central bank, or about 4.0 percent of gross domestic product (GDP). In addition, the loss of seigniorage on account of the increase in currency demand would amount to about another $1.0 billion annually, or about 0.3 percent of GDP.

For countries that do not already have enough foreign reserves to buy up their domestic currency and thereby dollarize, the acquisition of the initial stock could add indirect costs. If the country lacks the credit to borrow the reserves, it would be forced to accumulate them through current account surpluses. The cost of this could be substantial in forgone investment if, as is usual for developing countries, the better policy would otherwise be to run some sustainable level of current account deficit.

The United States would get more seigniorage from dollarization in other countries. There is, therefore, a case for the U.S. authorities to share part or all of these additional seigniorage revenues with countries that adopt the U. S. dollar. A precedent exists in the arrangements between South Africa and three other states that use the rand (Lesotho, Namibia, and Swaziland). While the United States has no sharing arrangement with Panama or any other legally dollarized economy, there have been some initiatives in the U.S. Senate to consider legislation providing for seigniorage reimbursement.

**Stability**

Important as risk spreads and seigniorage are, dollarization may offer gains that, although not immediately observable, may provide larger benefits over time. In addition to raising developing countries’ borrowing costs, currency crises wreak havoc on the domestic economy. In Mexico, GDP fell by 7 percent in 1995, and the Asian countries affected by currency crises witnessed recessions in the range of 7­15 percent of GDP in 1998. Most of the severely affected countries in recent crises devalued and floated their exchange rate, but even countries with currency boards such as Hong Kong SAR and Argentina suffered fierce speculative attacks that, although weathered successfully, dealt them serious economic setbacks.

Dollarization will not eliminate the risk of external crises, since investors may flee because of problems of weakness in a country’s budget position or the soundness of the financial system. This sort of “debt crisis” can be as damaging as any other, and indeed, Panama has experienced several.

Nevertheless, dollarization holds the promise of a steadier market sentiment as the elimination of exchange rate risk would tend to limit the incidence and magnitude of crisis and contagion episodes. Moreover, large swings in international capital flows cause sharp business cycle fluctuations in emerging economies even when they do not involve balance of payments crises.

**Effect on Trade and Financial Links**

A powerful but still longer-term argument for full, legal dollarization is that it makes economic integration easier with the rest of the world, and insulation of the domestic financial system correspondingly more difficult. Dollarization may establish a firm basis for a sound financial sector, and thus promote strong and steady economic growth. The argument here is that dollarization is perceived as an irreversible institutional change toward low inflation, fiscal responsibility, and transparency.

Furthermore, dollarization may contribute to greater economic integration than otherwise would be possible with the United States, or any other country whose currency is adopted. A number of studies have found evidence that Canadian provinces tend to be more integrated in trade volume and price level differences among themselves than with U.S. states that are closer geographically, trading in the order of twenty times more among themselves than with nearby U. S. states. The use of a common currency may thus be a vital factor in market integration, given the fairly low transaction costs and restrictions to trade across the U.S.-Canada border.

Dollarization could also bring about a closer integration in financial markets. One of the most profound effects of Panama’s dollarization is the close integration of its banking system with that of the United States and indeed with the rest of the world, particularly since a major liberalization in 1969–70.

**Exit Option**

With full dollarization, a country completely gives up control of monetary and exchange rate policy. This may seem identical to currency board arrangements, since a country with a currency board cannot devalue. However, there is some scope for exit from the pegged exchange rate with a currency board, if only under extreme circumstances. Indeed, the elimination of this risk of devaluation is the main purpose of full dollarization.

Benefiting from Devaluation. Large shocks, such as a big jump in world oil prices or fall in the price of an important export, may require countries to devalue. Otherwise, they must absorb these shocks through lower nominal wages and adjustments in domestic prices. Substantial recession may then be unavoidable, particularly for economies with rigid labor markets.

