

# **РЪКОВОДСТВО ЗА ИЗГОТВЯНЕ** **ОТЧЕТ ЗА УПРАВЛЕНИЕТО**

## **ИЗИСКВАНИЯ ПО ОТНОШЕНИЕ НА ОТЧЕТА ЗА УПРАВЛЕНИЕ** **СЪГЛАСНО ЗАКОНА ЗА СЧЕТОВОДСТВО И ЗАКОНА ЗА ПУБЛИЧНО** **ПРЕДЛАГАНЕ НА ЦЕННИ КНИЖА**

В чл. 33 от новия *Закон за счетоводството* са уредени три вида отчети за управлението:

1. Отчет, изготвян от предприятията, които подлежат на одит (изискванията за съдържанието на отчета са определени в чл. 33, ал. 1 от ЗСч.)
2. Отчет, изискван от предприятията, които съставят консолидирани финансови отчети (изискванията за съдържанието на отчета са определени в специален счетоводен стандарт), чл. 33, ал. 2.
3. Отчет, изготвян от бюджетните предприятия (изискванията за съдържанието на отчета са при условия и по ред, определен от Министъра на финансите), чл. 33, ал. 3.

Публичните дружества са акционерни дружества, които съгласно чл. 37, ал. 1, т. 3 и 4 ЗСч. подлежат на одит и следователно са длъжни да съставят отчети за управлението съгласно изискванията на чл. 33, ал. 1 от ЗСч.

В чл. 33, ал. 1 е предвидено отчетите за управлението да включват:

1. достоверно изложение за развитието на дейността и за състоянието на предприятието;
2. важните събития, настъпили след годишното счетоводно приключване;
3. предвижданото развитие на предприятието;
4. дейността в областта на научните изследвания и проучвания;
5. движението на акциите в съответствие с изискванията на действащото законодателство;
6. друга информация по преценка на предприятието.

## II. Отчети, представяни в ДКЦК.

Съществуват сходни изисквания към отчетите за управлението, както и при годишните и тримесечните отчети, които публичните дружества трябва да представят в комисията съгласно чл. 7 от Наредбата за проспектите при публичното предлагане на ценни книжа и за разкриване на информация от публичните дружества и другите емитенти на ценни книжа.

### **ОСНОВНИ ВЪПРОСИ, СВЪРЗАНИ С ОТЧЕТА ЗА УПРАВЛЕНИЕ**

В отчетите за управлението трябва да се съдържа коментар и анализ на финансовите отчети и на други статистически данни, които според управителните органи ще помогнат на читателя да разбере по-добре финансовото състояние, промените във финансовото състояние и резултатите от дейността на предприятието.

Много е важно в отчетите за управлението да се дава **описателно обяснение** на финансовите отчети и друга съществена информация, защото представянето само на числа и кратки приложения може да не е достатъчно за инвеститорите или другите ползватели на финансови отчети да направят преценка за характера на печалбата и за възможността резултатите от предходни периоди да са показателни за бъдещите резултати. Те са предназначени **да дават възможност на инвеститорите да видят дружеството през очите на управителните органи**. Ето защо именно управителните органи са длъжни да посочват и дискутират ключови променливи и други количествени и качествени фактори, които са присъщи и необходими за разбирането и оценката на дадено дружество.

Целта на отчетите за управлението е да **оповестява информация информация за предходни и бъдещи периоди**, като се дава възможност на инвеститорите и на другите потребители за оценка на финансовото състояние и резултатите от дейността на дружеството с акцент върху перспективите за дружеството. В случай, че във финансовите отчети се разкриват съществени изменения от година на година на една или повече справки, причините за измененията следва да се посочват дотолкова, доколкото е необходимо за разбирането на дейността на дружеството като цяло. Ако, обаче, причините за изменението на дадена справка касаят и други справки, не е необходимо те да са повтарят.

Разкриването на информация следва да е както полезно, така и разбираемо. С други думи управителните органи трябва да представят най-съществената информация и то на език и във вид, за които може да се очаква, че ще бъдат разбрани от инвеститорите. Управителните органи следва да съзнават, че в повечето случаи за инвеститорите по-полезна ще е информацията по даден въпрос, разкрита на едно единствено място в отчета за управлението, а не разпокъсано из финансовите отчети.

Важно е и разкритата информация да не е прекалено обща. Напр. с разкриването на факта, че дружеството разполага с достатъчно краткосрочно финансиране, за да посреща нуждата си от ликвидни средства през следващата година, се дава малко полезна информация. Вместо това дружеството следва да посочва източниците на краткосрочно финансиране и обстоятелствата, за които има основания да се счита, че могат да се отразят на източниците на ликвидност. Ако дружеството посочи като главен източник на ликвидност паричните потоци от основна дейност, може да е необходимо да се разкрие размера на риска от намаление на наличните средства, причинено от по-слабо търсене на продуктите на дружеството. Този риск може да съществува когато търсенето на клиентите варира в зависимост от бързи технологически промени.

Представяната информация трябва да включва единствено това, с което разполагат управителните органи, без излишни усилия или разходи, и което не е достатъчно ясно във финансовите отчети на дружеството.

Въпросите, на които трябва да отговорят управителните органи в отчета за управлението са четири:

1. Какво се е случило през последната финансова година?
2. Защо се е случило (какви са факторите-причинители и каква е тяхната важност)?
3. Какво е било въздействието върху финансовото положение на дружеството (какво е отражението върху финансовите отчети – счетоводния баланс, отчета за приходите и разходите и отчета за паричните потоци)?
4. Имат ли управителните органи основания да очакват, че въздействието на някой от тези фактори ще продължи (напр. какви мерки са били предприети за решаването на проблема и как ще се отрази това на бъдещата дейност на дружеството)?

Например. Ако дружество X е заведение за бързо хранене и то трябва да коментира резултатите си за 2001 година, един от ключовите показатели за финансовите резултати ще са средните продажби на ден. В отговора на този въпрос, управителните органи следва да засегнат следните въпроси:

- *Какво е станало с продажбите на ден?*

Продажбите на ден през 2001 година са 800, което е с 200 повече от предходната година.

- *Каква е причината за увеличението на продажбите на ден?*

Увеличението на продажбите на ден се е дължало на факта, че са обслужвани 400 клиенти дневно, което е с 30 на сто повече от преходната година и

свидетелства за по-високата оценка на заведението и за наличието на редовни клиенти.

- *Какво е било въздействието на увеличението на продажбите на ден върху финансовото състояние на дружеството?*

Ръстът на продажбите е довел до 35 процентово увеличение на нетните приходи в сравнение с предходната година.

- *Управителните органи очакват ли увеличението на продажбите на ден да продължи?*

Управителните органи ще положат усилия да увеличат дневните продажби посредством редица мерки. Тези мерки ще включват подобряване на системата за предотвратяване на кражби в заведенията, преработка на програмите за стимулиране на управителните органи на заведенията и откриване на специални телефонни линии, за да се приемат по-лесно клиентските поръчки.

Следва да се прави сходно разкриване на информация за всяко съществено събитие, което се е случило през разглежданата година.

## **ОБЩИ НАСОКИ И ПРЕПОРЪКИ**

### **Какво е “Отчет за управлението”**

Чрез отчета за управление дружеството предоставя на своите акционери, както и на всички инвеститори, информация за своята дейност през отчетния период и за постигнатите финансови резултати, дават се прогнози за бъдещото развитие. В отчета се коментира важна, съществена информация, която може и да не е отразена изцяло във финансовия отчет. Например, такава информация може да е : съдебни дела, извънбалансови финансови договорености и други поети договорни ангажименти и др.

### **Какво трябва да се коментира ?**

В отчета за управление е добре да се коментират резултатите от дейността, финансовите условия, ликвидността и капиталовите ресурси.

### **Какво трябва да обясните ?**

Вместо просто да предоставите данни относно промените в позициите във финансовите отчети, обяснете същността и причините за промените. Направете сравнение с предходни периоди. Добре е да илюстрирате с графики или таблици. Така читателят ще получи по-добра представа за изразените тенденции. Вашият коментар трябва да помогне на читателя да разбере

тенденциите, значимостта на отделните събития, направените разходи или прехвърляния на активи.

### **Съсредоточете се върху съществената информация !**

В отчета за управление следва да бъде включена информация, която е от съществено значение. Ръководството на дружеството следва да определи коя информация е съществена и коя не е.

### **Какво е съществена информация ?**

При определяне на това дали една информация е съществена, можете да използвате следния насочващ въпрос. Дали задържането и необявяването на дадена информация би оказало влияние върху решението на инвеститора да купи, продаде или задържи ценни книжа на дружеството? Ако отговорът е “да”, то най-вероятно тази информация е съществена.

### **Прогнозна информация**

Дружеството следва да предостави прогнозна информация, в случай, че има солидни основания за това. При изготвянето на отчета за управление обикновено се правят някои прогнози и предвиждания. Например, в отчета за управление може да се включи коментар на събития или тенденции, които се очаква да имат отражение – положителни или негативно – върху нетните продажби, приходите, печалбата или загубата. Но не е необходимо да се правят детайлни прогнози за бъдещите приходи, печалба или загуба.

В отчета за управление следва ясно да се обозначи коя информация е прогнозна. Трябва да се подчертае факта, че прогнозната информация и направените предположения могат да различават от бъдещите реални резултати на дружеството, както и да се укаже рискът при действия, основани на прогнозна информация.

Би следвало да се коментира и прогнозна информация от предишни отчети за управления , която може да се окаже подвеждаща с оглед на настъпили събития



part1En.lnk

или поради липса на допълнителни пояснения и информация . Прогнозната информация може да бъде подвеждаща ако е неоснователно оптимистична, необективна или недостатъчно добре обяснена.

### **Направете отчета разбираем.**

- Представете повечето данни и цифри в табличен вид. Добре е, например, да използвате проценти или коефициенти. В текста дайте обяснение по тях. Този подход може значително да намали дължината на изложението.
- Използвайте графики и таблици, например за да илюстрирате печалбата и приходите от дейността по сегменти.

- Избягвайте употребата на дълги изречения. Параграфите също не би трябвало да са дълги – не повече от 8 до 12 изречения. Краткият и ясен начин на изразяване стимулира читателя.
- Информацията, представена в отчета за управление, трябва да е изчерпателна, коректна и съществена, а констатираните промени – адекватно обяснени. При необходимост може да цитирате данни от индустрията, в която работи дружеството.

## **СЪДЪРЖАНИЕ НА ОТЧЕТА ЗА УПРАВЛЕНИЕ И ПРИМЕРИ**

Съгласно установените най-добри практики в развитите страни, целта на отчетите за управлението (наричани коментар и анализ на управителните органи) е управителните органи да представят информация, която да дава възможност на инвеститорите и на другите потребители на финансовите отчети за преценка на финансовото състояние и резултатите от дейността на дружеството, като се поставя специален акцент върху перспективите на дружеството. Въз основа на тези най-добри практики съществува и друга класификация за съдържанието на отчетите за управлението, която е напълно в съответствие с изискванията на Закона за счетоводството, и включва следните категории:

- Ликвидност;
- Капиталови ресурси;
- Резултати от дейността.

### *А. Ликвидност*

Терминът “ликвидност” се отнася да възможността на дружеството да генерира достатъчно парични средства, с които да посреща нуждите си от парични средства. Освен в случаите, когато е ясно от коментара, предприятието следва да посочва обстоятелствата по счетоводния баланс или статиите от отчетите за приходите и разходите и за паричните потоци, които според него могат да са показател за ликвидността. Въпросът за ликвидността следва да се разглежда в контекста на собствената дейност на дружеството. Например, за определено производствено, индустриално или друго сходно предприятие може да е целесъобразно да се разглежда оборотния капитал, а за банка - нецелесъобразно. Ликвидността по принцип следва да се разглежда както в дългосрочен, така и в краткосрочен план.