Experiences such as departures from the gold standard and the 1994 devaluation of the CFA franc suggest that an exit option may have great value in the presence of extreme, unexpected shocks. During the Great Depression, for example, the industrial countries that fared best were those that exited earliest from the fixed exchange regime of the time—the gold standard. Argentina was one of them, suffering only a relatively minor economic setback by abandoning convertibility early, then actively stimulating the economy through monetary policy to offset the deflationary impact of capital outflows.

The countries of the CFA franc zone of West and Central Africa are recent examples of states with firmly pegged currencies that have successfully devalued to overcome severe external shocks and sluggish growth. The 14-nation franc zone resembles a currency board, with a fully convertible currency and an exchange rate fixed at par with the French franc from 1948 until 1994. From the second half of the 1980s into the early 1990s, output in the CFA franc zone stagnated as the French franc rose in value against the U.S. dollar, the CFA franc appreciated accordingly, the terms of trade deteriorated, and labor costs rose sharply. In 1994, the 14 countries resorted to a 50 percent devaluation, achieving a turnaround in higher output, exports, and investment.

Finally, countries with highly credible policymakers can also be well placed to benefit from devaluation, since the increase in expectations of inflation is likely to be lower than in countries with records of loose fiscal and monetary policies. For example, the CFA franc zone devaluation caused little inflation, occurring, as it did, against a long history of exclusive reliance on internal adjustments to deal with economic shocks.

Devaluations with High Cost. These examples suggest countries may pay a high price for foregoing the option to exit from a fixed exchange rate arrangement. The reverse is true where monetary policy has been poorly managed and expectations of inflation are highly sensitive to the exchange rate. In these countries, devaluation can sharply raise domestic prices, making it hard to achieve changes in the real exchange rate. Similarly, in countries that have become so dollarized that the dollar is often the de facto unit of account, devaluation quickly raises domestic prices, again limiting the effectiveness of devaluations. In fact, these were central reasons why Argentina adopted a currency board.

Countries with a high degree of financial asset dollarization have a further reason to avoid devaluation. If a country’s banks or corporations receive large amounts of dollar-denominated lending, devaluation sharply worsens their balance sheets. Even if banks on-lend to domestic firms in dollars, maintaining matched risks in terms of currency on their books, they still carry a substantial currency risk. A sharp depreciation of the domestic currency would cause a large drop in revenues in dollar terms for the banks’ clients, reducing their ability to service dollar debts.

As the currency crises in Mexico in 1994 and East Asia in 1997 demonstrated, when there are weak banking systems and large foreign exchange exposures in the private sector, the financial health of banks and firms is at such risk following a devaluation that economic activity is severely disrupted. Thus, devaluation as a policy option may be prohibitively costly for highly dollarized economies, and moving to full dollarization would not entail the loss of an important policy tool.

**Lender of Last Resort Function and Financial System Stability**

While full dollarization eliminates vulnerability of the banking system to the risk of devaluation, it does not eradicate all sources of banking crisis. And when they occur, full dollarization may well impair the country’s lender-of-last-resort function and hence the central bank’s response to financial system emergencies.

The central bank’s role in operating a discount window to provide short-term liquidity must here be distinguished from its role as the ultimate guarantor of the stability of the financial and payments systems in the event of a systemic bank run. Dollarization should not greatly impede the ability of the authorities to provide short-term liquidity to the system or assistance to individual banks in distress. Such facilities are available if the central bank (or its replacement) saves the necessary funds in advance or perhaps secures lines of credit with international banks.

In contrast, the government loses some ability to respond to a sudden run on bank deposits throughout the entire system. In the case of a generalized loss of confidence, the authorities would be unable to guarantee the whole payments system or to fully back bank deposits. Ultimately, the ability to print money as needed is what allows a central bank to guarantee beyond any doubt that all claims (in domestic currency) will be fully met under any circumstances. Once the ability to print money ceases to exist, limits to the lender-of-last-resort function appear.A fully dollarized country that had already spent its foreign currency reserves to redeem its stock of domestic currency might well lack the resources to respond.