Какво трябва да се включва във връзка с ликвидността:

- Посочване на тенденциите, обстоятелствата или рисковете, които ще доведат или за които има основания да се смята, че ще доведат до съществено повишаване или намаляване на ликвидността на дружеството;

- При наличието на съществен недостиг на ликвидни средства – посочване на мерките, които дружеството е предприело или предлага да се предприемат, за да се премахне недостига;
- Посочване и отделно разглеждане на вътрешните и външните източници на ликвидност и кратък коментар на значимите неизползвани източници на ликвидни средства.

***Примери във връзка с ликвидността на дружеството за обстоятелства, налагащи отчет за управлението:***

При установяване на съществен недостиг на краткосрочните или дългосрочни ликвидни средства, управителните органи следва да разкриват недостига, както и предложените мерки за преодоляването му, липсата на решение за предприемане на мерки за преодоляването му или неспособността да се реши недостига към съответния момент.

- В следващия пример, управителните органи на дружество с финансови проблеми коментират същественото отражение на проблемите му с паричните потоци върху дейността и усилията си да реши тези проблеми.

*Дружество А е нарушило някои изисквания на договорите за заем поради неподдържане на дадени минимални коефициенти и нива на оборотния и собствения капитал. Кредиторите на дружеството не са поскали обявяване на дружеството в неплатежоспособност и са му позволили да продължи да е в нарушение на договорите. Ако е била обявена неплатежоспособност, дружеството е нямало да може да продължи да работи. За преодоляването на неплатежоспособността трябва да се вляят 400 000 лв. Дружеството е наело инвестиционен банкер и обмисля различни варианти, включително и продажбата на някои активи или на обикновени акции за набирането на тези средства. (Задължението за съобщаване на тази информация в отчета за управлението е по чл. 33, ал. 1, т. 1 и 5 ЗСч.)*

- В следващия пример, едно дружество, което не може да плати на доставчиците си, разглежда договорите си с тях, евентуалното отрицателно отражение върху продажбите и допълнителните мерки, които то предприема:

*Дружество Б често не може да плаща навреме на кредиторите си. Към края на годината и към м. февруари 2000 г., дружеството има просрочени плащания в размер на 525 000 лв. и 705 000 лв. съответно. Договорено е отсрочено плащане с повечето от*

*продавачите. Някои от тях, обаче, спират доставките на части за дружеството. В резултат на това то не винаги може да направи всички експедиции навреме, макар и към днешна дата да не са отменени никакви поръчки. Ако беше отменено значително количество поръчки, възможността на дружеството да продължи работа щеше да е изложена на опасност. В момента дружеството търси източници за финансиране на оборотния капитал, които са достатъчни за покриване на баланса по просрочените сметки и за изпълнение на текущите търговски задължения. (Задължението за съобщаване на тази информация в отчета за управлението е по чл. 33, ал. 1, т. 1 ЗСч.)*

#### *Б. Капиталови ресурси*

Информация, която следва да се включва във връзка с капиталовите ресурси:

- Посочване на съществените ангажименти на дружеството за извършване на капиталови разходи към края на последния отчетен период;
- Посочване на общата цел на тези ангажименти и на очаквания източник на средства, необходими за изпълнение на ангажиментите;
- Посочване на съществените тенденции, благоприятни или не, за капиталовите ресурси на дружеството;
- Посочване на очакваните съществени изменения на съотношението и относителната цена на тези ресурси;
- Осъждане на измененията на собствения капитал, дълга и задбалансово отчетените споразумения за финансиране.

#### ***Капиталови ресурси – примери за обстоятелства налагащи, отчет за управлението:***

- В следващия пример, управителните органи коментират как ще се отрази на капиталовите ресурси на дружеството откриването на два нови магазина.

*Дружество В планира да открие два нови магазина през следващата финансова година. В резултат на това то очаква тенденцията за повишаване на продажбите от текущата година да продължи и през следващата година. Според прогнозите на управителните органи ще са необходими 2 000 000 лв. за финансиране на откриването на тези два магазина. Освен това ще са нужни и 100 000 лв. на магазин за закупуване на необходимия инвентар. Очаква се средствата, необходими за финансиране на разширяване на търговската верига на дружеството, да се наберат главно с нови кредити. Дружеството е сключило наскоро нов договор за заем с*



*основната банка, с която работи, за допълнителен кредит за бъдещото разширяване в размер до 1 000 000 лв. Дружеството възнамерява да потърси и допълнителни кредити през следващата финансова година. (Задължението за съобщаване на тази информация в отчета за управлението е по чл. 33, ал. 1, т. 3 ЗСч.)*

- В следващия пример, управителните органи коментират отражението на наскоро приети закони върху капиталовите разходи на дружеството.

*Дружество Г не е имало парични задължения за извършване на капиталови разходи към 31 декември 2000 г. През същата година, обаче, са приети закони, съгласно които е възможно на някои от превозните средства, използвани в дейността на дружеството да трябва да се сложи оборудване за безопасност до края на 2003 г. Съгласно това законодателство, се предложени подзаконовни нормативни актове, които ако бъдат обнародвани, ще задължат дружеството да похарчи приблизително 3 000 000 лв. за период от три години. (Задължението за съобщаване на тази информация в отчета за управлението е по чл. 33, ал. 1, т. 3 ЗСч.)*

#### *В. Резултати от дейността*

Информация, която следва да се включва във връзка с резултатите от дейността:

- Посочване на необичайни или спорадични събития, сделки или съществени икономически промени, които се отразяват съществено на размера на отчетените приходи от продължаващи дейности;
- Посочване във всеки един случай на размера на отражението върху приходите;
- Посочване на други съществени компоненти на постъпленията или разходите, които по преценка на управителните органи следва да се разгледат, за да се разберат резултатите от дейността на дружеството;
- Посочване на тенденциите или рисковете, които са имали или които според основателните очаквания на управителните органи ще имат благоприятно или неблагоприятно въздействие върху нетните продажби, постъпленията или приходите от продължаващи дейности;
- Разкриване на промяна в отношението между приходите и разходите (като например предстоящо увеличение на разходите по заплащане на труда или материалите или увеличаване на цената или коригиране на стойността на инвентара), ако управителните органи знаят за съществуването на фактори, които ще доведат до промяна в това отношение.
- Разкриване на нарастване на нетните продажби или приходи и описателно обяснение на степента до която това нарастване е резултат от увеличение на

цените или увеличение на обема или количествата стоки или услуги, които се продават, или на въвеждането на нови продукти или услуги;

- Обсъждане на ефекта на инфлацията и променящите се цени върху нетните продажби и приходите на компанията и върху прихода от продължаващите дейности за последните отчетни години.

Задължение за разкриване съществува в случаите, когато дадена тенденция, събитие или риск е от една страна известна на управителните органи в настоящия момент и, от друга, има голяма вероятност да окаже значително влияние върху финансовото състояние на дружеството или резултатите от дейността му. Настоящи тенденции, събития или рискове, които има голяма вероятност да имат значителни последствия, са например:

- Спад на цените на даден продукт на дружеството;
- Намаляване на пазарния дял на дружеството;
- Промени в покритието на застраховката;
- Възможното неподновяване на важен договор;
- Планирани значителни разходи (напр. разходи нужни за подпомагането на нов, публично оповестен продукт)

#### ***Резултати от дейността - примери на обстоятелства изискващи отчет за управлението:***

- В следния пример, управителните органи обсъждат важните последици, които сключването на голям договор ще има върху приходите на дружеството:
- *Дружество Д осъществило приходи от продажбите в размер на 5 000 000 лева през 2001г., в сравнение с 3 500 000 лева през 2000г., което е увеличение с 43%. На практика цялото увеличение от 43% може да се разглежда като резултат от сключването от дружеството на голям договор на цена по-ниска от очакваната. Очаква се, поради спад на растежа в главната индустрия на дружеството, приходът от продажбите през настоящата година да бъде значително по-нисък, тъй като само малка част от печалбата създадена от изпълнения договор се очаква да бъде възстановена чрез нови договори. (Обявяването на това в отчета за управлението се изисква по Закона за счетоводството, чл. 33, ал. 1, т. 1 и 2)*
- В следния пример управителните органи обсъждат риска даден важен договор да не бъде подновен:
- *Дружество Е знае, че важен договор за доставки с Министерството на здравеопазването скоро ще изтече. Дружеството може да не е сигурно дали договорът ще бъде подновен, но все пак може да оцени вероятността договорът да бъде подновен. По-конкретно, дружеството може да знае, че ще*

*има нова процедура за договор за доставки, и че дружество-конкурент е внесло предложение да предоставя същата услуга на по-ниска цена. (Обявяването на това в отчета за управлението се изисква по Закона за счетоводството, чл. 33, ал. 1, т. 3)*

- В следния пример управителните органи обсъждат тенденцията за спад в печалбата поради приближаването на края на жизнения цикъл на главните ѝ продукти:
- *Обемът произвеждани единици на дружество Ж е спаднал с 10%, тъй като по-старите продукти на дружеството, представляващи 40% от всички приходи, продължават да приближават края на жизнения си цикъл. Обемът произвеждани единици от по-старите продукти се очаква в бъдеще да продължи да спада със все-по голяма скорост и това ще окаже особено негативно влияние върху приходите. (Обявяването на това в отчета за управлението се изисква по Закона за счетоводството, чл. 33, ал. 1, т. 1 и 3)*
- В следния пример, управителните органи обсъждат насочването на вниманието върху производството на по-скъпи продукти, за да се компенсира намаляването на броя на продадени продукти:
- *Приходите на дружество З от продажба на семейни автомобили за 2000г. нараснали с 6% в сравнение с 1999г. Нарастването било резултат от 14-процентово увеличение на средната цена, на която се продава един автомобил, което отчасти било компенсирано от 6-процентен спад в броя на продадени автомобили. Приходите от продажби на семейни автомобили за 1999г. се увеличили с 2% в сравнение с 1998г. Средната продажна цена на един автомобил през 2000г. нараснала 6%, което било компенсирано с 4-процентов спад в броя на продадени автомобили. Увеличението на средните продажни цени през 2000г. и 1999г. е главно в резултат на това, че дружеството набляга повече на по-скъпи семейни автомобили. Спадът в броя на продадените автомобили през 2000г. и 1999г. бил в резултат на спад на продажбите в страната. Значителното покачване на цените на петрола и последващият ефект върху автомобилния бизнес допълнително засегнало вече спадналият пазар за автомобили в България, като този процес се очаква да продължи и за в бъдеще. Въпреки, че броят на продадени автомобили се очаква да продължи да спада през настоящата година в резултат от тези действия, спадът се очаква да бъде компенсиран от увеличаването на средните продажни цени. (Обявяването на това в отчета за управлението се изисква по Закона за счетоводството, чл. 33, ал. 1, т. 1 и 3)*
- В следния пример, управителните органи обсъждат научно-изследователска работа започната от дружеството и евентуалните последици за печалбата в бъдеще ако научно-изследователската работа се окаже успешна:

- Дружество И, фармацевтична компания, е започнала научно-изследователска работа за разработване на нов продукт, който, ако е сполучлив, ще лекува СПИН. Дружеството е наело Др. М и Др. К, които са двама от най-добрите учени в областта. Управителните органи смятат, че ако докторите завършат работата си в следващите две години и правителствените власти одобрят новия продукт, дружеството ще е има готовност да започне да произвежда лекарството в следващите четири години. Управителните органи считат, че ако това се случи, печалбата на дружеството и стойността на акциите ще нараснат значително. (Обявяването на това отчета за управлението се изисква по Закона за счетоводството, чл. 33, ал. 1, т. 2, 3 и 4)
- В следния пример управителните органи обсъждат информация, получена в края на юни, че главният клиент на дружеството възнамерява да прекрати всички покупки за третото тримесечие и последиците, които това ще има върху приходите на дружеството.
- Дружество Й е уведомено в края на юни, че дружество Я, неговият главен клиент, който е донесъл съответно 28% и 30% от приходите за последните шест месеца и последната счетоводна година, възнамерява да прекрати всички покупки през третото тримесечие, тъй като наскоро е внедрил нужната технология в своето собствено предприятие. Дружеството е изключително зависимо от търговските си взаимоотношения с този клиент и очаква прекратяването им да има значителни негативни последици върху приходите. Полагат се усилия приходите получавани от този клиент да се възстановят като се привлекат нови клиенти. Дружеството очаква осигуряването на тези приходи да отнеме поне шест месеца. (Обявяването на това в отчета за управлението се изисква по Закона за счетоводството, чл. 33, ал. 1, т. 1 и 3)

## АНАЛИЗ НА СЪДЪРЖАНИЕТО И СТРУКТУРАТА НА ОТЧЕТА ЗА УПРАВЛЕНИЕ

### 1. Анализ на цялостните резултати

Направете анализ на финансовото състояние на Вашето дружество, на резултатите от дейността и паричните потоци. Сравнете резултатите на дружеството за последната цяла финансова година с тези за предходната година. Направете анализ и сравнение на следното:

А: Дейността на дружеството ако:

- някоя дейност на дружеството има диспропорционално влияние върху постъпленията, приходите или нуждата от парични средства
- съществуват правни или други ограничения върху потока на средства от една дейност на дружеството към друга
- са известни тенденции, искания, ангажменти, събития или случайни обстоятелства в рамките на дадена дейност, за които има основания да се очаква, че могат да окажат влияние върху дружеството като цяло

Б: Отрасловите и икономическите фактори, влияещи върху резултатите на дружеството

В: Защо са настъпили дадени промени или защо не са настъпили очаквани промени във финансовото състояние на дружеството и резултатите от дейността

Г: Ефект от прекъсване или преустановяване на текущи дейности.

### ИНСТРУКЦИИ

- В обясненията на промените във финансовото състояние и резултатите на дружеството следва да се включва анализ на влиянието върху текущата дейност при придобиване, продажба, отписване на активи и други сходни операции.
- *Във финансовото състояние се включва финансовото положение на дружеството (по баланса) и други фактори, които могат да се отразят на ликвидността и капиталовите ресурси.*
- *Трябва да се включва информация за по-дълъг период (две или повече финансови години), ако това ще помогне на читателя да разбере по-добре дадена тенденция.*

### 2. Резултати от дейността

Коментарът на анализа на резултатите на дружеството трябва да включва:

- а) нетните приходи от продажби или сумата на приходите от оперативната дейност, включително и промените на тези суми в резултат на промени в цените, обема или количеството на продаваните стоки или услуги, както и въвеждането на нови продукти или услуги;
- б) други съществени фактори, които са довели до промяна на нетните приходи от продажби или сумата на приходите;
- в) себестойността на продажбите или брутната печалба;
- г) разходите по продажбата, проучването, научно-развойната дейност, маркетинга или административните разходи, независимо дали са отразени като текущи или отсрочени, както и останалите съществени или отсрочени разходи;
- д) информация за разходите за лихви и амортизацията;
- е) нетните приходи за притежателите на обикновени акции, основната печалба на акция, възвращаемост на собствения капитал, анализ на общата капитализация на дружеството;
- ж) фактори, които са довели до промяна на съотношението между приходите и разходите, включително и измененията на разходите за труд или материали, промените на цените или корекциите на стоково-материалните запаси;
- з) сведения за тенденции, ангажименти, събития или случайни обстоятелства, за които има основания да се очаква, че могат да окажат съществено влияние върху бъдещите резултати на дружеството, включително нетните приходи от продажби, сумата на приходите и постъпленията от текущите дейности;
- и) влияние на инфлацията върху нетните приходи от продажби и сумата на приходите, както и върху постъпленията от текущите дейности на дружеството;
- й) необичайни или епизодични събития или сделки.

## ИНСТРУКЦИИ

*В част 1 и 2 следва да се обърне внимание върху следните фактори:*

- *изменения на покупателните модели на клиентите, включително и изменения в резултат на нови технологии и демографските промени;*
- *промени на продажбените практики, включително и промени в резултат на нови технологии и демографските промени;*
- *промени в конкуренцията, включително и в оценката на ресурсите, силните и слабите места на емитента спрямо тези на конкурентите;*
- *отражението на валутните курсове;*
- *промени в цените на материалите и суровините, ограниченията върху запасите, резервите и други въпроси, свързани с материалите и суровините;*
- *промени на производствения капацитет, включително и промени в резултат на закриването на заводи и преустановяване на дейност;*
- *промени на количеството отстъпки, давани на клиентите, на размера на рекламациите и провизираните вземания от клиенти, на акцизите или други данъци, както и на други суми, отразени по нетна стойност срещу приходите;*
- *промени на условията по договори за услуги;*
- *разходите трябва да се обсъждат така, че читателят да може да разбере характера и целта им.*

## Пример

*В ПРИЛОЖЕНИЕ А могат да се намерят извадки от отчета за управлението на “Тайсън фудс лимитид” за 2000-та година в частта за резултатите от дейността.*

### 3. Ликвидност

Направете анализ на ликвидността на вашето дружество, като включите:

- а) способността на дружеството да генерира достатъчни количества парични наличности и парични еквиваленти, както краткосрочни така и дългосрочни, да поддържа способността си да осигурява планирания растеж;
- б) тенденции или очаквани колебания в ликвидността на дружеството, като се вземат в предвид нуждите на дружеството, ангажиментите, очаквани и предполагаеми събития;
- в) изискванията за работен капитал;
- г) ликвиден риск, свързан с финансови инструменти;
- д) ако Вашето дружество има или очаква да има дефицит на работен капитал, обсъдете способността му да спазва задълженията си, когато те станат платими, и начините, по които очаквате да се справите с дефицита;
- е) условия в баланса или елементи от прихода или паричния поток, които могат да засегнат ликвидността на вашето дружество;
- ж) юридически или практически пречки за прехвърлянето на средства към Вашето предприятие от негови дъщерни дружества и ефектът, който тези пречки са оказвали или могат да окажат върху способността на Вашето дружество
- з) неизплатени дългове или просрочени плащания или очаквани неизплатени дългове или просрочени плащания, свързани с:
  - изплащане на дивиденди, на главница или лихва по заем;
  - споразумения за заеми от последната приключила финансова година;
  - и как Вашето дружество възнамерява да ликвидира неизплатените си дългове или просрочени плащания

### ИНСТРУКЦИИ

- *Когато обсъждате способността на Вашето дружество да генерира достатъчни количества парични наличности и парични еквиваленти, Вие трябва да опишете източниците на финансиране и обстоятелствата, които могат да засегнат тези източници и за които има вероятност да се настъпят. Примери за обстоятелства, които биха могли да повлияят на ликвидността са промени в пазарната цена, икономически спадове, неизплащане на гаранции и свиване на дейността.*
- *Когато обсъждате изискванията за работния капитал на Вашето дружество, трябва да обсъдите ситуации, при които вашето дружество трябва да поддържа значителни стоково-материални запаси, за да посрещне нуждите за доставки на клиенти или всякакви ситуации, при които има удължен срок на изплащане.*

#### 4. Капиталови ресурси

Направете анализ на капиталовите ресурси на Вашето дружество, като включите:

а) ангажименти за капиталови разходи към датата на финансовите отчети на Вашето дружество насам, както следва:

- Размер, характер и цел на тези ангажиментит;
- предвиденият източник на средства, с които ще бъдат изпълнени тези ангажименти;
- разходи, които още не са извършени, но които са нужни, за да се поддържа капацитетът на Вашето дружество и за да се реализира планираният растеж;

б) тенденции или очаквани колебания в капиталовите ресурси на Вашето дружество;

в) източници на финансиране, които вашето дружество е договорило, но все още не е използвало.

#### *ИНСТРУКЦИИ*

- *Капиталовите ресурси са ресурси за финансиране, с които вашето дружество разполага, и включват дълг, капитал и всички останали финансови споразумения, включително извънбалансови финансови споразумения, които вие с основание считате, че ще осигурят финансови ресурси на Вашето дружество.*

- *Когато анализирате капиталовите ресурси на Вашето дружество Вие трябва да обсъдите споразуменията (включително извънбалансовите споразумения), например тяхната търговска цел и дейност, икономическата им същност, рисковете, свързани със споразуменията, и най-важните условия, свързани с всички ангажименти. В анализа може да включите:*

- *описание на останалите страни по споразумението;*
- *последствията от прекратяването на споразумението;*
- *търговските вземания или задължения, приходите, разходите и паричните потоци, произтичащи от споразумението;*
- *размерът на всички гаранции, кредитни линии или други споразумения, въз основа на които Вашето дружество може да бъде задължено да осигури финансиране по договора.*

- *Когато обсъждате ангажиментите на Вашето дружество, трябва да обсъдите всички разходи за проучвания и развойна дейност, необходими за да поддържането на имущество или спазването на условията на договори.*

#### *Пример*

*В Приложение Б ще откриете извадки от Отчета за управлението на Tyson Foods, Inc. за 2000г. относно “Ликвидност и капиталови ресурси”.*

#### 5. Вероятни сделки



Разглежда се очакваният ефект върху финансовото състояние, резултатите от дейността и паричните потоци на предложения за придобиване или разпореждане с актив или дадена дейност, ако има основания да се смята, че управителното тяло на дружеството ще одобри сделката. Посочва се и дали има съгласие от страна на акционерите или регулативен орган, ако се изисква такова съгласие.

Не е необходимо да оповестявате информация, която се смята за поверителна и все още не е публично оповестена.

## **6. Промени в счетоводната политика**

Обсъждат се и се анализират промени в счетоводните политики, които Вашето дружество е одобрило или се очаква да одобри. Включват се както промените, които Вие сте пожелали да направите, така и промени, наложени поради промяна на счетоводен стандарт или приемане на нов счетоводен стандарт, които трябва да се направят към определена бъдеща дата. Ако има нов стандарт, трябва накратко да го опишете, да посочите датата, до която трябва да го приемете, и датата, на която смятате да го приемете, ако такава е вече определена.

### **Пример**

*В ПРИЛОЖЕНИЕ В са дадени извадки от отчета за управлението на "Fairchild Semiconductor International" за 1999 г. относно промени в счетоводната политика на дружеството.*

## **7. Финансови инструменти**

Включете :

- а) описание на естеството и степента, в която Вашето дружество използва финансовите инструменти, и на връзката между финансовите инструменти и бизнес целта, която изпълняват;
- б) описание и анализ на рисковете, свързани с финансовите инструменти;
- в) описание на начина, по който сте управлявали риска, като тук се включва и описание на целите, общите стратегии и инструменти за управление на рисковете, включително хеджиращите дейности, ако има такива;
- г) оповестяване на класификацията на финансовия отчет и размерите на приходите, разходите, печалбите и загубите, свързани с финансовия инструмент;

### **УКАЗАНИЯ**

- а) *Посочете и други инструменти като договорни права и задължения, които могат да бъдат уредени чрез предаване на нефинансови активи, например стоков фючърсен договор.*

б) Представянето Ви трябва да помогне на читателите да разберат по-добре значението на финансовите инструменти за финансовото състояние на Вашето дружество, резултатите от дейността и паричните потоци. Тази информация трябва също така да помогне на читателите да преценят размера и стабилността на бъдещите парични потоци, свързани с финансовите инструменти.

в) Ако дружеството Ви е изложено на значителен ценови, кредитен или ликвиден риск, следва да предоставите информация, която ще помогне на читателите да оценят степента на изложеност на риск. Така например, един анализ на ефекта от хипотетична промяна на преобладаващите лихви или валутни курсове върху стойността на финансовите инструменти, бъдещите печалби и парични потоци би могъл да бъде от полза, когато описвате изложеността на Вашето дружество на риск.