A Cushion for Currency Boards. Currency boards can create base money only to the extent that they accumulate reserves, so they are almost as tightly constrained as the monetary authorities would be in a dollarized economy. In important currency board cases, however, the authorities have allowed themselves some flexibility to create money that is not fully backed on the margin, partly to be able to deal with banking crises. In the case of the run on the Argentine peso during the 1995 “tequila” crisis, for example, the Argentine monetary authorities were able to partially accommodate the conversion of peso deposits into dollar deposits held abroad as well as into dollar cash.

By temporarily reducing their reserve coverage of the money base, they could increase the issuance of dollar cash and provide the dollar credits the banks needed to stay afloat. In the wake of the 1997 attack on the Hong Kong dollar, the Hong Kong Monetary Authority introduced in September 1998 a discount window to provide short-term liquidity to banks in a more flexible way and at lower cost than under previous arrangements. The new system is expected to reduce the volatility in short-term domestic interest rates. The maximum volume of rediscounts is limited, however, and the Hong Kong Monetary Authority fully backs rediscounts with foreign exchange.

The scope for accommodation to bank runs in a currency board is inevitably restricted. Indeed, even without the restrictions imposed by a currency board system, the ability of a central bank to find a way out of a financial crisis by resorting to printing money alone is limited. The injection of liquidity into the banking system to keep it from defaulting on deposits may only lead to greater pressure on foreign reserves or the exchange rate.

**Conclusions**

Summing up, the main pros and cons of dollarization are as follows:

Advantages

* Dollarization avoids currency and balance of payments crises. Without a domestic currency there is no possibility of a sharp depreciation, or of sudden capital outflows motivated by fears of devaluation.
* A closer integration with both the global and U. S. economies would follow from lower transaction costs and an assured stability of prices in dollar terms.
* By definitively rejecting the possibility of inflationary finance through dollarization, countries might also strengthen their financial institutions and create positive sentiment toward investment, both domestic and international.

Disadvantages

* Countries are likely to be reluctant to abandon their own currencies, symbols of their nationhood, particularly in favor of those of other nations. As a practical matter, political resistance is nearly certain, and likely to be strong.
* From an economic point of view, the right to issue a country’s currency provides its government with seigniorage revenues, which show up as central bank profits and are transferred to the government. They would be lost to dollarizing countries and gained by the United States unless it agreed to share them.
* A dollarizing country would relinquish any possibility of having an autonomous monetary and exchange rate policy, including the use of central bank credit to provide liquidity support to its banking system in emergencies.

What is the balance of costs and benefits of full dollarization? The answers may seem frustratingly two-handed. This is inevitable, given the complexity of the issue and the current state of knowledge about it. The potential benefits of lower interest rates and the cost of forgone seigniorage revenues can at least be estimated. But many of the most important considerations, such as the value of keeping an exit option and lender of last resort protections, are virtually unquantifiable.

Which countries are likely to benefit from dollarization? The most obvious are those already highly integrated with the United States in trade and financial relations. Yet most countries in Latin America are quite different from the United States in their economic structure and would probably not benefit greatly from dollarization unless accompanied by deep market integration, as in the European Union.

The current discussion centers on a different group of candidates: emerging market economies exposed to volatile capital flows but not necessarily close, in an economic sense, to the United States. For this group, the more the U.S. dollar is already used in their domestic goods and financial markets, the smaller the advantage of keeping a national currency. For an economy that is already extremely dollarized, seigniorage revenues would be small (and the cost of purchasing the remaining stock of domestic currency also would be small), the exposures of banks and businesses would make devaluation financially risky, and the exchange rate would not serve as a policy instrument because prices would be “sticky” in dollar terms. In such cases, dollarization may offer more benefits than costs.