## **9. Перспективи**

Тук се посочва прогнозата на мениджмънта за бъдещото развитие на дружеството; най-важни събития в рамките на дружеството; браншови и икономически фактори, които могат да се отразят на резултатите на Вашето дружество и др.

### **Пример**

***В ПРИЛОЖЕНИЕ Г са дадени извадки от отчета за управлението на "IPSCO" за 2001 г. относно прогнози за развитие на дружеството.***

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

При изготвянето на отчетите за управлението, управителните органи трябва да се водят от общата цел на отчетите за управлението: да предоставят на инвеститорите анализ, исторически и в перспектива, на финансовото състояние и резултатите от дейността на дружеството, като особено внимание се обръща на перспективите за бъдещето на дружеството. Не случайно изискванията за отчетите за управлението са гъвкави и общи. Тъй като няма две идентични дружества, това, което за едно дружество е добро разкриване на информация в отчета за управление, не е задължително да бъде такова за друго. Същото се отнася за разкриване на информация чрез отчети за управлението на едно и също дружество през различни години. Гъвкавостта на отчетите за управлението създава рамка за предоставяне на пазара на нужна информация относно финансовото състояние, промените във финансовото състояние и резултатите от дейността на едно дружество.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

**Tyson Foods, Inc. отчет за управлението за 2000г.**

**Извадки от отчета за управлението за 2000г.**

### **РЕЗУЛТАТИ ОТ ДЕЙНОСТТА**

Печалбата за фискалната 2000г. е \$151 милиона или \$0,67 за акция при \$230 милиона или \$1,00 за акция за фискалната 1999г. Печалбата за фискалната 2000г. беше негативно повлияна от свръхпредлагане на пилешко месо и разход от \$33 милиона за неприсъщи дейности, включително отписване на лош дълг, свързан с AmeriServe и др. Счетоводният цикъл на дружеството наложи 52-седмична година за 2000г. и 1999г., спрямо 53-седмична година за 1998г.

#### **Сравнение между 2000г. и 1999г.**

**Приходите от продажби** за 2000г. намаляха с 2.8% спрямо приходите от продажби за 1999г. Този спад се дължи основно на продажбата на сегмента за производството на храни от рибни продукти на 17 юли 1999г., както и на продажбата на други странични дейности. Продажбите на сравнителна база нараснаха с 0.6% при нарастване на обема от 0.3% спрямо 1999г. Също така, приходите от дейността за 2000г. бяха негативно повлияни от слабия пазар в страната на пилешко месо и намалените обеми на продажби от дъщерното дружество в Мексико. В отговор на свръхпредлагането на пилешко месо дружеството поддържаше броя на произведените пилета с 3% по-нисък през фискалната 2000г. Управителните органи очакват свръхпредлагането на пилешко месо да е основен фактор и през фискалната 2001г.

Към настоящия момент дружеството разграничава дейността си на базата на предлаганите продукти и естеството на клиентите, в резултат на което се оформят четири бизнес сегменти: хранителни услуги, продукти за крайни потребители, продажби извън страната и производство на свинско месо. Сегментът за производство на храни от рибни продукти, бе продаден на 17 юли 1999г. и е описан като бизнес сегмент за фискалните 1999г. и 1998г.

Следва анализ на **продажбите по сектори**:

	<b>2000</b>	1999	промяна
Хранителни услуги	<b>3,312</b>	3,354	(42)
Продукти за крайни потребители	<b>2,250</b>	2,252	(2)
Продажби извън страната	<b>657</b>	645	12
Свинско месо	<b>157</b>	11	47
Морски храни	-	189	(189)

Други	782	813	(31)
ОБЩО	7,158	7,363	(205)

\*Цифрите са в милиони USD.

Печалбата по сектори, дефинирана като брутната печалба минус разходите за продажбите, по сектори е както следва:

	2000	1999	промяна
Хранителни услуги	197	311	(114)
Продукти за крайни потребители	145	241	(96)
Продажби извън страната	50	68	(18)
Свинско месо	19	(63)	82
Морски храни	--	22	(22)
Други	140	155	(15)
ОБЩО	551	734	(183)

\* Цифрите са в милиони USD.

**Приходите от продажби на хранителни услуги** спаднаха с \$42 милиона или 1,3% спрямо 1999г. със спад в средните продажни цени в размер на 1,4%, който бе отчасти компенсирал от 0,2%-процентово увеличение на обема. Печалбата за сегмент "Хранителни услуги" спадна с \$144 милиона или 36,7% спрямо 1999г. най-вече поради по-ниските пазарни цени и по-високите цени на зърното. Сегмент "Хранителни услуги" включва производство и продажба на прясно, замразено и обработено пилешко месо.

.....

**Приходи от продажби на продукти за крайни потребители** .....

**Приходи от продажби извън страната** .....

**Приходи от продажби на свинско месо** .....

**Приходи от други продажби** .....

.....

**Себестойността на продажбите** за 2000г. спадна с 0,2% спрямо 1999г. Този спад е главно в резултат на спада на приходите от продажби. Като процент от приходите от продажбите, себестойността на продажбите е 84,4% за 2000г. спрямо 82,2% за 1999г. Увеличаването на себестойността на продажбите като процент от приходите от продажбите се дължи на на слабия пазар на пилешко месо в страната, намаляването на обема във връзка с продължаващото намаляване на продукцията на дружеството, загуби от мексиканското дъщерно дружество и по-високите цени на зърното.

**Разходите по дейността** за 2000г. спаднаха с 6,8% най-вече в резултат на обезценка и други разходи в размер на \$77 милиона, записани през 1999г. и отчасти компенсирани от увеличение на разходите за текущата година, най-вече общите и административните, в размер на \$22 милиона. Като процент от приходите от продажбите, разходите по продажбите спаднаха до 7,9% през 2000г. спрямо 7,8% за 1999г, главно поради спад в приходите от продажбите.

Разходите по продажбите спаднаха с \$12 милиона през 2000г. спрямо 1999г. поради намаляване на разходите за реклама и промоция. Общите и административните разходи, като процент от приходите от продажбите през 2000г. са 2,4% спрямо 1,8% през 1999г. Нарастването на общите и административните разходи се дължи основно на отписването на дълг в размер на \$24 милиона във връзка с изпадането на несъстоятелност на AmeriServe Food Distributioon, Inc от 31 януари 2000г., както и на разходи за продължаващи съдебни дела. Разходите за амортизация, като процент от приходите от продажбите за 2000г. се запазват на нивото от 1999г. - 0,5%.

.....  
**Разходите за лихви** през 2000г. спаднаха с 7,3% спрямо 1999г. Като процент от приходите от продажбите, разходите за лихви през 2000г. са 1,6% спрямо 1,7% през 1999г. Дружеството е вземало по-малко заеми през 2000г., което доведе до спад в общата задлъжнялост с 14,8% спрямо същия период на миналата година. Краткосрочните лихвени проценти на дружеството бяха малко по-високи отколкото за същия период на миналата година и нетният среден ефективен лихвен процент за целия дълг за 2000г. е 6,9% спрямо 6,2% за 1999г.

**Ефективната данъчна ставка** за 2000г. нарасна до 35,6% спрямо 34,9% за 1999г., най-вече поради увеличението на ефективната данъчна ставка за печалбата на чуждите дъщерни дружества.

**Възвращаемостта на инвестиция капитал**, определена като печалба преди изплащане на лихви и данъци, разделена на средните общи активи минус текущите задължения минус краткосрочния дълг, е 8,2% за 2000г. спрямо 10,9% за 1999г..

.....

## **ПРИЛОЖЕНИЕ Б**

### **Извадки от отчета за управлението за 2000 г. “Tyson Foods, Inc.” в частта “Ликвидност и капиталови ресурси”**

#### **ЛИКВИДНОСТ И КАПИТАЛОВИ РЕСУРСИ**

Паричните средства от дейността продължават да са първичните източници на финансиране на дружеството. През 2000 г. от оперативната дейност постъпват парични средства в размер на 587 млн. щ.д., което е с 40 млн. повече от 1999 г. Предвидимите парични нужди на дружеството за дейността и капиталовите разходи ще продължават да бъдат покривани главно с парични потоци от дейността. Към 30.09.2000 г. дружеството има незавършени строителни проекти, за чието завършване ще са нужни приблизително 121 млн. щ.д.

Парични средства от оперативна дейност

<b>Година</b>	<b>В милиони долари</b>
2000	587
1999	547
1998	496

Към 30.09.2000 г. общият дълг е 1,5 млрд. щ.д., което е с 262 млн. щ.д. по-малко от 02.10.1999 г. Дружеството е сключило договор за необезпечен револвиращ кредит на обща стойност 1 милиард щ.д., с който финансира програмата си за краткосрочни ценни книжа. Той изтича през м. май 2002 г. Към 30.09.2000 г., в обръщение има краткосрочни ценни книжа на стойност 260 млн. щ.д. по кредита от 1 милиард щ.д. Останалият дълг в обръщение към 30.09.2000 г. се състои от 880 млн. щ.д. публичен дълг, институционални облигации на стойност 112 млн. щ.д., инвестиционен кредит от 155 млн. щ.д., задължения по полици на стойност 62 млн. щ.д. и други задължения за 73 млн. щ.д.

#### **Обща капитализация** В милиони долари

<b>Година</b>	<b>Дълг</b>	<b>Собствен капитал</b>
2000	1,5	2,2
1999	1,8	2,1
1998	2,1	2,0

Договорът за револвиращ кредит и полиците съдържат условия, по-строгите от които изискват да се поддържат минимални собствен капитал, коефициент на общата ликвидност, съотношение между лихви и парични потоци, както и максимален коефициент “дълг-капитализация”. Към края на финансовата година дружеството отговаря на тези условия.

През 2000 г. собственият капитал е нараснал с 2,2 на сто, като сложната годишна ставка за последните пет години е 8,2 на сто.

## ***ПРИЛОЖЕНИЕ В***

**Извадки от отчета за управлението на "Fairchild Semiconductor International, Inc." за 1999 г.**

“ ...

### **Наскоро издадени финансово-счетоводни стандарти**

През финансовата 1999 г., Съветът за финансово-счетоводни стандарти прие стандарт No. 133 "Отчитане на деривативни инструменти и хеджиращи дейности", който определя стандарти за осчетоводяване и отчитане на деривативи и хеджиращи дейности. Съгласно този стандарт, предприятията трябва да признават всички деривативи като активи или пасиви в баланса и да оценяват тези инструменти по справедлива стойност. Стандарт No. 133 влиза в сила след 15 юни 2000 г. “

## ***ПРИЛОЖЕНИЕ Г***

### **Извадки от отчета за управлението на IPSCO за 2001 г.**

#### **ПЕРСПЕКТИВИ**

През 2001 г. се пенсионира г-н Роджър Филипс, президент и главен изпълнителен директор на IPSCO, който заемаше този пост от 1982 г. За този период беше постигнат значителен ръст и географско разширение на производството на IPSCO. Освен това бяха назначени и висши управленски кадри, които участват при взимането на стратегически решения и тяхното изпълнение. IPSCO не очаква съществени промени в стратегическото развитие на дружеството, съсредоточено върху производството на плочи, тръбни продукти от редица стратегически разположени заводи за тръби. Ще продължат усилията за задоволяване потребностите на пазара с продукти от цеховете за обработка на серпентини в особено в районите повишено търсене на тези продукти.

През 2001 г. дружеството беше засегнато от отрицателното влияние на трайния спад на цените в резултат на вноса. В комбинация с неблагоприятното отражение на рецесията и намалението на търсенето, финансовите проблеми допълнително засегнаха стоманената промишленост в Северна Америка. Към края на годината банкрутираха 29 дружества от отрасъла, няколко дружества преустановиха дейността си за постоянно, други бяха силно засегнати. Освен тези глобални условия, през второто полугодие, цените в енергийния сектор се понижиха и заедно с измененията на времето доведоха до спад в търсенето на нефтените продукти на IPSCO за страната. Независимо от това, IPSCO реализира печалба за годината, макар и през четвъртото тримесечие да отбеляза първата си загуба за тримесечие от 1992 г.

Факторите, които през 2001 г. оказаха влияние върху търсенето и цените, показват признаци на подобрене в началото на 2002 г. През м. декември 2001 г. IPSCO обяви увеличения на цените, които се отразиха благоприятно на пазара. Според IPSCO доставките на стомана намаляват, защото дистрибуторите разпродават излишните запаси, натрупани по време на продажбата на евтин внос на северноамериканския пазар. При последния случай по чл. 201 от американския Закон за търговията от 1974 г. Американската комисия по международна търговия констатира с единодушно съгласие, че са нанесени вреди във всички продуктови линии на IPSCO, с изключение на тръбните продукти за нефтената промишленост в страната. Очаква се в скоро време Президентът Буш да вземе решение, с което да се реши проблема.



Въпреки това ползите от повишаването на цените и възможностите за спад на вносната продукция в резултат на евентуални мерки по чл. 201, ще бъдат неутрализирани при слабо търсене вследствие на бавно икономическо възстановяване. Тъй като сегашните условия са съвсем незначително по-добри от тези през четвъртото тримесечие на 2001 г., през първото тримесечие на 2002 г. може да се очаква загуба.

## **ОТЧЕТ ЗА УПРАВЛЕНИЕТО ОТНОСНО РЕЗУЛТАТИТЕ ОТ ДЕЙНОСТТА И ФИНАНСОВОТО СЪСТОЯНИЕ**

### РЕЗУЛТАТИ ОТ ДЕЙНОСТТА ЗА 2000, 2001 И 2002

В отчета за управлението се съдържат прогнози. Те са основани на текущи очаквания и предположения, които са изложени на риск и непредвидени обстоятелства. Действителните резултати могат да се различават съществено поради факторите, обсъдени в “Актуални въпроси и непредвидени обстоятелства”.

### **ПРИХОДИ**

През 2000 финансова година приходите на дружеството нарастват с 16%, през 2001 – с 10%, а през 2002 – с 12%. Ръстът на приходите през 2002 финансова година се дължи на приходите от новата Xbox система за видео игри, както и на широкото разпространение на операционните системи Microsoft Windows XP Professional и Home. Ръстът на приходите за 2001 финансова година е резултат главно от лицензирането на Microsoft Windows 2000 Professional, Microsoft SQL Server и другите .NET Enterprise Servers. Ръстът на приходите през 2000 финансова година се дължи на активното лицензиране на Microsoft Windows NT Workstation, Windows 2000 Professional, Windows NT Server, Windows 2000 Server, Microsoft Office 2000 и SQL Server.

В Microsoft продължава да се наблюдава преминаване към пакетни лицензиращи програми. На 1 октомври 2001 г., Microsoft пусна Licensing 6.0, за да опрости и подобри пакетните си лицензиращи програми, като възприе включително и опростен подход към актуализирането на софтуера. Една от характеристиките на Licensing 6.0 е Software Assurance, която дава право на клиентите да инсталират всяко ново издание на продуктите, включени в лицензионния договор, до изтичане на срока им. Успехът на новите пакетни лицензиращи програми на Microsoft ще продължи да влияе на пазарния дял на многогодишните лицензионни договори, като това ще се отрази върху момента на признаване на приходите. Освен това, времето и степента на нарастване на средствата, изразходвани от потребителите и фирмите за закупуване на PC и информационни технологии (ИТ), ще са фактори, от които зависи ръста на приходите.

### **ПРИХОДИ ОТ ПРОДУКТИ**

През 2002 финансова година, Microsoft работи в четири сегмента: софтуер и услуги за настолни компютри и предприятия; софтуер, услуги и устройства за потребители; инвестиции в търговията с потребители; други. Стойностите на приходите в настоящия отчет за управлението са различни от тези, отчетени в справката на дружеството за сегментите, посочена в т.20 от Бележките към финансовите отчети. Стойностите на приходите в справката за сегментите представляват вътрешно отчетените стойности за целите на управленското счетоводство, докато стойностите на приходите в отчета за управлението отразяват приходите, признати в съответствие с GAAP. На 1 юли 2002 Microsoft внесе изменения в сегментите, в които работи, и ще започне да отчита новите сегменти от 2003 финансова година.

**Софтуер и услуги за настолни компютри и предприятия.** През 2000, 2001 и 2002 приходите от софтуер и услуги за настолни компютри и предприятия са съответно \$20.40 млрд., \$22.41 млрд. и \$24.01 млрд. Софтуерът и услугите за настолни компютри и предприятия включват приложения за настолни компютри; платформи за настолни компютри; софтуер и услуги за предприятия. През 2000, 2001 и 2002 приходите от приложения за настолни компютри са съответно \$9.30 млрд., \$9.54 млрд. и \$9.60 млрд. Приложенията за настолни компютри включват приходите от Microsoft Office; Microsoft Project; Visio; лицензи за клиентски достъп (CAL) за Windows NT Server и Windows 2000 Server, Exchange и BackOffice; Microsoft Great Plains; и bCentral. През 2002 финансова година, приходите от лицензиране на Office падат поради съществено изменение на дела в посока многогодишни анюитетни лицензионни договори, които водят до отсрочване на признаването на приходите за бъдещи периоди, както и спад на покупките от потребители в азиатския регион, най-вече в Япония, частично компенсирани от мащабно издаване на лицензи на OEM (производители на оригинално оборудване). През 2002 финансова година приходите от лицензи за клиентски достъп се покачват с 3%, а приходите от Great Plains допринасят за скока на приложенията за настолни компютри. През 2001 финансова година, приходите от лицензи за клиентски достъп се увеличават с 14% в резултат на големия ръст на продажбата на лицензи за Windows NT Server и Windows 2000 Server CALs. През 2001 финансова година ръстът на приходите от Office остава непроменен. През 2000 финансова година е отбелязан много голям ръст на приходите от пакети за Microsoft Office, включително Premium, Professional, Small Business и Standard Editions. Приходите от платформи за настолни компютри е \$7.02 млрд., \$8.04 млрд. и \$9.30 млрд. за 2000, 2001 и 2002 съответно. Платформите за настолни компютри включват приходи от Windows XP Professional и Home, Windows 2000 Professional, Windows NT Workstation, Windows Me, Windows 98, както и от други операционни системи за настолни компютри. През 2002 финансова година, ръстът на платформи за настолни компютри се дължи на значителен скок на приходите от продажба на многогодишни лицензи, както и на трайно преминаване към по-скъпите операционни системи Windows 2000 и Windows XP Professional чрез OEM, независимо от спада на отчетените доставки за OEM. Ръстът на приходите за 2001 финансова година се дължи на доброто приемане на Windows 2000 Professional, което е частично неутрализирано от непроменения ръст на приходите от операционните системи Windows Me и Windows 98 в резултат на спада на доставките на PC за потребители, както и на по-големия дял на Windows 2000 Professional и Windows NT Workstation. През

2000 финансова година, ръстът на приходите от платформи за настолни компютри е умерен поради слабото търсене на служебни РС през по-голямата част от годината; спадът на доставките поради очакваната наличност на Windows 2000 през второто полугодие, както и прогнозирания по-дълъг миграционен срок на най-новите оферти за Windows. Темповете на нарастване на доставките на РС и процентният дял на Windows 2000 и Windows XP Professional от всички 32-битови операционни системи ще продължат да се отразяват върху ръста на приходите в бъдеще. Приходите от софтуер и услуги за предприятия са \$4.08 млрд., \$4.83 млрд. и \$5.11 млрд. за 2000, 2001 и 2002 съответно. Софтуерът и услугите за предприятия включват платформи за сървъри, приложения за сървъри, средства и услуги за програмисти, както и услуги за предприятия. През 2002 финансова година, приложенията за сървъри, включително Microsoft SQL Server и .NET Enterprise Servers, нарастват с 10% спрямо 2001 финансова година. Приходите от платформи за сървъри, които включват операционните системи Windows 2000 Server и Windows NT Server нарастват със 100% в сравнение с 2000 финансова година в резултат на слабо цялостно увеличение на доставките на сървъри, базирани на Windows, както и на по-широкото навлизане на Windows 2000 Server. Приходите от услуги за предприятия, които включват консултантски услуги и услуги по поддръжката на продукти, нараснаха със 17% в сравнение с 2001 финансова година, докато приходите от средства и услуги за програмисти спадат с 19% спрямо 2001 финансова година. През 2001 финансова година, приходите от приложения за сървъри нараснаха с 31% спрямо предходната година в резултат на трайното приемане на Microsoft .NET Enterprise Server. Приходите от услуги за предприятия за 2001 финансова година нараснаха с 34% в сравнение с 2000 финансова година, а тези от платформите за сървъри – с 10%, докато приходите от средства и услуги за програмисти остават непроменени. През 2000 финансова година ръстът на приходите от платформи за сървъри са особено големи в резултат на нарасналия брой клиенти, закупили Windows NT Server и Windows 2000 Server. През 2000 финансова година приходите от приложенията за сървъри бележат голям скок главно поради големия успех на SQL Server 7.0, докато приходите от средства и услуги за програмисти спадат поради скока на лицензирането на пакети, а не на единични продукти, както и поради липсата на издадената актуална версия на Visual Studio.

**Софтуер, услуги и устройства за потребители.** Приходите от софтуер, услуги и устройства за потребители са \$1.63 млрд., \$1.95 млрд. и \$3.59 млрд. за 2000, 2001 и 2002 съответно. Софтуерът, услугите и приспособленията за потребители включват системата за видео игри Xbox; достъп до MSN Internet; MSN network service; компютърни и он-лайн игри; образователен софтуер и софтуер за повишаване на производителността; мобилност; и вградени системи. По-голямата част от ръста на приходите спрямо 2001 финансова година произтича от продажбата на системата за видео игри Xbox, пусната на пазара през 2002 финансова година. Приходите от достъп до MSN Internet нарастват в резултат на увеличаване брой потребители и нарастването на средния приход от потребител поради по-малкия брой програми за потребители на промоционални цени. Приходите от MSN network services нарастват независимо от спада на пазара на он-лайн рекламите. През 2002 финансова година приходите от вградени системи бележат приличен ръст. Приходите от образователен софтуер, софтуер за

повишаване на производителността, както и от компютърни и он-лайн игри отбелязват спад в сравнение с 2001 финансова година. През 2001 финансова година приходите от MSN network services нарастват значително въпреки спада на пазара за он-лайн реклами. Приходите от достъп до MSN Internet също бележат съществен ръст спрямо 2000 финансова година в резултат на увеличаване брой потребители, който е частично неутрализиран от спад в средните приходи от потребител поради по-големия брой потребители, използващи програми с отстъпки. Приходите от вградените системи бележат ръст в сравнение с предходната година, докато приходите от образователен софтуер, софтуер за повишаване на производителността, както и приходите от компютърни и он-лайн игри бележат спад поради по-слабото търсене на потребителския пазар като цяло. През 2000 финансова година ръстът на он-лайн приходите е много голям и се дължи на по-големия брой клиенти, неутрализиран от по-ниските цени на абонамента за достъп до Internet в сравнение с преходната година. Значителните продажби на развлекателен софтуер през 2000 финансова година също предизвикаха съществен ръст на приходите от компютърни и он-лайн игри.

**Инвестиции в търговията с потребители.** През 2000, 2001, 2002 приходите от инвестиции в търговията с потребители са съответно \$182 млн., \$299 млн. и \$242 млн. Инвестициите в търговията с потребители включват Expedia, Inc., он-лайн агенцията за недвижими имоти HomeAdvisor и он-лайн покупко-продажба на автомобили CarPoint. Причината за спада на приходите спрямо 2001 финансова година е продажбата на мажоритарното участие на Microsoft в Expedia, Inc. на USA Networks, Inc. на 4 февруари 2002. Закупуването на Travelscape.com и VacationSpot.com от Expedia, Inc., както и увеличението на предлаганите от Expedia продукти доведе до значителен ръст на приходите през 2001 финансова година. Нарастването на собствеността като цяло предизвика съществен ръст на приходите през 2000 финансова година.