**Part 3.**

**CONTRACT**

 Moscow

“\_\_\_\_\_” \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_ г.

 hereinafter referred to as the Sellers, on the one hand and \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, hereinafter referred to as the Buyers, on the other hand have concluded the present Contract as follows:

**1. Subject of the Contract**

The Sellers have sold and the Buyers have bought on (FOB)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (port) basis the goods to the amount of \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ in the quantity, assortment, at prices and according to technical conditions as stated in Supplements N 1,2… which are the integral part of the present Contract.

**2. Price and Total Amount of the Contract**

The prices for the goods are fixed in \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (currency)

and are to be understood \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (FOB, CIF…) packing and marking included.

The Total Amount of the present Contract is \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

* 1. **Dates of delivery**

Delivery of the goods under the present Contract should be effected within the dates stipulated in the Supplement N \_\_\_\_ to the present Contract.

The data of the Bill of Lading and/or the date of frontier station stamp of the Sellers’ country stated in (rail-)way bill to be considered as the data of delivery.

**4. Quality of the goods**

The quality of the goods should conform to the technical conditions stated in the Supplement N \_\_ .

* 1. **Packing and Marking**

Tare and inner packing should secure full safety of the goods and protect the goods from any damages during transportation by all kinds of transportation means taking into consideration transshipments.

Each case is to be marked with indelible paint as following:

Case N. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Contract N. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Consignor \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Consignee \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Gross weight \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Net weight \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**6. Delivery and Acceptance of Goods**

The goods shall be considered as delivered by the Sellers and accepted by the Buyers:

in respect of quality - according to the Certificate of Quality issued by the Seller; in respect of quantity - according to the number of cases and weight as shown in way-bill or Bill of Lading.

**7. Payment**

Payment for the goods delivered is effected in \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

under an irrevocable, confirmed divisible Letter of Credit established by the Buyer with the Bank \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

The Letter of Credit to allow transshipment and partial shipment and to stipulate that all the expenses connected with the opening and the extension of the Latter of Credit and any other banc charges to be for the Buyers’ account. The Letter of Credit is to be valid for \_\_\_\_\_\_\_ days.

The terms and conditions of the Letter of Credit should correspond to the terms and conditions of the Contract; the terms which are not included in the Contract to be not inserted in the Letter of Credit.

The Letter of Credit to be available against presentation of the following documents:

* 1. Full set of clean on board Bills of Lading issued in the name of \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Buyer)

for shipment of the goods to \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(destination port)

2. Invoice in triplicate;

3. Specification in triplicate stating Contract N., Numbers of shipped cases;

4.Quality Certificate issued by the Seller in duplicate confirming that the quality of the goods corresponds to the conditions of the present Contract;

5. Master’s Receipt confirming the receiving for delivery of 4 non-negotiable copies of Bill of Lading and 4 copies of specification together with the goods.

The Sellers should submit the above- said documents to the Bank for payment within \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ days after loading of the goods.

Should the Seller fails to do this he is to bear the expenses for prolongation of the Letter of Credit.

**8. Claims**

Claims in respect of the quantity in case of shortage inside the case may be submitted by the Buyers to the Sellers not later than \_\_\_\_\_\_\_\_ days and in respect of the quality of the goods in case of non-conformity of same to that stipulated by the Contract not later than \_\_\_\_\_\_ days after the arrival of the goods at the port of destination.

Contents and ground of the claim should be certified either by Expert’s Report or by a Report made up with the participation of a representative of an uninterested competent organization.

The Sellers should consider the received claim within \_\_\_\_\_ days counting the date of its receipt. In case of no reply from the Sellers after expiration of the said date the claim will be considered as admitted by the Sellers.

The Buyers have the right to return to the Sellers the rejected goods for their replacement by the goods of proper quality.

All the transport and other expenses connected with delivery and return of defective goods are to be paid by the Sellers.

**9. Arbitration**

All disputes and differences which may arise out of the present Contract or in connection with the same are to be settled without application to State courts by Arbitration Court at Chamber of Commerce, Moscow in accordance with the Rules of procedure of the above Court the awards of which are final and binding upon both Parties.