**Други.** Другите приходите, които включват главно Hardware и Microsoft Press, са \$754 млн., \$630 млн. и \$530 млн. за 2000, 2001 и 2002 съответно. През 2002 финансова година продължителният спад на книжния и потребителския пазар за ИТ доведе до спад на продажбите на Microsoft Press и Hardware. По-ниското ниво на продажби на устройства за игри и на периферни устройства за хардуер в резултат на спада на потребителския пазар се отрази неблагоприятно върху приходите за 2001 финансова година. Трайните добри резултати от офертите на дружеството за нови хардуерни устройства доведоха до ръст на приходите за 2000 финансова година.

## КАНАЛИ ЗА РАЗПРОСТРАНЕНИЕ НА ПРОДУКЦИЯТА

Microsoft разпространява продуктите си предимно по следните канали: OEM; лицензиране на пакети; он-лайн услуги и продукти; дистрибутори и продавачи на дребно. Приходите по линия OEM представляват такси от лицензи, събирани от производители на оригинално оборудване, които преинсталират продукти на Microsoft главно върху PC. Microsoft има три основни географски района, където извършва продажби и маркетинг: южна част на Тихия океан и Северна и Южна Америка; Европа, Близкия Изток и Африка; Азия. Продажбите на пакетни лицензи и на пакети софтуерни продукти по тези канали се извършват

предимно за дистрибутори и прекупвачи. Приходите от OEM са \$7.01 млрд. за 2000, \$7.86 млрд. за 2001 и \$9.00 млрд. за 2002. През 2002 финансова година, е отчетен спад на лицензите спрямо 2001 финансова година. За сметка на това, значителният ръст на дяла на по-скъпите лицензи за Windows 2000 и Windows XP Professional, както и същественото увеличение на директните лицензи и на лицензите за изграждане на системи, продавани на OEM, доведоха до нарастване на средния приход от лиценз и спомогнаха за ръста на приходите от OEM като цяло през 2001 финансова година. Независимо, че през 2001 финансова година общият брой на лицензите също беше засегнат от спада на доставките на PC, делът на по-скъпите Windows 2000 Professional и Windows NT Workstation нарасна значително и доведе до увеличение на средния приход от лиценз. Сравнително ниският ръст за 2000 финансова година се дължи на спада на доставките на служебни PC, съпътстван от излишъка на складовите наличности на Windows 2000 през втората половина на годината. Средно реализираният приход от лицензи също отбелязва спад през 2000 финансова година в сравнение с преходната, отчасти поради преминаването към по-евтината операционна система Windows 98, предизвикано от намаленото търсене на служебни PC и от по-ниските цени на операционните системи, лицензирани за определен кръг OEM. Приходите от южната част на Тихия океан и от Северна и Южна Америка са \$8.33 млрд., \$9.52 млрд. и \$11.41 млрд. за 2000, 2001 и 2002 съответно. През 2002 финансова година по-голямата част от ръста на приходите се дължи на продажбите на системата за видео игри Xbox, пусната на пазара през годината, както и на увеличения брой лицензи за Windows XP Professional, приходите от абонамент за MSN и приходите от Microsoft Great Plains. През 2001 финансова година, ръстът на приходите се дължи на увеличението на лицензите за Windows 2000 Professional и на групата сървъри .NET Enterprise Servers, особено SQL Server 2000 и Exchange 2000 Server. През 2001 финансова година приходите от услуги за предприятия и абонаменти за MSN и свързаните с него услуги също бележат значителен ръст. През 2000 финансова година, пакета Office 2000, Windows 2000 Server, приходите от он-лайн дейност и продажбите на SQL Server са основните фактори, на които се дължи ръста на приходите. Значителните продажби на дребно на хардуерни устройства и потребителски софтуер също допринесоха за увеличението на приходите през предходната година. Приходите от Европа, Близкия Изток и Африка за 2000, 2001 и 2002 са \$5.02 млрд., \$4.86 млрд. и \$5.13 млрд. съответно. През 2002 финансова година, по-голямата част от ръста на приходите се дължи на увеличението на приходите от многогодишни лицензи за операционните системи Windows XP Home и Professional и Enterprise Software, както и на включването на приходите от системата за видео игри Xbox през второто полугодие. През 2001 финансова година, обезценяването на местните валути се отрази отрицателно върху превърнатите в местна валута приходи в сравнение с предходната година, докато приходите от Windows 2000 Professional и групата продукти .NET Enterprise Server са много добри. През 2000 финансова година, продажбите на дребно на операционните системи Windows и лицензи за Office доведоха до умерен ръст в региона. Увеличението на приходите в резултат на лицензите за SQL Server, новите оферти на хардуерни устройства и развлекателния софтуер е особено високо.

Приходите от Азия са \$2.60 млрд. за 2000, \$3.06 млрд. за 2001 и \$2.83 млрд. за 2002. През 2002 финансова година, те спаднаха главно поради намаления брой

доставки на PC за потребители, който предизвика спад на приходите от местните версии на Microsoft Office 2000 и Microsoft Office XP, особено Office Personal Edition. Продажбите на системата за видео игри Xbox компенсирала частично спада на приходите от Office. През 2001 финансова година, темповете на растеж в региона се дължаха на големите приходи от местните версии на Microsoft Office 2000 и Microsoft Office XP, особено Office Personal Edition. Растежът се дължеше и на лицензите за Windows 2000 Professional и за приложенията за .NET Server. През 2000 финансова година, темповете на растеж в региона се дължаха на добрите резултати от подобрението на местната икономическа среда. Ръстът на приходите беше повлиян и от значителното увеличение на местните версии на Microsoft Office 2000, и особено на Office Personal Edition, който се продава в Япония, лицензите за платформата Windows и сървърите, както и на доброто приемане на SQL Server. Резултатите от дейността на дружеството са засегнати от валутните курсове. През 2000, 2001 и 2002 в чуждестранна валута са събрани съответно около 30%, 27% и 25% от приходите на дружеството. Тъй като част от приходите в местна валута са хеджирани и голяма част от производствените разходи и разходите за дейността на дружеството в чужбина са също в местна валута, отражението на валутните курсове е частично смекчено.

## РАЗХОДИ ЗА ОСНОВНА ДЕЙНОСТ

**Себестойност на приходите.** Себестойността на приходите като процент от приходите беше 13,1% през 2000г., 13,7% през 2001г. и 18,3% през 2002г. Себестойността на приходите през фискалната 2002г. се повиши главно поради разходи свързани с Xbox. През фискалната 2001г. по-високите разходи за поддръжка и обслужване във връзка с интернет достъп MSN и мрежови услуги MSN бяха отчасти компенсирани от по-ниските относителни разходи, свързани с лицензирането на организации и спада в смеситата на пакетирани продукти спрямо предишната година. Себестойността на приходите за фискалната 2002г. отразява по-ниските разходи, свързани с дейността на WebTV Networks, отчасти компенсирани от нарастването на разходите за хардуерни периферни устройства.

**Изследователска и развойна дейност.** Преустановяването на амортизацията на положителната репутация през фискалната 2002г. в съответствие с Изявление относно стандарти за финансово отчитане (ИСФО) 142, *Положителна репутация и други нематериални активи*, компенсирала нарастването на броя на наетите служители и разходите за развойна дейност. През фискалната 2001г. нарастването на разходите за изследователска и развойна дейност беше породено от по-високите разходи свързани със наетите служители и от инвестиции в проекти за нови продукти. Увеличението през фискалната 2000г. беше породено най-вече от по-високи разходи свързани със наетите служители. В перспектива, по-високият брой наети служители и по-големите инвестиции в областта на сървърните платформи, домашните, развлекателни и бизнес решения и SE в настоящия момент се очакват да бъдат значими фактори, влияещи върху растежа на разходите за изследователска и развойна дейност за в бъдеще.

**Продажби и маркетинг.** Разходите за продажби и маркетинг като процент от приходите бяха 18,0% през 2000г., 19,3% през 2001г. и 19,1% през 2002г. През фискалната 2002г., разходите за продажби и маркетинг като процент от приходите спаднаха поради по-слабия относителен маркетинг за придобиване на нови клиенти на MSN и голямото относително нарастване, свързано със началото на приходи от системата за видео игри Xbox. През фискалната 2001г. разходите за продажби и маркетинг като процент от приходите нараснаха поради по-високи разходи, свързани със наетите служители, по-високи разходи за продажби и маркетинг, свързани с MSN, рекламната кампания Microsoft Agility и други нови инициативи за генериране на продажби. През фискалната 2000г. разходите за продажби и маркетинг като процент от приходите нараснаха поради по-високите относителни разходи за маркетинг, свързани с пускането на нови продукти и маркетинг по интернет. Microsoft очаква да увеличи инвестициите в екипите за продажба на Информационен работник, Сървърни платформи и Бизнес решения и в маркетинга на Windows Client, MSN и Home & Entertainment.

**Общи и административни.** Общите и административни разходи през 2002г. нараснаха поради отчисление на около \$600 милиона за очаквани разходи, свързани с потребителски искове и поради по-високите юридически разходи. През фискалната 2001г. общите и административни разходи намаляха поради отчисление, свързано с уреждането на съдебен спор с Caldera Inc., записано през фискалната 2000г. Като се изключи това отчисление през фискалната 2000г., общите и административни разходи през фискалната 2001г. се повишиха спрямо предната година поради по-големи разходи свързани със наетите служители и юридически разходи. За фискалната 2000г., освен уреждането на съдебния спор, общите и административни разходи също отразяваха повишените юридически разходи и някои разходи, свързани със опции за служителите.

## СТАТИИ, НЕВКЛЮЧЕНИ В НЕТНАТА ПЕЧАЛБА ОТ ОСНОВНАТА ДЕЙНОСТ, ПЕЧАЛБА/(ЗАГУБА) ОТ ИНВЕСТИЦИИ, ДАНЪК ВЪРХУ ДОХОДА

Загуби от предприятия, в които са направени капиталови инвестиции, и други загуби включва дела на Microsoft в печалбата или загубата от инвестиции, отчетени по метода на собствения капитал, и печалба или загуба от малцинствено участие. Намаляването на загубите от предприятия, в които са направени капиталови инвестиции, и други през фискалната 2002г. беше поради освобождаването на някои капиталови инвестиции през фискалната 2002г. Нарастването на загубите от предприятия, в които са направени капиталови инвестиции, и други загуби през фискалната 2001г. отразява повишаването на броя на този вид инвестиции през годината. През фискалната 2000г. загубите от предприятия, в които са направени капиталови инвестиции, и други намаляха поради по-малките загуби на предприятията, съставляващи MSNBC.

Дружеството отчете нетна печалба/(загуба) за всяка от годините както следва:

### В милиони

<u>Година, приключваща на 30 юни</u>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
Дивиденди	\$ 363	\$ 377	\$ 357
Лихва	1 231	1 808	1 762
Нетна призната печалба/(загуба) от инвестиции:			
Нетна печалба от продажбата на инвестиции	1 780	3 175	2 379
Обезценки, които не са временни по характер	(29)	(4 804)	(4 323)
Нетни нереализирани загуби от деривативни инструменти	(19)	(592)	(480)
Нетна призната печалба/(загуба) от инвестиции	1 732	(2 221)	(2 424)
Печалба/(загуба) от инвестиции	\$ 3 326	\$ (36)	\$ (305)

През фискалната 2002г. обезценките, които не са временни по характер, бяха свързани най-вече с инвестициите на дружеството в АТ&Т и други инвестиции в кабелни оператори и телекомуникационни дружества. Нетната печалба от продажба на инвестиции включва печалба в размер на \$1,25 милиарда от продажбата на дяла на дружеството в Expedia. Печалбата от лихви и дивиденди намаля с \$66 милиона спрямо фискалната 2001г. в резултат на по-ниски лихвени проценти и печалби от дивиденди.