**10. Force-majeure**

Should any circumstances arise which prevent complete or partial \_ulfillment by any of the Parties of their respective obligations under the present Contract, namely: fire, acts of God, war, military operations of any kind, blockade, prohibition of export or import or any other circumstances beyond the control of Parties, the time stipulated for the fulfillment of such obligations shall be extended for the period equal to that during which such circumstances will remain in force.

Should the above circumstances continue to be in force for more than \_\_\_\_\_ months, each Party shall have the right to refuse any further \_ulfillment of the obligations under the Contract and in such case neither of the Parties shall have the right to make a demand upon the other Party for the compensation of any possible damages.

The Party for whom it becomes impossible to meet their obligations under the present Contract, shall immediately advise the other Party as regards the beginning and the cessation of the circumstances preventing the \_ulfillment of their obligations.

The certificates issued by the respective Chamber of Commerce of the Sellers’ or of the Buyers’s country shall be sufficient proof of such circumstances and their durability.

**11. Other Conditions**

All dues (including port and dock ones), taxes and customs duties levied in the territory of the Sellers’ country connected with execution of the present Contract are to be paid by the Sellers and for their account.

The Seller is bound to obtain Export Licenses if such are required.

From the moment of signing the present Contract all the previous negotiations and correspondence connected with same are null and void.

None of the Parties has the right to assign their right and obligations under the present Contract without written consent of the other Party.

Any amendments and supplements to the present Contract are valid only if made in writing and signed by duly authorized representatives of both Parties.

The present Contract is made up in two copies both having the same value.

**12. Legal Addresses of the Parties**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Short Form of Power to Manage a Business**

The citizen of \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Mr. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ residing at \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ is hereby given the authority to take charge of the business of the undersigned \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, organized and existing under the laws of \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ which is located at \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ as \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (General Manager or Other).

In managing the business, the General Manager has the authority to:

1. Buy and sell all articles and property that are used in connection with the business;

2. Sign any and all checks, notes, drafts, bills, commercial paper and documents related to the business;

3. State accounts and prosecute, collect, or settle all claims due, that exist or may arise in connection with the business;

4. To buy, sell, pledge or mortgage any notes, bonds, leases, contracts, security agreements and mortgages that are connected with the business;

5. Do all other acts of management that are in connection with running the business.

6. The rights, powers, and authority of the General Manager any and all of the rights and powers herein granted shall commence and be in full force and effect on (date) and shall remain in full force and effect until (date) or unless specifically extended or rescinded earlier by either party.

Dated \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ at \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

{signature, commercial stamp}

**Power of Attorney (general form)**

I, <…> of <…>, hereby appoint <…> of <…>, as my attorney in fact to act in my capacity to do any and all of the following:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(DESCRIBE THE EXTENT OF AUTHORITY YOU ARE GIVING TO YOUR ATTORNEY-IN-FACT)

The rights, powers, and authority of my attorney in fact to exercise any and all of the rights and powers herein granted shall commence and be in full force and effect on <date> and shall remain in full force and effect until <date> or unless specifically extended or rescinded earlier by either party.

Dated <date> at \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

BEFORE ME, the undersigned authority, on this <..> day of <month>, 200\_, personally appeared to me well known to be the person described in and who signed the Foregoing, and acknowledged to me that he executed the same freely and voluntarily for the uses and purposes therein expressed.

WITNESS my hand and official seal the date aforesaid.

NOTARY PUBLIC

My Commission Expires <date>

**BIBLIOGHRAPHY**

1. Financial Accounting sixth edition/ Kermit D.Larson University of Texas – Austin Paul B.W.Miller University of Colorado-Colorado Springs. IRWIN, Chicago Bogota Boston Buenos Aires Caracas London Madrid Mexico City Sydney Toronto, 1995. – (pp. 185-207.)
2. Back to Basics/ The Economist// March 9th, 2002. - (pp. 3-4.)
3. http:// www.imf.ru