През фискалната 2001 г. обезценките, които не са временни по характер, бяха свързани най-вече с инвестиции в кабелни оператори и телекомуникационни дружества. Нетната печалба от продажби на инвестиции през фискалната 2001г. включваше печалба от инвестицията на Microsoft в Titus Communications (която се сля с Jupiter Communications) и приключването на продажбата на Transpoint на CheckFree Holdings Corp. Печалбата от лихви и дивиденди нарасна с \$591 милиона спрямо фискалната 2000г., в резултат на по-големия инвестиционен портфейл. През фискалната 2000г. печалбата от инвестиции се повиши най-вече в резултат на по-големия инвестиционен портфейл, създаден с парични средства от основната дейност и реализирани печалби от продажбата на ценни книжа.

На 30 юни 2002г. нереализираните загуби от капиталови и други инвестиции в размер на \$623 милиона бяха определени за временни по характер. Следват някои от факторите, в резултат на които инвестициите могат да бъдат определени като обезценени не временно за бъдещи периоди: промени в периода и степента в които справедливата стойност е по-малка от себестойността; финансовото здраве и бизнес перспективите за предприятието, в което е инвестирано, включително резултатите за сектора и индустрията, промени в технологията и фактори, свързани с паричните потоци за основните дейности и за финансиране; и възможността и намерението на Дружеството да задържи инвестицията.

Във връзка с окончателното споразумение за обединяването на АТ&Т Broadband с Comcast в ново предприятие, което ще се нарича АТ&Т Comcast Corporation, Microsoft се съгласи да замени своите 5-процентови привилегировани дългови ценни книжа в АТ&Т за приблизително 115 милиона акции на АТ&Т Comcast Corporation. Очаква се сделката да бъде приключена до 31 декември 2002г. Въпреки, че е възможно Microsoft да регистрира загуба от тази разменна сделка в размер до балансовата (преносна) стойност на дълговите



ценни книжа на AT&T, управителните органи смятат, че крайната загуба, ако има такава, ще бъде значително по-малка. Тъй като управителните органи не могат да предвидят дали от размяната ще се получи печалба или загуба, към 30 юни 2002г. не е записана загуба, свързана с тази несигурна разменна сделка. Ефективната данъчна ставка за Дружеството за фискалната 2002г. беше 32%. Ефективната данъчна ставка за фискалната 2001г. и фискалната 2000г. беше съответно 33% и 34%. Намалването на ефективната данъчна ставка се дължи най-вече на по-ниските данъци върху печалбата от задгранични предприятия.

## **СЧЕТОВОДНИ ПРОМЕНИ**

От 1 юли 2002г. Microsoft възприе ИСФО 141, *Бизнес комбинации*, и ИСФО 142, *Положителна репутация и други нематериални активи*. ИСФО 141 изисква бизнес комбинациите да бъдат отчитани по счетоводния метод на покупката. То също определя видовете придобити нематериални активи, които се признават и отчитат отделно от положителната репутация. ИСФО 142 изисква да бъде преустановено амортизирането на положителната репутация и някои нематериални активи, а вместо това те да бъдат проверявани за обезценка поне веднъж годишно. Обезценка на положителната репутация не се е прилагала преди приемането на ИСФО 142. Амортизацията на положителната репутация (на база преди данъчно облагане) беше \$243 милиона през фискалната 2000г. и \$311 милиона през фискалната 2001г.

От 1 юли 2001г. Microsoft възприе ИСФО 133, *Отчитане на деривативни инструменти и дейности по хеджиране*, който налага стандарти за отчитане на деривативни инструменти, включително някои деривативни инструменти, внедрени в други договори, и на дейности по хеджиране. Приемането на ИСФО 133 доведе до кумулативно намаляване преди данъчно облагане на печалбата с \$560 милиона (\$375 милиона след данъчно облагане) и кумулативно намаляване преди данъчно облагане на останалите видове доход (ОВД) със \$112 милиона (\$75 милиона след данъчно облагане). Намалването на печалбата беше главно в резултат на загуба от около \$300 милиона, прекласифицирани от ОВД за стойността във времето на опциите и загуба от около \$250 милиона прекласифицирани от ОВД за деривативи, които не са обозначени като хеджиращи инструменти. Намалването на ОВД беше главно в резултат на загуби от около \$670 милиона от хеджодве на парични потоци, компенсирани от прекласифицирането от ОВД на загуба от около \$300 милиона за стойността във времето на опциите и загуба от около \$250 милиона за деривативи, които не са обозначени като хеджиращи инструменти.

## **ФИНАНСОВО СЪСТОЯНИЕ**

Паричните средства и краткосрочният инвестиционен портфейл на дружеството възлизаха на \$38,65 милиарда към 30 юни 2002г. Портфейлът се състои предимно от ценни книжа с фиксиран доход, от различни сектори и емитенти. Инвестициите на Microsoft са по принцип ликвидни и успешни. Портфейлът е инвестирано предимно в ценни книжа деноминирани в американски долари, но включва и позиции в чужда валута с цел да се разпръсне финансовият риск. Портфейлът е инвестиран предимно в краткосрочни инвестиции с цел да се намали максимално рискът, свързан с лихвения процент и да се улесни достъпността им при неотложни нужди от парични средства.

Паричните потоци от основната дейност са \$14,51 милиарда за фискалната 2002г., което представлява увеличение с \$1,09 милиарда спрямо фискалната 2001г. Увеличението отразява силния растеж на незаработени приходи. Паричните средства, използвани за финансиране, са \$4,57 милиарда през фискалната 2002г., което представлява спад от \$1,01 милиарда спрямо предходната година. Дружеството изкупи обратно 122,8 милиона обикновени акции по програмата си за обратно изкупуване на акции за 2002г. спрямо 89,0 милиона акции изкупени през предходната година. В допълнение, 5,1 милиона обикновени акции бяха придобити през фискалната 2002г. по структурирана сделка за обратно изкупуване на акции. Дружеството сключи структурираната сделка за обратно изкупуване на акции през фискалната 2001г., и с нея получи правото да придобие 5,1 милиона от собствените си акции срещу авансово нетно плащане в размер на \$264 милиона. Паричните средства, използвани за инвестиции бяха \$10,85 милиарда за фискалната 2002г., което е нарастване от \$2,11 милиарда спрямо фискалната 2001г.

Паричните потоци от основната дейност са \$13,42 милиарда за фискалната 2001г., което представлява нарастване с \$2,00 милиарда спрямо предходната година. Нарастването е предимно в резултат на растежа на приходите и други промени в работния капитал, които бяха отчасти компенсирани от намаляването на данъчните облекчения върху дохода от опциите по ценни книжа, отразяващо по-ниския обем на упражняване на опции по ценни книжа от служителите. Паричните средства, използвани за финансиране, бяха \$5,590 милиарда за фискалната 2001г., което е нарастване от \$3,39 милиарда спрямо предходната година. Нарастването главно отразява обратното изкупуване на пут варианти през фискалната 2001г., което се сравнява с продажбата на пут варианти през предходната фискална година, както и нарастването на количеството обратно закупени обикновени акции. Всички пут варианти в обръщение бяха или изкупени или упражнени през фискалната 2001г. През фискалната 2001г. дружеството изкупи обратно 89,0 милиона акции. Паричните средства, използвани за инвестиране бяха \$8,73 милиарда през фискалната 2001г., което е спад с \$658 милиона спрямо предходната година. През фискалната 2000г. паричните потоци от основната дейност бяха \$11,43 милиарда, което е спад с \$720 милиона спрямо предходната година, отразяващ промени в работния капитал, отчасти компенсирани от увеличаване на данъчните облекчения върху дохода от опциите по ценни книжа. Паричните средства, използвани за финансиране бяха \$2,19 милиарда през фискалната 2000г., което е нарастване от \$1,33 милиарда спрямо предходната година, отразяващо нарастването на количеството обратно закупени обикновени акции спрямо предходната година. През фискалната 2000г. Дружеството изкупи обратно 55,2 милиона акции. Паричните средства, използвани за инвестиране бяха \$9,39 милиарда през фискалната 2000г., което е спад от \$808 милиона спрямо предходната година. Microsoft няма съществен дългосрочен дълг. Акционерният капитал към 30 юни 2002г. е \$52,18 милиарда. Microsoft ще продължава да инвестира в инфраструктура за продажби, маркетинг и поддръжка на продуктите. Също така, изследователската и развойна дейност ще включват инвестиции в съществуващи и развиващи се технологични области, което ще включва и използване на парични средства за придобиването на технологии. Ще продължат допълненията към оборудването и съоръженията, включително нова апаратура и компютърни системи за изследователска и развойна дейност, продажби и маркетинг, поддръжка и административен персонал.

Ангажиментите за строеж на нови сгради са на стойност \$111 милиона към 30 юни 2002г. Дружеството не е сключвало никакви сделки или споразумения с неконсолидирани предприятия или други лица, които има вероятност да повлияят съществено на ликвидността или на наличността на или изискванията за капиталови ресурси. От фискалната 1990г. насам Microsoft е изкупило обратно 982 милиона обикновени акции, а 2,23 милиарда акции бяха емитирани по плановете за опции по акции и покупка на акции за служители. Конвертируемите привилегирани акции на Дружеството достигнаха падеж на 15 декември 1999г. Всяка привилегирована акция беше конвертирана в 1,1273 обикновени акции.

Управителните органи смятат, че съществуващите парични средства и краткосрочни инвестиции, заедно със средствата, генерирани от основаната дейност, би трябвало да са достатъчни за да посрещнат нуждите на основната дейност. Паричните средства и краткосрочните инвестиции на Дружеството са на разположение за стратегически инвестиции, сливания и придобивания, други потенциални широкомащабни нужди и за да финансират програмата за обратно изкупуване на акции. Microsoft не е изплащало парични дивиденди от обикновените си акции.

#### ПОСЛЕДВАЩО СЪБИТИЕ

На 11 юли 2002 г. Microsoft придобива Navision в резултат на търгово предложение. Microsoft закупува акциите на Navision за приблизително \$1,45 милиарда в акции и парични наличности. Navision е доставчик на интегриран бизнес софтуер за малки и средни предприятия.

#### ПРИЛОЖЕНИЕ НА ВАЖНИ СЧЕТОВОДНИ ПОЛИТИКИ

Финансовите отчети на Microsoft и бележките към тях са изготвени в съответствие с общоприетите в САЩ счетоводни принципи. При изготвянето на финансовите отчети мениджмънтът трябва да направи приблизителни оценки и презумпции, които влияят на отчетения размер активи, пасиви, приходи и разходи. Тези приблизителни оценки и презумпции зависят от начина, по който мениджмънтът прилага счетоводните политики. Важните счетоводни политики за Microsoft са признаване на приходи, обезценка на инвестиционни ценни книжа, счетоводно отчитане на разходи за изследователска и развойна дейност, счетоводно отчитане на законови условни задължения и условни активи, както и счетоводно отчитане на данък печалба.

Microsoft отчита лицензирането на софтуер в съответствие с Указание 97-2 на Американския институт на дипломираните експерт счетоводители "Признаване на приходи от софтуер". За прилагането на Указание 97-2 се изисква преценка включително за това дали в даден софтуер са включени множество елементи и, ако това е така, дали има обективни доказателства в зависимост от продавачите за справедливата стойност на тези елементи. Крайните потребители получават определени елементи от продуктите на компанията в даден период от време. Такива елементи са актуализации на браузъри и техническа поддръжка, чиято справедлива стойност се признава през очаквания жизнен цикъл на продукта.

Промените на елементите в даден софтуер, способността да се установяват обективни доказателства в зависимост от продавачите за тези елементи, справедливата стойност на съответните елементи, както и промените в очаквания жизнен цикъл на даден продукт могат значително да се отразят на размера на спечелените и неспечелени приходи. Също така се изисква преценка дали бъдещото пускане на даден софтуер представлява нов продукт или актуализация и подобрене на съществуващи продукти.

Финансово-счетоводен стандарт (ФСС) 115 "Счетоводно отчитане на някои инвестиции в дългови и капиталови ценни книжа" и Счетоводен бюлетин 59 "Счетоводно отчитане на нетекущи краткосрочни ценни книжа" на Американската комисия по ценните книжа и борсите дават насоки за това как се определя дали дадена инвестиция се обезценява на друга база, а не временно, за което също се изисква преценка. Някои от факторите, които Microsoft взима предвид, когато прави тази преценка, са продължителността и степента, в която справедливата стойност на дадена инвестиция е по-малка от себестойността ѝ; финансовото състояние и бизнес перспективите на лицето, в което ще се инвестира, като тук се включват фактори като браншови и сегментни резултати, промени в технологиите, парични потоци от основна и финансова дейност, както и намерението и способността на компанията да задържи инвестицията.

Microsoft отчита разходите за изследователска и развойна дейност в съответствие с няколко счетоводни указания, включително ФСС 2 "Счетоводно отчитане на разходи за изследователска и развойна дейност" и ФСС 86 "Счетоводно отчитане на разходи за компютърен софтуер за продажба, лизинг или друг начин на предлагане на пазара". Съгласно ФСС 86, вътрешните разходи по разработването на компютърен софтуерен продукт се отнасят към разходите, когато са направени като изследователска и развойна дейност, докато не се установи, че продуктът е технологически осъществим. След установяването на технологическата осъществимост на даден продукт, всички разходи по софтуера трябва да се капитализират, докато продуктът не бъде пуснат официално на пазара. Необходима е преценка при определянето на технологическата осъществимост на продуктите. Microsoft е определил, че технологическата осъществимост за продуктите на компанията е налице малко преди продуктите да се пуснат в масово производство. Разходите, направени след установяването на технологическата осъществимост, не са съществени и, следователно, компанията отчита всички разходи за изследователска и развойна дейност, когато бъдат направени.

Спрямо Microsoft са заведени различни юридически процедури и искове, изходът от които не е сигурен. ФСС 5 "Счетоводно отчитане на условни задължения и условни активи" изисква приблизителната оценка на загубата от условна загуба да бъде начислена чрез отчисление от приходите, ако има вероятност даден актив да е бил обезценен или да е понесено задължение и размерът на загубата може да бъде разумно оценен. Условните задължения трябва да се оповестят, ако има поне разумна вероятност да бъде понесена загуба. Някои от факторите, които компанията оценява, са степента на вероятност за неблагоприятен резултат и способността да бъде направена разумна приблизителна оценка на размера на загубата. Промените в тези фактори биха могли съществено да се отразят на финансовото състояние на компанията или на резултатите от дейността.

ФСС 109 "Счетоводно отчитане на данък печалба" установява стандарти за финансовото и счетоводно отчитане на ефекта от данък печалба. Целите на

счетоводното отчитане на данък печалба са да се признае размера на данъците, които трябва да бъдат платени или подлежат на връщане за текущата година и отложените данъчни пасиви и активи за бъдещи данъчни последици от събития, които са признати във финансовите отчети или данъчните декларации на дадено лице. Необходима е преценка при оценката на бъдещите данъчни последици от събития, които са признати във финансовите отчети или данъчните декларации на компанията. Измененията в действителния резултат на тези бъдещи данъчни последици биха могли съществено да се отразят на финансовото състояние на компанията или на резултатите от дейността.

## ВАЖНИ МОМЕНТИ И ПРОМЕНЛИВИ ХАРАКТЕРИСТИКИ

По-долу са посочени някои от важните моменти и променливите характеристики, които трябва да бъдат взети предвид при оценяването на финансовото бъдеще на компанията.

**Предизвикателства към бизнес модела на компанията.** От самото си установяване, бизнес моделът на компанията се основава на съгласието на клиентите да заплатят такса за лицензирането на софтуер, разработен и разпространяван от Microsoft. При този модел на комерсиално разработване на софтуер (КРС), страната, която разработва софтуера, поема разходите по превръщането на оригиналните идеи в софтуерни продукти чрез инвестиции в изследователска и развойна дейност, като компенсира тези разходи с приходите, получени от разпространението на продуктите си. Компанията смята, че моделът на КРС е довел до значителни преимущества за потребителите на софтуер, като им позволява да разчитат на експертните знания на компанията и на други лица, разработващи софтуер, които имат сериозна мотивация да разработват полезен и надежден софтуер, съвместим с други софтуерни и хардуерни продукти. През последните години, на модела на КРС все по-често се противопоставя моделът, наричан движение на отворените източници. При модела на отворените източници, софтуер се разработва от глобални "общности" от програмисти, като готовите софтуерни продукти и интелектуалните права, свързани с тях, се лицензират за крайни потребители за много ниски или никакви такси. Компанията смята, че при модела на отворените източници има значителни проблеми, като главният недостатък е, че няма едно лице, което да е отговорно за софтуера на принципа на отворените източници, и така потребителите нямат към кого да се обърнат за обезщетение, ако продуктът не функционира качествено или пък не работи въобще. Освен това, компанията смята, че без пазарните стимули, свързани с модела на КРС, не биха могли да се осъществят нововъденията и развитието на софтуерния пазар от последните 25 години. И все пак, популяризирането на движението на отворените източници отправя сериозно предизвикателство към бизнес модела на компанията, като тук се включват и неотдавнашните усилия на защитниците на модела на отворените източници да убедят различни страни по света да използват само софтуер на отворените източници при закупуване и инсталиране на софтуер. Доколкото моделът на отворените източници печели все повече признанието на пазара, продажбите на продуктите на компанията биха могли да

спаднат, може да се наложи компанията да намали таксите за продуктите си и, следователно, приходите и маржините от дейността могат да намалееят.

**Нови продукти и услуги.** Компанията е направила значителни инвестиции за изследователска и развойна дейност за нови продукти, услуги и технологии, включително Microsoft .NET, Xbox, бизнес приложения, MSN, мобилни и безжични технологии и телевизия. Може да не бъдат получени значителни приходи от тези продукти и услуги в продължение на редица години, ако изобщо бъдат получени приходи. Нещо повече, тези продукти и услуги може никога да не донесат печалба, а дори и да се окажат печеливши, маржините от дейността при тях не се очаква да са толкова големи като маржините в миналото за продукти като софтуера и услугите за потребители и предприятия.

**Намаляване на търсенето на софтуер.** Ако цялостното пазарно търсене на персонални компютри, сървъри и други компютърни устройства намалее значително и ако потребителските и корпоративни разходи за такива продукти намалееят, това сериозно ще се отрази на растежа на приходите на Microsoft. Може да се получи допълнително отрицателно влияние върху приходите на компанията, ако клиентите намалят покупките си на нови софтуерни продукти или ъпгрейд за съществуващи продукти, ако подобни нови предложения не включват нови функционални характеристики или не са стойностни под друга форма за потенциалните клиенти.

**График за разработване на продукти.** Разработването на софтуерни продукти е сложен и продължителен процес. За разработването и проверката на нови продукти и подобрения на съществуващи продукти е необходим дълъг период от време. Сериозните забавяния при пускане на нови продукти или сериозни проблеми при създаването на нови продукти могат да имат отрицателно влияние върху приходите на компанията.

**Международни дейности.** Microsoft разработва и продава продукти по целия свят. Цените за продуктите на компанията в страни извън САЩ са като цяло по-високи от цените на компанията в САЩ поради разходите за приспособяване на софтуер за пазари извън САЩ. Разходите за производство и продажба на продуктите на компанията в тези страни са също по-високи. Натискът да се глобализира ценовата политика на Microsoft може да принуди компанията да намали продажните цени на софтуера си в други страни, въпреки че разходите за софтуера продължават да са по-високи в сравнение със САЩ. Някои от факторите, които могат да имат отрицателен ефект върху бизнеса на компанията и резултата от дейността извън САЩ, са: неблагоприятни промени в закони, политика и мерки за защита на търговията и други регулаторни изисквания по отношение на търговията и инвестициите; неочаквани промени в регулаторни изисквания за софтуерни продукти; социалните, политически, трудови или икономически условия в дадена страна или регион, включително валутни курсове; трудности при набиране на персонал и управление на дейности извън САЩ; както и потенциални вредни последици, свързани с данъчното законодателство извън САЩ.

**Права на интелектуална собственост.** Microsoft старателно защитава правата си на интелектуална собственост, но нелицензираното копиране и използване на

софтуер представлява загуба на приходи за компанията. Това сериозно се отразява на приходите от САЩ, но загубата на приходи е дори по-голяма извън САЩ и по-специално в страни, в които законите не защитават така добре правата на интелектуална собственост. Навсякъде по света Microsoft активно представя на потребителите ползите от лицензираните оригинални продукти и убеждава законодателите в преимуществата на бизнес климата, при който правата на интелектуална собственост са защитени. И въпреки това, продължаващите ни усилия може да не доведат до положителен резултат за приходите, а допълнителното намаляване на спазването на съществуващите законови защити или намаляването на законовата защита на правата на интелектуална собственост на лицата, разработващи софтуер, могат да се отразят отрицателно на приходите.

**Данъчно облагане на доходи, реализирани извън местоположението на компанията.** През месец август 2001 г., комисия към Световната търговска организация (СТО) отсъди, че разпоредбите за данъци върху доходи, реализирани извън местоположението на компанията, от Закона за корпорациите за чуждестранни продажби и за отменяне и изключване на доходите, реализирани извън местоположението на предприятията от 2000 г. представляват експортна субсидия, която е забранена от Споразумението на СТО за субсидиите и компенсационните мерки. Правителството на САЩ обжалва решението на комисията, но загуби. На 29 януари 2002 г. органът на СТО за уреждане на спорове прие доклада на апелативната комисия. Президентът Буш заяви, че САЩ ще приведат данъчното си законодателство в съответствие с решението на СТО, но правителството и Конгресът не са взели решение за разрешаването на въпроса. През месец юли 2002 г., членът на Конгреса Бил Томас, председател на Комисията за набиране на средства към Конгреса, внесе Закона за американската конкурентноспособност и корпоративна отчетност от 2002 г. Ако бъде приет, този закон ще премахне режима за данъците върху доходи, реализирани извън местоположението на предприятията, и ще въведе широкомащабни международни реформи. Предложените реформи няма да се отразят съществено на компанията. На 30 август 2002 г., арбитражна комисия към СТО реши, че Европейският съюз може да налага санкции в размер до \$4,04 милиарда годишно като ответни мерки, ако законодателството на САЩ не бъде приведено в съответствие. Решението на СТО не отменя данъчните облекчения по отношение на доходите, реализирани извън местоположението на предприятията, и не изисква от Европейския съюз да налага търговски санкции, така че е невъзможно да се предвиди какво ще бъде влиянието на решението на СТО върху бъдещите резултати, докато този въпрос не бъде окончателно решен. Ако изключването на доходите, реализирани извън местоположението на предприятията, бъде отменено, и не бъде прието съответно законодателство, загубата на данъчните облекчения за компанията ще бъде значителна.

**Съдебни дела.** Както бе посочено в бележка 19 "Условни задължения и условни активи" от бележките към финансовите отчети, спрямо компанията са заведени различни иски и дела. Компанията смята, че нито едно от съдебните дела, по които компанията е страна, няма да окаже съществено отрицателно влияние върху финансовото състояние на компанията и резултата от дейността, но въпреки това е възможно едно или повече от тези дела да бъдат решени така, че

в крайна сметка да имат съществено отрицателно влияние върху бизнеса на компанията и да се отразят отрицателно на приходите и оперативните маржини.